

Votre attention, s'il vous plaît !

Décuplez les taux de réponse de
vos employés – 3 règles d'or pour
atteindre de nouveaux sommets



Vos e-mails passent à la trappe ?

C'est toujours la même chose. Vos collaborateurs ouvrent vos e-mails, les lisent en diagonale, puis oublient d'y répondre ou de suivre vos consignes. Votre équipe doit alors les relancer un par un pour faire avancer les choses.

Quelle perte de temps !

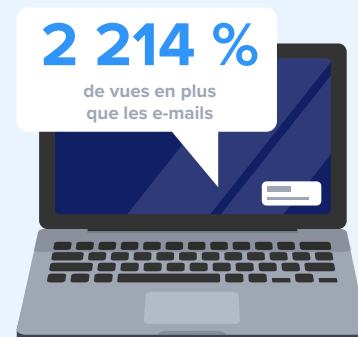
Votre équipe est condamnée à attendre. Attendre une réponse de vos collaborateurs. Attendre qu'ils demandent de l'aide pour pouvoir réagir. Attendre jusqu'à ce que chaque employé ait été relancé un par un. Attendre et voir son temps, ses ressources et ses budgets engloutis dans l'envoi d'e-mails qui restent sans réponse. Au final, ce manque d'efficacité se solde par un déficit d'image pour votre équipe et une expérience numérique décevante pour vos collaborateurs.



Captez leur attention

**Vous ne disposez que d'une seule chance.
Ne la manquez pas.**

- Restez concis. Votre texte doit éveiller la curiosité du lecteur. Votre appel à l'action doit être clair.
- N'oubliez pas que chacun de vos e-mails interrompt vos collaborateurs dans leur travail. Alors mettez en avant les avantages pour eux et faites passer le bon message au bon moment.
- Choisissez le bon canal. Besoin d'envoyer une notification ? Une pop-up attirera davantage l'attention qu'un e-mail.



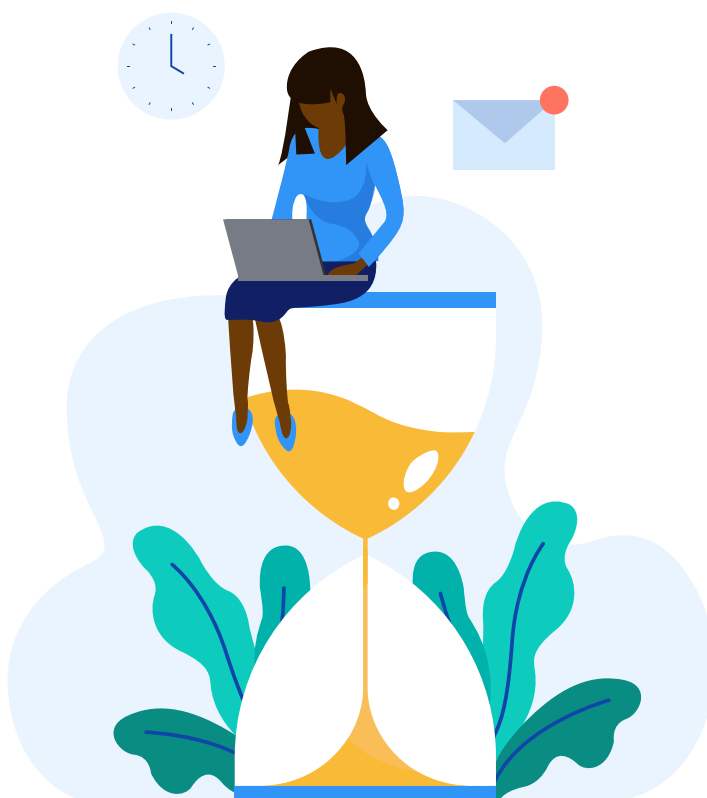
Une grande entreprise des sciences du vivant a organisé un test A/B afin de comparer l'impact des notifications pop-up Nexthink Engage par rapport aux e-mails. En 15 minutes, la pop-up avait été vue par plus de 1 000 employés contre 43 seulement pour l'e-mail.

À l'issue du test, 15 000 collaborateurs avaient interagi avec la campagne et **Nexthink Engage** enregistrait **2 214 %** de vues en plus que les e-mails.

