



Sommaire

- 1 Contexte
- 2 Benchmark
- <u>3</u> Préconisations







Contexte

- La VAD est un élément stratégique pour la BFM.
- Il est nécessaire de proposer une expérience utilisateur optimale et cela passe par l'intégration d'une FAQ.
- Intégrer une FAQ permettrait :
 - D'améliorer la satisfaction client en offrant une expérience améliorée,
 - De réduire les appels entrants à Accefil en autonomisant le prospect,
 - De réassurer le prospect en anticipant ses questions et en évitant de le faire sortir du process de souscription (réponse immédiate).







2 Benchmark Approches

Plusieurs formes de FAQ:

- Sous forme d'un chatbot,
- Sous forme d'une page intégrée au site,
- Sous forme d'une Landing page extérieure, intégrée au site via un CTA.

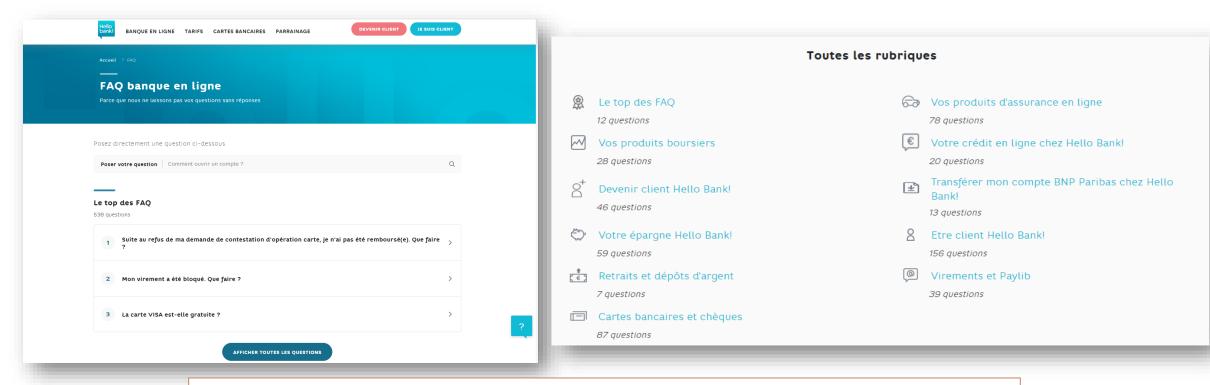
Plusieurs types de FAQ :

- FAQ statique,
- FAQ dynamique.



Benchmark

Hellobank



2 types de recherches:

Moteur de recherche et questions fréquentes. Questions classées par rubriques, certaines catégories regroupent beaucoup de questions (156 questions pour la rubrique « Être client Hello Bank ») ce qui peut être désagréable pour l'utilisateur.

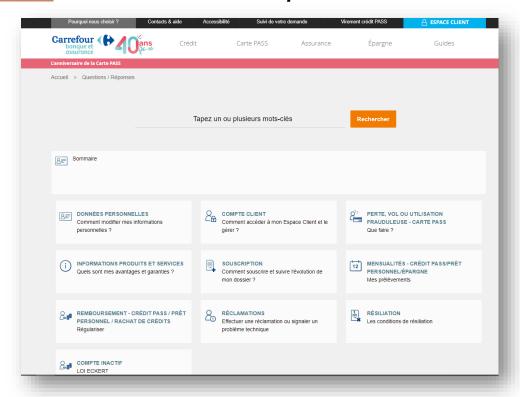
- → Présentation claire, synthétique.
- → L'utilisateur peut choisir d'ouvrir/fermer les réponses



2

Benchmark

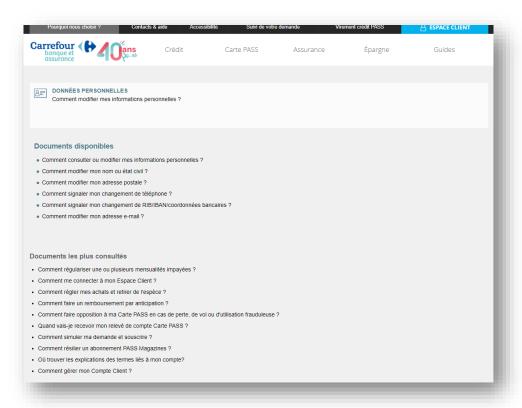
Carrefour Banque



2 types de recherches:

Moteur de recherche, recherche par catégories

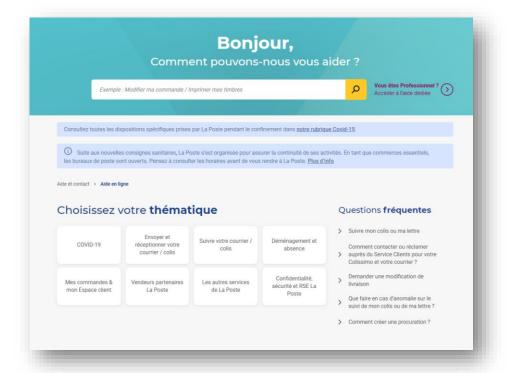
→ Les questions présentes sous les catégories peuvent être confusantes : L'utilisateur peut penser que cette catégorie ne traite que la question indiquée.



