

## Application mobile pour les entreprises: ce qu'un client doit savoir. Partie un

Un guide pratique de l'équipe de développement mobile de fraisapp.fr pour ceux qui souhaitent créer leur propre application. Le premier article explique comment comprendre que votre entreprise a besoin d'une application.



### De quoi allons-nous parler

En quoi consiste exactement la création d'une application? La question que les clients nous posent le plus souvent. Ils veulent savoir combien d'argent et de temps cela leur prendra, comment le travail est structuré, par où commencer et comment gagner de l'argent et ne pas en perdre.

Cette question importante, à laquelle on ne peut répondre en un mot, nous a incités à publier cette série d'articles. Il n'y aura pas de vagues conseils de la série "Comment faire une demande: trois étapes faciles." Mais il y aura l'expérience que nous avons acquise en travaillant sur le marché du développement mobile, des exemples de pratique et un guide d'action.

### Comment comprendre que votre entreprise a besoin d'une application mobile

Nous sommes engagés dans le développement d'applications mobiles, mais nous devons parfois dissuader les clients de créer leur propre service. Par exemple, lorsque nous comprenons que le client n'en a pas besoin. Le client peut ne pas toujours s'en rendre compte au début des travaux. Il démarre un projet en toute confiance, paie le travail, puis, au stade du développement, se rend compte que l'application ne résout pas ses problèmes. Ou un client publie une application, mais l'abandonne rapidement: il n'alloue pas d'argent pour la promotion, l'application n'est pas téléchargée, personne n'en a besoin.

« Nous investissons dans la création de chaque application, nous voulons donc qu'elle soit utile, vivante et se développe, et aide à développer l'entreprise. Quand on n'est pas sûr qu'il en sera ainsi, on en parle directement. Si le client ne développe pas et n'améliore pas l'application, il se retrouve en marge des magasins, et ce n'est pas du tout intéressant. Il vaut bien mieux faire ce que vous pourrez ensuite montrer volontiers à vos collègues de la boutique ou à votre maman. Un million d'installations est un objectif ambitieux pour un bon développeur et un client intelligent. Roman Konoplyanikov à la tête de <https://www.fraisapp.fr/> »

Pour comprendre si vous avez besoin d'une application, posez-vous ces questions.

### **1. L'application aidera-t-elle à automatiser les processus?**

Si vous souhaitez augmenter la productivité de vos employés, améliorer le flux de travail dans les départements ou augmenter les bénéfices, créez une application mobile qui automatise les processus métier. Mobile se développe activement dans cette direction, permettant d'accomplir des tâches de plus en plus complexes et diverses - des opérations quotidiennes répétitives et de la gestion de documents à la prise de décisions complexes et au travail avec le personnel.

### **2. Votre site est-il accessible à partir de mobiles?**

Google Analytics montre que le site est visité à partir de smartphones et de tablettes? Offrez aux utilisateurs un outil d'engagement de marque plus pratique que la version mobile. Les utilisateurs passent 20 fois plus de temps sur une application mobile que sur un site Web adapté aux mobiles. Plus un client est avec vous longtemps, plus vous avez d'occasions de l'impliquer, de connaître ses habitudes et de lui donner ce qu'il veut.

« Le taux de conversion dans les applications est plus de 3 fois plus élevé que dans les navigateurs mobiles.

Les applications génèrent 47% de toutes les ventes mobiles pour les détaillants qui ont à la fois un site mobile et une application. »

### **3. Avez-vous des ventes répétées?**

L'application aide à garder ceux qui ont l'habitude d'acheter chez vous. Avez-vous décidé de lancer une promotion pour les clients réguliers? Envoyez-leur une notification push avec un appel à l'action. Vous planifiez une vente du Nouvel An? Donnez aux utilisateurs un code promotionnel qui leur donnera une réduction sur les articles du panier. Plus l'offre est intéressante au bon moment, plus la probabilité qu'une personne l'achète est élevée.

« Dans l'application, le client est déjà le vôtre. Il vous suffit de prendre l'habitude de l'acheter ici. »

### **4. L'application pourra-t-elle résoudre les problèmes des clients?**

Pensez aux problèmes des clients et à la manière dont l'application peut les résoudre. Par exemple, un client d'un entrepôt de gros doit envoyer des données sur une nouvelle livraison à l'entrepôt. Pour obtenir ces données, il doit collecter manuellement des informations provenant de diverses sources et les organiser sur un ordinateur. Ou vous pouvez utiliser l'application: le client scanne les codes-barres sur les colis, les données sont automatiquement résumées et envoyées à l'employé de l'entrepôt.

