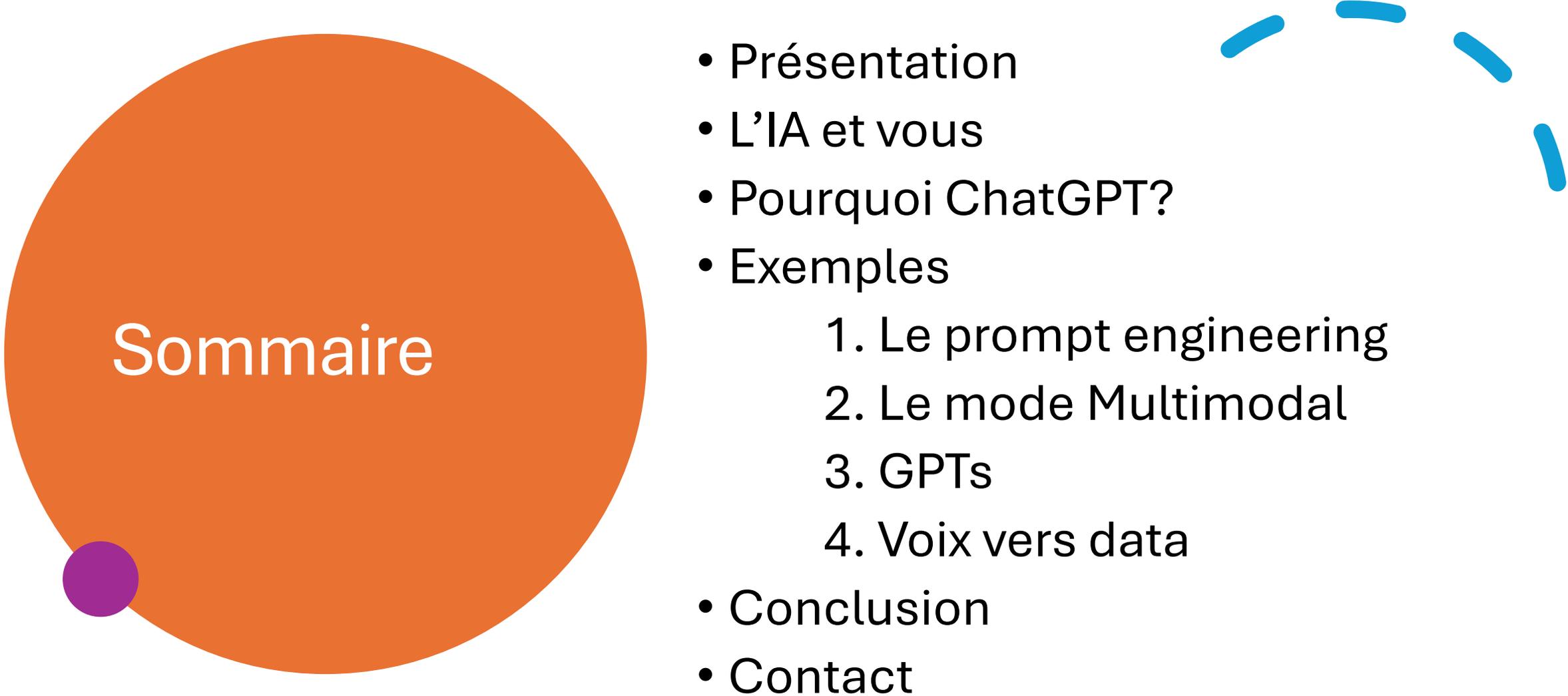


A background image showing a group of business professionals in a meeting. They are gathered around a table, looking at documents and using mobile devices. The scene is brightly lit, suggesting an office environment.

Entreprises et professions de conseil Booster votre productivité avec ChatGPT 4o





Sommaire

- Présentation
- L'IA et vous
- Pourquoi ChatGPT?
- Exemples
 1. Le prompt engineering
 2. Le mode Multimodal
 3. GPTs
 4. Voix vers data
- Conclusion
- Contact

Stéphane Olaïzola

- Entrepreneurs dans le Digital depuis plus de 25 ans
- Formateur
 - Journal du net
 - Activ'Savoirs
- Mission : accompagner les entreprises à s'approprier l'IA

