Modello di case study

|  |  |
| --- | --- |
| Titolo | Whatfix — soluzione digitale per la formazione in tempo reale |
| Parole chiave (meta tag) | Formazione interattiva, personalizzata e on-demand per le unità di business internazionali/Soluzione di adozione digitale/Whatfix |
| Sviluppato da | IDP sas |
| Lingua | INGLESE |
| Case study | |
| Experian è una società leader di servizi di informazione a livello globale, che fornisce dati e strumenti analitici ai clienti di tutto il mondo, impiegando oltre 16.000 persone.  Experian ha investito in gran parte sulla piattaforma digitale [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) per aiutare i suoi venditori a gestire le loro relazioni commerciali e con i clienti nel modo più efficace possibile. Nonostante un forte assetto di formazione, gli utenti hanno faticato a sfruttare le varie funzioni di Salesforce. Pertanto, il team di formazione di Experian ha deciso che l'adozione digitale dipendeva dall'implementazione di un supporto formativo interattivo e on-demand che aiuta gli utenti nel flusso di lavoro e quindi ha deciso di investire in [Whatfix](https://whatfix.com/).  Whatfix è una soluzione di adozione digitale (DAS) che interrompe la formazione delle applicazioni, l'apprendimento e i contenuti di supporto fornendo una guida interattiva, in tempo reale e autonoma per l'utente. Experian offre ora una formazione in tempo reale personalizzata per il ruolo, la lingua e le unità aziendali degli utenti.  Con l'aiuto dei multiformati generati automaticamente di Whatfix (video, PDF, slideshow, ecc.), il lancio di Salesforce in una nuova business unit è diventato più facile ed efficiente. Inoltre, i rappresentanti di vendita hanno anche accesso a un menu di auto-aiuto sempre disponibile che fornisce agli utenti informazioni contestuali ogni volta che gli utenti non sono sicuri di come eseguire un processo o un'attività.  Risultati:   * Riduzione del tempo di avvio di una nuova business unit da 3 mesi a 1 mese; * La tempistica generale di adozione degli utenti è passata da 8 mesi a 3 mesi; * Una riduzione del 60 % nella creazione di contenuti, una riduzione del 50 % dei tempi di formazione e un miglioramento del 20 % della qualità dei dati. | |
| Link di riferimento (se presente) | <https://whatfix.com/blog/digital-adoption-success-stories/> |
| Tipo di materiale | CASE STUDY |