### **5. Avez-vous un système de fidélité?**

Si vous offrez à vos clients un système de fidélisation rentable, l'application vous permettra d'abandonner une fois pour toutes les cartes plastiques. Vous n'aurez pas besoin de dépenser de l'argent pour la conception et la production, et les clients n'auront pas besoin de transporter du plastique avec eux. Intégrez le programme de fidélité dans l'application mobile et partagez électroniquement des promotions, des remises et des bonus utiles.

« Contrairement à une carte plastique, l'application communique avec les clients. Il accumule des connaissances sur chaque client que vous pouvez utiliser pour personnaliser vos ventes. »

## **6. L'application vous permettra-t-elle de faire ce que le site ne peut pas faire actuellement?**

Demandez-vous quelles sont les nouvelles opportunités commerciales que l'application offrira. Par exemple, vous faites du design d'intérieur. Dans la version mobile, il n'est pas très pratique de regarder de grandes photos du portefeuille et vous ne pouvez toujours pas utiliser les dernières tendances mobiles. Mais dans l'application, en utilisant la technologie de réalité augmentée, les clients pourront estimer à quoi ressemblera l'appartement après rénovation en fonction de votre projet de conception. Si vous comprenez que votre application ouvre de nouveaux points de contact avec votre public et améliore l'expérience utilisateur, il vaut la peine d'envisager le développement d'applications.

## **7. Les concurrents ont-ils des candidatures?**

Il est important de comprendre ce que font les concurrents, s'ils ont des applications mobiles, ce qu'ils peuvent faire et si elles sont vraiment si utiles pour l'acheteur. Vérifiez les statistiques dans l'App Store et Google Play. Le nombre de téléchargements et d'avis vous indiquera comment les clients utilisent les applications des concurrents. Si leurs services sont si pratiques et nécessaires, vous serez laissé pour compte sans faire une application avec la même fonctionnalité ou une meilleure fonctionnalité.

### **Court**

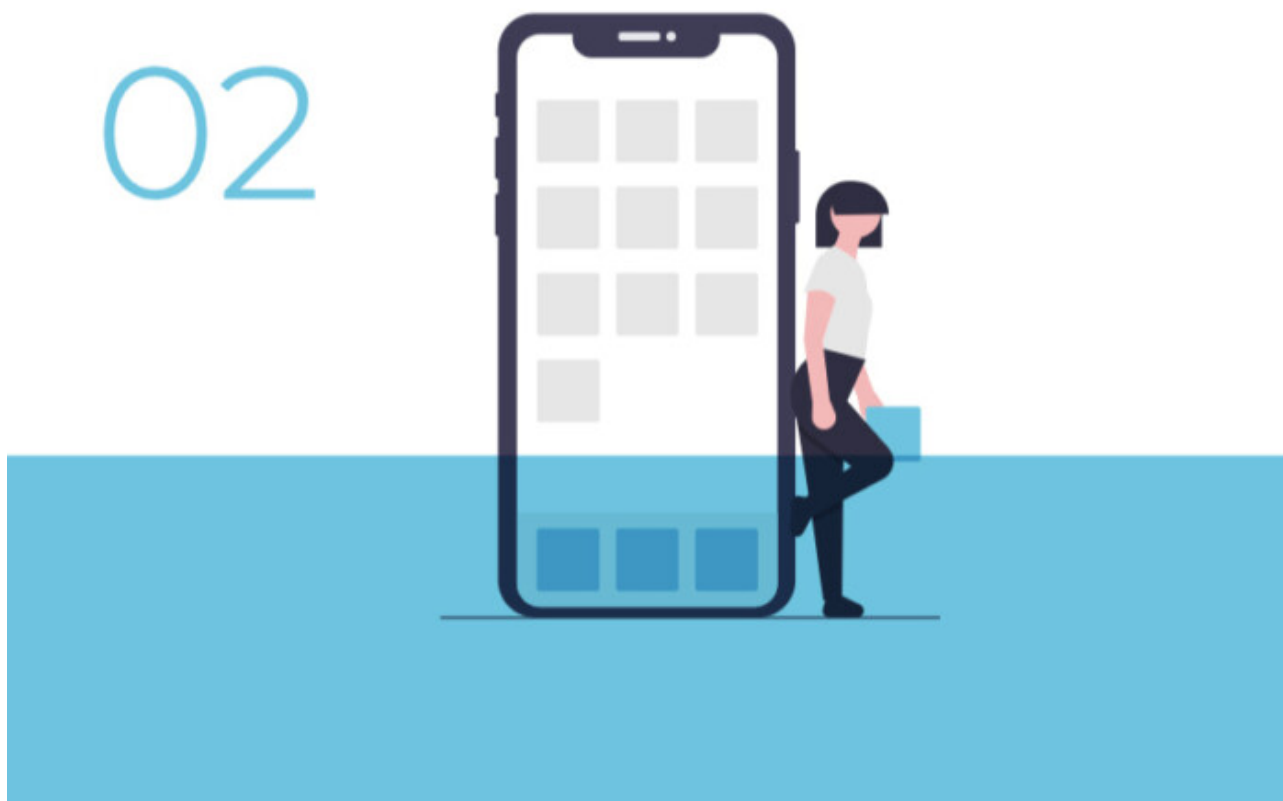
Si vous avez répondu «oui» à au moins une des questions, il est temps de passer au mobile. Ensuite, nous vous indiquerons pour quels domaines d'activité cela est particulièrement important.