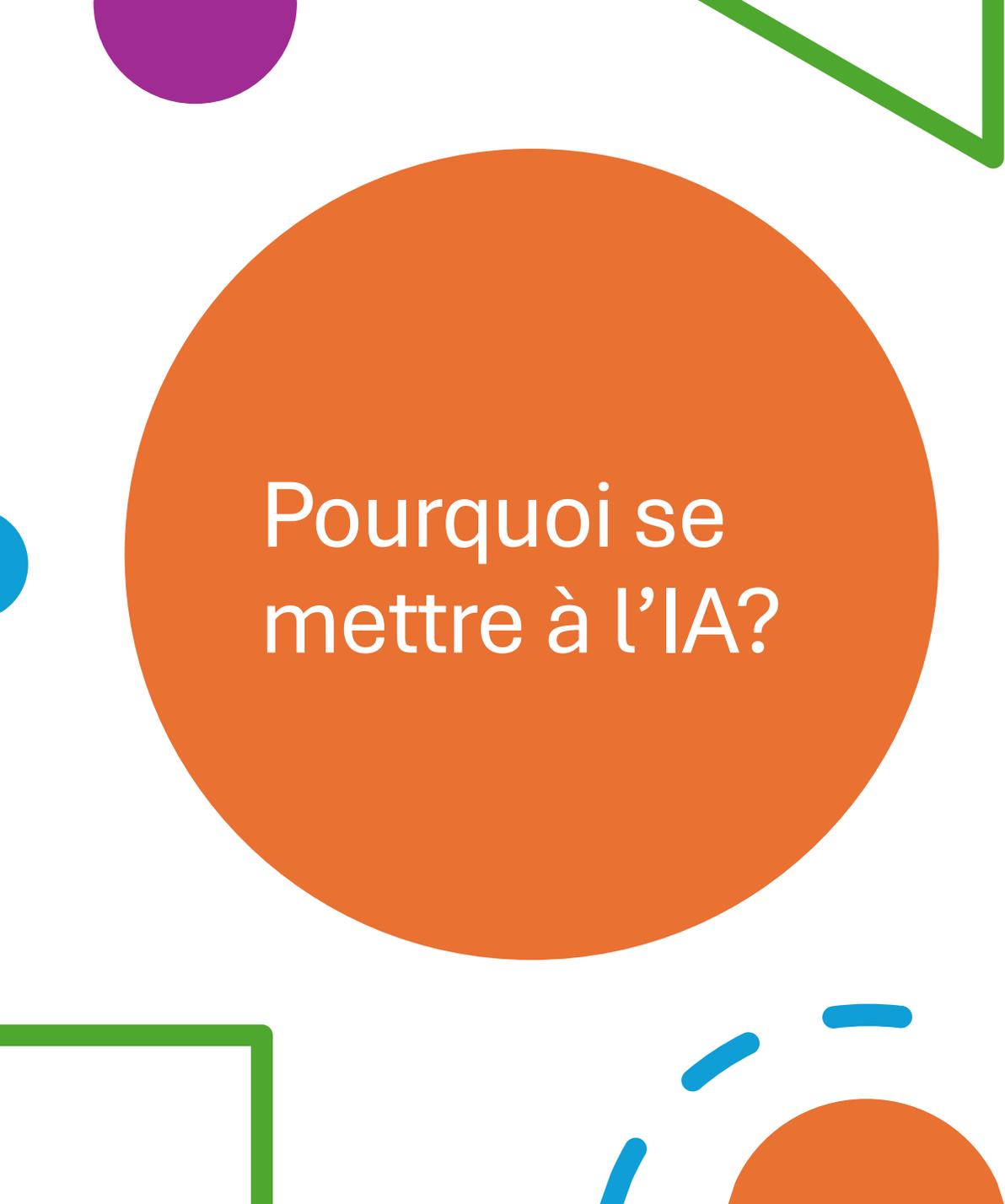


Télécharger la
présentation et
les documents
utilisés



Avant de commencer

- Qui utilise ChatGPT?
- Qui utilise la Version Payante?
- A quelle fréquence?
- Qui a suivi une formation à l'IA?
- Qui fait une veille sur l'IA?
- Qui a commencé à faire évoluer les process de son entreprise avec l'IA?



Pourquoi se mettre à l'IA?

- Après Internet l'IA est là pour durer
- Comprendre et anticiper les changements en cours
- Rester compétitif
- Être acteur pour influencer sur les enjeux d'éthique et de sécurité
- Pour les professions du conseil : Accompagnement des entreprises dans cette transition

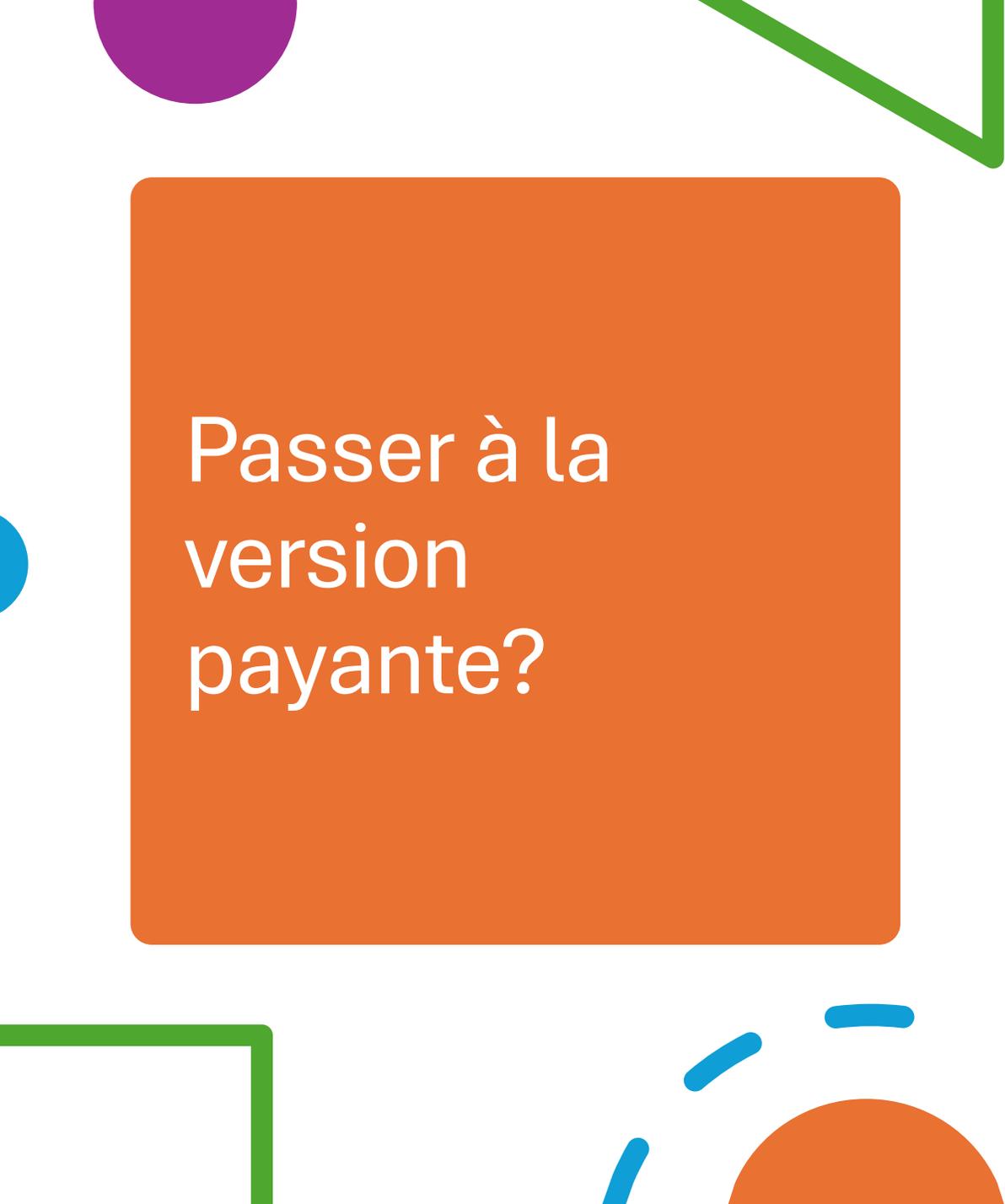
Quelles sont les étapes d'une progression personnelle?

- Commencer à utiliser ChatGPT gratuit en mode question, réponse
 - Tester d'autres IA en version gratuite : [Gemini](#), [Mistral](#), [Claude](#),...
 - **Passer à une version payante**
 - Maîtriser le prompt engineering
 - Utiliser le mode multimodal
 - Utiliser les fonctions avancées : Mémoires / RAG / GPTs / API
 - Automatiser des tâches
- 



