| Potential des retours des utilisateurs et des évolutions du secteur. Opportunities de l'application en fonction d'Henri contribuent à identifier des tendances et à opt adapter l'application reproduction pour des portées plant aux exigences uniques | Customer phases | Before | | During | | | After | | | |
|--|-----------------|---|---|--|--|--|--|--|---|--|
| Customer Needs dis distingue of dascurar are analyse protices des colles. The charge position desage in a principal des innocembre de innocem | Customer | Henri est responsable d'analyse financière | découvre notre application à travers des recommandations de collègues du secteur de la santé | | connexion, Henri est guidé à travers l'onboarding de | examiner les coûts associés aux fournitures médicales, aux salaires du personnel, et évalue la rentabilité de | permettant de suivre les coûts liés aux traitements, aux | l'application aux exigences uniques des cliniques | | |
| Emotional Curve Comparison of Curve | | | de la clinique et d'assurer une analyse précise des coûts, il télécharge l'application depuis le magasin | informations spécifiques sur la clinique, comme le nombre d'animaux traités par jour, les services proposés, | | domaines d'optimisation des dépenses et d'amélioration | stocks pour éviter les ruptures de stock | | | |
| Potential améliorer les fonctionnalités de l'application en fonction des retours des utilisateurs et des évolutions du secteur. Opportunities améliorer les fonctionnalités de l'application en fonction d'Henri contribuent à identifier des tendances et à opt des retours des utilisateurs et des évolutions du secteur. aux exigences uniques aux exigences uniques | | | | | | | | | | |
| | Potential | | | | | | | améliorer les fonctionnalités de l'application en fonction | d'Henri contribuent à adapter l'application aux exigences uniques | La fonction d'analyse de données de l'application l'aide à identifier des tendances et à optimiser les stratégies de reproduction pour des portées plus saines. Il recommande l'appli à d'autres éleveurs Customer Journey 3 - Henri 16/01/2024 Powered by Custellence |

| Customer phases | Before | During | After | | | |
|--|---|--|-------|---|---|--|
| ^{Customer} Customer Journey | Eugène en plus de son métier d'ébeniste est un éleveur de chien pro | Eugène crée des profils pour chaque chien de son programme d'élevage, y compris les dossiers de santé et l'historique de reproduction. | | aide à optimiser les régimes chiennes en gestation et en chez le vétérinaire. | L'application suggère des actualités de l'industrie et le connecte avec d'autres éleveurs professionnels pour partager des connaissances. | Eugène constate une efficacité accrue dans la gestion de ses opérations d'élevage. |
| Customer Needs | La promesse d'une gestion organisée des animaux et d'un suivi de santé l'intrigue. | Il veut découvrir les outils pour gérer efficacement plusieurs animaux, y compris un calendrier de reproduction et le suivi des portées. | | | Veut une progression de connaissance | |
| Customer Emotional Curve | | | | | | |
| Solutions Potential Opportunities | | | | | | La fonction d'analyse de données de l'application l'aide à identifier des tendances et à optimiser les stratégies de reproduction pour des portées plus saines. Il recommande l'appli à d'autres éleveurs |
| | | | | | Cu | stomer Journey 2 - Eugène 16/01/2024 Powered by Custellence |