Soyez pertinent

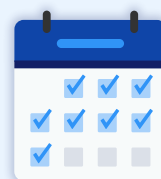
Tout est dans le timing.

- Ciblez le bon public : votre liste de diffusion ne doit comporter que les personnes concernées par votre message. Trop de notifications hors sujet et vos collaborateurs risquent de décrocher.
- Pour maximiser votre impact, envoyez vos messages au bon moment. Par exemple, lancez votre questionnaire de satisfaction immédiatement après que le collaborateur ait fermé l'application ou programmez les notifications de redémarrage pendant les heures de travail (attention au fuseau horaire !).
- Bloquez les envois pendant les appels en visio ou lorsque le collaborateur partage son écran pour ne pas interrompre une réunion ou une présentation importante.



77 %

ont pris
rendez-vous



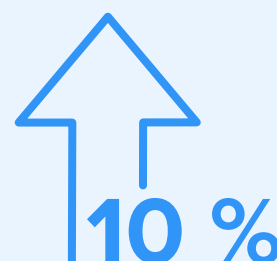
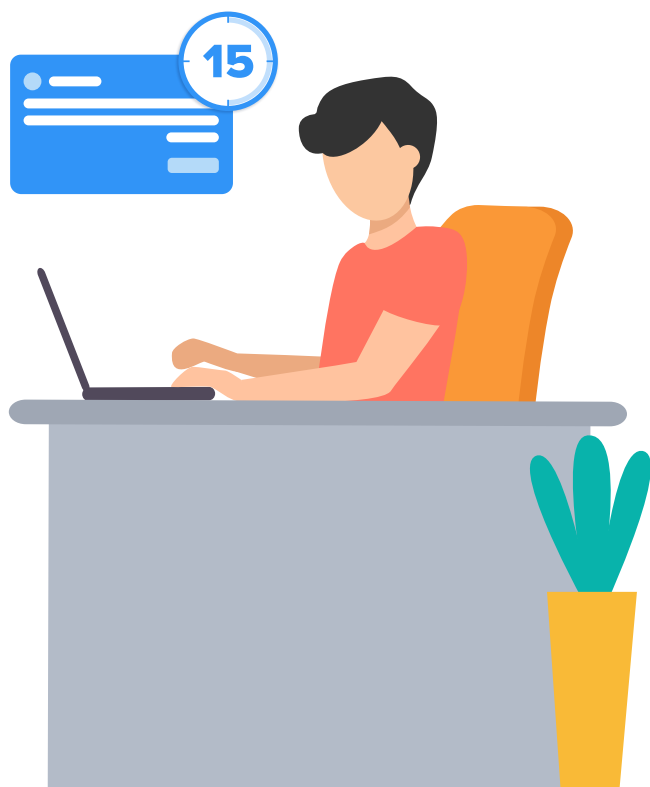
Un prestataire international de services professionnels a envoyé une notification pop-up Nexthink Engage à tous ses employés qui avaient omis de répondre à leurs tickets de support.

À l'issue de cette campagne ultra-ciblée, **77 % des collaborateurs ont pris rendez-vous avec l'équipe IT et 12 % ont clos immédiatement leur ticket.**

Ne les interrompez pas

Le temps de vos collaborateurs est précieux. Ne le gaspillez pas.

- 15 secondes. C'est le temps moyen qu'il faut à vos collaborateurs pour répondre à une campagne Nexthink Engage.
- Soyez bref : limitez-vous à deux ou trois indications et à une ou deux lignes par question.
- Le moment est mal choisi ? Offrez-leur la possibilité de reprogrammer la notification en un clic et de répondre à un moment plus opportun.



10 %

Une grande société de services financiers a envoyé à ses collaborateurs des notifications pop-up Nexthink Engage afin de les aider à régler par eux-mêmes leurs problèmes informatiques et accroître ainsi leur productivité.

Résultat ? En deux mois, la **satisfaction de ses employés a augmenté de 10 %**.

Des chiffres qui ne passent pas inaperçus

Grâce à Nexthink Engage, son outil de communication bidirectionnelle, Nexthink a permis à 1 000 entreprises du monde entier d'améliorer l'expérience de leurs collaborateurs et leur taux de réponse.