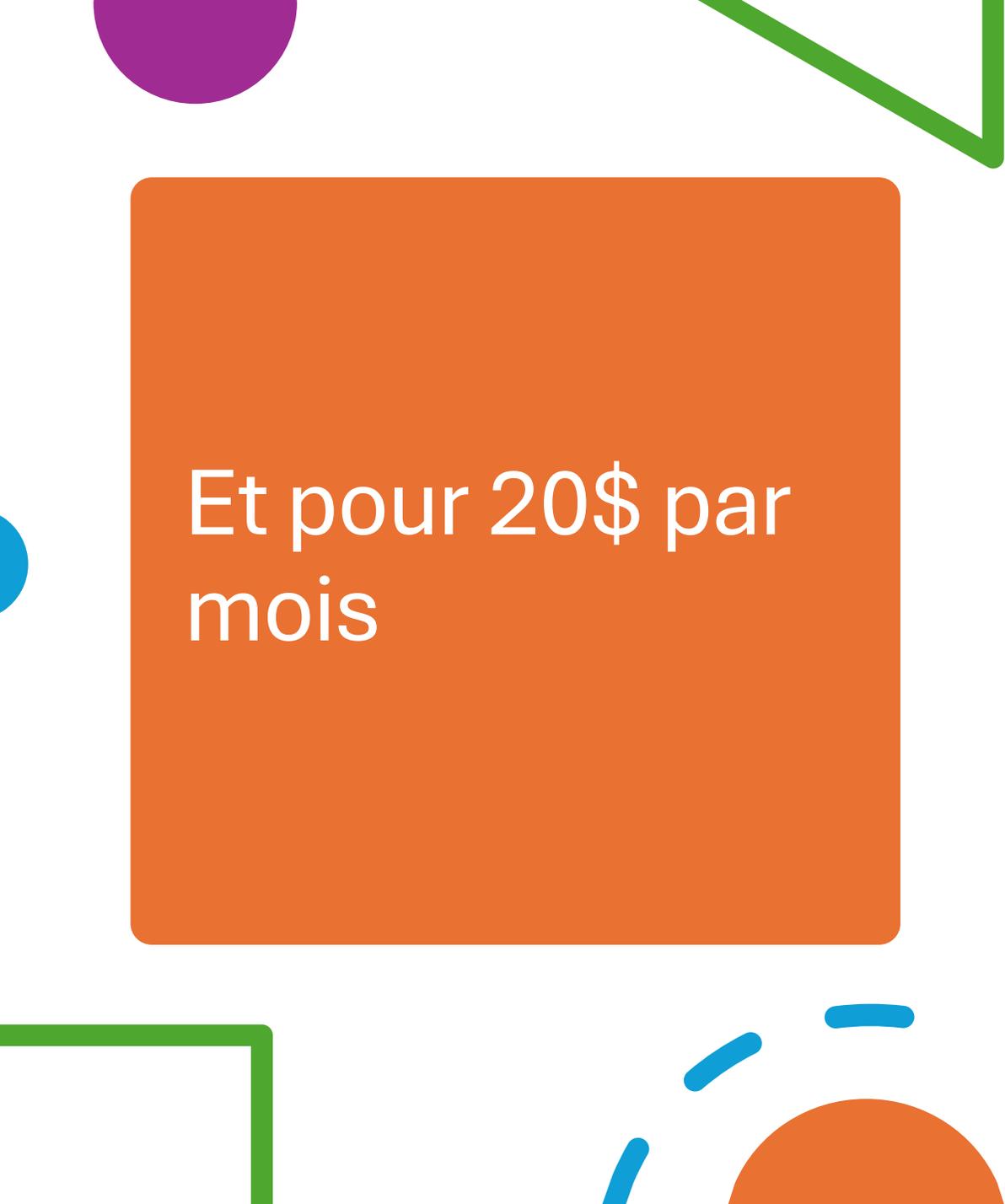
Pourquoi se
concentrer
sur
ChatGPT?

- Le précurseur
- Les partenaires (Microsoft, Apple,...)
- Les possibilités de la version 4o :
 - La taille du modèle
 - L'interface, le mode entreprise
 - La qualité des réponses
 - Le mode multi-modal
 - Les fonctionnalités avancées
 - Version gratuite ou payante
- Toujours une longueur d'avance
 - Sora
 - Annonce version 5
 - L'AGI



Passer à la
version
payante?

- **Version gratuite**
- **Accès à GPT-4o avec des limitations**
 - 3 à 4 messages par jour, avant d'être invités à souscrire à un abonnement payant.
 - Nombre de documents
 - Taille du prompt
- Basculement vers GPT-3.5 lors de forte demande
- Accès aux fonctionnalités avancées (analyse de données, partage de fichiers, connexion à Internet, ChatGPT Vision) avec limitations
- Interactions en temps réel moins fluides
- Accès limité aux nouvelles applications



Et pour 20\$ par
mois

• Version payante

- Accès prioritaire à GPT-4o avec moins de restrictions
- Utilisation de GPT-4 lors des pics de demande
- **Jusqu'à 80 messages toutes les 3 heures avec GPT-4o et 40 messages avec GPT-4 (total de 120 messages)**
- Utilisation étendue des fonctionnalités avancées sans limitations strictes
- Accès prioritaire aux nouvelles fonctionnalités et mises à jour
- Performance optimisée même en période de forte demande
- Interactions fluides et en temps réel avec capacités étendues
- Accès prioritaire à l'application pour ordinateur avec fonctionnalités supplémentaires (Mac OS, bientôt Windows)

Et en plus :



Instructions Personnalisées :

Définir des instructions spécifiques sur la manière de répondre : demander à l'IA d'adopter un ton formel ou informel, de se concentrer sur des aspects techniques, ou de simplifier les explications.



Mémoire Contextuelle :

Se souvenir de certaines informations au fil des conversations, enregistrer des préférences, des objectifs à long terme, ou des détails personnels pour rendre les interactions plus cohérentes et personnalisées.



Adoption de Tonalité et d'Émotions :

Adopter une certaine tonalité ou d'exprimer des émotions spécifiques dans les réponses, plus dramatique, joyeuse, sérieuse, ou même humoristique selon les besoins.



Personnalisation des Réponses :

Possibilité de configurer des réponses types pour certaines questions fréquentes. Les entreprises peuvent, par exemple, personnaliser les réponses automatiques pour le service client.



Utilisation de Modèles Spécifiques :

Accéder à des modèles spécialisés (via les GPTs personnalisés) qui sont ajustés pour des tâches spécifiques, comme l'analyse de données financières, le conseil juridique, ou la création de contenu marketing.

Et en plus :



Réglages de Performance :

Options pour ajuster la rapidité et la profondeur des réponses de l'IA, en fonction des exigences de la tâche en cours.



Configuration de Prompts Avancés :

Créer et enregistrer des prompts complexes qui incluent des conditions et des instructions détaillées. Cela permet d'obtenir des réponses plus précises et adaptées à des cas d'usage spécifiques.



Intégration de Sources Externes :

Intégrer des bases de données externes (RAG) ou des sources spécifiques dans leurs interactions, ce qui permet d'obtenir des réponses basées sur des informations très spécifiques et à jour.



Ajustement de la Profondeur des Réponses :

Configurer le niveau de détail des réponses, que ce soit pour des explications simples et rapides ou pour des analyses approfondies et détaillées.



Multi-Canal :

Fonctionner sur différents canaux de communication, comme les messageries instantanées, les emails, ou même les systèmes de support client, tout en maintenant la cohérence et la personnalisation des interactions (API)



Version gratuite

Version payante

Méthode pour créer un prompt efficace dans ChatGPT

1. Mise en Contexte

- **Importance du Contexte** : Le contexte donne un arrière-plan clair permettant de générer un contenu pertinent.
 - Par exemple, préciser "technologies vertes dans les transports" limite la réponse aux véhicules.
- **Introduction du Contexte** : Introduisez le contexte de manière détaillée et spécifique.
 - Par exemple, préférez "Recommandations pour améliorer l'expérience utilisateur d'un site de commerce électronique" à "Recommandations pour le commerce électronique".

Des Instructions Claires

- **Rédiger des Instructions Précises :**
 - Soyez explicite pour garantir la précision.
 - Spécifiez "Explique les rôles et les responsabilités d'un développeur de sites web" plutôt que "Parle-moi des développeurs de sites web".
- **Éviter les Formulations Vagues :**
 - Formulez de manière directe.
 - Préférez "Parle-moi des tendances en matière de conception de sites web pour les plateformes de commerce électronique" à "Parle-moi de la conception d'un site web".

