

# Demande de proposition : Solution logicielle de marketing basé sur les comptes (ABM)

## Table des matières

1. Introduction et contexte
2. Objectifs du projet
3. Exigences techniques
4. Exigences fonctionnelles
5. Capacités avancées d'IA et d'apprentissage automatique
6. Qualifications des fournisseurs
7. Critères d'évaluation
8. Lignes directrices pour la soumission
9. Chronologie
10. Informations sur le contact

### 1. Introduction et contexte

[Nom de l'entreprise] lance un appel d'offres pour une solution logicielle complète de marketing basé sur les comptes (ABM) afin d'améliorer ses efforts de marketing ciblé. Cet appel d'offres décrit nos besoins pour un système robuste qui nous permettra d'identifier, d'engager et de convertir des comptes de grande valeur grâce à des stratégies de marketing personnalisées.

### 2. Objectifs du projet

Les principaux objectifs de la mise en œuvre de ce logiciel de GPA sont les suivants :

1. Consolidation de la gestion et de l'information sur les comptes
2. Permettre des efforts de marketing coordonnés et personnalisés sur plusieurs canaux

3. Fournir des analyses et des informations complètes pour l'engagement des comptes
4. Améliorer les capacités de ciblage et de publicité pour des comptes spécifiques
5. Offrir des expériences web personnalisées aux comptes cibles
6. Tirer parti de l'IA et de l'apprentissage automatique pour améliorer la connaissance des comptes et l'engagement.

### 3. Exigences techniques

#### 3.1 Gestion des données du compte

- Capacités de consolidation et de gestion des données de compte
- Intégration des plateformes de CRM et d'automatisation du marketing
- Mise à jour du profil du compte en temps réel
- Intégration avec les technologies de l'expérience client

#### 3.2 Orchestration basée sur les comptes

- Coordination d'une campagne multicanal
- Soutien personnalisé à la stratégie de communication
- Outils de synchronisation des campagnes transcanal

#### 3.3 Analyse basée sur les comptes

- Suivi de l'engagement des comptes
- Mesure de la performance des campagnes
- Tableaux de bord et indicateurs de performance personnalisés

#### 3.4 Renseignements sur les comptes

- Cartographie des prospects et des comptes
- Intégration des données firmographiques
- Capacités d'évaluation des prospects
- Analyse de l'adresse IP et du signal d'achat

### 3.5 Publicité basée sur les comptes

- Ciblage publicitaire basé sur l'IP
- Suivi des visiteurs à l'aide de cookies
- Segmentation de l'audience au niveau du compte
- Diffusion d'annonces spécifiques à un compte

### 3.6 Personnalisation numérique

- Capacités de personnalisation du site web
- Diffusion de contenu dynamique
- Personnalisation basée sur le compte

## 4. Exigences fonctionnelles

### 4.1 Gestion des données du compte

**Conseil : La gestion des données de compte est la pierre angulaire d'une mise en œuvre réussie de l'ABM. Concentrez-vous sur la façon dont la solution gère la consolidation des données, les capacités d'intégration et la synchronisation en temps réel entre les plateformes. Considérez à la fois les aspects techniques de la gestion des données et les implications pratiques pour les opérations quotidiennes de vos équipes de marketing et de vente.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Gestion des données de compte	Consolider et gérer les données pour les comptes cibles		
	Intégrer les plateformes de gestion de la relation client et d'automatisation du marketing		
	Fournir des profils de compte complets avec des mises à jour en temps réel		
	Combiner les données sur les prospects avec les technologies d'expérience client en temps réel		

### 4.2 Orchestration basée sur les comptes

**Conseil : une orchestration efficace nécessite une coordination transparente entre tous les canaux de marketing tout en maintenant la cohérence des messages. Évaluez la capacité de la plateforme à synchroniser les campagnes, à personnaliser les communications et à s'adapter à vos flux de travail marketing existants. Réfléchissez à la manière dont la solution contribuera à rationaliser les campagnes multicanal complexes.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Orchestration basée sur les comptes	Permettre des efforts de marketing coordonnés sur plusieurs canaux		
	Faciliter les stratégies de communication personnalisées		
	Prise en charge de la synchronisation des campagnes cross-canal		

#### 4.3 Analyse basée sur les comptes

**Conseil : L'analyse doit fournir à la fois des informations de haut niveau et des mesures granulaires qui conduisent à des décisions exploitables. Recherchez des capacités de reporting personnalisables qui peuvent démontrer le retour sur investissement et l'efficacité de la campagne tout en offrant des données détaillées sur l'engagement au niveau du compte.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Analyses basées sur les comptes	Fournir des informations sur l'engagement et les performances des comptes		
	Mesurer l'efficacité des campagnes ABM		
	Proposer des tableaux de bord personnalisables pour les mesures et les indicateurs clés de performance.		

