**Caso de estudio**

|  |  |
| --- | --- |
| **Título de caso de estudio** | **Whatfix: solución digital para la formación en tiempo real** |
| **Palabras clave** | Formación interactiva, personalizada y a la carta para unidades de negocio internacionales / Solución de adopción digital / Whatfix |
| **Proporcionado por** | IDP sas |
| **Idioma** | ESPAÑOL |
| **Caso de estudio** | |
| Experian es una empresa líder mundial en servicios de información, que proporciona datos y herramientas analíticas a clientes de todo el mundo y da empleo a más de 16.000 personas.  Experian invirtió en gran medida en la plataforma digital [Salesforce](https://www.salesforce.com/nl/campaign/sem/salesforce-products/?d=7013y000002hYvDAAU&utm_source=bing&utm_medium=sem&utm_campaign=nl_alllobcon&utm_content=pg-nl-salesforce_7013y000002hYvDAAU&soc=Bing-salesforce-products&msclkid=2d0a070dc86b13fe8cde649ad606b1d5&s_kwcid=AL!7501!10!72636790466946!72637250604272&ef_id=Y0qgKAAAAJlIbAOY:20221212122837:s) para ayudar a sus vendedores a gestionar su negocio y sus relaciones con los clientes de la forma más eficaz posible. A pesar de una sólida configuración de formación, los usuarios tenían dificultades para aprovechar las diversas funciones de Salesforce. Por lo tanto, el equipo de formación de Experian decidió que la adopción digital dependía de la implementación de un soporte de formación interactivo y bajo demanda que ayudara a los usuarios en el flujo de trabajo, y por ello decidió invertir en [Whatfix](https://whatfix.com/).  Whatfix es una Solución de Adopción Digital (DAS) que altera la Formación de Aplicaciones, el Aprendizaje y el contenido de soporte proporcionando una guía de usuario Interactiva, en tiempo real y autónoma. Experian ofrece ahora formación en tiempo real personalizada según la función, el idioma y las unidades de negocio de los usuarios.  Con la ayuda de los multiformatos autogenerados de Whatfix (vídeos, PDF, presentaciones de diapositivas, etc.), el lanzamiento de Salesforce en una nueva unidad de negocio se hizo más fácil y eficiente. Además, los representantes de ventas también tienen acceso a un menú de autoayuda siempre disponible que proporciona a los usuarios información contextual siempre que no estén seguros de cómo realizar un proceso o una tarea.  Resultados:   * Reducción del plazo de lanzamiento de una nueva unidad de negocio de 3 meses a 1 mes; * El plazo general de adopción de los usuarios pasó de 8 a 3 meses; * Una reducción del 60% en la creación de contenidos, una reducción del 50% en el tiempo de formación y una mejora del 20% en la calidad de los datos.. | |
| **Enlace de referencia** | [**https://whatfix.com/blog/digital-adoption-success-stories/**](https://whatfix.com/blog/digital-adoption-success-stories/) |
| **Tipo de material** | CASO DE ESTUDIO |