

Conférenciel

Applications par fonction d'entreprise



Télé-efficiency)))

Télé-efficiency aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement. Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque *Conférenciel*, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.

Direction

Télé-efficienc aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement..

Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque Conférenciel, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.



Problématique

Il devient de plus en plus difficile de concilier les agendas des cadres supérieurs afin de tenir tant les réunions statutaires que les comités de travail sur les projets entrepris. Qui plus est, il n'est pas rare qu'un membre du comité de direction soit absent d'une réunion invoquant l'urgence d'une situation comme la négociation d'un contrat important. Enfin, il serait opportun de pouvoir tenir des réunions, à la volée ou sur le champs, en petit comité..., afin de consulter des collègues et de convenir de la meilleure décision pour l'entreprise.

Solution

Le président planifie ses réunions statutaires du comité de direction qui se retrouvent automatiquement dans son calendrier de Outlook. De là, il convie les participants qui confirment maintenant leur accessibilité et pas seulement leur disponibilité. Au cours d'une réunion, il en passe les commandes à un autre présentateur qui présente un PowerPoint puis soumet un document, montré à l'écran et transmis également à ses collègues. En cas d'absence inopinée, la réunion a été enregistrée intégralement, voix et images, et le participant absent reçoit par courriel le lien ainsi que le mot de passe pour la rejouer. Utilisant le logiciel Skype de voix sur IP mais aussi de messagerie instantanée avec indication de présence, tous les membres de l'équipe de direction connaissent, en temps réel, le statut de leurs collègues; s'ils sont connectés, absents pour quelques minutes, non disponibles ou à ne pas déranger.

Résultats

Malgré le fait que plusieurs cadres soient fréquemment en déplacement, ceux-ci peuvent participer à des réunions via Internet, de leur chambre d'hôtel, de l'aéroport, d'un café Internet et même de la maison s'ils ont été retenus pour prendre soin d'un enfant malade. Quoi qu'il en soit, en cas d'absence, ils ont tout le loisir de visionner une réunion en différé et de transmettre leurs commentaires à leurs collègues. Connaissant en temps réel l'accessibilité de ses cadres, le président peut tenir une réunion en tout temps et être alerté en cours de réunion de la disponibilité récente ou de l'arrivée de l'un d'eux pour le convier à s'y joindre.

Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficienc Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.
© Copyright 2006 – Télé-efficienc Inc. Tous droits réservés. Reproduction autorisée avec mention de la source.

Marketing

Télé-efficienc aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement..

Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque Conférenciel, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.



Problématique

Les communications-marketing devraient jouer un rôle essentiel non seulement au niveau promotion mais aussi dans la génération de prospects qualifiés pour l'équipe de vente. Leurs acteurs consacrent un temps fou à l'organisation de séances de remue-méninges et de focus-group, pour concevoir et valider des concepts. Il en est de même des conférences de presse et lors du lancement de produits qui s'étirent parfois sur plusieurs semaines. Finalement, chacune de leurs interventions s'envolent en fumée et sont sans cesse à recommencer sans pouvoir capitaliser sur elles pour les réutiliser à l'infini et pour l'éternité.

Solution

L'équipe de marketing annonce sur leur site WEB la tenue de présentations en ligne (WEBinar), pour lesquelles les visiteurs doivent préalablement s'inscrire. Les séances de remue-méninges entre collègues, les focus-group, les conférences de presse et les lancements de produits sont réalisés à distance en WEBconférence. Or, ces mêmes événements sont enregistrés intégralement, voix et images, puis déclinés sur différents supports; sur le site WEB, sur le réseau local, sur CD ou DVD afin d'être réutilisés ou rejouer auprès des nouveaux suspects, employés et partenaires.

Résultats

A la faveur des WEBinars, les participants suspects sont qualifiés avant d'être transmis comme prospect auprès de l'équipe de vente dont la performance en termes de «Closing» ne peut que s'accroître. Le temps consacré à des événements s'est non seulement réduit mais aussi la vitesse d'action et de réaction s'est profondément accélérée. Les archives audiovisuelles constituées au fil du temps représentent un précieux matériel collatéral de support aux ventes joignant la puissance du multimédia à la performance du polymédia, déclinable sur différents supports, indépendamment du temps.

*Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficienc Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.
© Copyright 2006 – Télé-efficienc Inc. Tous droits réservés. Reproduction autorisée avec mention de la source.*

Ventes

Télé-efficienc aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement.

Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque Conférenciel, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.



Problématique

Les déplacements pour rencontrer un prospect sont coûteux et pas nécessairement justifiés; qualification insuffisante ou rôle ambigu dans l'achat. Toutefois, la révision d'une proposition avec le client gagnerait quant à elle à se faire avec le client plutôt que simplement transmise par courriel ou par courrier rapide. Que dire alors de la coordination de la réponse à un appel d'offre qui mobilise plusieurs ressources à l'intérieur de l'entreprise, pas toujours disponibles, malgré une échéance qui arrive à grand pas. Finalement, l'équipe de vente ne saurait être la dernière prévenue d'une manœuvre de la part d'un concurrent.

