

## Salon DataMarketing

**GETQUANTY présentera sur le salon sa solution inédite  
de génération de leads temps réel développée  
en collaboration avec WATCHEEZY**

**STAND B5**

**Du 16 au 17 novembre 2017**

**Espace Grande Arche Paris La Défense**

*Quand l'avenir du marketing B2B se joue aujourd'hui...*

**Paris, le 13 novembre 2017** – GETQUANTY annonce sa présence sur le salon DataMarketing qui se tiendra les 16 et 17 novembre prochains à l'Espace Grande Arche - Paris La Défense. Ce salon est l'occasion pour cet acteur de montrer son savoir-faire en matière d'analyse et de scoring prédictif B2B en temps réel du comportement des visiteurs sur les sites Internet, blogs, réseaux sociaux et emailings de ses clients. GetQuantity présentera également en avant-première, sa toute dernière solution de scoring combinant IP Tracking et Tchat, développée en partenariat avec Watcheezy : une approche révolutionnaire non intrusive spécialement adaptée aux cycles de vente B2B, où l'intelligence artificielle se met au service de l'intelligence humaine.

Forts de cette collaboration fructueuse, GetQuantity et Watcheezy animeront côte à côte deux conférences durant le salon et feront des démonstrations de scénarios réels sur leur stand.

**GetQuantity et Watcheezy, deux solutions complémentaires et créatrices de valeur qui, une fois combinées, permettent aux entreprises B2B d'engager en temps réel, les visiteurs « hypers qualifiés » de leur site Internet**

La révolution du marketing B2B est en marche, avec la combinaison en temps réel du scoring prédictif issue de l'IP Tracking et du chat, une solution unique sur le marché issue d'une rencontre entre 2 acteurs respectivement incontournables dans leur secteur : GetQuantity, avec son outil d'identification et de scoring en temps réel du comportement des entreprises surfant sur les sites Internet, blogs, réseaux sociaux et e-mailings, et Watcheezy, avec son dispositif intuitif Click to Chat qui permet d'échanger en direct avec les internautes en fonction de leur potentiel d'intérêt ou de leur pousser du contenu adapté à leur besoin.

L'association des deux technologies innovantes, « IP Tracking & Tchat », permet aux entreprises d'aller beaucoup plus loin dans la génération de leads et d'adresser le bon message à la bonne personne, facilitant ainsi l'engagement « live » et la forte conversion de prospects en clients. Les résultats sont probants : en moyenne, avec l'« IP Tracking & Tchat », 1 chat sur 3 abouti à une vente et le taux de conversion s'améliore de 20%.



**Des démonstrations seront mises en place tout au long du salon**

**Heure et lieu des conférences GetQuantity et Watcheezy :**

**Best practices pour augmenter l'engagement live de vos prospects B2B**

Par Xavier PAULIK, DG et Associé chez GetQuantity et Loïc TCHING, CTO chez Watcheezy

**Jeudi 16 novembre 2017 – de 10h00 à 10h30 / Sales Intelligence**

*GetQuantity & Watcheezy livreront les recettes pour booster la génération de leads qualifiés. L'offre exclusive GetQuantity/Watcheezy permet d'identifier les entreprises qui visitent le site Internet de l'entreprise et de déclencher une action de chat instantanée auprès des prospects les plus chauds.*

**IP TRACKING & TCHAT : la nouvelle combinaison gagnante pour une génération de leads B2B performante !**

Par Xavier PAULIK, DG et Associé chez GetQuantity et Loïc TCHING, CTO chez Watcheezy

**Jeudi 16 novembre 2017 – de 12h30 à 13h00 / Data Marketing – Salle B**

*GetQuantity & Watcheezy présentent au DataMarketing une innovation qui permet enfin de créer une conversation au bon moment et au bon endroit avec vos cibles stratégiques : prospects, clients, partenaires. L'atelier présentera au travers de cas clients comment accélérer son cycle de vente et augmenter son taux de conversion*

**Contacts presse – Agence Open2Europe**

**Alimatou Camara**

@. : [a.camara@open2europe.com](mailto:a.camara@open2europe.com)

Tél. : 01 55 02 27 93

**Alexandra Rédin**

@. : [a.redin@open2europe.com](mailto:a.redin@open2europe.com)

Tél. : 06 66 26 05 18