#### 4.4 Renseignements sur les comptes

**Conseil : Les fonctionnalités d'Account Intelligence doivent fournir des informations complètes sur les comptes cibles tout en automatisant le processus de mise en relation et d'évaluation des prospects. Concentrez-vous**

**sur la manière dont la solution enrichit les données des comptes et fournit des signaux d'achat exploitables.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Account Intelligence	Connecter les prospects à leurs comptes respectifs		
	Fournir des données firmographiques et des signaux d'achat		
	Mettre en place un système d'évaluation des prospects pour qualifier les comptes		
	Proposer des données sur les adresses IP et l'analyse des signaux d'achat		

#### 4.5 Publicité basée sur les comptes

**Conseil : évaluez la capacité de la plateforme à cibler précisément et à fournir des publicités personnalisées à des comptes spécifiques. Tenez compte à la fois des capacités de ciblage et de la souplesse de gestion des campagnes publicitaires multicanal au niveau des comptes.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Publicité basée sur les comptes	Cibler des publicités sur des adresses IP spécifiques ou des visiteurs ayant fait l'objet d'une enquête.		
	Permettre des campagnes publicitaires multicanaux		
	Segmenter les audiences par compte		
	Diffuser des annonces sur la base d'un compte par compte		

#### 4.6 Personnalisation numérique

**Conseil : La personnalisation numérique doit permettre des expériences dynamiques et spécifiques à chaque compte sur tous les points de contact numériques. Concentrez-vous sur la capacité de la plateforme à fournir et à**

***maintenir un contenu personnalisé tout en prenant en charge la conception de pages sophistiquées et l'automatisation des campagnes.***

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Personnalisation numérique	Proposer des expériences web sur mesure pour les comptes cibles		
	Personnaliser le contenu en fonction des données du compte		
	Soutenir la conception de pages dynamiques et les campagnes de personnalisation		

## 5. Capacités avancées en matière d'IA et d'apprentissage automatique

### 5.1 Analyse des données d'intention pilotée par l'IA

***Conseil : l'analyse des données d'intention doit fournir des informations en temps réel sur le comportement de l'acheteur tout en intégrant plusieurs sources de données. Concentrez-vous sur la manière dont le système d'intelligence artificielle identifie et hiérarchise les comptes qui montrent un véritable intérêt pour l'achat.***

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Analyse d'intention pilotée par l'IA	Analyse en temps réel des signaux d'intention de l'acheteur		
	Intégration de sources de données multiples		
	Capacité à identifier et à classer par ordre de priorité les comptes présentant un intérêt d'achat actif		

### 5.2 Evaluation prédictive des prospects

***Conseil : évaluez la sophistication des algorithmes d'IA utilisés pour l'évaluation des prospects et leur capacité à s'adapter au fil du temps. Examinez la manière dont le système intègre plusieurs points de données et apprend des résultats.***

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Evaluation prédictive des prospects	Algorithmes avancés intégrant de multiples points de données et modèles de comportement		
	Capacité à prévoir la probabilité de conversion et à hiérarchiser les comptes		
	Apprentissage continu et affinement des modèles de notation sur la base des résultats obtenus		

### 5.3 Personnalisation dynamique

**Conseil : Concentrez-vous sur la manière dont l'IA permet de personnaliser le contenu en temps réel sur l'ensemble des canaux. Prenez en compte la capacité du système à adapter le contenu en fonction du comportement du compte et des modèles d'engagement.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Personnalisation dynamique	Ajustement du contenu en temps réel en fonction du comportement du compte		
	Capacités de personnalisation multicanal		
	Recommandations de contenu alimentées par l'IA pour chaque étape		

### 5.4 Chatbots d'IA conversationnelle

**Conseil : évaluez les capacités de traitement du langage naturel et la manière dont les chatbots s'intègrent à vos systèmes existants. Pensez à la sophistication des interactions personnalisées basées sur les données du compte.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
L'IA conversationnelle	Traitement du langage naturel pour le traitement des requêtes complexes		

	Interactions personnalisées basées sur les données et l'historique du compte		
	Intégration avec le système de gestion de la relation client (CRM) et d'autres systèmes		

### 5.5 Identification des comptes améliorée par l'IA

**Conseil : Réfléchissez à la manière dont l'apprentissage automatique est utilisé pour identifier les comptes cibles idéaux et découvrir des prospects similaires de grande valeur. Concentrez-vous sur les types de données utilisées dans le processus d'identification.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Identification du compte	Algorithmes d'apprentissage automatique pour identifier les comptes cibles idéaux		
	Incorporation de données technographiques, firmographiques et comportementales		
	Capacité à découvrir de nouveaux comptes potentiels		

