

# RFID vous rend service(s) à vous et à votre client

## Service Après-Vente Garantie & Réparation

Un service après-vente suivi en temps réel par la RFID ne se résume pas à un centre de coût pour votre société, mais offre une véritable opportunité d'augmenter vos recettes, de valoriser la réputation de la marque ou de privilégier une relation étroite avec le client. La qualité de votre service de garantie & réparation influence le choix du produit par votre client et sa fidélité. Il ne suffit plus d'utiliser des données à des fins statistiques...

RFID vous apporte l'avantage compétitif majeur nécessaire à l'optimisation du processus lié à la gestion de la chaîne logistique inverse et permet le perfectionnement du service client et aussi l'accroissement de la part de marché.

## Customer Services Fidélisation Client

La RFID comme outil de marketing performant permet de connaître chaque client et ses achats faits, capture ses goûts et préférences et aide à le fidéliser d'avantage en le stimulant dans les achats futurs. Un programme de fidélisation fait à la mesure de chaque client, vous donne un avantage sans égal dans le marché concurrentiel actuel, avec plus de précision et rapidité dans vos prises de décision, ce qui augmente votre rentabilité. La RFID vous donne le moyen de pouvoir personnaliser le marché après-vente comme l'expérience unique pour votre client et fait que vous pouvez lui offrir des services à la clientèle inégalés.

Un programme de fidélisation pour reconnaître, puis récompenser vos clients les plus profitables, est un vrai atout de la technologie RFID.

## La solution Winwatch Technologie RFID

Notre solution consiste à intégrer une puce RFID si petite qu'elle est quasi invisible dans la glace des montres, sans en devoir toucher ni modifier la structure interne et l'architecture globale.



Comme le micro transpondeur est indépendant de la partie mécanique de la montre et simplement fixé à la partie intérieure de la glace ou intégré dans celle-ci, un changement de design n'est pas de mise. Grâce à ce procédé le boîtier de la montre et la glace équipée en RFID peuvent toujours être produits séparément ce qui a notamment l'avantage d'équiper aussi d'anciennes montres déjà en circulation.

Innovation par une approche agnostique

## AVANTAGES DE LA TECHNOLOGIE RFID POUR VOTRE SOCIÉTÉ:

- RFID augmente la rentabilité tout en réduisant les coûts d'opération de la chaîne logistique inverse.
- accroît le chiffre d'affaires par un service client interactif qui génère de nouvelles opportunités commerciales.
- améliore la relation avec le client par des délais plus courts, un service qualité supérieur, etc.
- le processus du marché après-vente se déroule en temps réel, devient très performant et proactif.
- **RFID va changer la façon dont l'industrie horlogère rend service(s) à ses clients...**

## QUELQUES REELS AVANTAGES POUR VOTRE CLIENT:

- RFID offre au client une meilleure perception de la valeur du produit et des services.
- augmente la satisfaction du client et améliore son confort d'utilisateur au quotidien.
- le client obtient un service à la clientèle de qualité qui est plus efficace, étendu et rapide.
- **RFID répond parfaitement au besoin du client pour des produits et services personnalisés à forte valeur ajoutée...**



**Votre société est-elle intéressée à évaluer ou à tester la solution RFID proposée par Winwatch ?**

Alors n'attendez pas et contactez nous de la façon que vous préférez. Nous sommes à votre service.