

A person is walking away from the camera down a modern office hallway. The scene is bathed in a cool blue light. The person is wearing a dark, short-sleeved shirt and dark pants. The hallway has white walls, a dark ceiling with recessed lights, and a metal handrail on the left side. The overall atmosphere is professional and futuristic.

Qu'est-ce qu'Imaj  
peut faire pour vous?



Richard Tremblay - 2019 **imaj**



# Écrans interactifs

**Solution de création d'applications interactives pour  
appareils mobiles**

Richard Tremblay - 2019 **imaj**

# Écrans interactifs

- Applications mobiles pour :
- Le conseiller financier
- Le technicien
- Le représentant
- Les activités promotionnelles
- Les clients ...

**imaj**  
*Interactif*





# Affichage numérique

**Solution pour la diffusion de contenu multimédia  
multiplateforme**

Richard Tremblay - 2019 **imaj**

# Affichage numérique

- Solutions d'affichage multi-réseau
- Écrans d'affichage (aire d'attente et vente)
- Mosaïques d'écran et écrans extérieures
- Kiosque avec écrans tactiles
- Diffusion Web et sur équipements mobiles
- Écrans intelligentes (Applications limitées)
- IPTV (Contenu média télévisuel)

A low-angle, close-up shot of a crowd of people's legs and feet on a stage. The scene is lit with blue and purple light. In the center, a person is holding a camera, suggesting a performance or event. The text is overlaid on the image.

# Gestion de l'accueil

**Solution de gestion de l'accueil**

Richard Tremblay - 2019 **imaj**

# Gestion de l'accueil



- Solution intégrée aux outils du client
- Priorisation des services
- Prise de RDV via Internet
- Tableau bord de gestion
- Statistiques et indicateurs de performance
- Réduction des temps d'attente et maximisation des ressources
- Autofinancement entre 8 à 18 mois

A man with a beard and a grey jacket is looking at his smartphone. The background is a blurred city street with a purple and blue color gradient.

SMS

**Solution d'envoi SMS**

Richard Tremblay - 2019 **imaj**



# SMS – Solutions d'envoi

- Solutions de communication instantanée
- Application en Web Services
- Tableau de bord de gestion
- Système avec stratégies d'envoi
- Facilite les communications avec les clients
- Génère un lien de service personnalisé à valeur ajoutée
- Essayer la solution – Textez au 514.990.8738 "imaj"



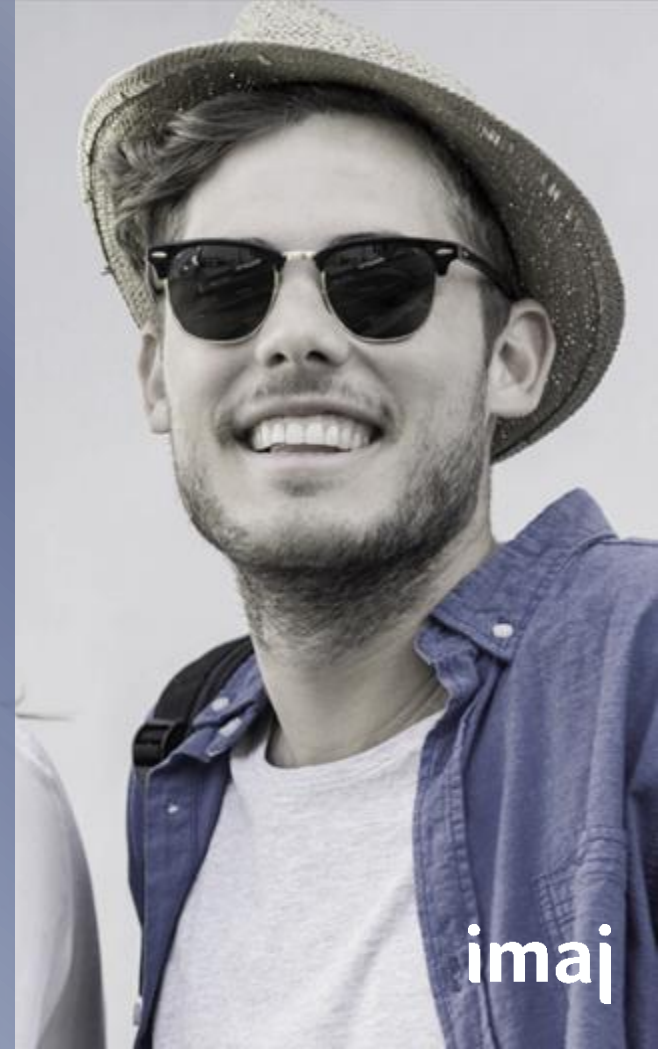
Voici pour vous!

