

# Comment les principales organisations de marché et de service après-vente progressent dans l'économie des services connectés

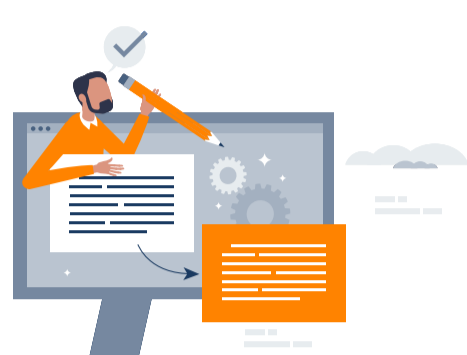


La livraison des produits devient de plus en plus complexe. Cela pousse les organisations de marché et de service après-vente à se numériser d'une manière qui change fondamentalement leur mode de fonctionnement. La nécessité de connecter la chaîne de valeur est plus critique que jamais, pour permettre des opérations plus rapides et plus réactives.

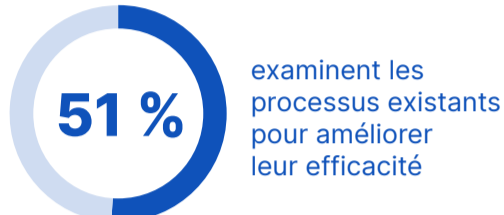
Une étude récente a révélé une refonte fondamentale des modèles commerciaux, passant de la fabrication traditionnelle non numérique à la maximisation des offres en tant qu'entreprise de technologie post-numérique. L'industrie fait donc face à la fois à un défi et à une opportunité...

[Voir l'histoire complète](#)

## Quelles sont les principales pressions et priorités pour le marché et le service après-vente ?



**Rationalisez les processus et augmentez la résilience et la prévisibilité à l'échelle de l'entreprise**



**Répondez aux demandes changeantes des clients**



**Atteignez les objectifs de durabilité**



**Maximisez la compréhension des opérations liées aux actifs**



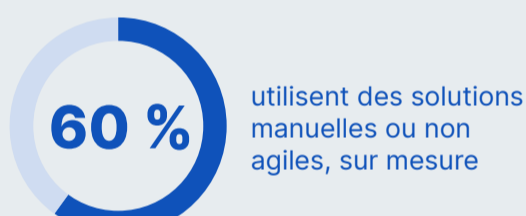
En retour, cela entraîne une pression accrue sur les bilans, les coûts et les personnes à travers la maintenance, les opérations et la chaîne d'approvisionnement, alors que les organisations mettent en évidence leurs plus grandes difficultés de fabrication. Plus de 99,6 % des fabricants cherchent à optimiser les pièces de rechange, la tarification des pièces, la gestion du cycle de vie des services et à tirer parti de leur technologie et de leurs ingénieurs.



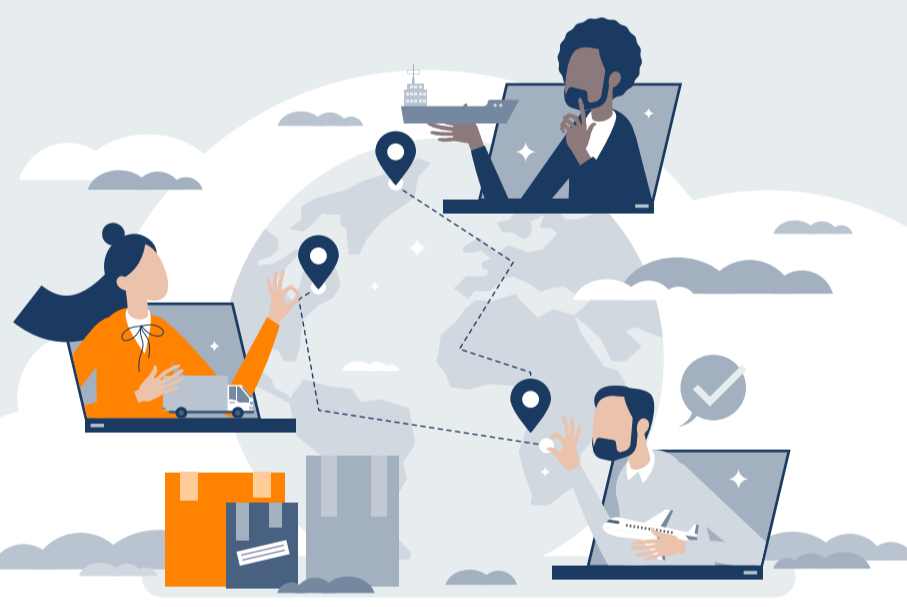
[En savoir plus](#)

## Comment atteindre ce but ?

**Numérisez le modèle commercial de fabrication après-vente pour gagner en efficacité et réduire les coûts d'exploitation**



**Des recettes et des marges pérennes avec des pièces de rechange et des contrats de service**



## Adoptez la nouvelle économie de services

Connectez l'inventaire, la tarification et la prestation de services pour des opérations plus résilientes, intelligentes et permettant une réduction des coûts



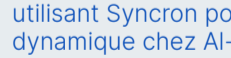
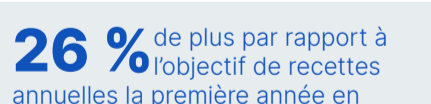
Offrez une **plus grande expérience de service** tout au long de la chaîne de valeur en plaçant les besoins des clients au cœur de la réflexion organisationnelle



Favorisez une **meilleure optimisation des services** et l'efficacité tout au long de la chaîne de valeur pour révolutionner la manière dont les services sont fournis aux clients



Permettez une **plus grande croissance des services** grâce à la chaîne de valeur tout au long de la chaîne de valeur pour renforcer la nouvelle économie de services



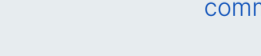
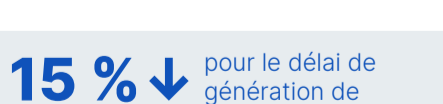
## Particulièrement adapté à votre réussite



**Nos solutions sont connectées** de manière unique parmi l'ensemble des processus, des opérations et des silos de données



**Nous sommes un chef de file** en matière d'innovation, d'évolutivité et de co-création



**Renforcez votre intérêt** sur la gestion du cycle de vie des marché et service après-vente



## En savoir plus

Téléchargez le rapport complet, [Build a Resilient Aftermarket Service Business](#) (Construire une entreprise de services après-vente résiliente), qui se penche en profondeur sur les défis et les opportunités du service après-vente avec l'opinion et les perspectives de 500 décideurs du secteur des services et de la chaîne d'approvisionnement.

Contactez-nous grâce au lien [www.syncron.com/contact](http://www.syncron.com/contact) pour découvrir comment nous pouvons vous aider à transformer la façon dont vous réalisez la planification, la tarification et le service.