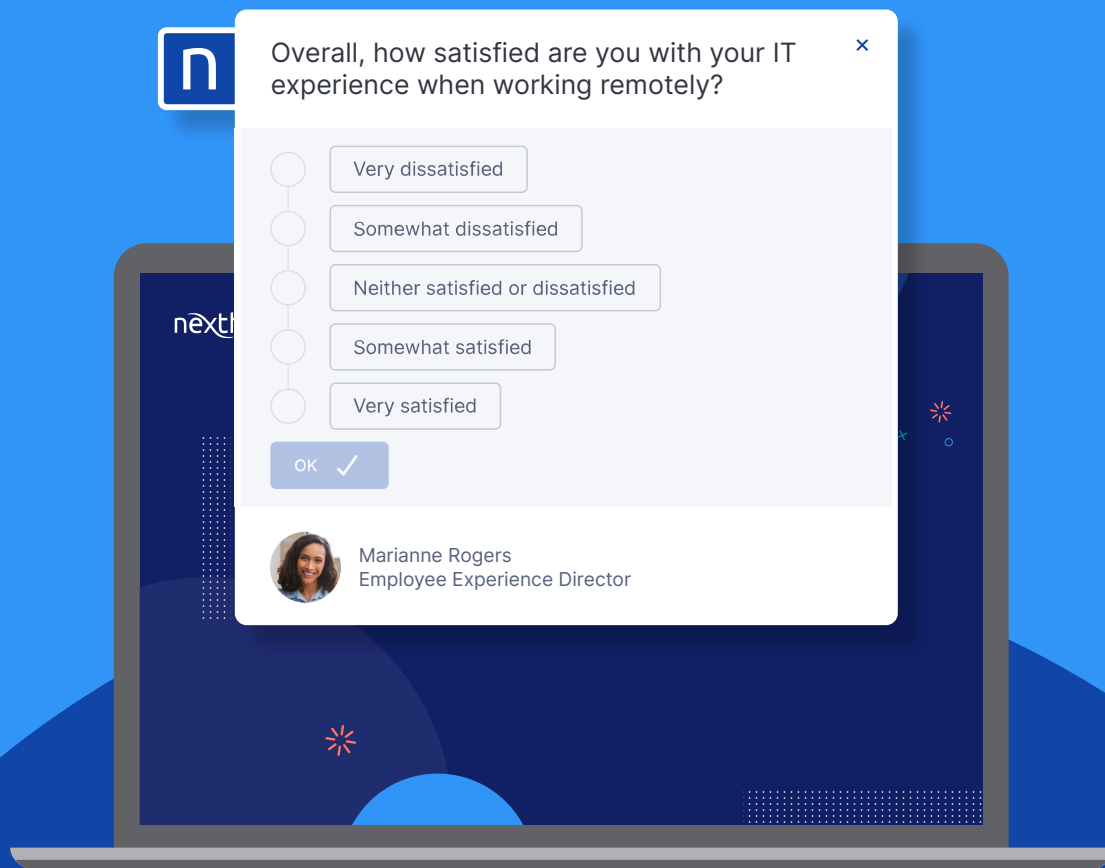
L'une des plus grandes chaînes de pharmacies américaines, spécialisée dans la livraison à domicile, a enregistré une véritable explosion de son taux de réponse, passant de 3-5 % à près de 70 %.



Une multinationale spécialisée dans les assurances et la santé a vu son taux de réponse bondir de 25 % à 65 %. Ses efforts lui ont permis d'accroître la satisfaction client et de mieux comprendre le ressenti de ses utilisateurs.



Avec ses outils de mesure de la satisfaction en place, un client du secteur financier peinait à dépasser les 10 % de taux de réponse. Sa première campagne Nexthink Engage a enregistré un taux de réponse de 82 %. Qui dit mieux ?



Découvrez Nexthink en action

Nexthink Engage optimise les interactions avec vos collaborateurs.

Cet outil de communication bidirectionnelle vous permet d'aller directement à l'essentiel et d'attirer l'attention de vos employés au bon moment. Augmentez vos taux de réponse par des messages directs, personnalisés et opportuns qui leur fournissent des informations essentielles, des statistiques clés ou des solutions simples aux problèmes qui les concernent.