

## 2ÈME PAIRE : ESSILOR ÉLARGIT QUALISSIME POUR « REGAGNER LA CONFIANCE DU CONSOMMATEUR »

Vendredi, 23 Février 2018



Étendue et simplifiée à la fois, l'offre Qualissime d'Essilor entend plus que jamais valoriser la 2ème paire « utile et qualitative ». De nouveaux outils de communication et de formation mis à disposition des opticiens leur permettent de mettre pleinement en avant cette offre en magasin.

Parfois critiquée, l'offre 2ème paire a-t-elle encore de l'avenir ? Essilor France veut croire que oui, mais si et seulement si elle est réellement pertinente et génératrice de satisfaction client. « Cette pratique commerciale contribue à troubler la perception des consommateurs. Quelle valeur peuvent-ils accorder à un équipement non valorisé et qui ne répond pas toujours à leurs besoins ? » La réponse est évidemment dans la question. En déployant depuis trois ans Qualissime, le verrier met ainsi en avant une offre qui promet une paire complémentaire « valorisée, utile et qualitative ». Aujourd'hui, ce dispositif commercial est à la fois renforcé et simplifié. Renforcé parce que l'offre intègre dorénavant tous les progressifs et unifocaux de marques Essilor, Varilux et Essilor Transitions. En d'autres termes, pour tout achat d'une 1ère paire Essilor, l'opticien peut systématiquement proposer à son client, quels que soient ses besoins visuels, un équipement supplémentaire estampillé Essilor. Et simplifié parce que l'offre se structure désormais autour de trois besoins-type, selon les attentes prioritaires du porteur : « activités », « solaire », « plaisir ». À travers cet élargissement et cette lisibilité améliorée de Qualissime, Essilor entend donc permettre aux opticiens de « regagner la confiance du consommateur et de faire la différence ». Comme souvent chez Essilor, et en relais des campagnes publicitaires télé, le verrier met à disposition de ses opticiens partenaires divers outils de communication. Un kit - posters, chevalets et stickers - permet d'animer le point de vente aux couleurs de Qualissime. Enfin, et toujours pour s'appropriier pleinement cette offre, les équipes peuvent même se former en ligne, via des modules web ad hoc, ou exploiter des supports d'aide à la vente dédiés.

**Pour recevoir les dernières infos, inscrivez-vous à notre newsletter**