Présentation simple \rightarrow Pas de possibilité d'ouvrir et fermer les réponses.

Benchmark

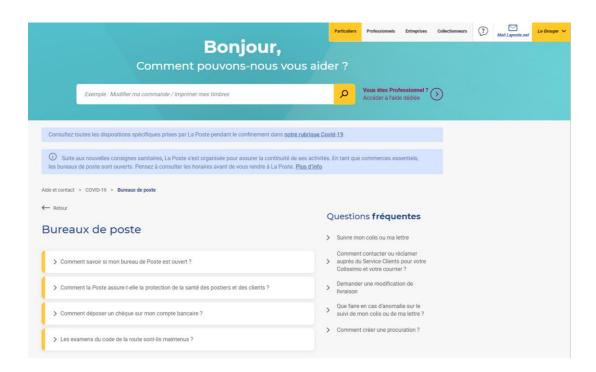
La poste



3 types de recherches:

Moteur de recherche, recherche par catégories et mise en avant des questions les plus posées.

→ Bonne expérience utilisateur car la recherche est simplifiée et l'utilisateur a le choix de différents parcours de recherche.



Sélection d'une catégorie :

L'utilisateur peut voir les différentes questions et cliquer dessus pour obtenir la réponse.

→ Bonne expérience utilisateur car le client peut sélectionner uniquement la réponse qui l'intéresse. La page est claire et simple d'utilisation.



2

Benchmark

Oui SNCF



2 types de recherches:

Le prospect a la possibilité de sélectionner la question de son choix ou d'effectuer une recherche via le moteur de recherche.

Présence d'un formulaire de contact si le prospect ne trouve pas la réponse à sa question.

→ FAQ sous forme d'un Chatbot, directement intégré au site.

Benchmark

Oui SNCF

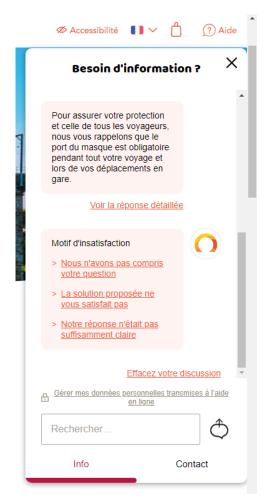


Questionnaire de satisfaction :

Après avoir répondu à chaque question, le prospect doit dire s'il est satisfait ou non de la réponse apportée.

Si le prospect n'est pas satisfait, il a la possibilité de laisser un commentaire explicitant ses propos.

→ Bonne expérience utilisateur, cela permet au prospect de faire un feedback et à la marque d'améliorer sans cesse son expérience utilisateur.





2

Benchmark

Comparaison des approches

Hello Bank

LES +

- Recherche simplifiée grâce au moteur de recherche.
- L'utilisateur peut choisir d'ouvrir/fermer les réponses.
- Questions fréquentes regroupées afin que l'utilisateur puisse y accéder facilement.

LES -

- Moteur de recherche qui peut être facilement coûteux.
- Certaines rubriques regroupent trop de questions.

Oui SNCF

LES +

 Mesure de la satisfaction client directement intégrée au chatbot, le client à simplement à sélectionner la réponse de son choix + la possibilité de mettre un commentaire.

LES -

Solution rapidement coûteuse et intégration plus complexe sur notre parcours VAD.

SOLUTION PRECONISÉE

La Poste

LES +

- Simple d'utilisation, très structuré.
- Permet de se repérer facilement et de trouver rapidement les informations souhaitées.
- Le moteur de recherche « dynamique » permet à l'utilisateur de trouver facilement les informations en générant une liste de questions grâce aux mots clés indiqués.

LES -

Moteur de recherche « dynamique » qui peut être facilement coûteux.

1

Carrefour Banque

LES +

- Plusieurs types de recherches.
- Questions classées par catégories pour faciliter la recherche utilisateur.
- Questions fréquentes regroupées afin que l'utilisateur puisse y accéder facilement.

LES -

- Pas de possibilité d'ouvrir / fermer les réponses.
- Esthétique de la page très « simpliste ».

