

D-IMPULSE

Oui, D-Impulse connaît déjà vos futurs clients !

Grâce à sa technologie disruptive et innovante de marketing prédictif, D-Impulse a remporté un appel à candidature devant plus de 3 000 entreprises du marketing. D-Impulse ne fait pas que détecter les intentions d'achats des consommateurs (BtoC) et des décideurs (BtoB), elle fait souffler un vent de fraîcheur sur le marketing digital !



David Huré, président de D-Impulse

« Notre technologie n'est pas réservée aux seuls grands groupes, elle s'adresse également aux PME et e-commerçants plus modestes ».

stratégies digitales de haut niveau, mais également dans la gestion de leurs campagnes médias, social ads et S-commerce.

Jusqu'à 50 millions de profils analysés

Outil phare des directions marketing/com et commerciales, Pulsar 360 détecte l'intention d'achat avant qu'elle ne se réalise ! Basée sur des capacités de ciblage qui surpassent les modèles conventionnels, cette technologie peut analyser au quotidien jusqu'à 50 millions de profils, qu'ils soient consommateurs, décideurs, acheteurs, et ce, sur les grands médias, les réseaux sociaux, les applications mobiles.

De plus, D-Impulse identifie les comportements d'acheteurs en analysant les signaux forts, mais également les signaux faibles des clients, ce qui lui permet d'apprendre, de comprendre et d'agir automatiquement et en temps réel pour générer des ventes et/ou des leads commerciaux. Grâce à PULSAR 360, D-Impulse permet à ses clients de tripler les taux de clics et de générer en moyenne une rentabilité de l'ordre de 30 % supplémentaire par rapport à une campagne de marketing traditionnelle...

Parmi les clients de D-Impulse, on trouve des E-commerçants, des groupes d'assurances, la Caisse d'Épargne, Meilleurtaux.com, Gîtes de France, Centre International

de Deauville... « Notre technologie n'est pas réservée aux seuls grands groupes, elle s'adresse également aux PME et e-commerçants plus modestes », souligne David Huré, président de D-Impulse. Exact ! La preuve avec cet indépendant spécialisé dans l'habillement et qui en l'espace de six semaines, en investissant 60 K€, étape par étape, a généré un chiffre d'affaires de 500 k€ ! et s'est ouvert à l'international... et a dépassé les 250 000 fans Facebook !

Enfin une technologie bienveillante et à visage humain

« Pour la deuxième année consécutive nous doublons notre chiffre d'affaires ainsi que le nombre de collaborateurs. Nos points forts ? Au-delà du marketing prédictif, nous restons profondément axés sur l'humain. Nous veillons à rester bienveillants et à ne pas agacer les consommateurs tout en atteignant des performances exceptionnelles et mesurables », détaille le fondateur de D-Impulse qui a structuré son activité autour de six domaines d'intervention : audit, conseil/stratégie, production de contenus, développement web, webmarketing, marketing prédictif et centre de formations.

Assurément, D-Impulse se démarque et se distingue par sa créativité, son agilité et son sens inné de l'innovation pour concevoir des stratégies et campagnes de haut niveau. « Pour 2019 – 2020, nos axes de développement vont tourner autour de deux nouvelles offres : L'immobilier prédictif avec analyse du comportement tant des vendeurs, que des acheteurs et le recrutement prédictif pour trouver le bon candidat avant même qu'il ne postule ! », conclut David Huré.



Tél. +33 (0)6 19 72 16 04
hello@d-impulse.com
www.d-impulse.com