



LE CLIENT

Les Industries Fournier est une entreprise canadienne reconnue internationalement pour la fabrication d'équipements mécaniques, notamment sur le marché du traitement des eaux. En effet, leur Pressoir Rotatif offre des solutions de déshydratation efficaces et innovantes pour tous les types de boues et de fumier et marque une avancée majeure dans l'industrie.

APERÇU DU PROBLÈME



Besoin de présenter une nouvelle technologie de façon moderne



Manque d'outils de vente performants pour les représentants internationaux



Besoin de fournir de meilleures explications sur l'entretien et la manipulation

LEUR OPINION

« Une image ne tourne pas, et encore moins ne pivote ! C'est pourquoi il était évident que nous devons trouver un moyen de montrer la performance du Pressoir sous tous ses angles et d'une manière qui impressionnera nos clients. »

- Francis Caouette, directeur des ventes

— LA SITUATION ACTUELLE —

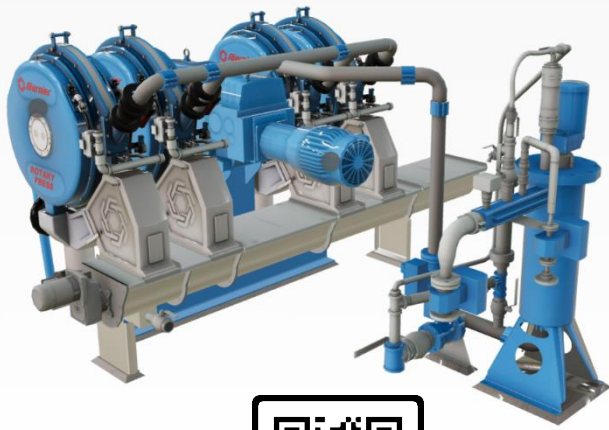
Le Pressoir Rotatif de Fournier est une machine qui révolutionne le processus de déshydratation des boues. Francis Caouette, directeur des ventes, est responsable de la mise en marché de la machine et de la communication de ses fonctionnalités à ses clients. De plus, le directeur cherche constamment à développer et à optimiser son réseau de distribution à travers le monde. Il était donc essentiel pour l'entreprise de mettre en place une technologie 3D permettant à ses distributeurs de communiquer les bénéfices du produit aux utilisateurs.

Avec plus de 600 clients internationaux, les Industries Fournier souhaitait également mettre en place une stratégie simple et efficace pour fournir de meilleures explications sur la maintenance et la manipulation, avant et après la vente.

— LE PROBLÈME —

Afin d'étendre son réseau de distribution international, l'entreprise souhaitait acquérir des stratégies de pointe pour offrir une boîte à outils de vente attrayante à ses représentants. Étant donné la conception assez complexe de la machine, les images et même les vidéos n'arrivaient pas donner les détails souhaités par la clientèle. De plus, tant pour leur réseau que pour leurs événements, Francis estime qu'il est tout aussi important d'abandonner le papier (prospectus, documentation, etc.) au profit de méthodes plus modernes.

En bref, l'entreprise savait qu'il était temps de se tourner vers la visualisation 3D pour mieux expliquer et démontrer le fonctionnement et les avantages de son équipement.



— NOTRE SOLUTION —

Visao a d'abord conçu une visionneuse 3D personnalisée du Pressoir Rotatif Fournier, en l'adaptant à chacune des différentes plateformes du client. L'entreprise de fabrication a pu facilement intégrer la visionneuse 3D sur son site web, permettant également de visualiser l'appareil en réalité augmentée ainsi que sur un grand écran de télévision pour ses expositions commerciales.

L'IMPACT

« Ce que nous apprécions, c'est que nos clients peuvent partager facilement le modèle 3D de la presse en ligne avec leurs collègues, ce qui rend l'expérience beaucoup plus mémorable et utilisable pour eux ! »

- Francis Caouette, directeur des ventes

— LES RÉSULTATS —

Aujourd'hui, les représentants commerciaux de la solution offerte par Industries Fournier se réjouissent de ce nouvel outil de présentation. En effet, ces derniers ont exprimé leur intérêt à utiliser les vues 3D et l'outil de réalité augmentée pour mieux promouvoir la solution auprès de leur clients potentiels.

En ce qui concerne les salons professionnels, l'entreprise québécoise impressionne plus que jamais ses visiteurs. D'une part avec son Pressoir Rotatif interactif en 3D sur écran télévision et l'autre part avec ses tablettes pour que chacun puisse voir la machine prendre vie grâce à la réalité augmentée.

Ce n'est qu'un début puisque les Industries Fournier travaillent aussi actuellement avec Visao pour mettre en place une procédure de commande de pièces 100% web. En proposant des vues 3D explosées des canaux du Pressoir en lien avec chacune des pièces clairement identifiées, l'entreprise sera en mesure d'offrir aux clients un processus d'achat efficace et sans effort.

APERÇU DES RÉSULTATS



Processus d'explication du Pressoir plus attrayant et immersif



Les représentants internationaux ont davantage confiance dans ce qu'ils vendent



Engagement supérieur et plus efficace lors des salons professionnels

CONTACT



info@visao.ca



125 boul. Charest Est, 2^e étage, Québec, G1K 3G5

1000 Rue Saint-Jacques, Montréal, H3C 1G7

RÉSERVER UNE DÉMO