Solution

Dans certains cas et dans des cas certains, il est plus approprié de réaliser une rencontre virtuelle avec un prospect, un client, un distributeur, un partenaire. Lors d'une WEBconférence, une présentation *PowerPoint*, une démonstration de logiciel ou la consultation d'un document peuvent être réalisées en ligne. Qui plus est, c'est une excellente façon de réviser et de renforcer une proposition qu'on a préalablement acheminée à un client par courriel. Grâce à l'indication de présence du logiciel de voix sur IP, *Skype*, des collaborateurs sont réunis selon leur accessibilité et pas seulement selon leur disponibilité pour produire un appel d'offre. Finalement, une alerte à la concurrence permet d'échanger toute l'information requise avec la force de vente.

Résultats

En réduisant les déplacements des représentants on accroît proportionnellement leur temps de vente pour qu'ils le consacrent aux moments qui comptent plutôt que de compter les moments. Le stress qui accompagne la réponse à un appel d'offre diminue avec une meilleure coordination mais surtout la qualité de la proposition devrait transparaître aux yeux mêmes du client. En partageant parmi l'équipe de vente le positionnement des concurrents, on développe plus sûrement l'argumentaire et les répliques pour les neutraliser et les surpasser.

*Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficienc Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.
© Copyright 2006 – Télé-efficienc Inc. Tous droits réservés. Reproduction autorisée avec mention de la source.*

Production

Télé-efficienc aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement.

Il fournit des services de WEBconférence, sous la marque Conférenciel, comprenant la gamme complète de fonctionnalités, à prix fixe et une interface en français personnalisée à leur entreprise.

Il offre un essai gratuit de 30 jours suivi d'un contrat de service trimestriel ou annuel.



Problématique

Dans les entreprises, dites du savoir, qu'elles soient technologiques ou que ce soit des cabinets de professionnels; architectes, ingénieurs ou autres, la coordination des projets nécessite le partage de schémas, de plans et d'échéanciers. Parfois, la concertation pour des réunions consomme plus de temps que sa tenue à proprement parler. De plus, force nous est de constater que les relations avec le client revêtent une importance capitale dans sa satisfaction à l'égard d'un projet. Mais encore faut-il qu'il reste du temps pour le faire.

Solution

Les réunions virtuelles en WEBconférence offrent toutes les fonctionnalités pour partager des documents à l'écran tout comme pour se les transmettre. Cela vaut autant pour une présentation *Powerpoint*, un diagramme de projet réalisé avec *Microsoft Project* que, pour une image. En ouvrant un tableau blanc interactif, les participants peuvent conjointement élaborer un schéma avec un crayon virtuel. Or, c'est l'indication de présence du logiciel de voix sur IP, *Skype*, qui fait la différence en étant notifié de l'accessibilité de ses collègues par delà leur disponibilité. Ainsi, des réunions peuvent se tenir, sur demande et juste à temps, plutôt que d'en attendre la tenue.

Résultats

Une meilleure coordination des ressources impliquées dans le développement de produits ou dans la réalisation de projets se répercute à la fois sur la qualité du livrable que sur sa durée de réalisation. D'ailleurs, une meilleure coordination des équipes de travail se traduit généralement par un taux de rejets plus faible. A tous les chapitres, les économies potentielles sont manifestes. D'autant plus que le temps sauvé permet d'optimiser la relation avec le client comme condition nécessaire pour mériter sa loyauté et espérer renouveler l'expérience avec lui.

Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficienc Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.

© Copyright 2006 – Télé-efficienc Inc. Tous droits réservés. Reproduction autorisée avec mention de la source.

Service

Télé-efficienc aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement..

Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque Conférenciel, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.

*Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficienc Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.
© Copyright 2006 – Télé-efficienc Inc. Tous droits réservés. Reproduction autorisée avec mention de la source.*



Problématique

À bien des égards, les requêtes d'assistance technique sont symptomatiques de carences au niveau de la formation des utilisateurs ou de la documentation mise à leur disposition. Encore faut-il qu'ils en prennent connaissance. Pour les visuels autant que pour les auditifs, la lecture s'avère monotone. D'autre part, il serait souvent prohibitif de produire des vidéos explicatifs afin d'optimiser l'apprentissage des utilisateurs. Pas facile d'expliquer comment attacher des lacets au téléphone surtout lorsque l'interlocuteur est pressé de courir avant de marcher.

Solution

Une équipe de service après-vente réalise des démonstrations techniques en ligne afin d'expliquer ce qui fait défaut.. Un bouton sur le site WEB connecte le client à une salle de réunion d'où la présentation lui est faite, en direct par un agent.. Celui-ci peut diriger l'internaute vers une page précise d'une base de connaissances par exemple qui décrit les étapes à suivre pour compléter une opération. Mieux encore, les questions usuelles, les FAQ (Frequently Ask Questions), sont constituées de clips d'aide pré enregistrés auxquels les clients accèdent, en libre-service, 24 heures sur 24, 7 jours par semaine.