Le Format de Sortie Souhaité

- **Le Formatage :**
 - Dicter la structure ou le style.
 - Par exemple, "Liste les cinq principaux outils pour les développeurs de sites web" pour obtenir une liste concise.
- **Le Ton et la Longueur :**
 - Définissez le ton et la longueur.
 - Par exemple, "Rédige une courte introduction (30-40 mots) sur l'évolution de la conception de sites web réactifs" pour un résumé concis.

Exemple Concret

- Objectif
 - **Obtenir un résumé détaillé de l'article « IA : Pourquoi les entreprises doivent arrêter de bidouiller » pour faire une slide dans ma présentation**

The screenshot shows the top navigation bar of the Harvard Business Review France website. It includes a menu icon, the logo, a red 'S'abonner' button, and a 'Se connecter' button. Below the navigation is a horizontal menu with categories: Stratégie, Leadership, Management, Carrière, Innovation, Marketing, Organisation, and Évènements. The main content area is titled 'INNOVATION' and features the article title 'IA : Pourquoi les entreprises doivent arrêter de bidouiller' by Thomas H. Davenport and Nitin Mittal. A red notice states 'Cet article est réservé aux abonnés'. Below this, a short introductory paragraph is visible. At the bottom of the article preview, there is an 'Enregistrer l'article' button and a reading time of 24 minutes. The publication date is noted as 22/06/2023 and the modification date as 18/01/2024.

This is a subscription call-to-action box with a light orange background. It features the text 'Pour lire la suite, abonnez-vous à Harvard Business Review' at the top. Below this, there is a list of benefits: 'Débloquez tous les articles réservés aux abonnés', 'Recevez 6 magazines par an et 4 hors-séries d'exception', 'Accédez aux anciens numéros', and 'Annulable à tout moment'. At the bottom, there is a prominent red button labeled 'JE M'ABONNE' and a link for 'Déjà abonné ? Se connecter'.

<https://www.hbrfrance.fr/innovation/intelligence-artificielle-arretons-de-bidouiller-60067>

Exemple de prompt

- **Le prompt :**

- Fournir un résumé détaillé de l'article « IA : Pourquoi les entreprises doivent arrêter de bidouiller » :
<https://www.hbrfrance.fr/innovation/intelligence-artificielle-arretons-de-bidouiller-60067>
- Détailler les hypothèses de l'étude, la méthodologie utilisée, les principaux résultats, et les conclusions tirées.
- Donner des exemples concrets des effets observés sur les entreprises qui adoptent l'IA?
- Mettre en forme avec des bullets points
- Faire des slides illustrées au format Powerpoint 16/9

Un fichier pptx à télécharger

IA : Pourquoi les entreprises doivent arrêter de bidouiller

Résumé de l'article de Harvard
Business Review France

Hypothèses de l'étude

- Les entreprises n'ont pas encore pleinement intégré l'IA.
- La création de valeur est limitée par une approche non systématique.

Méthodologie utilisée

- Analyse de 30 entreprises performantes en IA.
- Examen des stratégies et des pratiques adoptées.

Principaux résultats

- Les entreprises performantes ont une stratégie IA claire.
- Elles collaborent avec des partenaires solides.
- Maîtrise de l'analytique et architecture informatique flexible.

Conclusions tirées

- L'intégration de l'IA doit être omniprésente dans l'entreprise.
- Développement d'une culture d'entreprise axée sur les données.

Exemples concrets des effets observés

- Deloitte : Amélioration des audits à l'échelle mondiale grâce à l'IA.
- Seagate Technology : Optimisation des processus de production via les données des capteurs.

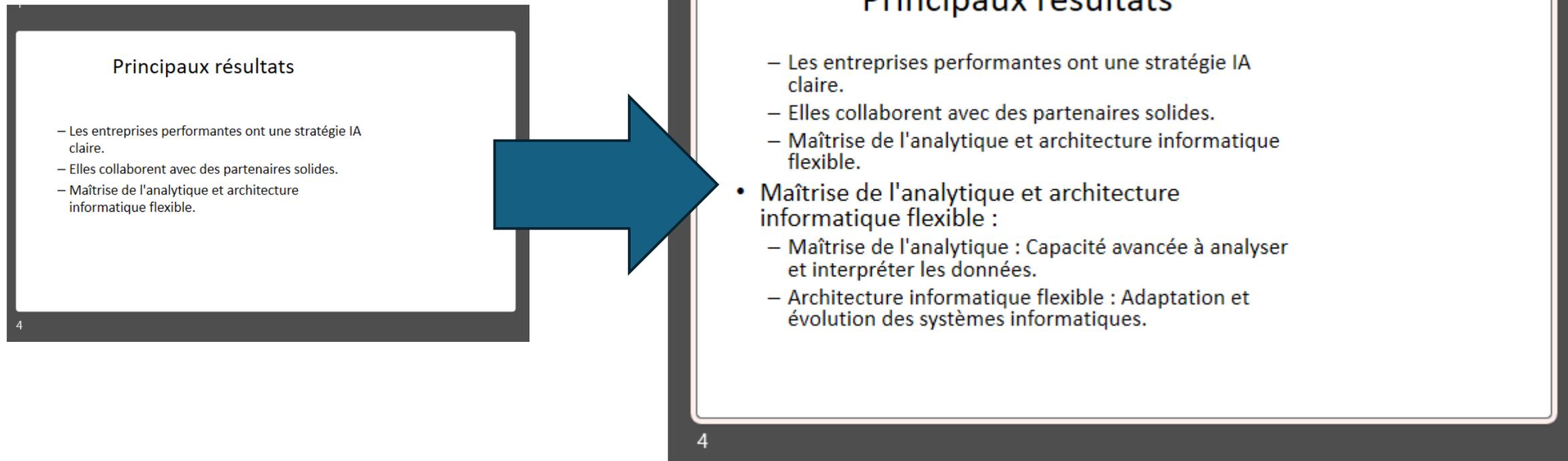


Aller plus loin

- **PROMPT :**
 - « que dit l'article sur ce point : Maîtrise de l'analytique et architecture informatique flexible. »
- **REPONSE :**
 - **Maîtrise de l'analytique :**
 - Les entreprises performantes en IA ont une capacité avancée à analyser et interpréter les données. Cela inclut l'utilisation d'outils et de techniques analytiques sophistiqués qui permettent de tirer des insights significatifs à partir de grandes quantités de données. Cette maîtrise est essentielle pour développer des modèles d'IA efficaces et pour prendre des décisions basées sur des données fiables.
 - **Architecture informatique flexible :**
 - Une infrastructure informatique flexible est cruciale pour l'intégration de l'IA. Les entreprises doivent être capables d'adapter et de faire évoluer leurs systèmes informatiques en fonction des besoins changeants de leurs projets d'IA. Cela inclut la capacité de gérer des volumes de données croissants, de s'intégrer avec divers outils et plateformes, et de permettre une mise à l'échelle rapide des solutions d'IA.
 - Les entreprises qui parviennent à combiner ces deux aspects peuvent exploiter pleinement le potentiel de l'IA et améliorer leurs performances opérationnelles de manière significative.

