

Nous aidons les marques à utiliser la data et la technologie pour créer les expériences de demain

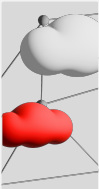


NOS SERVICES



Strategie

1. Stratégie data
2. Organisation et compétences
3. Digital due diligence
4. RSE



Services cloud

1. Data engineering
2. Data science
3. Gouvernance de données
4. IA générative



Conseil média

1. Stratégie média & mix modeling
2. Mesure de la performance
3. Activation média



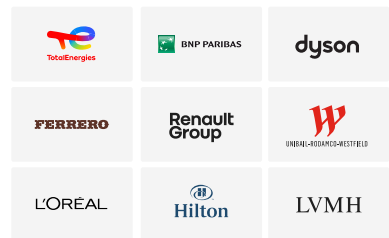
Expérience client

1. Analytics conformes aux règles de privacy
2. Optimisation des taux de conversions
3. Customer data platform

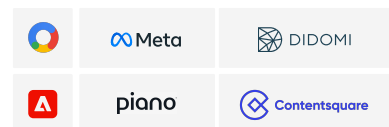
ABOUT US

La technologie a profondément transformé les comportements et les usages des consommateurs, ainsi que leurs façons d'interagir avec les marques. fifty-five est une data-company d'un genre nouveau : grâce à notre offre unique associant conseil et technologie, nous aidons les marques à utiliser les données pour améliorer le marketing, l'activation média et l'expérience client.

+ 400 CLIENTS Sur toutes les industries



NOS PARTENAIRES TECHNOLOGIQUES





SERVICES CLOUD > IA GÉNÉRATIVE

Bayer optimise ses créations et ses campagnes grâce à un tableau de bord de reporting global

Depuis 2020, Bayer modernise son marketing en proposant des expériences personnalisées. Pour l'accompagner dans son évolution, fifty-five a associé une agrégation de données marketing et créatives aux capacités d'intelligence artificielle de Google Cloud Platform. Le résultat : un tableau de bord automatisé comparant marchés, marques et stratégies créatives pour mieux comprendre les combinaisons qui font le succès d'une campagne marketing.

50%

du marketing digital est désormais personnalisé pour des audiences de grande valeur

+15%

de retour sur investissement pour une campagne personnalisée par rapport à une campagne non personnalisée

+40%

d'engagement supplémentaire des consommateurs



SERVICES CLOUD > IA GÉNÉRATIVE

Perfectionner les ventes B2B avec l'IA générative

Entreprise majeure de B2B, Webhelp Entreprise s'est associée avec fifty-five pour explorer comment l'intelligence artificielle pourrait optimiser ses processus de vente. En effet, la préparation du premier contact avec les prospects, l'encouragement de l'engagement continu avec les clients et le suivi des ventes nécessitaient beaucoup de temps et de ressources à ses équipes. Pour relever ce challenge, fifty-five a appliqué ChatGPT 3.5 à plusieurs sources de données (base de prospects de Webhelp, LinkedIn, et autres sites Web) pour fournir à Webhelp Entreprise une plateforme sur-mesure et prête à l'emploi. Celle-ci résume les données concernant les prospects, construit un brise-glace personnalisé selon ces informations, et rédige des messages de suivi avec traductions incluses pour une efficacité maximale.



ftfv.co/links

Retrouvez-nous sur nos réseaux !

Retrouvez nos derniers insights et les liens vers nos réseaux sociaux

