



Une formation en ligne, en direct et évolutive : quand vous voulez, sur tous les appareils

L'innovation a permis à NterOne de moderniser son offre de formation en ligne et de devancer largement la concurrence.

« Nous avons conquis de nouveaux marchés et augmenté notre chiffre d'affaires de 20 %. »

- Anthony Hamilton, directeur général et vice-président exécutif de NterOne Corporation

NterOne devait moderniser sa plate-forme de formation. Cette innovation avait trois objectifs : cibler des utilisateurs tournés vers les nouvelles technologies, conserver une longueur d'avance sur la concurrence et relever de nouveaux défis.

Objectifs

- Moderniser les formations en ligne pour que les services se démarquent.
- Permettre aux clients de suivre les formations sur leurs propres systèmes vidéo.
- Se développer pour atteindre plus de clients.

Pour NterOne, être présent dans 31 pays et offrir des formations IT dans différents fuseaux horaires s'est avéré plus difficile que prévu. Les équipes étaient contraintes de créer et de défaire les laboratoires de formation toutes les semaines, voire toutes les nuits. La prise en charge des cours existants et la création de cours avancés ont forcé NterOne à optimiser son système, en créant une solution entièrement automatisée, disponible à tout moment et adaptée à tous les réseaux.

NterOne connaissait déjà les produits Cisco®, puisque Cisco WebEx® Meeting Center était utilisé depuis plus de 7 ans. Finalement, la société a combiné la technologie TelePresence® de Cisco et ses produits WebEx pour créer un environnement de réunion disponible en permanence.

Si la technologie WebEx était la solution idéale pour collaborer avec des participants distants, NterOne recherchait aussi une solution pour intégrer Cisco TelePresence à son projet de technologie d'incrustation (ou écran vert), ClearConnect, alors en cours de développement.

Étude de cas | NterOne

Effectif : 50 employés

Situation : Reston, Virginie

Secteur : Éducation





Grâce aux salles de réunion Cisco CMR Cloud, l'intégration des produits vous ouvre la porte de nouveaux marchés et une qualité d'expérience accrue.

Solutions

- Combinaison de la technologie de vidéoconférence Cisco et de la solution NterOne.
- Création de salles de conférence plus grandes.
- Mise en œuvre d'une nouvelle technologie d'incrustation par écran vert pour optimiser les formations des clients.

Un nouvel environnement pour de nouvelles expériences

Le rôle essentiel de Cisco CMR Cloud dans la nouvelle modalité de transmission des formations ClearConnect permet à NterOne de se démarquer nettement des solutions de formation en direct et en ligne concurrentes.

ClearConnect élimine les représentations graphiques statiques et utilise la technologie d'incrustation par écran vert pour contrôler l'arrière-plan d'un formateur au cours d'une session en ligne.

Le marché des grandes entreprises devient accessible

Pour connecter entre elles les salles de réunion des clients, NterOne devait relever le défi technique qui permettrait aux clients de participer aux formations en utilisant leurs propres systèmes vidéo.

Grâce à Cisco CMR Cloud, NterOne dispose du service indispensable pour élargir son public, avec un investissement de capital limité, réduisant de 80 % les dépenses d'investissement.

Les clients assistent aux formations via leurs propres systèmes vidéo

« Avant Cisco CMR Cloud, le marché des grandes entreprises était inaccessible », déclare A. Hamilton.

« Désormais, les grandes entreprises s'adressent à nous car les participants peuvent prendre part à nos formations ClearConnect depuis leurs propres systèmes de vidéoconférence. Ce qui permet d'augmenter notre chiffre d'affaires de 20 % ».



Augmentation
du chiffre
d'affaires de
20 %





Résultats

- Le nombre de sessions de formation privées a augmenté de 50 %.
- Les revenus liés aux formations dispensées aux grandes entreprises ont augmenté de 20 %.
- Les dépenses d'investissement enregistrent une économie de 80 %.

La technologie de pointe favorise la croissance

Les qualités visionnaires de ClearConnect ont permis à NterOne d'accélérer le cycle commercial et de conclure les ventes plus vite. En outre, la combinaison de technologies apporte un effet spectaculaire que les commerciaux peuvent mettre en avant lors des démonstrations auprès de leurs nouveaux clients. Les collaborateurs de NterOne continuent de promouvoir les solutions et ceci a pour effet d'attirer les plus grands talents, de renforcer la culture d'entreprise et le taux de satisfaction lié à l'orientation donnée à l'entreprise.

« Cisco CMR Cloud nous a permis de développer nos ventes de formations ClearConnect, nous en sommes très heureux », a déclaré A. Hamilton.

« Nous avons augmenté le chiffre d'affaires de nos produits haut de gamme, pénétré le marché des grandes entreprises et généralisé la présence vidéo de nos services de formation ».

Informations complémentaires

- Pour en savoir plus sur les solutions Cisco présentées dans cette étude de cas, rendez-vous sur www.cisco.com/go/collaboration et www.cisco.com/go/cmrccloud.

Produits et services

Solutions de collaboration Cisco

- Cisco WebEx Meeting Center
- Cisco CMR (Collaboration Meeting Rooms) Cloud
- Cisco TelePresence SX20 Quick Set



Siège social aux États-Unis
Cisco Systems, Inc.
San José, Californie

Siège social en Asie-Pacifique
Cisco Systems (USA) Pte.
Ltd. Singapour

Siège social en Europe
Cisco Systems International BV Amsterdam,
Pays-Bas

Cisco compte plus de 200 agences à travers le monde. Les adresses, numéros de téléphone et numéros de fax sont répertoriés sur notre site, à l'adresse : www.cisco.com/go/offices.

Cisco et le logo Cisco sont des marques commerciales ou déposées de Cisco et/ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Pour consulter la liste des marques commerciales de Cisco, rendez-vous sur la page www.cisco.com/go/trademarks. Les autres marques commerciales mentionnées dans le présent document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. L'utilisation du terme « partenaire » n'implique pas de relation de partenariat entre Cisco et toute autre entreprise. (1110R)

© 2015 Cisco et/ou ses filiales. Tous droits réservés. Ce document peut être diffusé publiquement.

C36-736354-00 12/15

