

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

30 janvier 2020

Les carrossiers peuvent-ils capitaliser sur l'impatience des consommateurs ?

Comment influencer les clients d'aujourd'hui et transformer leur impatience en profit ?

Chacun sait que les consommateurs du monde entier deviennent de plus en plus impatients en raison des innovations technologiques. Il existe une demande de la part des clients de tous secteurs pour des services meilleurs et toujours plus rapides. Une étude récente¹ a révélé que 79 % des dirigeants pensent que les consommateurs sont plus impatients que jamais et que s'ils n'obtiennent pas ce qu'ils veulent, ils partent.

« De nos jours, la technologie a créé l'idée que tout se fait rapidement », explique Kevin Torfs, directeur de la marque Cromax pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique. « Les recherches de Google montrent que 40 % des clients quittent une page internet dont le chargement prend plus de trois secondes. Les entreprises doivent donc adapter leurs offres de produits et de services en conséquence. »

Capitaliser sur l'impatience

À première vue, l'impatience croissante des clients peut sembler être une tendance négative, mais en réalité, elle présente des opportunités formidables pour les carrossiers.

« Cela peut sembler non conventionnel, mais les carrossiers peuvent tirer profit de l'impatience de leurs clients », ajoute Kevin Torfs. « En effet, les outils colorimétriques de

¹ <https://www.prnewswire.com/news-releases/new-independent-study-commissioned-by-liveperson-finds-that-most-companies-are-struggling-to-respond-to-consumers-increasing-demands-for-personalized-effective-and-easy-interactions-300857396.html>



la marque Cromax, comme par exemple le logiciel de recherche de teintes ChromaWeb qui permet à l'atelier d'augmenter son efficacité, et les systèmes de peinture Cromax permettent de gagner du temps, des matériaux et de l'énergie. Ils optimisent la productivité comme jamais auparavant et aident les propriétaires de carrosseries à capitaliser sur les demandes des clients en matière de rapidité d'exécution des réparations. Ainsi, la facilité et la rapidité assurent aux ateliers de carrosserie un réel avantage concurrentiel. »

Implications et opportunités

Plutôt que de considérer l'impatience des clients comme un point négatif, les carrossiers devraient reconsidérer leurs tâches. En identifiant les domaines où ils peuvent s'améliorer, ils seront en mesure de gagner en productivité tout en satisfaisant les besoins de leurs clients en termes de rapidité. « Les possibilités de capitaliser sur l'impatience des clients sont donc nombreuses avec les systèmes de produits Cromax, quelle que soit la réparation », dit Kevin Torfs.

Les réparations sur de petites surfaces peuvent être effectuées avec des techniques spéciales qui accélèrent le processus. Ces réparations offrent aux carrossiers la possibilité de tirer profit des petits travaux de réparation tout en fournissant un service de qualité à leurs clients dans un laps de temps court. Le système ultra productif permet aux carrossiers non seulement de réduire les déchets et d'optimiser leur flux de travail, mais également d'accroître leur rapport coût-efficacité et d'augmenter ainsi leurs marges.

Pour les travaux de réparation de peinture plus importants, le système Énergie Ultra Performance de Cromax peut être utilisé dans des délais records, obtenir une surface lisse et un aspect de finition exceptionnel. En tant que système, il est également extrêmement souple. « De plus si une réparation sèche à l'air libre, le temps de traitement total ne sera que de 74 minutes avec des résultats exceptionnels », ajoute Kevin Torfs.



Pour rester dans la course et accroître la rentabilité, il faut comprendre ce que les clients veulent et déterminer comment le leur donner. Les produits Cromax et les appareils numériques tels que ChromaConnect sont là pour aider les carrossiers à répondre aux attentes de leurs clients impatientes.

Avantages supplémentaires

Les carrossiers ont l'occasion de tirer parti des tendances dans le comportement des clients. « Ceux qui sauront s'y prendre auront un avantage sur la concurrence et jouiront d'une bonne réputation auprès de leurs clients », ajoute Kevin Torfs pour conclure.

Pour plus d'informations au sujet de Cromax connectez-vous sur www.cromax.com/be

À propos de Cromax®

Cromax, une marque internationale de peinture pour la réparation automobile d'Axalta, est conçue pour augmenter la productivité. Nos peintures spécifiquement formulées permettent de réaliser des gains de temps, d'énergie et de matériel qui ainsi augmentent le rendement et réduisent les coûts d'exploitation. Nos solutions à valeur ajoutée fournissent à nos clients les systèmes les plus avancés afin d'optimiser l'ensemble des flux dans l'atelier. Nos outils intelligents, les connaissances approfondies de notre personnel et nos solides réseaux homologués augmentent l'attractivité de nos carrossiers pour les apporteurs d'affaires. Cromax – augmentez votre productivité.

###

Voor meer persinformatie:

Ilonka Waterdrinker
Indaba
78 York Street

Voor meer informatie over Cromax:

Robert Jan Cornelissens
Cromax Belux
Sir Rowland Hillstraat 8



London W1H 1DP
Verenigd Koninkrijk
Tel: +44 207 692 4964
Email: ilonka@weareindaba.com

4004 JT Tiel, les Pays-Bas
Tel: 0031 6 53 73 48 50
Email: robertjan.cornelissens@axalta.com