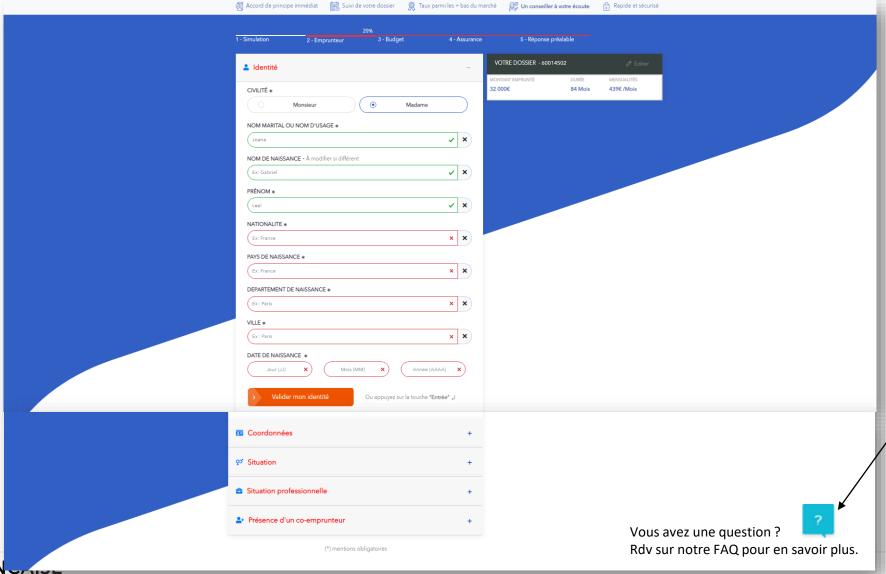
4

2









Picto présent sur l'ensemble du parcours de souscription. L'utilisateur clique sur ce picto pour accéder à la FAQ qui s'ouvre dans une nouvelle page afin de ne pas interrompre le prospect dans le process de souscription.



FAQ - Version 1

PAGE D'ACCUEIL

Suppression de la barre de recherche.

Lorsque l'utilisateur positionne son curseur sur la case, celle-ci passe en bleu.

Lorsque l'utilisateur sélectionne une catégorie, les réponses viennent remplacer les questions fréquentes (Exemple sur la slide suivante)





Nous contacter

Besoin d'informations?



Questions fréquentes

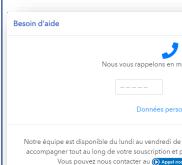


Vous ne trouvez pas la réponse à votre question ? Contactez nous !



Contactez nos conseillers par táléphone
Nous vous répondons du lundi au vendredi de 9h à 20h, et le samedi de 9h à 14h.

(Appel non surtaxe 0 987 980 980)



Lorsque l'utilisateur

positionne son curseur

sur la case, celle-ci passe en bleu.

FAQ - Version 1

SÉLECTION D'UNE CATÉGORIE

Ce champ libre

apparait lorsque

l'utilisateur sélectionne la

réponse « non ».

Cette réponse est

envoyée via un

email automatique

au marketing.

L'utilisateur sélectionne la catégorie « Mon compte », les réponses viennent s'afficher ici, en remplacement des questions fréquentes.

Ajouter un indicateur de satisfaction sous chacune des questions.

Cet article vous a-t-il aidé ? OUI NON

Laissez-nous un commentaire

Envoyer





Nous contacter

Besoin d'informations?



Mon compte

	Je me suis trompé(e) dans la saisie de mon email	~
_	L'email fait partie d'une donnée sensible et sécurisée permettant de vous authentifier. Il ne peut pas être modifié. Il faut que vous repreniez le parcours depuis le début et retourniez sur la page de votre mutuelle qui proposait le simulateur pour initier un nouveau parcours et une nouvelle souscription à distance avec le nouvel email.	
~	Mon compte est verrouillé	>
	Le veux annuler mon dossier	>

Vous ne trouvez pas la réponse à votre question ? Contactez nous !



Contactez nos conseillers par téléphone
Nous vous répondons du lundi su vendredi de 9h à 20h, et le samed de 9h à 14h.

(Appel non surtaxe) 9 987 980 980

Nous vous rappelons en m

Données perso

Notre équipe est disponible du lundi au vendredi de accompagner tout au long de votre souscription et p

Vous pouvez nous contacter au () Appel nou

Besoin d'aide

Possibilité d'ajouter/modifier les questions en fonction d différents retours d'accefil.

FAQ - Version 1

PAGE FERMETURE
FAQ « Pop-in »

Pop-in qui apparait lorsque le prospect ferme la FAQ. Cela nous permet d'évaluer l'utilité de la FAQ et d'avoir un feedback de la part du prospect.

Ce champ libre apparait lorsque l'utilisateur sélectionne la réponse « non ». Cette réponse est envoyée via un email automatique au marketing.





Besoin d'informations ?



Vous ne trouvez pas la réponse à votre question ? Contactez nous !



Contactez nos conseillers par téléphone
Nous vous répondons du lundi au vendredi de 9h à 20h, et le samedi de 9h à 14h.

(b) Appet non surtaxis (0 987 980 980)