

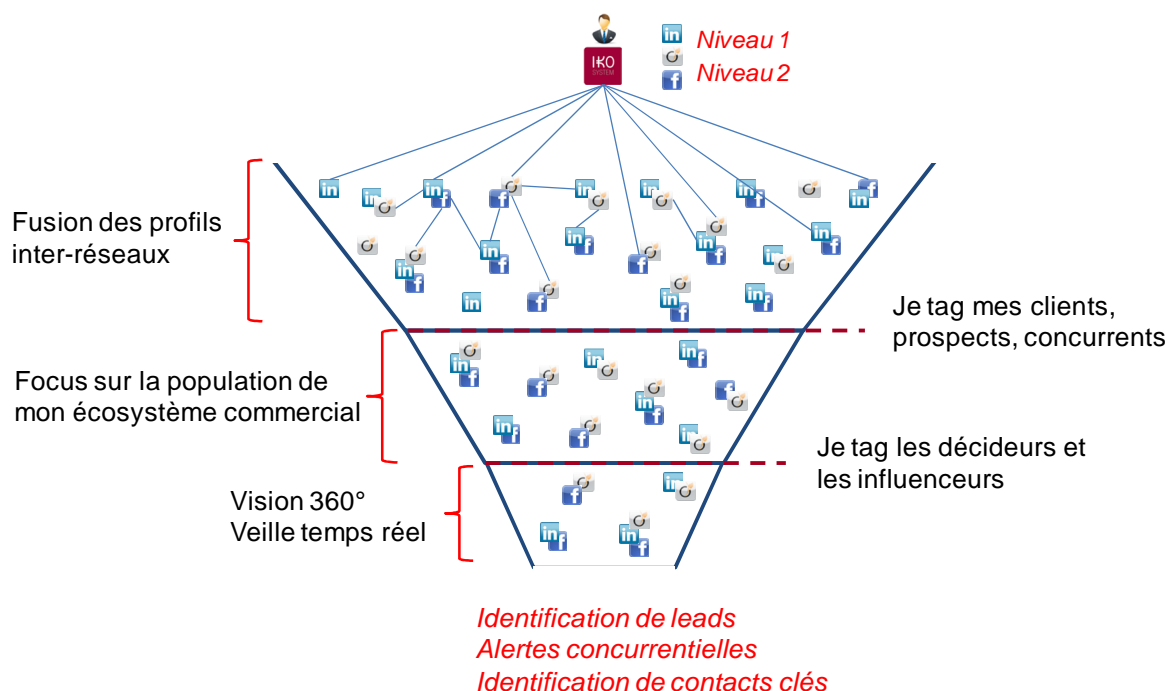
# IKO

## Experience the magic of sales intelligence

[www.iko-system.com](http://www.iko-system.com)

IKO est une plateforme unique d'agrégation des réseaux sociaux permettant à un commercial BtoB de suivre ses clients, ses prospects et ses concurrents. IKO va analyser son écosystème commercial pour lui donner les informations-clés nécessaires au déclenchement de ses actions commerciales :

- Quels sont les mouvements et les influenceurs chez ses clients ?
- Quelles sont les entreprises qu'il peut démarcher ?
- Quelles sont les attaques concurrentielles sur son portefeuille clients/prospects ?
- Quels sont les clients/prospects de ses concurrents ?



### Les réseaux sociaux au cœur de la stratégie commerciale

Au cours de ces 3 dernières années les réseaux sociaux ont connu une croissance fulgurante pour atteindre à ce jour plus de 600 millions d'utilisateurs sur Facebook, 80 millions sur LinkedIn et 25 millions sur Viadeo.

Tous les jours ce sont des milliards de liens qui se créent entre les utilisateurs de ses réseaux. La majorité des clients, prospects et concurrents d'une entreprise y sont présents et une analyse pertinente de ses réseaux permet de comprendre les opportunités commerciales mais également les risques concurrentiels.

Les réseaux sociaux constituent une mine d'information qui est aujourd'hui exploitée de façon artisanale par les commerciaux eux-mêmes, pour essayer d'en extraire les quelques informations pertinentes qui leur seront utiles dans leurs actions de tous les jours. Mais pour avoir une vision exhaustive de tous ces liens et donc de tous les mouvements au sein d'un portefeuille commercial, il faut être connecté 24h/24h pour identifier, structurer et interpréter les informations intéressantes.