Et on peut continuer...

- PROMPT : ajouter ce texte dans la quatrième slide de la présentation IA_entreprises_optimized_16_9.pptx



Principaux résultats

- Les entreprises performantes ont une stratégie IA claire.
- Elles collaborent avec des partenaires solides.
- Maîtrise de l'analytique et architecture informatique flexible.

4

Principaux résultats

- Les entreprises performantes ont une stratégie IA claire.
- Elles collaborent avec des partenaires solides.
- Maîtrise de l'analytique et architecture informatique flexible.
- Maîtrise de l'analytique et architecture informatique flexible :
 - Maîtrise de l'analytique : Capacité avancée à analyser et interpréter les données.
 - Architecture informatique flexible : Adaptation et évolution des systèmes informatiques.

4

Produire un SWOT avec AIPRM

- Une extension Chrome pour ChatGPT
- Une bibliothèque de 4900 prompts prêts à l'emploi
- Version gratuite
- Un classement suivant l'efficacité

The screenshot displays the AIPRM - ChatGPT Prompts interface. At the top, it shows 'ChatGPT 4o' and a 'Login' button. Below this, there are filters for 'Favorites', 'AIPRM', 'Public', 'Own', and 'Hidden', along with an 'Add List' button. The main content area features a grid of prompts, each with a title, category, author, and date. The first prompt, 'Porter's Value Chain & SWOT Analysis', is highlighted with a red box around its statistics: 15.4K views, 9.9K comments, and 3 likes. Other prompts include 'Swot Analysis', 'SEO || " Using the SWOT framework "', and 'Business Strategy using TOWS analysis'.

Topic	Activity	Sort by	Model
All	All	Top Votes Trendin	Not specific

Title	Category	Author	Date	Views	Comments	Likes
Porter's Value Chain & SWOT Analysis	Marketing / Research	NomadsAccounting.com - David Duffy ACMA	1 year ago	15.4K	9.9K	3
Swot Analysis	Productivity / Plan	BorisDay	1 year ago	5.5K	3.6K	1
SEO " Using the SWOT framework "	SEO / Writing	FontZin	1 year ago	2.6K	1.5K	0
Business Strategy using TOWS analysis	Copywriting / Products	Konstantinos Katharakis	1 year ago	2.4K	1.4K	0

Ajout de la présentation

Porter's Value Chain & SWOT Analysis × by [NomadsAccounting.com - David Duffy ACMA](#)

Output in: Français ▼ Tone: Default ▼ Writing Style: Default ▼

 Présentation-novae.pdf
PDF



Enter a Business Idea or Company Name (i.e. AirBnB or Airbnb Hosting)

Created with AI/PM Prompt "Porter's Value Chain & SWOT Analysis"

Business Model Canvas pour NOVAE

Segments de clients	Propositions de valeur	Canaux de distribution	Relations avec les clients	Sources de revenus	Ressources clés	Activités
Habitat tertiaire, industrie, export	Installations électriques personnalisées, qualité et fiabilité	Bureau d'études, service terrain, Internet	Accompagnement personnalisé, service 24/24h	Ventes de services, maintenance	Bureau d'études, personnel qualifié, logiciels (AUTOCAD, CANECO BT, DIALUX)	Concept réalisés d'install, maintien dépann.

Approches moins fréquemment couvertes

En dehors des cadres traditionnels tels que le Business Model Canvas et les analyses SWOT, d'autres approches peuvent inclure l'utilisation de l'analyse du cycle de vie pour évaluer l'impact environnemental des services et produits de NOVAE, ou encore l'approche de la chaîne de valeur étendue pour mieux comprendre l'intégration verticale et les opportunités d'optimisation tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Analyse de la chaîne de valeur de Porter pour NOVAE

Activités de base	Activités de support	Technologies et systèmes d'information	Approvisionnement	Ressources humaines
Logistique interne	Infrastructure de l'entreprise	Utilisation de logiciels de CAO (AUTOCAD, etc.)	Partenaires de matériel électrique	Formation continue et habilitation du personnel
Opérations	Gestion des ressources humaines	Logiciels de gestion de projet (CANECO BT, etc.)	Sélection rigoureuse des fournisseurs	Certification et formation continue
Logistique externe	Développement technologique	Innovation technologique pour les installations	Relations avec les fournisseurs de confiance	Suivi de l'évolution des normes et des technologies
Marketing et ventes	Achats	Veille technologique	Fournisseurs comme Schneider Electric	Développement des compétences techniques
Services		Logiciels spécialisés pour différents services	Gestion des relations avec les partenaires	Politique de recrutement et de gestion des talents

Analyse SWOT pour NOVAE

Forces	Faiblesses
Expertise technique, personnel qualifié	Dépendance à l'égard des fournisseurs
Services diversifiés et personnalisés	Coût élevé de la formation continue
Certifications et habilitations multiples	Limitations géographiques pour certains services

Opportunités	Menaces
Expansion internationale	Concurrence accrue dans le secteur
Innovations technologiques	Fluctuations des prix des matières premières
Demande croissante pour des solutions durables	Évolution rapide des normes de sécurité

Statistiques sectorielles

- Coût de démarrage estimé : 100.000 à 500.000 Euros
- Période de retour sur investissement moyenne : 5 à 7 ans
- Ratios de marge brute et de rentabilité : Marges brutes typiquement de 20-30%, rentabilité nette de 5-10%
- Tendances émergentes depuis 2000 : Croissance des solutions de domotique, automatisation industrielle, énergies renouvelables
- Probabilité de succès : Relativement élevée pour les entreprises innovantes et bien certifiées
- Statistiques financières spécifiques :
 - Revenus annuels moyens : Varie considérablement selon la taille et la spécialisation
 - Croissance annuelle moyenne : Environ 5-10% pour les entreprises bien établies

Ces données permettent de mieux comprendre le contexte financier et les perspectives de l'entreprise NOVAE dans le secteur de l'installation électrique.

Reprendre toutes ses informations dans un document Powerpoint

Business Model Canvas pour NOVAE

Segments de clients	Propositions de valeur	Canaux de distribution	Relations avec les clients	Sources de revenus	Ressources clés	Activités clés	Partenaires clés	Structure de coûts
Habitat, tertiaire, industrie, export	Installations électriques personnalisées, qualité et fiabilité	Bureau d'études, service terrain, Internet	Accompagnement personnalisé, service 24/24h	Ventes de services, maintenance	Bureau d'études, personnel qualifié, logiciels (AUTOCAD, CANECO BT, DIALUX)	Conception et réalisation d'installations, maintenance, dépannage	Fournisseurs de matériel électrique, partenaires de formation, consultants	Salaires, formation, matériel, déplacements

Approches moins fréquemment couvertes

- En dehors des cadres traditionnels tels que le Business Model Canvas et les analyses SWOT, d'autres approches peuvent inclure l'utilisation de l'analyse du cycle de vie pour évaluer l'impact environnemental des services et produits de NOVAE, ou encore l'approche de la chaîne de valeur étendue pour mieux comprendre l'intégration verticale et les opportunités d'optimisation tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Analyse de la chaîne de valeur de Porter pour NOVAE

