

Planifier et fixer ses prix en toute confiance : l'avantage du service basé sur les résultats

Un chiffre d'affaires régulier et une planification optimale des ressources grâce aux contrats fondés sur les résultats

Dans le monde du service en perpétuelle évolution, les entreprises étudient sans cesse des stratégies innovantes pour soutenir et stimuler leur croissance. L'une de ces approches transformatrices consiste à passer des contrats de service centrés sur le produit à des contrats de service basés sur les résultats. Cette transition stratégique met l'accent sur la valeur apportée aux clients mesurable par des résultats tangibles plutôt que sur la simple fourniture de produits.

Cela permet d'accroître la satisfaction des clients en s'alignant sur leurs objectifs, mais aussi de créer un flux de revenus plus régulier et prévisible pour les prestataires de services. En adoptant cette approche, vous augmentez vos marges et êtes en mesure de structurer la planification de vos ressources. Résultat : vous gagnez en résilience et pérennisez votre activité.



Réduisez vos risques contractuels

Tirez parti de l'apprentissage automatique pour générer des prévisions de coûts et des probabilités de risque précises.



Améliorez votre productivité opérationnelle

Utilisez les flux de travail standardisés pour réduire le délai d'établissement des devis et les goulets d'étranglement.



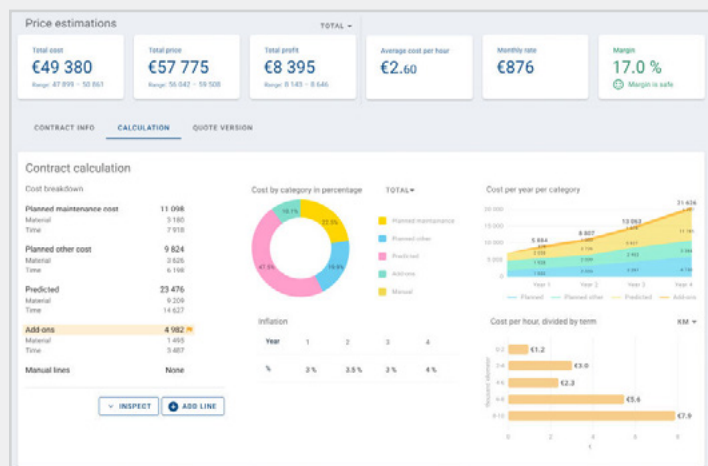
Planification proactive des ressources

Mettez à profit les modèles de maintenance prédictive pour gérer en toute confiance l'affectation des ressources dans l'ensemble de votre SAV.



Fidéliez vos clients

Proposez des prix adaptés et uniformes qui reflètent l'environnement, l'application et la base installée du client.



43 % des responsables de SAV considèrent la rentabilité des contrats comme une importante opportunité de CA/marge.*

15 % des responsables de SAV considèrent l'équipement en tant que service comme la principale opportunité de CA/marge.*

* Vanson Bourne. (2023). Build a Resilient Aftermarket Service Business (p. 22). Copyright © 2023 Synchron Holding AB et/ou ses affiliés. Tous droits réservés. Consulté en août 2023. URL : <https://www.syncron.com/fr/resources/construire-une-activite-de-service-apres-vente-resiliente/>

Fonctionnalités de base



Optimisez vos marges en renforçant la précision de vos prix

Utilisez l'analyse des prix basée sur l'apprentissage automatique pour prévoir les coûts et définir des marges plus confortables et des prix plus précis.

- Tirez aussi parti de l'apprentissage automatique pour prédire tous les coûts de service inconnus.
- Simulez différents scénarios et devis pour tout contrat en fonction des paramètres définis.
- Comprenez l'évolution des coûts au fil du temps.



Rationalisez vos processus transversaux

Créez une source unique de vérité en gérant tous les contrats et en collaborant dans une seule et même application.

- Révisez vos contrats complexes et collaborez au sein d'une seule et même application.
- Standardisez le processus d'établissement des devis pour tous les contrats, centres de service et clients.
- Tirez parti des données les plus récentes et les plus précises pour prendre des décisions éclairées en matière de tarification.



Analysez vos risques en détail en exploitant vos données

Tirez parti de l'évaluation des risques à partir des données pour déterminer la performance et la volatilité des contrats historiques.

- Visualisez et analysez la répartition des coûts de tout contrat.
- Utilisez des profils de risque basés sur l'apprentissage automatique pour analyser les risques.
- Calculez la performance de vos contrats pour identifier ceux présentant un risque plus élevé ou une probabilité de profit plus faible.



Faites de vos clients des partenaires à vie

Fournissez-leur des prix optimaux en fonction de l'application, de l'environnement et d'autres facteurs pour une meilleure expérience d'achat.

- Proposez une tarification homogène et transparente à l'ensemble de votre clientèle.
- Fixez vos prix avec précision en connaissant le nombre d'heures de maintenance et d'intervention requis pour tout type de contrat.
- Facilitez les achats de vos clients.



Automobile

Construction
et exploitation
minière

Équipement
industriel

Matériel
agricole

Engageons la conversation !

Conseil en stratégie, évaluation de la valeur ou démonstration technique, notre équipe est là pour en discuter avec vous ! **Contactez-nous sur synchron.com/fr/contact.**

Plus de détails au sujet de Synchron Contract Price et de ses atouts pour votre entreprise sur synchron.com/fr/solutions/contract-price.

synchron

Synchron aide industriels et distributeurs à tirer parti de la nouvelle économie des services en optimisant la rentabilité de leur service après-vente, en améliorant la fidélité des clients et en facilitant la transition vers la « servicisation ». Synchron aligne tous les services après-vente sur sa plateforme cloud Connected Service Experience (CSX) pour leur permettre de se différencier en proposant une expérience du SAV d'exception tout en facilitant le développement de leur chiffre d'affaires. Les plus grandes marques mondiales font confiance à Synchron, leader mondial des solutions SaaS de gestion intelligente du cycle de vie des services après-vente. Plus d'informations sur synchron.com.