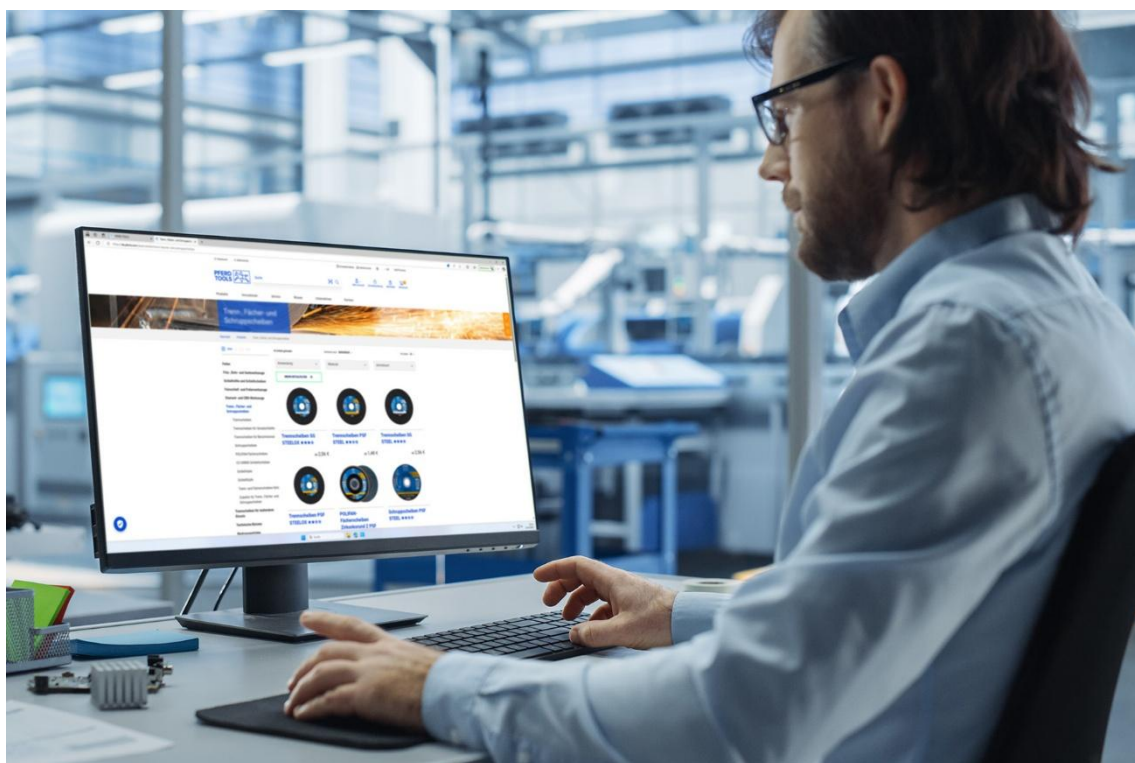


Marienheide, le 10/06/2025

Transformation du marché de l'outillage : pourquoi les plateformes numériques sont désormais cruciales pour la croissance et la compétitivité



La nouvelle boutique PFERD TOOLS SHOP en réponse aux bouleversements technologiques, aux attentes croissantes des clients et à la pression concurrentielle grandissante

En 2025, le secteur de l'outillage semble être encore plus homogène qu'auparavant. Au vu des profonds changements qui s'annoncent, il semble certain que 2025 sera une année

marquée par des changements stratégiques dans le commerce et l'industrie. Les incertitudes économiques et géopolitiques, les bouleversements technologiques et un comportement mouvant des clients plus marqué que jamais exigent de nouvelles réponses. Les plateformes numériques et les solutions de commerce électronique semblent être au cœur de cette évolution.

Un marché en pleine mutation : la technologie comme clé du succès

Malgré, ou justement en raison des différents défis à relever, les clients sont de plus en plus exigeants en matière de services numériques : expériences numériques fluides, informations rapides et transparentes ou encore processus efficaces ne sont depuis longtemps plus un simple souhait ; ils sont devenus la norme, une exigence incontournable pour tous les acteurs concernés afin de se positionner parfaitement sur le plan numérique. En effet, seuls ceux qui sont capables de combiner savoir-faire numérique et force opérationnelle pourront rester compétitifs. Les investissements dans des plateformes de commerce électronique robustes et flexibles sont donc considérés comme essentiels pour une croissance durable.

Attentes numériques de la nouvelle génération de décideurs

Avec l'arrivée de cadres dirigeants férus de données et orientés vers la technologie, le paysage général est également en train d'évoluer. Les acheteurs B2B attendent des plateformes en phase avec leurs besoins, non seulement sur le plan technique, mais aussi en lien avec leurs processus. Une grande qualité des données, des informations pertinentes sur les produits, un accès 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à des informations et des conditions personnalisées, ainsi que des outils de simplification et d'automatisation des processus exigent aujourd'hui bien plus qu'une boutique en ligne classique. Ces attentes nécessitent des plateformes clients stratégiques.