Activités de base	Activités de support	Technologies et systèmes d'information	Approvisionnement	Ressources humaines
Logistique interne	Infrastructure de l'entreprise	Utilisation de logiciels de CAO (AUTOCAD, etc.)	Partenaires de matériel électrique	Formation continue et habilitation du personnel
Opérations	Gestion des ressources humaines	Logiciels de gestion de projet (CANECO BT, etc.)	Sélection rigoureuse des fournisseurs	Certification et formation continue
Logistique externe	Développement technologique	Innovation technologique pour les installations	Relations avec les fournisseurs de confiance	Suivi de l'évolution des normes et des technologies
Marketing et ventes	Achats	Logiciels spécialisés pour différents services	Gestion des relations avec les partenaires	Politique de recrutement et de gestion des talents
Services		Logiciels spécialisés pour différents services	Gestion des relations avec les partenaires	Politique de recrutement et de gestion des talents

Analyse SWOT pour NOVAE

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
Expertise technique, personnel qualifié	Dépendance à l'égard des fournisseurs	Expansion internationale	Concurrence accrue dans le secteur
Services diversifiés et personnalisés	Coût élevé de la formation continue	Innovations technologiques	Fluctuations des prix des matières premières

Statistiques sectorielles

- Coût de démarrage estimé : 100,000 à 500,000 Euros
- Période de retour sur investissement moyenne : 5 à 7 ans
- Ratios de marge brute et de rentabilité : Marges brutes typiquement de 20-30%, rentabilité nette de 5-10%
- Tendances émergentes depuis 2000 : Croissance des solutions de domotique, automatisation industrielle, énergies renouvelables
- Probabilité de succès : Relativement élevée pour les entreprises innovantes et bien certifiées
- Revenus annuels moyens : Varie considérablement selon la taille et la spécialisation
- Croissance annuelle moyenne : Environ 5-10% pour les entreprises bien établies

Utiliser les GPTs

- Créer des versions personnalisables de ChatGPT, qui permettent à chacun de créer son propre assistant IA
- Des milliers d'exemples disponibles, maintenant avec 4o gratuit
- La version payante pour créer ses GPTs
- Un travail à la portée de tous (pas besoin de savoir coder)

Sélection sur « BCG Matrix »

- Plus de 3 000 000 de GPTs (d'après Open AI)
- Indicateurs de performance : note et nombre de commentaire
- Version gratuite (pas encore de commercialisation)



Business Strategy - SWOT, PESTLE, BCG Matrix, etc.

Par [adrianlab.com](#) @ X

Provide the URLs/documents, and we analyze strategies of your startups or established businesses using latest industry trends, and popular strategy frameworks like SWOT, PESTLE, McKinsey's 7S, BCG Matrix etc. Welcoming feedbacks to improve this GPT!

★ **4.3**
Avis (100+)

Research & Analysis
Catégorie

1K+
Conversations

Amorces de conversation

Evaluate my business with BCG Matrix, and latest online indust...

Use PESTLE to analyze my startup business strategy.

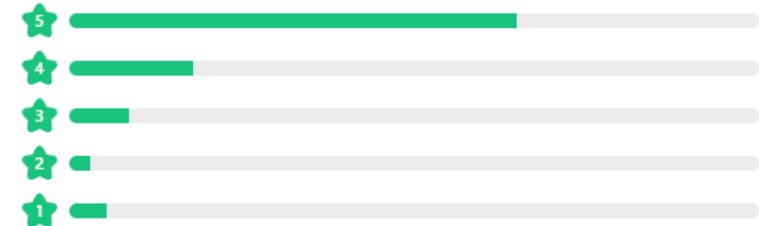
Can you apply SWOT to our organization?

Step-by-step guide to analyze my business.

Fonctionnalités

- ✓ Actions
Récupération ou action en dehors de ChatGPT
- ✓ Navigation
- ✓ Images DALL-E

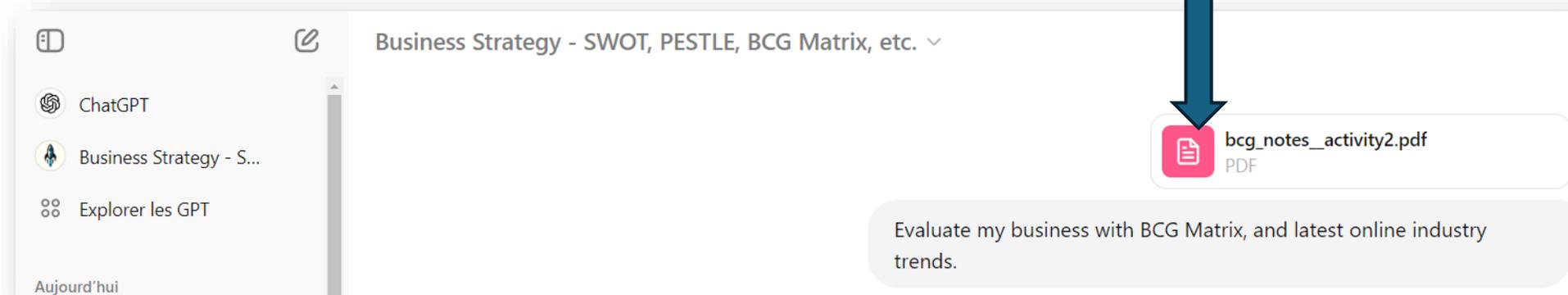
Évaluations



Plus par [adrianlab.com](#)

Réaliser une matrice BCG

Division / Product	1	2	3	4	5
Sales £ million	0.4	1.8	1.7	3.5	0.6
No. of Competitors	6	20	16	3	8
Sales of Market leaders £ million	0.8, 0.7, 0.4	1.8,1.8,1.2	1.7,1.3,0.9	3.5,1.0,0.8	2.8,2.0,1.5
Market Growth (%)	16	18	8	5	2
Total Market £ million	2.3	12.2	8.4	5.3	7.3
Industry/Product Profitability % sales	8	6	9	5	6



The screenshot shows a ChatGPT interface with a sidebar on the left containing icons for ChatGPT, Business Strategy - S..., and Explorer les GPT. The main area is titled "Business Strategy - SWOT, PESTLE, BCG Matrix, etc. v". A blue arrow points from the table above to a PDF upload button labeled "bcg_notes_activity2.pdf PDF". Below the button is a text input field containing the prompt: "Evaluate my business with BCG Matrix, and latest online industry trends."

Résultats

Analyse BCG Matrix

1. Division/Produit 1:

- Ventes (£ million): 0.4
- Nombre de concurrents: 6
- Ventes des leaders du marché (£ million): 0.8, 0.7, 0.4
- Croissance du marché (%): 16
- Marché total (£ million): 2.3
- Rentabilité de l'industrie/produit (% des ventes): 8

Cette division a de faibles ventes et une rentabilité relativement faible, mais elle se trouve dans un marché à forte croissance. Elle serait classée comme un "Dilemme" (Question Mark) dans la matrice BCG. La stratégie recommandée serait d'augmenter les investissements pour essayer de gagner des parts de marché ou de se désengager si la position ne s'améliore pas rapidement.