### 5.6 Génération automatisée de contenu

**Conseil : évaluez la capacité de l'IA à générer du contenu personnalisé à grande échelle tout en maintenant la qualité et la pertinence. Concentrez-vous sur la façon dont le système apprend à partir des mesures d'engagement pour optimiser la performance du contenu.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Génération automatisée de contenu	Outils alimentés par l'IA pour créer du contenu personnalisé à grande échelle		
	Possibilité de générer des messages et des offres spécifiques aux comptes		
	Optimisation du contenu sur la base d'analyses de l'engagement		

### 5.7 Orchestration transcanal

**Conseil : Réfléchissez à la manière dont l'IA orchestre les efforts de marketing sur l'ensemble des canaux tout en optimisant le choix du moment et du canal. Recherchez des systèmes qui peuvent s'ajuster automatiquement en fonction des données de performance en temps réel.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Orchestration pilotée par l'IA	Synchronisation des efforts de marketing sur plusieurs canaux grâce à l'IA		
	Analyse prédictive pour une sélection et une synchronisation optimales des canaux		
	Ajustement automatisé des campagnes sur la base de données de performance en temps réel		

### 5.8 L'analyse prédictive pour affiner la stratégie

**Conseil : Concentrez-vous sur la profondeur et la précision de l'analyse prédictive des performances de la campagne. Évaluez la manière dont le système fournit des recommandations exploitables et des capacités de prévision.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Analyse prédictive	Capacités d'analyse avancées pour une meilleure connaissance des performances de la campagne		
	Des recommandations alimentées par l'IA pour des ajustements stratégiques		
	Outils de prévision pour prédire les résultats de la campagne et le retour sur investissement		

### 5.9 Expériences de réalité virtuelle et augmentée alimentées par l'IA

**Conseil : Évaluez la capacité de la plateforme à créer et à personnaliser des expériences immersives. Examinez la manière dont le système suit et analyse l'engagement dans les expériences virtuelles afin d'éclairer la stratégie.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
----------	---------------	-----	-------

Capacités de RV/RA	Génération d'expériences immersives personnalisées pour les comptes cibles		
	Intégration de démonstrations de produits et de cas d'utilisation dans des environnements AR/VR		
	Analyses sur l'engagement dans les expériences virtuelles pour éclairer les stratégies de suivi		

#### 5.10 Traitement du langage naturel (NLP) pour la connaissance des comptes

**Conseil : évaluez la sophistication des capacités NLP dans l'analyse de données non structurées provenant de sources multiples. Examinez l'efficacité du système à extraire des informations exploitables et à analyser les sentiments.**

Exigence	Sous-exigence	O/N	Notes
Capacités PNL	Analyse de données non structurées provenant de diverses sources		
	Extraction d'informations approfondies sur les préférences et les problèmes des clients		
	Analyse des sentiments pour évaluer les attitudes des comptes et adapter les stratégies d'engagement		

## 6. Qualifications des fournisseurs

Veillez fournir des informations détaillées sur :

1. Historique de l'entreprise et expertise en matière de logiciels de GPA
2. Clientèle actuelle et références
3. Feuille de route pour le développement et stratégie d'innovation
4. Capacités d'assistance et de service
5. Programmes de formation et d'intégration
6. Partenariats et intégrations avec l'industrie

## 7. Critères d'évaluation

Les propositions seront évaluées sur la base des éléments suivants

1. L'exhaustivité des caractéristiques et des capacités de la GPA
2. Capacités d'intégration avec les systèmes existants
3. Capacités en matière d'IA et d'apprentissage automatique
4. Facilité d'utilisation et interface utilisateur
5. Capacités d'établissement de rapports et d'analyse
6. Expérience et réputation du fournisseur
7. Coût total de possession
8. Assistance à la clientèle et formation
9. Calendrier et approche de la mise en œuvre

## 8. Exigences en matière de soumission

Veillez inclure :

1. Description détaillée de la solution
2. Spécifications techniques
3. Méthodologie de mise en œuvre
4. Plans de formation et de soutien
5. Structure des prix (inclure tous les coûts)
6. Références des clients
7. Exemples de rapports et de captures d'écran
8. Historique de l'entreprise
9. Calendrier du projet

## 9. Calendrier

- Date de publication de l'appel d'offres : [Date]
- Date limite pour les questions : [Date]
- Date d'échéance de la proposition : [Date]

- Présentations des fournisseurs : [Fourchette de dates]
- Sélection du fournisseur : [Date]
- Lancement du projet : [Date]

#### 10. Informations sur les contacts

Veillez soumettre vos propositions et adresser vos questions à [Nom] [Titre]  
[Courriel] [Téléphone]