### **Livre**

Dans ce livre, nous essaierons de répondre aux questions de base que vous pourriez vous poser.

## Application mobile pour les entreprises: ce qu'un client doit savoir, deuxième partie

Un guide pratique de l'équipe de développement mobile de fraisapp.fr pour ceux qui souhaitent créer leur propre application. Le premier article explique comment comprendre que votre entreprise a besoin d'une application.



### Comment les entreprises utilisent les applications mobiles

Les entreprises utilisent le mobile pour automatiser les processus, simplifier le travail des employés et des partenaires, attirer de nouveaux clients et augmenter la part des ventes mobiles

Selon Gartner, les services mobiles auront le plus grand impact sur le succès commercial en 2020. Ainsi, 90% des entreprises de diverses industries ont déjà investi dans le développement d'applications mobiles.

D'ici 2021, la part du commerce mobile dans l'ensemble du commerce électronique passera à 72,9%.

Nous prévoyons des revenus de ventes mobiles mondiaux de 3,5 billions de dollars d'ici 2021.

Les clients du commerce de détail, du commerce électronique, de l'éducation, de la médecine, de la construction et de l'industrie se tournent le plus souvent vers nous - notre expérience de travail avec ces clients est particulièrement révélatrice. C'est pour cela qu'ils créent des services mobiles.

## **Vente au détail**

L'application aide les vendeurs de biens et services à fidéliser les clients et à optimiser le travail de leurs employés.

### **Système de fidélité**

Les grandes chaînes, les petits magasins, les restaurants et les salons de coiffure s'efforcent d'étudier les clients existants, de les engager et de les fidéliser, plutôt que d'en chercher de nouveaux. Pour ce faire, les entreprises abandonnent les cartes plastiques et transfèrent le système de fidélité sur les smartphones.

« 84% des acheteurs font des achats impulsifs. Avec un système de fidélité pratique dans le mobile, cet indicateur se développe. »

### **Habituellement.**

Sasha vient dans un magasin d'électroménagers pour s'acheter des écouteurs. Il voit un grille-pain - c'est ce que son ami voulait. Aujourd'hui, pour les détenteurs de cartes de fidélité, ce grille-pain bénéficie d'une réduction de 25%. Sasha prend des écouteurs, un grille-pain et va à la caisse. Lorsque le caissier demande à montrer la carte, le jeune homme se rend compte qu'il l'a oubliée chez lui. Sasha refuse d'utiliser le grille-pain et décide de l'acheter la prochaine fois - quand il prend une carte en plastique avec lui.

### **Sur mobile.**

La carte de fidélité est toujours à portée de main dans l'application pour smartphone. Il est impossible de l'oublier à la maison, mais vous pouvez obtenir une bonne réduction sur le produit souhaité. Il vous suffit d'ouvrir l'application et de montrer le code-barres au caissier - le prix d'achat diminuera automatiquement.

## **Débogage des processus au sein de l'entreprise**

L'automatisation mobile des processus métier est une bonne opportunité pour simplifier les tâches quotidiennes et répétitives.

### **Habituellement.**

Un représentant des ventes ou un directeur des ventes consacre environ 65% de son temps de travail à la saisie de données et à d'autres activités mineures qui n'affectent pas directement le profit.

### **Sur mobile.**

L'application mobile automatise les opérations de routine. Dès qu'une personne saisit des données dans une application mobile, elles sont transférées vers Google Docs ou CRM. Cela permet à l'employé de gagner du temps, qu'il consacre généralement à plusieurs entrées sur différentes plates-formes, et il peut faire plus activement ce qui fait de l'argent à l'entreprise.