2. Division/Produit 2:

- Ventes (£ million): 1.8
- Nombre de concurrents: 20
- Ventes des leaders du marché (£ million): 1.8, 1.8, 1.2
- Croissance du marché (%): 18
- Marché total (£ million): 12.2
- Rentabilité de l'industrie/produit (% des ventes): 6

Cette division montre des ventes modérées dans un marché très compétitif avec une forte croissance. Classée également comme un "Dilemme" (Question Mark), la stratégie consisterait à surveiller étroitement les tendances du marché et à investir de manière sélective pour augmenter les parts de marché.

3. Division/Produit 3:

- Ventes (£ million): 1.7
- Nombre de concurrents: 16
- Ventes des leaders du marché (£ million): 1.7, 1.3, 0.9
- Croissance du marché (%): 8
- Marché total (£ million): 8.4
- Rentabilité de l'industrie/produit (% des ventes): 9

Cette division a des ventes modérées dans un marché à croissance moyenne avec une bonne rentabilité. Cela pourrait être classé comme une "Vache à lait" (Cash Cow). La stratégie recommandée serait de maintenir la position actuelle et d'exploiter les flux de trésorerie pour financer d'autres divisions prometteuses.

4. Division/Produit 4:

- Ventes (£ million): 3.5
- Nombre de concurrents: 3
- Ventes des leaders du marché (£ million): 3.5, 1.0, 0.8
- Croissance du marché (%): 5
- Marché total (£ million): 5.3
- Rentabilité de l'industrie/produit (% des ventes): 5

Cette division a des ventes élevées et se trouve dans un marché à faible croissance avec une rentabilité modeste. Classée comme une "Vache à lait" (Cash Cow), la stratégie devrait consister à maximiser les bénéfices et à utiliser les revenus générés pour soutenir d'autres divisions à plus forte croissance.

5. Division/Produit 5:

- Ventes (£ million): 0.6
- Nombre de concurrents: 8
- Ventes des leaders du marché (£ million): 2.8, 2.0, 1.5
- Croissance du marché (%): 2
- Marché total (£ million): 7.3
- Rentabilité de l'industrie/produit (% des ventes): 6

Cette division a de faibles ventes dans un marché à très faible croissance. Elle serait classée comme un "Poids mort" (Dog). La stratégie recommandée serait de se désengager ou de restructurer cette division pour minimiser les pertes.

Voix vers data

- Apple intelligence
- Apple intègre la retranscription des appels dans ses smartphones
- [WWDC 2024 — June 10 | Apple](#)



Exemple : un entretien téléphonique entre un acquéreur et un mandataire immobilier

- Speaker 2 : (0:01) Oui, bonjour
- Speaker 1 : (0:05) J'ai vu une annonce qui m'intéresse sur Saint Paul Les Dax.
- Speaker 2 : (0:09) Vous recherchez quel type de biens ?
- Speaker 1 : (0:14) Ce type-là, exactement, une maison contemporaine avec une piscine où il n'y a rien à faire.
- Speaker 2 : (0:19) Donc ce qui vous intéresse c'est d'avoir au moins 3, 4 chambres ?
- Speaker 1 : (0:23) Oui, oui, oui, tout à fait, 3, 4 chambres.
- Speaker 2 : (0:26) Est-ce qu'il y a d'autres souhaits ? (0:28) Est-ce que vous souhaitez par exemple une piscine, un garage ?
- Speaker 1 : (0:31) Ah oui, la piscine c'est hyper important pour moi, la piscine, poser les valises et rien faire quand j'arrive, quelque chose de propre, dans un secteur autour de Dax parce que je vais être muté, on arrive, moi et ma femme là, dans quelques temps.
- Speaker 2 : (0:47) Donc vous arrivez et vous voulez une maison, votre projet c'est à quelle échéance ?
- Speaker 1 : (0:54) Ah, alors normalement, juin, on est là, donc il faudrait qu'on s'active, on va arriver bientôt, on va passer 15 jours dans les Landes justement autour de Dax pour pouvoir rechercher des biens.
- Speaker 2 : (1:05) Et au niveau de votre projet, vous avez le financement dès aujourd'hui, vous savez que vous êtes prêt ?
- Speaker 1 : (1:11) Oui, tout à fait, oui, j'ai la possibilité d'avoir des prêts familiaux, au pire je peux vendre ma maison mais ce n'est pas le but du jeu pour l'instant, j'ai cette capacité.
- Speaker 2 : (1:22) Donc écoutez, moi ce que je vous propose, c'est de vous enregistrer dans ma base d'acquéreur et de vous soumettre très rapidement à des biens qui vous correspondent et ensuite de se rencontrer pour vous les faire visiter et faire avancer votre projet.

The screenshot displays the TurboScribe web interface. At the top, the TurboScribe logo and the user's email address, stephane.olazola@gmail.com, are visible. The main content area is titled "Enregistrement" (Recording) and shows a recording from 22 mars 2024 at 16:19. The transcript is organized by speaker:

- Speaker 2** (0:01) Oui, bonjour
- Speaker 1** (0:05) J'ai vu une annonce qui m'intéresse sur Saint Paul Les Dax.
- Speaker 2** (0:09) Vous recherchez quel type de biens ?
- Speaker 1** (0:14) Ce type-là, exactement, une maison contemporaine avec une piscine où il n'y a rien à faire.
- Speaker 2** (0:19) Donc ce qui vous intéresse c'est d'avoir au moins 3, 4 chambres ?
- Speaker 1** (0:23) Oui, oui, oui, tout à fait, 3, 4 chambres.
- Speaker 2** (0:26) Est-ce qu'il y a d'autres souhaits ? (0:28) Est-ce que vous souhaitez par exemple une piscine, un garage ?
- Speaker 1** (0:31) Ah oui, la piscine c'est hyper important pour moi, la piscine, poser les valises et rien faire quand j'arrive, quelque chose de propre, dans un secteur autour de Dax parce que je vais être muté, on arrive, moi et ma femme là, dans quelques temps.
- Speaker 2** (0:47) Donc vous arrivez et vous voulez une maison, votre projet c'est à quelle échéance ?
- Speaker 1** (0:54) Ah, alors normalement, juin, on est là, donc il faudrait qu'on s'active, on va arriver bientôt, on va passer 15 jours dans les Landes justement autour de Dax pour pouvoir rechercher des biens.
- Speaker 2** (1:05) Et au niveau de votre projet, vous avez le financement dès aujourd'hui, vous savez que vous êtes prêt ?
- Speaker 1** (1:11) Oui, tout à fait, oui, j'ai la possibilité d'avoir des prêts familiaux, au pire je peux vendre ma maison mais ce n'est pas le but du jeu pour l'instant, j'ai cette capacité.
- Speaker 2** (1:22) Donc écoutez, moi ce que je vous propose, c'est de vous enregistrer dans ma base d'acquéreur et de vous soumettre très rapidement à des biens qui vous correspondent et ensuite de se rencontrer pour vous les faire visiter et faire avancer votre projet.