# Les infos à savoir

## Amélioration expérience client

- 45% des québécois utilisent internet
- 65% trouvent sur internet ce qu'ils recherchent
- 56% des internautes disent avoir des compétences élevés
- 76% préfèrent une approche de services via leur mobile
- 73% préfèrent les communications instantanées aux autres solutions
- 60% téléchargent du contenu informationnel
- 91% réalise le suivi après vente via leur appareil mobile

Cefrio NetTendances -2017



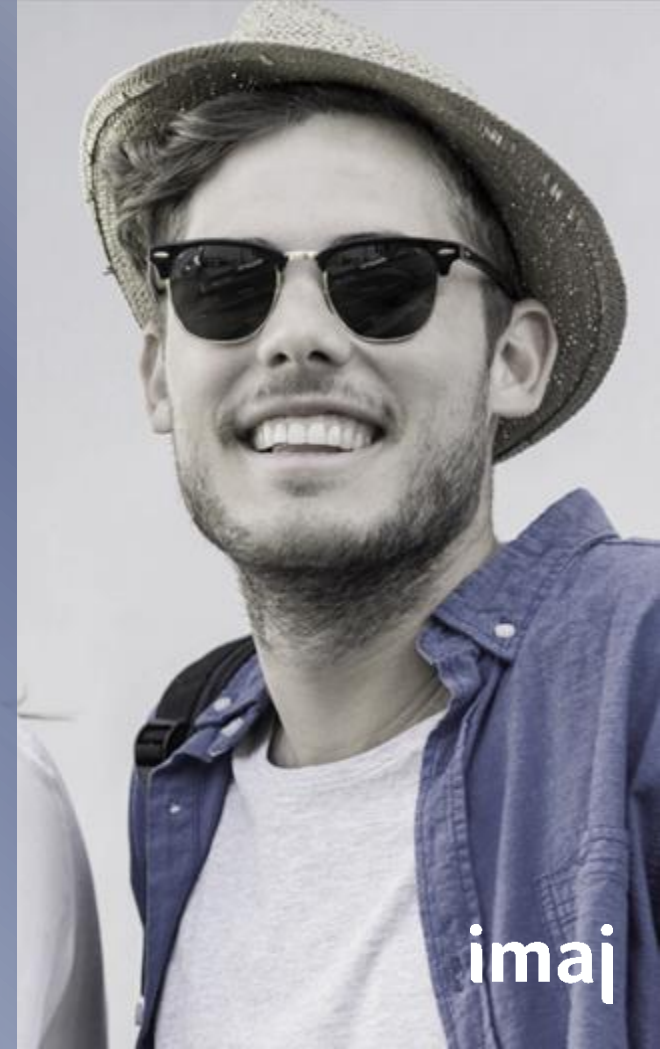
imaj

# Les erreurs à éviter

## Amélioration expérience client

- Service internet de qualité douteuse
- Infrastructure technologique complexe pour les besoins
- Choix de mauvais équipements selon le besoin
- Des outils qui nécessitent un expert pour tout
- Une offre de type clé en main qui cache une technologie pas à maturité opérationnelle pour le libre-service
- Un choix d'équipements avec des spécifications trop restrictives
- L'acquisition de technologies non certifiées

Richard Tremblay-2019



imaj



# Les trucs importants

## Amélioration expérience client

- Éviter les recettes toutes faites sans personnalisation
- Vous devez connaître vos clients: types, habitudes et disponibilités
- 10% de clients satisfaits permettent d'influencer l'ensemble de vos clients
- Les outils de mesures sont essentiels, ils permettent de cadrer vos efforts et les sommes investies
- En général les activités de sollicitation d'un nouveau client avec des moyens non technologiques vous coûtent en moyenne 535\$, avec un taux succès de 1/14. Potentiel limité de 150 prospects par an
- Pour les Web Services, les coûts sont de l'ordre de 236\$ pour un taux de succès de 1/23. Potentiel de prospects illimités

# En conclusion

- Vos clients changent : vous devez changer vos façons de faire !
- Osez demander à vos clients leurs opinions régulièrement.
- Intégrez une approche « technohumaine »
- Utilisez des solutions simples et rapides
- Vous serez surpris des résultats !

