

Le Réseau. Intuitif. 5 étapes pour une expérience client exceptionnelle.



Tout le monde souhaite offrir aux clients des expériences innovantes. Comment y parvenir ?



1 Pouvoir se connecter partout.

Que vos clients effectuent leurs achats en ligne ou en magasin, leur offrir une expérience d'utilisation fiable pour tous les types de connexion est la première étape essentielle. Le WAN intelligent (IWAN) de Cisco® avec Akamai Connect est une solution de prépositionnement et de mise en cache permettant d'accéder rapidement aux contenus et de fournir de meilleures expériences numériques. Vous savez également quelles applications sont en cours d'exécution et pouvez automatiquement acheminer le trafic en conséquence. Avec Cisco ONE™ pour les réseaux WAN, vous disposez des capacités logicielles nécessaires pour un déploiement réussi.

[Cisco IWAN >](#)

[Cisco ONE pour les réseaux WAN >](#)

2 Analyser et apprendre.

Il est indispensable de comprendre les comportements de vos consommateurs. Des données de géolocalisation et d'analytique, telles que celles fournies par la solution Cisco CMX, vous aident à comprendre les données comportementales. Vous pouvez ensuite utiliser ces informations pour améliorer vos interactions avec les clients. La solution Cisco Hyperlocation, qui fait partie de l'offre CMX, permet de géolocaliser les clients sur le réseau Wi-Fi avec une précision inégalée (de 1 à 3 mètres). Vous bénéficiez de fréquences d'actualisation quasiment en temps réel pour la navigation, les analyses et d'autres services de géolocalisation.

[Cisco CMX >](#)

“ ”

Lors de chaque événement organisé au centre commercial, nous pouvons compter le nombre de participants, analyser leurs comportements d'achat et savoir combien de personnes fréquentent les boutiques avant et après l'événement. Nous évaluons la réaction des différents segments de clientèle, celle des clients de passage par exemple, face à nos événements et à nos publicités.

– Andrzej Jarosz, Directeur du marketing et de la communication, Mayland Real Estate



« Avec l'application de navigation, nous veillons à ce que l'équipe médicale soit au bon endroit lorsqu'elle administre les traitements. »

– Ed Martinez, Vice-président et DSI, Miami Children's Hospital

3 Personnaliser l'expérience.

90 % des clients apprécient de recevoir des informations pertinentes et contextuelles. Et dans 50 % des cas, ces informations donnent lieu à un achat. Utilisez les données relatives aux achats précédents et aux préférences des clients pour proposer un contenu pertinent au bon moment et de la bonne manière. Grâce à l'analytique, Cisco DNA™ Center et les fonctionnalités d'automatisation et de contrôle de la qualité de service optimisent les performances du réseau et améliorent l'expérience client.

[Cisco DNA Center >](#)

4 Exploitez vos informations.

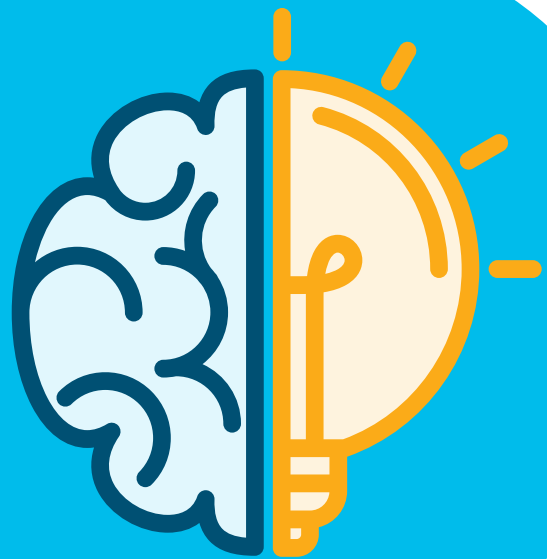
L'analytique vous aide à prendre de meilleures décisions et à suivre l'évolution des préférences et des tendances. Laissez les services Cisco vous aider à planifier, à déployer et à optimiser les expériences de mobilité qui vous rendent plus efficace et fidélisent vos clients.

[Services Cisco pour les réseaux d'entreprise >](#)



« Depuis le lancement de notre Wi-Fi de nouvelle génération, nous avons augmenté notre chiffre d'affaires jusqu'à 20 % par mois. »

Dania Duke, Directrice générale, Hyatt Regency Santa Clara



5 Évoluer en permanence.

Proposer des expériences clients innovantes demande un effort permanent. Avec Cisco DNA, obtenez les informations dont vous avez besoin pour guider vos décisions commerciales et interagir avec les clients de façon plus personnelle. Et avec Cisco ONE, vous protégez vos investissements réseau et profitez d'innovations logicielles.

[Cisco ONE Software >](#)

Qu'est-ce que Cisco DNA peut faire pour votre entreprise ?

Accélérer l'innovation. Concevoir un réseau numérique simple, automatisé, intelligent et sécurisé pour améliorer l'expérience des clients. Le Réseau. Intuitif. Développé sur Cisco DNA.

Démarrer