On the right side, there is an "Export" menu with options: Download PDF, Download DOCX, Download TXT, Download SRT, Advanced Export (Export with timestamps and in more formats), Show Timestamps, Translate (Translate this transcript to 134+ languages), ChatGPT (Summarize and chat with this transcript), Rename File, Edit Transcript, Download Audio (797 kB), Share Transcript, and Delete File. At the bottom, there is a playback control bar showing the recording duration as 01:27.

Entretien client dans Excel (CRM)

- Préalable : **à faire avec le consentement du client**
- Reconnaissance vocale (bientôt disponible sur ChatGPT)
- Conversion voix vers texte avec reconnaissance des interlocuteurs (speakers 1 et 2) : Solution actuelle Turboscribe
- Un Prompt pour organiser le travail
- Automatisation d'import dans le Excel

	A	B
1	Fiche acquéreur	
2	Nom	
3	Type de bien souhaité	
4	Nombre de pièce	
5	Ville recherchées	
6	Piscine	
7	Autres critères	
8		

Prompt

Output in: Français | Tone: Default | Writing Style: Default | Continue

 Fiche acquéreur.xlsx
Feuille de calcul

Voici ci-dessous la retranscription d'une conversation entre un acquéreur potentiel et un agent immobilier. Il faut détecter Les besoins de l'acquéreur avec les différents critères qui vont être repris pour créer la fiche complète de l'acquéreur de ses besoins suivant le schéma de données qui est dans le fichier Excel « Fiche acquéreur.xlsx »

Speaker 2
(0:01) Oui, bonjour

Speaker 1
(0:05) J'ai vu une annonce qui m'intéresse sur Saint Paul Les Dax.

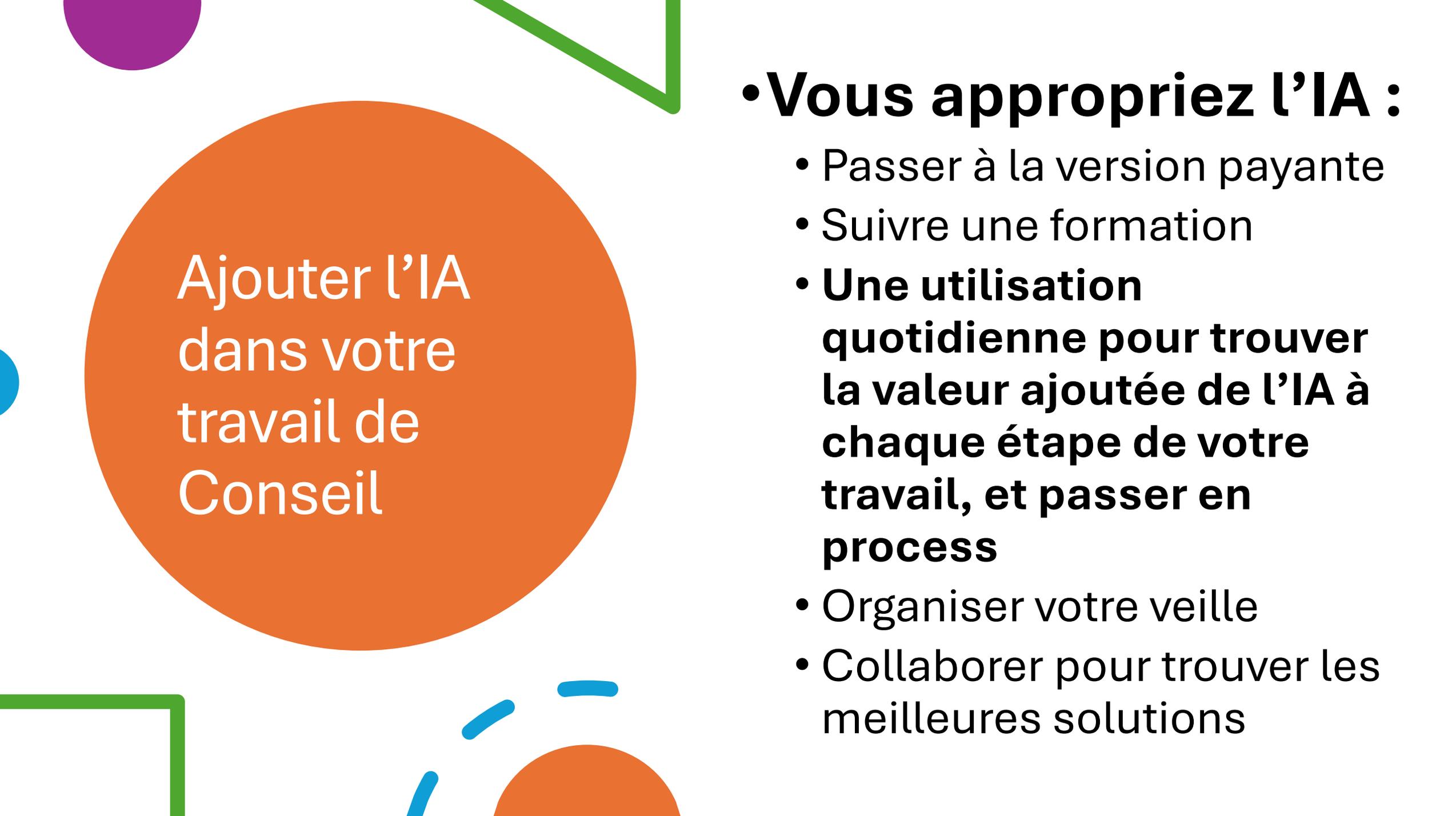
Speaker 2
(0:09) Vous recherchez quel type de biens ?

Speaker 1

Résultat

Les données sont placées dans le fichier modèle fourni

	A	B
1	Fiche acquéreur	à remplir
2	Nom	Non spécifié
3	Type de bien souhaité	Maison contemporaine
4	Nombre de pièce	3-4 chambres
5	Ville recherchées	Saint-Paul-lès-Dax ou autour de Dax
6	Piscine	Oui
7	Autres critères	Rien à faire, maison prête à emménager, proche de la mutation en juin, financement déjà prêt



Ajouter l'IA
dans votre
travail de
Conseil

- **Vous appropriiez l'IA :**
 - Passer à la version payante
 - Suivre une formation
 - **Une utilisation quotidienne pour trouver la valeur ajoutée de l'IA à chaque étape de votre travail, et passer en process**
 - Organiser votre veille
 - Collaborer pour trouver les meilleures solutions



Ajouter l'IA
dans votre
travail de
Conseil

- **Proposer de nouveaux services :**
 - Des applications en ligne qui prolongent votre savoir-faire
 - Ajouter l'accompagnement à la transformation de l'activité de votre client en plaçant l'IA au cœur de ses process



Conclusion

- C'est le moment de prendre la vague de l'IA, pour être prêt demain
- Des limites? Votre formation et votre imagination
- Menace ou opportunité?
- Faire évoluer son métier avec l'IA au centre de la création de valeur



Télécharger la
présentation et les
documents utilisés



STEPHANE OLAÏZOLA

Consultant en stratégie digitale

 06 95 64 84 48

 so@Net-it-be.com

 www.Net-it-be.com