Résultats

L'audio-visuel est sans conteste le plus puissant média de communication. La télévision et le cinéma sont là pour le prouver. Le niveau de compréhension est manifestement supérieur tout comme la satisfaction des clients sans compter une réduction de la pression sur le service après-vente. En convertissant une partie des requêtes d'assistance en libre-service, on en réduit le coût par client tout en disposant de plus de ressources pour les cas dont le niveau de sévérité est plus élevé. De la à dire que le support peut être réalisé à distance, en télétravail, il n'y qu'un pas vite franchi.

Personnel

Télé-efficience aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement..

Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque Conférenciel, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.



Problématique

Dans bon nombre d'entreprises, l'intégration de nouveaux employés fait problème. Ils sont à toute fin pratique laissés à eux mêmes, espérant qu'il apprennent sur le tas. Dans ces conditions, parler de formation continue et adaptée aux besoins changeants des entreprises est illusoire et imaginer gérer les connaissances dans une organisation comme un actif immatériel est utopique. Quant à la consultation des employés, elle est souvent inexistante. Or, des recherches démontrent que la loyauté des clients est directement proportionnelle à la motivation des employés.

Solution

Au cours de la dernière décennie, les méthodes pédagogiques ont profondément évolué. Les classes virtuelles ont faites leur apparition dans la formation à distance. Plus près de nous, le coaching est devenu une pratique de plus en plus répandue. Tout deux font appel à la WEBconférence comme technologie. Or, en enregistrant progressivement des formations ainsi que des réunions, on explicite des connaissances autrement tacites, contenues dans la tête de certains individus. Il s'agit bien souvent des meilleures pratiques ou d'une vision stratégique qui peut se partager. Enfin, grâce au sondage et au vote lors d'une WEB conférence, on recueille l'opinion du personnel et on l'implique.

Résultats

En optimisant la formation d'abord pour l'intégration des nouveaux employés on réduit le temps requis pour qu'ils atteignent la vitesse de croisière. Le coût en est réduit mais surtout le rendement se fait sentir plus rapidement. De plus, en favorisant les échanges et le partage des meilleures pratiques, c'est l'efficacité tout entière de l'organisation et plus précisément son efficacité qui s'améliore. Cette fois, l'impact sur les profits devrait être appréciable. Plus on monte dans la pyramide des motivations individuelles, plus on ressent les besoins d'appartenance, de reconnaissance et de réalisation. La bidirectionnalité en est la clef.

*Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficience Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.
© Copyright 2006 – Télé-efficience Inc. Tous droits réservés. Reproduction autorisée avec mention de la source.*

Finance

Télé-efficienc aide ses clients à gagner du temps, à améliorer leur synergie et à réduire leurs frais de déplacement..

Il fournit des services de WEBconférence à prix fixe, sous la marque Conférenciel, intégrés à la plupart des applications CRM ainsi qu'avec Skype. L'interface est en français et personnalisable à chaque entreprise. Il offre un essai gratuit de 30 jours suivis d'un contrat de service trimestriel ou annuel.

*Conférenciel est une marque de commerce de Télé-efficienc Inc. Les marques mentionnées sont la propriété de leur fabricant respectif. Pour information, visitez notre site WEB sous Contacts.
© Copyright 2006 – Télé-efficienc Inc.
Tous droits réservés.
Reproduction autorisée avec mention de la source.*

Problématique

La fonction de CFO (Chief Finance Officer) ne correspond plus à l'image austère du contrôleur des finances qui autorise la moindre dépense en espérant les revenus, la porte fermée dans son bureau. Or, les relations avec les investisseurs, les « Road Show » auprès des courtiers à l'occasion d'une ronde de financement ainsi que le dévoilement des résultats accaparent de plus en plus de temps qui pourrait être mieux consacré à améliorer la rentabilité de l'entreprise. Enfin, dans certains projets majeurs, les vendeurs sont laissés à eux-mêmes pour négocier en face d'un CFO particulièrement habile pour découvrir les marges et faire baisser les prix.

Solution

Les présentations à distance en WEBconférence avec un PowerPoint intégrant des fichiers Excel constituent le nouvel arsenal de persuasion d'un CFO auprès de partenaires financiers. Plutôt que de faire la queue, il se met en ligne. Suivant l'intérêt ou les questions de ses interlocuteurs, il peut leur acheminer un document complémentaire ou les conduire vers une page WEB. En marge d'une réunion, il peut avoir une conversation privée avec un participant, un associé, un partenaire, afin de le consulter sur la marche à suivre ou la décision à prendre, sur le champ.

Résultats

Quoi de mieux que de concentrer l'attention de vos interlocuteurs sur l'écran de leur PC plutôt que sur les murs d'une salle de réunion. Quoi de mieux que d'avoir sous la main, numérisé sur son PC toutes les pièces justificatives qui supportent un dossier et qu'on peut transmettre à un investisseur au moment même où la question se pose. La vitesse de réaction et de décision est cruciale en matière d'investissement. Autrement, on perd le momentum et nos interlocuteurs passent à autre chose. Leur temps est aussi précieux que le vôtre et ils ont tendance à l'évaluer à fort prix. Enfin, qui de mieux qu'un CFO pour négocier un contrat important avec un autre CFO, sans se déplacer ?

Le générique masculin est utilisé sans discrimination afin d'alléger le texte.