Mise en place d'un système de fidélisation de la clientèle integrant un module d'aide à la décision

Uzan Muyumba Benjamin – <u>19um518@esisalama.org</u>

Management des Systèmes d'Information

Licence 4



Sommaire

1 Introduction

Présentation du travail et contextualisation

2 Problématiques

Questions de recherches et problèmes observés

3 Hypothèses

Réponses apportées

4 Méthodologies

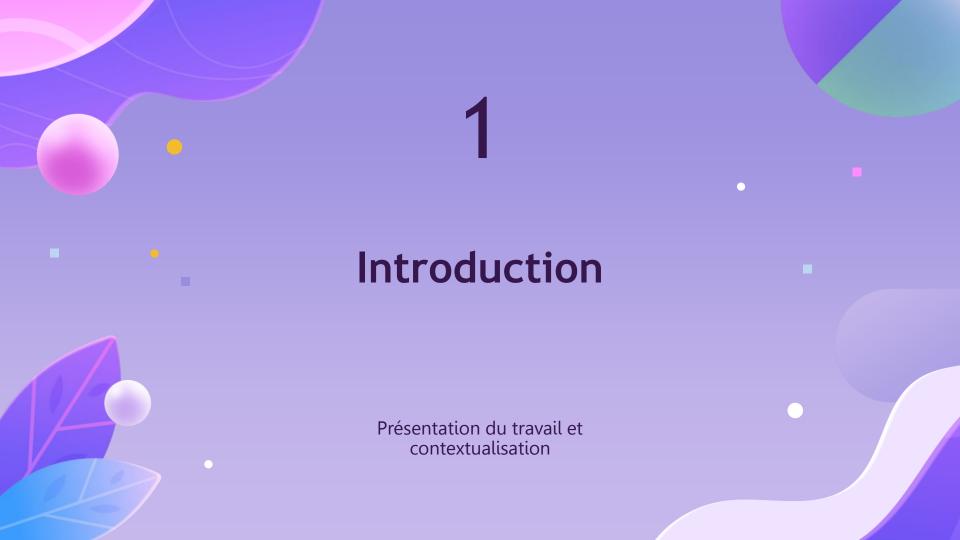
Méthodes appliquées

5 Démonstration 6

Résultats de recherches (solution)

6 Conclusion

Mots de la fin











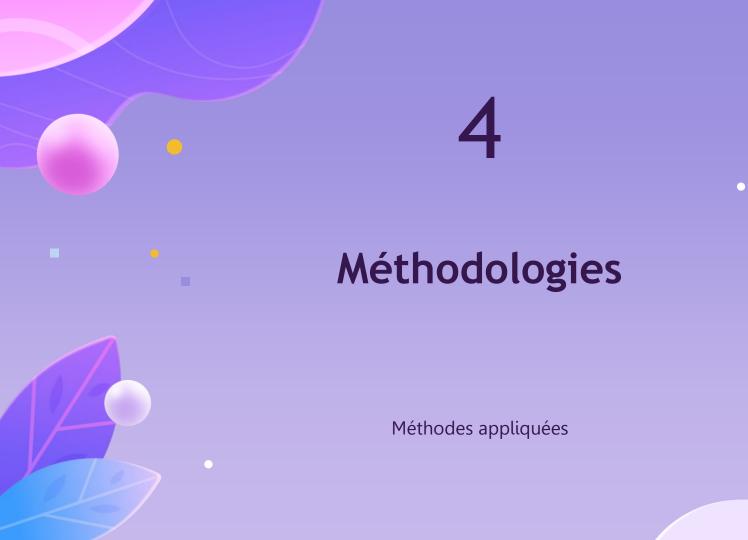












UNIFIED PROCESS (UP)

- Un pilotage par les cas d'utilisation
- Une démarche centrée sur l'architecture
- Une approche itérative et incrémentale



GIMSI®

Une méthode de conception et de réalisation de système décisionnel en entreprise.



Démonstration Résultats de recherches (solution)



Conclusion

L'objectif poursuivi est de mettre en avant un système d'information qui permettrai de centraliser les données et de les rendre accessible à qui de droit, de permettre aux clients à évaluer les services offerts par ladite entreprise et enfin d'aider la sphère décisionnelle de savoir quand fidéliser leur segment client ou quand améliorer les services offerts.

La solution apportée n'est pas la seule à être valide ou optimale, le travail reste ouvert aux différents compléments qui participeront à son amélioration et espérons qu'il servira de référence à tout chercheur traitant sur le même sujet que nous. Reconnaissant sincèrement les insuffisances qui régissent les œuvres humains, nous souhaitons la bienvenue à toutes remarques, suggestions et conseils.

Follow the link in the graph to modify its data and then paste the new one here. For more info, click here

Merci!

Avez-vous des questions?

19um518@esisalama.org +243 90 622 75 7www.esisalama.org







CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon**, infographics & images by **Freepik**

Special Thanks to Glorious B!!!