

Une start up française a développé le 1^{er} système de communication intelligent

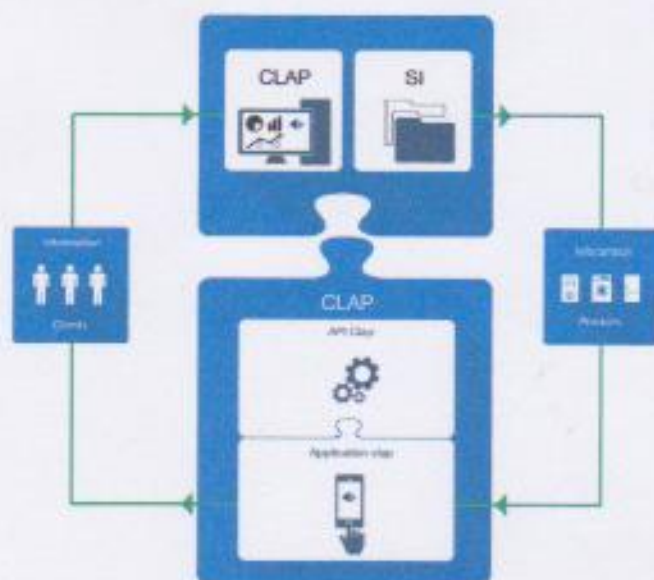
Finaliste du concours innovation londonien Contactless & Mobile Awards 2014, HDB Technology dévoile Clap, le premier système de communication intelligent.

Une solution qui répond aux enjeux d'aujourd'hui et de demain

L'évolution des nouvelles technologies et la quantité d'information circulant sur Internet est confuse et difficile à comprendre. Les entreprises doivent y remédier pour entretenir des relations durables avec leurs clients. Les tendances 2014 de la relation client imposent **l'humanisation, la mobilité, et l'instantanéité dans l'interaction avec la clientèle**. En ce sens, Clap permet aux fabricants de matériels et/ou aux distributeurs (d'informatique, d'hi-fi, d'électroménager et de high-tech en général pour les marchés BtoB et BtoC) d'externaliser les informations des produits dans la poche de leurs clients et de leurs prospects.

L'ère du mobile dans la relation client

Cette solution génère un flux entre le système d'information du fabricant ou du distributeur et le système Clap, permettant à l'application de **reconnaître le modèle et la marque du matériel**. L'utilisateur final obtient de nombreux documents et informations qui l'accompagnent par exemple pour **choisir son produit, apprendre à l'utiliser et le dépanner**.



“ Avec Clap, les entreprises maîtrisent les informations transmises, véhiculent leurs valeurs, augmentent leur base de données statistiques et optimisent leur SAV. ”

La relation client en un « clappement » de doigt

Clap apporte une **gestion simplifiée du SAV** pour diminuer le temps de traitement d'une demande. On comprend alors l'intérêt pour les distributeurs et/ou les fabricants ainsi que pour leurs clients. En offrant un **outil simple et utile**, les marques commerciales s'offrent la possibilité de communiquer directement avec leurs clients. **Et quoi de plus efficace que le smartphone qui est toujours dans la poche des consommateurs ?**