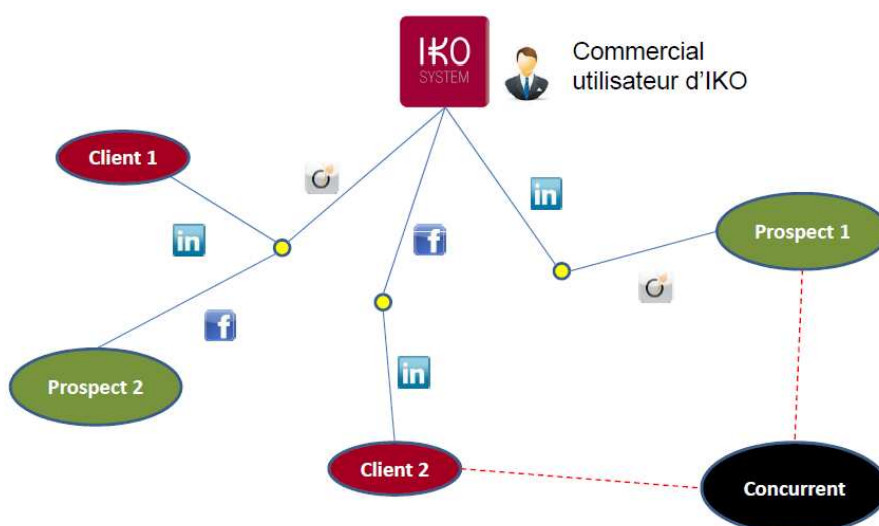
**IKO est né de ce constat pour fournir, sur une unique plateforme, une vision temps réel à 360° de tous les mouvements au sein de l'écosystème commercial d'une entreprise.**

## IKO : une solution adaptée au besoin commercial

Le commercial qui utilise IKO va se connecter à ses réseaux sociaux, LinkedIn, Facebook et Viadeo au travers d'une unique plateforme. IKO va ensuite récupérer et fusionner les contacts et les entreprises de ses réseaux pour ensuite qualifier uniquement les entreprises et contacts de son écosystème commercial.

Une fois paramétré, IKO va générer les quelques informations pertinentes directement exploitables par le commercial pour identifier :

- Les organisations de décideurs et d'influenceurs de ses clients et prospects
- Les mouvements dans ses comptes : nominations, promotions, départs, réseaux d'influence, etc.
- Les différents chemins de mise en relation avec un contact clé chez ses clients, ses prospects et ses partenaires.
- Les relations que ses concurrents entretiennent avec ses clients et ses prospects
- Le portefeuille clients et prospects de ses concurrents



**IKO est un moyen technologique innovant mis à la disposition des commerciaux pour leur permettre de se consacrer pleinement à ce qu'ils savent le mieux faire : vendre, mais surtout vendre mieux, vendre plus, et vendre plus vite.**

## L'équipe

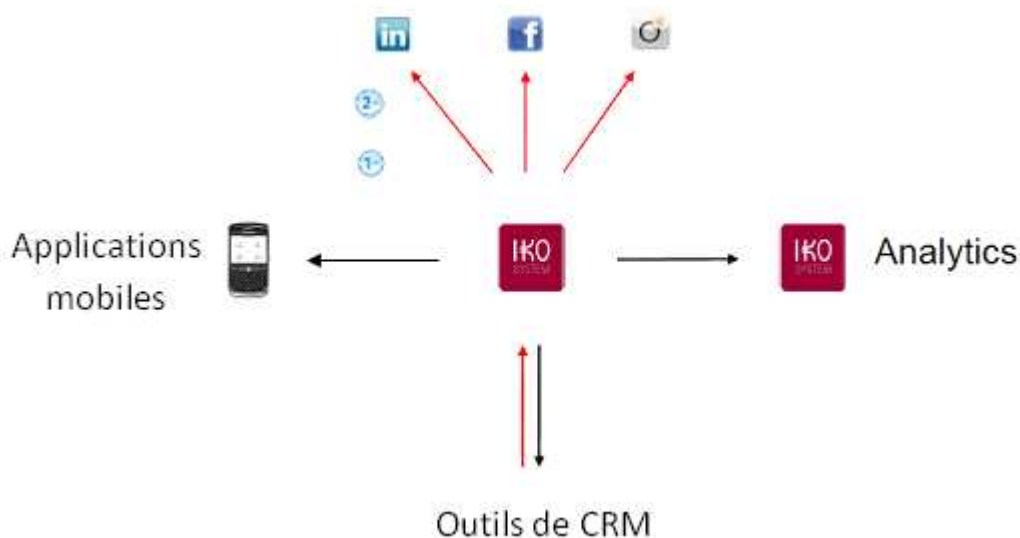
Marc Rouvier : Ingénieur des ponts et chaussées, précédemment directeur général d'un groupe de sécurité informatique (130 personnes).

Une équipe expérimentée de 5 personnes.

## Road map produit : coller au plus près aux attentes des commerciaux

Les enjeux du métier du commercial sont au cœur de la stratégie de développement technique d'IKO :

- Développement d'interfaces Team pour mutualiser le travail d'une équipe commerciale
- Développement d'interfaces Analytics pour chaque utilisateur et pour les responsables commerciaux
- Création de plans de comptes et navigation graphique
- Développement de connecteurs avec les outils de CRM utilisés en entreprise
- Développement d'applications mobiles : iPhone, Blackberry, Android
- Intégration de nouveaux contacts : outlook, base de décideurs, etc
- Intégration de nouveaux réseaux sociaux



---

## **Business Model**

IKO sera proposé aux équipes commerciales BtoB des grosses PME et des grandes entreprises sous forme d'abonnement annuel par utilisateur (à partir de 99€/mois/utilisateur).

## **Objectif levée de fonds**

Nous recherchons 500 K€ de fonds propres pour réaliser la road map du produit et accélérer le développement commercial.

## **Contact**

**Marc Rouvier**

tel : 06 78 66 85 38

email: [marc@iko-system.com](mailto:marc@iko-system.com)