## Le catalogue augmenté Artefacto révolutionne l'approche BtoB

Développeur d'outils 3D innovants en réalité augmenté, Artefacto a acquis une solide reconnaissance auprès des acteurs de la menuiserie. Dans son monde digital et laboratoire bouillonnant d'idées, l'entreprise rennaise a élaboré une nouvelle approche créatrice de leads pour les professionnels par le déploiement de nouveaux modules sur son application Urbasee.

ans le contexte du virus que l'on ne nomme plus, Artefacto a mené sa propre enquête sur la viralité, digitale cette fois, pour aboutir à une nouvelle solution décuplant les atouts commerciaux de la réalité augmentée auprès du grand public et de l'administration des ventes des entreprises utilisatrices. Un serum créatif qui annonce aux industriels et éditeurs le succès de ces nouveaux modules réajustés à leurs attentes en toute autonomie, baptisés Urbasee.

Valérie Cottereau, fondatrice et présidente d'Artefacto à Betton (35), dévoile le cheminement de la réflexion collective menée avec ses équipes pour aboutir à cette nouvelle mécanique cognitive destinée à un marketing viral en réalité augmentée au bénéfice des industriels. Revue de détail...

De l'idée à la réalisation de ces modules 3D, il vous aura fallu seulement 2 mois durant le confinement.
Comment ce processus créatif s'est-il déroulé?

Nous sommes partis du constat suivant : la réalité augmentée, comment ça marche ? Qu'avonsnous appris depuis la mise en œuvre de nos outils de réalité augmentée destinés aux industriels de la menuiserie, et en quoi pouvons-nous modifier l'existant pour répondre toujours plus près à leurs attentes en tant qu'utilisateurs ? Nous avons ainsi observé leur besoin de mieux communiquer et d'amé-

Cobes Pranse Article or

Comment le catalogue augmenté d'Artefacto peut-il révolutionner l'approche BtoB auprès du grand public ? L'entreprise rennaise a poussé la réflexion pour aboutir à de nouveaux modules BtoC hyperpersonnalisés et créateurs de leads sur son application Urbasee



Un nouvel outil affûté pour administrer en toute autonomie et à coût moindre une véritable démarche CRM et commerciale ; Artefacto collabore avec de grandes références dans les secteurs du bâtiment et de l'habitat, et notamment avec les gammistes Profils Systèmes et Sepalumic, déjà utilisateurs d'Urbasee BtoB

liorer leur agilité, notamment dans leur processus de vente. Les enjeux sont cruciaux et le confinement n'a fait que décupler l'importance digitale et l'expérience client; c'est la raison pour laquelle nous avons accéléré le développement d'Urbasee pour offrir un outil fiable, optimisé et adapté dès la sortie de crise sanitaire.

Quels sont les points de recherche majeurs d'Urbasee et ses nouveaux atouts ? »

Contrairement aux catalogues en réalité augmentée nécessi-

tant un premier investissement souvent conséquent, les modules Urbasee redéploient l'offre de la marque sur la base de créations de valeurs générant du lead, se substituant en toute autonomie en un modèle économique abordable. L'idée est d'éviter le coût important du catalogue et de proposer une brique technologique à l'année renouvelable si l'éditeur le souhaite. Système vertueux d'abonnement en fonction du nombre de produits, le coût de la personnalisation vaut pour année 1 quand l'administration du catalogue (portail, fenêtre, pergola... personnalisation, affectation des teintes) survient en année 2 par exemple. En deuxième niveau, le visualisateur conduit à l'hyper personnalisation des leads entrants et permet d'affecter directement les bons leads au commercial véritablement concerné. Une vraie révolution en soi, car il ventile l'expérience de l'utilisateur grand public vers le bon vendeur, et devient un véritable

outil CRM. De plus, cette administration du portefeuille client permet à l'éditeur d'affiner sa relation avec l'utilisateur, de publier des modèles spécifigues avec rajout de visuels, PDF, devis, etc. Bref, de générer une traçabilité et une transversalité entre client et

fabricant et ainsi, de préparer une vraie rencontre qualifiée.

Graduellement, en mode opératoire, le fabricant pilote lui-même ce qu'il souhaite présenter au grand public et à ses distributeurs, et construit sa passerelle vers des actions commerciales les plus pointues et personnalisées possibles. Dernier point, l'application totalement ouverte d'Urbasee s'intègre à toutes applications et se colle à tout écosystème.

A.B.