« Les grands détaillants ont généralement une équipe d'analystes qui testent les applications, vérifient les scénarios utilisateur et les nouvelles fonctionnalités, indiquent aux développeurs ce qu'il faut corriger et comment le rendre encore plus pratique.

Les petites entreprises ne peuvent pas se le permettre - c'est cher. Si vous souhaitez créer une application fonctionnelle et pratique, concentrez-vous sur l'expérience des leaders du marché. »

## **Commerce électronique**

Les entreprises de ce domaine utilisent souvent les services mobiles pour se démarquer de leurs concurrents et attirer l'attention de l'utilisateur.

### **Habituellement.**

Katya veut acheter un bureau. Elle attrape son smartphone, écrit une requête de recherche dans son navigateur mobile et voit de nombreux liens avec des suggestions. La fille les parcourt, regarde les produits, compare les offres de différents vendeurs. Ce mois-ci, vous n'avez pas fait de publicité contextuelle, vous n'avez donc pas atteint les premières lignes des résultats de recherche. Katya ne se souvenait pas de vous et a acheté une table à des concurrents.

### **Sur mobile.**

L'année dernière, Katya a acheté une armoire et installé votre application mobile à l'époque. Quand elle avait besoin d'une table, elle se souvenait de vous, cliquait sur l'icône et en trouvait une qui lui convenait. En dix minutes, la fille passa une commande sans même se souvenir qu'elle pouvait chercher d'autres options dans un navigateur mobile.

« Après avoir ouvert une application mobile, le client n'interagit qu'avec vous - vous n'avez personne avec qui rivaliser pour son attention et son argent. »

## **Éducation**

Ceux qui travaillent avec les étudiants doivent constamment utiliser différentes sources d'informations, appareils et gadgets. L'application offre une expérience utilisateur transparente et permet de gagner du temps sur les tâches répétitives.

### **Habituellement.**

L'enseignant enregistre l'assiduité dans un journal, transfère ces données dans une feuille de calcul Excel ou Numbers sur l'ordinateur après les cours, et prépare des rapports pour chaque élève à la fin de chaque mois et les envoie manuellement par courrier électronique aux parents.

### **Sur mobile.**

L'enseignant note la présence dans l'application mobile. Ces données sont automatiquement transférées dans le système comptable de l'école et ajoutées au reporting, qui est envoyé aux parents de chaque élève à l'heure convenue. Au lieu de nombreuses actions, l'enseignant n'a qu'à noter la présence - tout le reste se passe sans sa participation.

## **La médecine**

Le mobile rend les cliniques plus modernes et plus orientées client. Un établissement de santé doté d'une application mobile offre aux patients un rendez-vous plus pratique

### **Habituellement.**

Anton a eu une température élevée et a décidé de consulter un médecin. Ayant trouvé le numéro de téléphone de la clinique, Anton n'a pas pu y passer la première fois. Vers le soir, il a réussi, mais l'administrateur a déclaré que le rendez-vous avec le médecin de demain était déjà fermé. Le jeune homme a dû s'inscrire pour le lendemain, mais pour le moment, il s'est soigné lui-même.

## **Sur mobile.**

Prenant un smartphone, Anton a ouvert l'application de la clinique et a pris rendez-vous en ligne. L'application affiche le calendrier actuel des médecins, vous pouvez voir leurs profils et leurs compétences, choisir un spécialiste approprié et une heure de rendez-vous pratique. Et vous n'avez pas du tout besoin de parler au téléphone.

## **Court**

Des entreprises de différents domaines utilisent les services mobiles pour résoudre divers problèmes - de l'automatisation des actions de routine au détachement de leurs concurrents. Vous pouvez suivre la tendance actuelle ou créer la vôtre. Dans tous les cas, vous devez comprendre de quoi dépend le coût d'une application mobile et s'il est possible d'économiser un peu sur le développement. Nous en reparlerons plus loin.

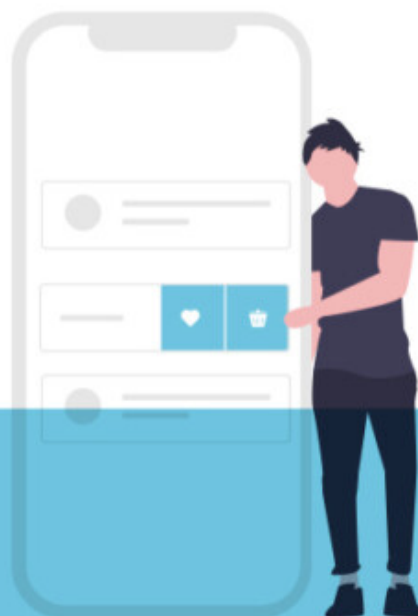
## **Livre**

Dans ce livre, nous essaierons de répondre aux questions de base que vous pourriez vous poser.

