



POUR DIFFUSION IMMÉDIATE

Contact

Courtney Myers

Havas PR

Tél. 412 456 4707

courtney.myers@havas.com

Dana Reid

Transitions Optical

Tél. 727-545-0400 poste 7164

dreid@transitions.com

Transitions Optical dévoile les résultats du sondage « Demain, c'est aujourd'hui: une vision de l'avenir » lors de l'événement annuel Transitions Academy

Tendances nouvelles et émergentes révélées parmi les professionnels de l'industrie participants

ORLANDO, Fla., 15 février 2018 – Au cours de la 22^e édition annuelle du Transitions Academy, l'un des événements éducatifs les plus reconnus de l'industrie de l'optique, Transitions Optical a mis à profit les professionnels de l'industrie participant au Transitions Academy pour conduire un sondage afin d'identifier les nouvelles tendances dans le secteur de l'optique. « Demain, c'est aujourd'hui: une vision de l'avenir » a permis de voir de première main ce que les professionnels de l'industrie vivent avec les consommateurs et leurs entreprises, à partir des périodes d'attention plus courtes en passant par des innovations intelligentes, jusqu'aux préférences de personnalisation et d'achat. Cet exercice a également renforcé l'importance de se tenir au courant; en effet, le sondage révèle que 94% des professionnels de l'industrie sont intéressés à repérer les tendances pour développer leur entreprise, et 89% affirment que les lunettes sont de plus en plus influencées par les modes et les tendances.

Le sondage a demandé aux participants de donner leur avis sur divers sujets, notamment les tendances qui, selon les professionnels, influent le plus sur leur entreprise, ainsi que les prédictions concernant les perspectives d'avenir pour l'industrie. Les résultats ont été présentés au Transitions Academy lors d'un panel portant sur le

-suite-

leadership dans la chasse aux tendances, animé par Marian Salzman, PDG de Havas PR Amérique du Nord et des membres de l'équipe de direction de Transitions, dont Catherine Rauscher, directrice mondiale, Innovation d'affaires stratégique.

Premiers points à retenir : Créer un dialogue

Le panel sur le leadership dans la chasse aux tendances a encouragé les 900 participants de l'auditoire à adopter les tendances présentées, en démontrant où cela peut amener leurs entreprises, et en les aidant à mieux repérer les tendances dans l'avenir. L'un des plus grands points à retenir pour les participants était: *la personnalisation est la nouvelle norme*. Autres enseignements qui ont été tirés:

- Le désir de produits personnalisés a un impact sur les soins de santé et presque sur tout. Faites-le pour moi est le mantra du succès.
- Les gens sont prêts à payer plus pour une technologie qui facilite la vie des gens, mais ils veulent aussi que ces solutions soient simples.
- Les gens utilisent de plus en plus les appareils mobiles pour leurs tâches quotidiennes, comme la prise de rendez-vous pour les soins de santé, les achats de routine et la recherche en temps réel.
- Le style et le bien-être se rejoignent.
- Le paysage de la vente au détail est dans un état de réinvention complète.

« La chasse aux tendances est l'un des moyens faisant que notre marque devient « prête pour le futur » et le Transitions Academy était l'endroit idéal pour présenter le concept, ainsi que recueillir des idées de nos participants », a déclaré Patience Cook, directrice du marketing en Amérique du Nord. « Le dialogue que nous avons entamé n'est que le début et nous encourageons nos partenaires de l'industrie à continuer de prêter attention à ce qui se passe autour d'eux et à reconnaître ce qui est pertinent pour l'industrie en ces temps de changement rapide. Nous espérons que les participants continueront d'anticiper les tendances tout au long de l'année, ce qui leur permettra de réécrire les règles de l'industrie des soins de la vue. »

Résultats du sondage: Les principales tendances identifiées

Les tendances tirées du sondage «Demain, c'est aujourd'hui» ont été synchronisées

avec le thème du Transitions Academy de cette année, «Prêt pour le futur», la technologie et les écrans ayant fait partie des constats de façon récurrente.

- 94% des professionnels de l'industrie de l'optique pensent que plus de consommateurs préfèrent aujourd'hui interagir avec un appareil mobile pour leurs activités quotidiennes.
- 83% des professionnels de l'industrie de l'optique pensent que nous souffrons tous de périodes d'attention de plus en plus courtes.
- 86% des professionnels de l'industrie de l'optique pensent que les gens exigeront de plus en plus des produits personnalisés.
- 91% des professionnels de l'industrie de l'optique pensent que les consommateurs d'aujourd'hui sont prêts à payer davantage pour une technologie qui améliore leur vie ou leur facilite la vie.
- 65 pour cent des professionnels de l'industrie de l'optique pensent que la télémédecine change la façon dont les gens accèdent à toutes sortes de soins de santé.

Pour télécharger une brochure donnant plus détails sur les résultats de «Demain c'est aujourd'hui: une vision de l'avenir», visitez TransitionsPro.com/Academy après l'événement.

Au sujet de Transitions Optical

Transitions Optical est le principal fournisseur de produits photochromiques (adaptatifs) en plastique aux fabricants de produits optiques à travers le monde. Première entreprise à fabriquer et commercialiser avec succès des verres adaptatifs en plastique en 1990, et investissant continuellement dans la recherche, le développement et la technologie, Transitions Optical offre toute une variété de produits, établissant de nouvelles normes de performance supérieure pour fournir un confort visuel et une protection UV qui s'améliorent constamment.

Leadership au niveau des produits, activités axées sur le consommateur et excellence en matière d'exploitation ont fait de la marque Transitions^{MD} l'une des marques grand public les plus reconnues dans l'industrie de l'optique.

Pour plus d'information au sujet de l'entreprise et des verres Transitions, visitez le Transitions.com.

NOTE: Pour obtenir des images en haute résolution, veuillez communiquer avec Brian Ackermann au 412-477-4312 ou Brian.Ackermann@havas.com.