



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

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. 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. En effet, les outils colorimétriques de 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

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>



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.

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.

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 impatients.



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.

Pour plus d'informations sur la marque Cromax connectez-vous sur www.cromax.fr

À propos de Cromax®

Cromax® est une marque internationale de peinture pour la réparation automobile d'Axalta. Son objectif est de permettre aux carrossiers d'accroître leur productivité, de la réception du véhicule endommagé jusqu'à la restitution du véhicule réparé, en proposant des systèmes de peinture conçus pour une application rapide et précise. Nos solutions innovantes et pragmatiques en termes de produits, technologies colorimétriques avancées et supports marketing constituent la base d'un processus de réparation ultra productif. Cromax aide les carrossiers à être toujours plus performants.

###

636 mots

Pour toute information presse complémentaire, contactez :

Valérie Askins
DA Public Relations
78 York Street
Londres
W1H 1DP
Royaume-Uni
Tél. : +44 (0)20 76 92 49 64
E-Mail: valerie@dapr.com

Pour toute information Cromax® complémentaire, contactez :

Catherine Duyck
Responsable Marketing Marques et
Réseaux Communications Refinish
Systems EMEA
Axalta Coating Systems France SAS
1 allée de Chanteraine
78711 Mantes-la-Jolie
France
Tel. : +33 (0)1 30 92 80 54
E-Mail: catherine.duyck@axaltacs.com