

L'exploration de données (*Data Mining*) en appui au développement de produits

Développer des produits et services rentables

Pour maintenir leur chiffre d'affaires, certaines entreprises lancent fréquemment de nouveaux produits ou services. Or, les échecs sont plus nombreux que les produits à succès. Comme chaque échec cause des pertes financières, affaiblit la marque et démoralise le personnel, il vaut mieux prévenir les problèmes.

L'**exploration de données** peut vous fournir des indications sur la réaction du marché à votre concept ou prototype. Il s'agit de recueillir et analyser des données relatives :

- a) Au prototype et aux émotions qu'il suscite auprès des consommateurs ciblés;
- b) Aux stratégies de mise en marché et de vente les plus opportunes;
- c) Au service après-vente que les consommateurs désirent, etc.

L'exploration de données facilite l'ingénierie simultanée (définition libre : Approche interdisciplinaire de la conception qui préconise beaucoup d'interaction et de complicité entre les concepteurs du produit, les gens qui en font le marketing et les clients). Cette approche permet d'adapter le nouveau produit aux besoins des consommateurs, de réduire le temps de mise en marché et de maîtriser le prix de revient.

Le résultat immédiat est l'accroissement des revenus et des marges bénéficiaires. L'avantage ultime est l'acquisition d'une notoriété et d'une image de marque enviables, menant à la fidélisation des clients et à la croissance de l'entreprise.

Une bonne compréhension de l'expérience-client vous aidera à accroître la rentabilité de vos produits et services et à renforcer l'image de marque.

Pour plus d'information, visitez notre [site Internet](#) ou contactez Denis Proulx, cofondateur, Axone Intelligence Inc.