



L'humain au cœur de nos réalisations technologiques

Avant de penser à une approche technologique, il faut comprendre le contexte. Les clients agissent selon des critères logiques et émotionnelles bien particuliers et l'expertise de notre équipe permet d'analyser précisément ces comportements pour créer des stratégies structurées et flexibles.

Notre esprit d'innovation est autant technologique que stratégique et cette synergie permet à nos solutions de s'intégrer parfaitement dans tous les contextes.

Notre mantra :

L'expérience client, c'est 60 % de gestion humaine et 40 % de technologies



imaj Diffusion



Rejoignez votre client et passez votre message

Le cerveau traite 60 000 fois plus rapidement une image qu'un texte.

Nous retenons 20 % de ce que nous lisons et 80 % de ce que nous voyons.

89 % des consommateurs sont favorables à un affichage dynamique sur divers lieux.

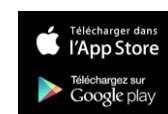
1 personne sur 5 ayant visionné une information sur un écran réalisera une action concrète – achat, adhésion, messages importants.

L'affichage dynamique, c'est être propriétaire exclusif de votre canal d'informations. Partagez votre implication, faites la promotion de vos nouveaux produits et plus encore.

C'est un défi d'attirer la clientèle en succursale, une fois qu'ils sont sur place, profitez-en pour les informer !



Créez une interaction et fidélisez vos clients



93 % des clients sont des utilisateurs de services numériques (milieu financier).

77 % de la population possède un téléphone intelligent.

75 % de la population consulte ses courriels via le téléphone intelligent ou une tablette.

76 % des clients préfèrent une approche de services via leur mobile.

Communiquer, c'est aussi interagir. En quelques clics, rendez votre entreprise interactive et facilement accessible sur mobile. Vous aurez ainsi un accès privilégié à la prochaine génération de vos clients.

L'interactivité est au centre des relations. Restez connecté avec vos clients !



imaj
Expérience



Bonifiez l'accueil de vos clients

7 % des clients se présentent en succursale de manière régulière (client service traditionnel).

Des 93 % de clients virtualisés – 49 % préfèrent les RDV en ligne, les services numériques et les communications SMS. (Profil grandissant/démographie).

12,37 \$ / visite est le coût moyen d'un service traditionnel par client (base 45 000 visiteurs /an). 8,35 \$ est le résultat moyen obtenu après 12 mois d'implantation de notre solution.

Votre image de marque dépend beaucoup de l'expérience vécue par vos clients. Notre solution vous donne accès à une expertise et à un écosystème technologique intégré. Ces concepts permettent d'optimiser vos ressources et vos services liés à l'ensemble des processus du service à la clientèle.

La trousse idéale pour transformer votre image de marque en expérience client!

Les statistiques énoncées sont reliées à des cas du secteur financier.