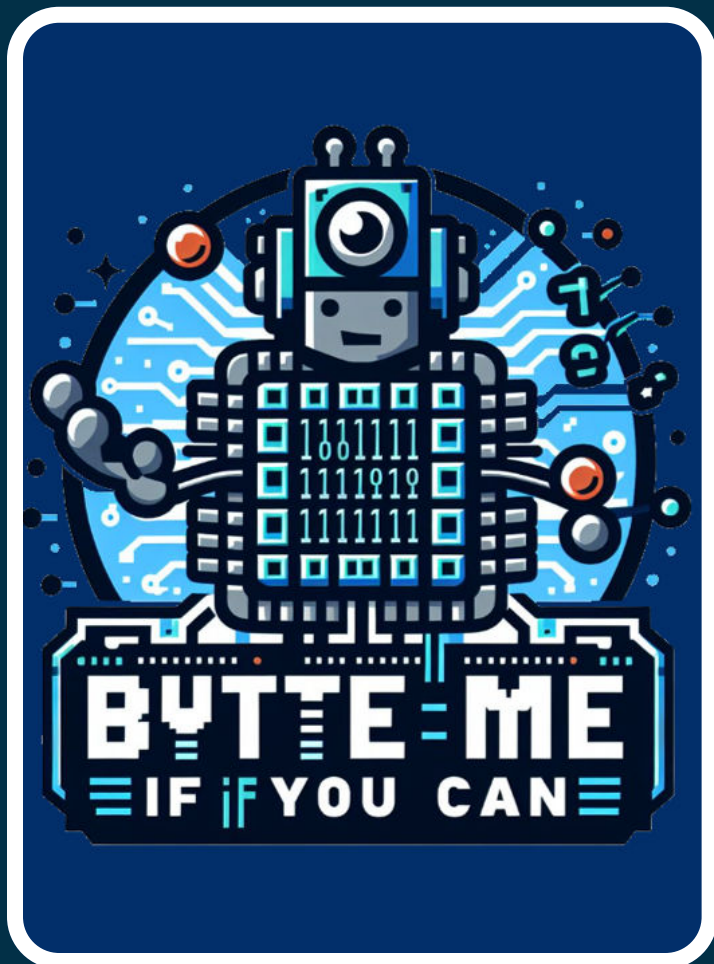


HACKATHON IA



MÉDAILLE D'ARGENT

**BYTE ME
IF YOU
CAN** →



L'IA AU SERVICE DE LA
QUALIFICATION DE LEADS B2B

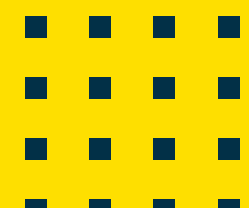
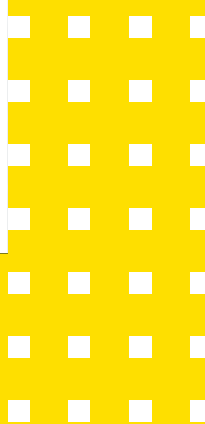
COMMENT NOTRE IA GEN AMÉLIORE LA GESTION DES LEADS B2B ?

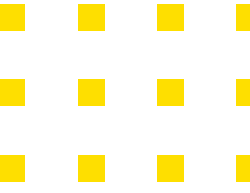
Simplifier la saisie de données.

Enrichir et segmenter les leads.

Faciliter la planification.

Se connecter à d'autres sources
d'information.

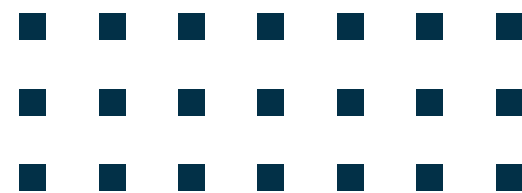




Description de la société à partir des connaissances de l'IA.

Analyse de la santé financière de la société à partir de données externes fournies à l'IA.

Recherche de disponibilités dans le calendrier pour générer un email de proposition de rendez-vous.



LES USES CASES



- # Enrichissement du lead à partir de la réponse de l'IA.

Génération d'un email avec les disponibilités du calendrier.

Création de prompts contextualisés avec Einstein Prompt Builder.



LES RÉALISATIONS





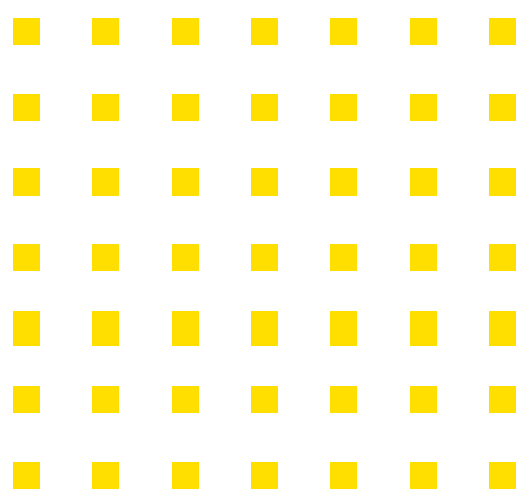
NOTRE CONCLUSION

Les outils de Salesforce sont performants et facilitent la productivité en No Code.

La compétition, l'esprit d'équipe et le format rendent l'exercice très stimulant.

Cem YILMAZ
Manager





REJOIGNEZ NOS EXPERTS

| Postulez sur notre site web