# Air France / FLYING BLUE





### 1 | Une expérience mobile-first

AUGUST 18 - 23

Travelocity

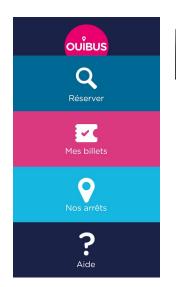
15 more options from \$236

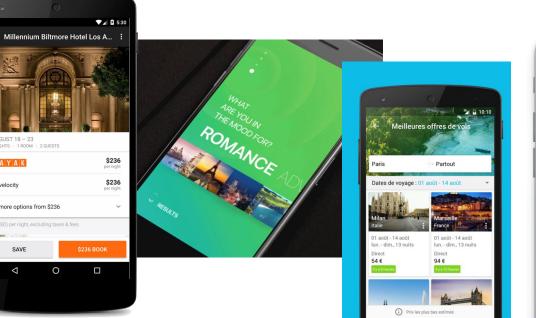
SAVE

Le smartphone joue alors un rôle clé dans la phase d'inspiration et de recherche d'informations.

Déjà 45% de croissance des requêtes voyages ont eu lieu sur smartphone au premier trimestre 2016.

35% des voyageurs possesseurs d'appareils mobiles, se montrent intéressés par la possibilité de payer via mobile.





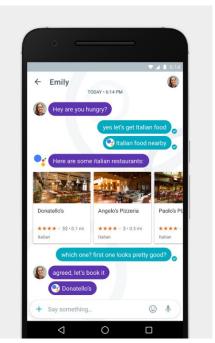


### 2 | Miser sur l'expérience client conversationnelle

Parce qu'une marque doit répondre partout et tout le temps, miser sur un **outil de relation client.** 

Pour créer une <u>relation entre un client et une marque</u> au-delà de la plateforme d'un site et accompagner l'utilisateur dans toutes ses démarches.

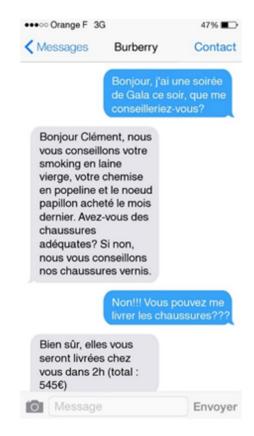
#### Messenger, plus de 800 millions d'utilisateurs dans le monde



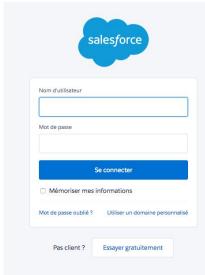


Commencer sur le site, continuer ailleurs.

 $\rightarrow$  inscription | RS connect



## 3 | Simplifier le processus d'identification

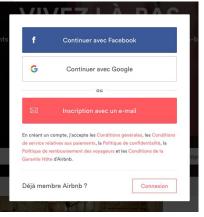


Clarifier la lecture avec des **écrans neutres** et des **éléments graphiques conventionnels** → réduire au minimum les "golden-question".

Chaque info est une étape d'inscription.

Donner du **feedback** et optimiser la gestion des erreurs.

Privilégier le mode "easy-connect" (rapidité d'inscription)





### 4 | User de micro-interactions

Fluidifier, guider, enrichir et simplifier le parcours utilisateur.

Faire vivre un processus de réservation.







Les micro-interactions apportent une **dimension humaine** aux interfaces.

Avant le clic Après le clic

