

Idée #8. Une crise **inédite**? Athling a développé une méthodologie et des outils inédits **pour vous!** Retenez cet acronyme: **KYT!**

Si vous l'avez lu, entendu, même pensé
ou si vous nous l'avez (parfois) dit...

« Trop tôt » « Trop tôt pour anticiper » « Nous avons le temps de réagir » « Il ne se passera rien au 1^{er} semestre »

« Pas de montée des risques aujourd'hui » « Nous n'avons pas d'impayés » « Pas d'alerte sur les comptes »

« Nous le faisons déjà » « Nous avons déjà nos propres outils » « Les équipes corporate ont revu nos modèles » « Pas convaincu » « Je ne vois pas la valeur ajoutée » « Le provisionnement est bien maîtrisé »

« Vous avez pensé à la RGPD? » « On ne peut rien faire à cause du RGPD »

« Effectivement, l'économie est sous perfusion! »

« Nos radars sont brouillés »

« Il y aura des gagnants et des perdants, mais lesquels? » « Comment simuler la contagion? »

« Schumpeter, reviens! »

« Schumpeter, réveille-toi! »

« Les entreprises zombies... »

« Des faillites en série à venir » « Une vague de licenciements est devant nous »

... ce webinaire est pour vous!

Quelles **DATA**
pour mesurer la santé
des clients entreprises
en **temps-réel** ?

débat animé par Yann Gourvenec - Visionary Marketing

14 avril 2021
08h30-09h30

sur ZOOM
Facebook Live
YouTube (différé)



Patrick
Babayou
Athling



Pierre
Blanc
Athling



Yann
Gourvenec
Visionary
Marketing

webinaire gratuit



Avec KYT (*), vous serez immunisé(e) contre les idées reçues. Vous aurez des solutions opérationnelles et des réponses à vos questions : comment y voir plus clair? avec quelles données? quelles méthodes? quels outils? pour quels résultats concrets?

➔ **Je m'inscris ici**

(* KYT pour Know Your Territory (marque déposée par Athling)

Vous avez des questions? Vous souhaitez des précisions ou disposer de nos analyses détaillées ? Contactez-nous via ask@athling.com