## Application mobile pour les entreprises: ce qu'un client doit savoir, troisième partie

Un guide pratique de l'équipe de développement mobile de fraisapp.fr pour ceux qui souhaitent créer leur propre application. Le premier article explique comment comprendre que votre entreprise a besoin d'une application.

03



### Combien coûte le développement

Le coût dépend du type d'application et de la complexité du travail. Vous pouvez voir les prix pour le développement sur notre site Web <https://www.fraisapp.fr/#pricing>

### Questions fréquentes

Voir sur notre site <https://www.fraisapp.fr/faq.html>

### Court

Il est toujours moins cher et plus rapide de créer une application à partir de modules prêts à l'emploi. Il faudra plus d'argent, de temps et d'efforts pour créer une application à partir de zéro.

Pour économiser un peu sur le développement, abandonnez les fonctionnalités supplémentaires, suivez les instructions, ne soyez pas intelligent avec la navigation et réfléchissez bien aux scripts personnalisés.

Ensuite, nous vous dirons ce que le client doit savoir sur l'étape d'analyse et la préparation des spécifications techniques.



## **Livre**

Dans ce livre, nous essaierons de répondre aux questions de base que vous pourriez vous poser.

## Application mobile pour les entreprises: ce qu'un client doit savoir, troisième partie

Un guide pratique de l'équipe de développement mobile de fraisapp.fr pour ceux qui souhaitent créer leur propre application. Le premier article explique comment comprendre que votre entreprise a besoin d'une application.



### Les étapes de création d'une application mobile

Chez Fraisapp, nous structurons généralement notre travail comme ceci:

- analytique;
- tâche technique;
- ingénierie et conception;
- développement;
- essai et stabilisation;
- publication en magasin;
- soutien et développement.

« Chaque projet est spécial. D'une part, vous pouvez combiner plusieurs étapes en une afin de mettre en œuvre votre plan plus rapidement et moins cher. Pour un autre, il convient de passer par toutes les étapes. Nous vous aiderons à choisir le meilleur chemin. »

## Application mobile pour les entreprises: ce qu'un client doit savoir, troisième partie

Un guide pratique de l'équipe de développement mobile de fraisapp.fr pour ceux qui souhaitent créer leur propre application. Le premier article explique comment comprendre que votre entreprise a besoin d'une application.



### Développement d'applications iOS ou Android: quelle plateforme choisir

Il arrive que le client ne soit pas prêt à commencer immédiatement à développer des applications pour les deux plates-formes: il n'a ni argent, ni ressources, ni temps. Ensuite, il est confronté à un choix: par où commencer pour payer plus vite et continuer à travailler sur le projet? Voici les critères à considérer lors du choix.

#### Où est votre public cible?

Android s'appuie sur les masses, c'est pourquoi il connaît un grand succès sur les marchés émergents tels que l'Asie, l'Afrique et l'Amérique du Sud. iOS est destiné aux utilisateurs premium et aux marchés tels que l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale.

#### Comment voulez-vous gagner de l'argent?

Quelle stratégie de monétisation d'applications avez-vous choisie? Achats ou publicités via l'application? Les achats d'applications IOS génèrent 45% de revenus supplémentaires par utilisateur par rapport à Android.

Le pouvoir d'achat des utilisateurs d'Apple est près de cinq fois supérieur à celui des utilisateurs d'Android.

## **Vendez-vous des produits sur une application mobile?**

Selon les statistiques, les utilisateurs iOS sont plus susceptibles d'acheter sur des smartphones. Cela est fait par 23% des utilisateurs, tandis que sur Android - seulement 17% des utilisateurs.

### **Court**

Commencez avec Android si vous souhaitez toucher autant d'utilisateurs que possible, prévoyez de gagner de l'argent avec des publicités, ne créez pas d'application pour la vente au détail et êtes prêt à dépenser un peu plus en développement.

Commencez avec iOS si vous pariez sur des utilisateurs à revenus plus élevés et des achats intégrés, et si vous prévoyez de vendre des produits sur une boutique en ligne mobile.

### **Contact**

165 avenue du Prado 13008 -Marseille, France.

T: +33756815514

C: info@fraisapp.fr