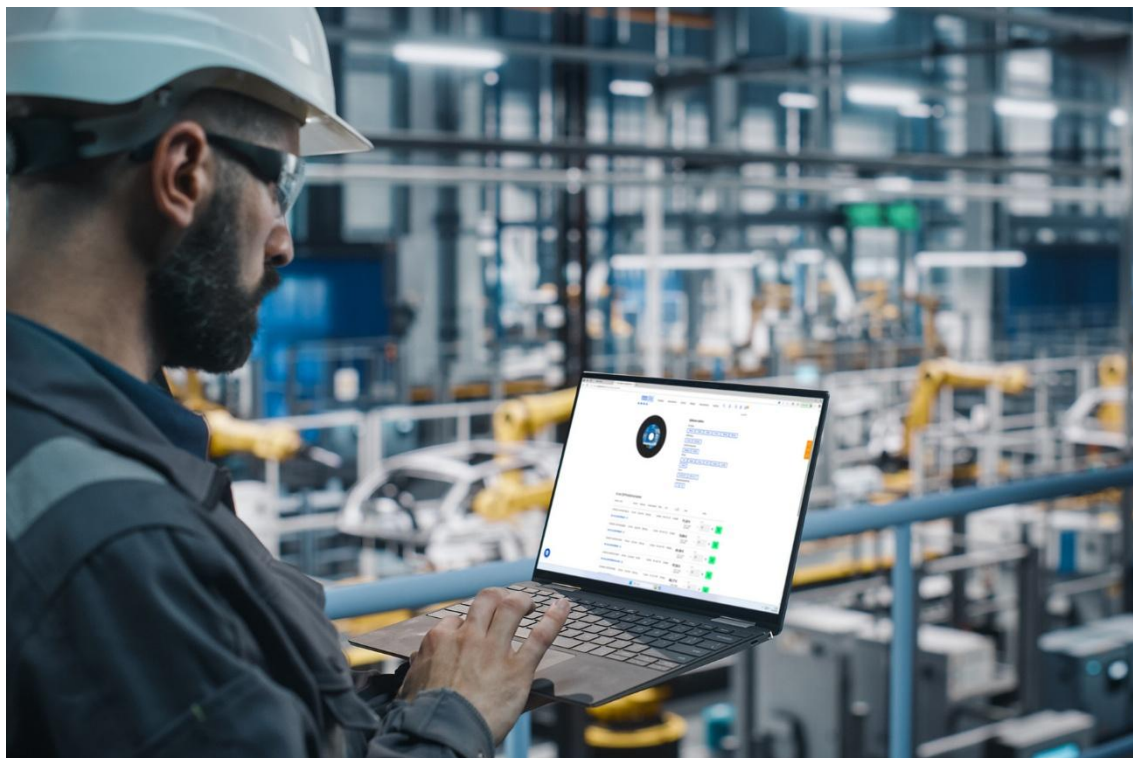
Portail client à 360° tourné vers l'avenir

Avec la nouvelle boutique PFERD TOOLS SHOP, le fournisseur de solutions d'usinage des surfaces et de tronçonnage basé à Marienheide présente un portail client à 360° qui répond parfaitement à ces exigences. Informations sur les produits avec une grande qualité des données, connaissances applicatives pour des décisions ciblées, conditions spécifiques aux clients et self service, processus de commande individuels basés sur les produits préférés, les listes de favoris ou le comportement d'achat, processus automatisables et données pertinentes pour les achats mises à jour quotidiennement, de la disponibilité au prix.

« Nous avons longuement réfléchi à ce que nos clients attendent de nous aujourd'hui et dans les années à venir, et à ce dont ils ont besoin pour générer une croissance sûre », explique Jörn Bielenberg, directeur général de PFERD TOOLS, à propos du processus de développement intensif de la nouvelle boutique. « À une époque où la maîtrise des données, la sécurité des processus, la flexibilité et l'automatisation gagnent rapidement en importance, la boutique PFERD TOOLS SHOP apporte un soutien efficace à nos clients. »

Grâce à cette solution numérique, PFERD TOOLS renforce encore son image de partenaire fiable et tourné vers l'avenir, offrant ainsi une base stable et pérenne pour la croissance et la compétitivité.

Photos



Les simples commandes appartiennent au passé. Aujourd'hui, les boutiques sont des portails clients à 360°.

Contact presse

August Rüggeberg GmbH & Co. KG – PFERD-Werkzeuge
Florian Pottrick
RP/relations publiques
Hauptstr. 13
51709 Marienheide
Tél : +49 (0) 2264-9353 – Portable : +49 (0) 152 07284613
E-mail : florian.pottrick@pferd.com – www.pferd.com

Photo(s) © August Rüggeberg GmbH & Co. KG