

Grohe introduceert nieuwe winkelpresentatie

08-04-2024 07:00



Het Grohe QuickFix portfolio stelt consumenten in staat om zelf hun sanitair te upgraden op een gemakkelijke, handige en betaalbare manier. De QuickFix producten worden geleverd met alles wat nodig is voor een snelle en probleemloze montage. Naast het slimme product bevat de verpakking namelijk ook QuickGuides, linkjes naar QuickVideos voor stap-voor-stap begeleiding en al het benodigde gereedschap. “Al deze elementen van Grohe QuickFix komen nu samen in deze nieuwe winkelpresentatie”, legt accountmanager Jorgen Broers uit. In de vestigingen van Bauhaus is deze eerste versie te vinden, waarbij de retailer heeft gekozen voor een presentatie van 3 x 2,5 meter. Broers: “In het najaar van 2021 zijn we in Duitsland gestart met de ontwikkeling van deze presentatie. Dat liep vrijwel synchroon met de ontwikkeling van de QuickFix producten. Zo konden we de tools voor de verschillende toepassingen integreren in dit winkelconcept.”



Zelf eenvoudig vervangen

Met Grohe QuickFix wil het kwaliteitsmerk een jongere doelgroep aanspreken. “Naast een verjonging van ons merk, anticiperen we op het feit dat niet iedereen goed gereedschap tot zijn beschikking heeft. Ook nemen we de drempel weg om als consument zelf een kraan of een douche te vervangen, dat kan nu heel eenvoudig. Bovendien helpen we met uitleg en ondersteuning. Met deze nieuwe winkelpresentatie kan een bezoeker van een bouwmarkt bovendien zelf eenvoudig een keuze maken”, zegt Broers.

Aanpassingen voor de Nederlandse markt

Met de nieuwe winkelpresentatie wordt een consument op een duidelijke en heldere manier meegenomen in de wereld van Grohe QuickFix. Sta je voor het schap, dan zie je een duidelijke verdeling tussen douches, inbouwdouches, douchesets, handdouches, thermostaat-, wastafel- en keukenkranen. Het Point-of-Sale-materiaal vergemakkelijkt de keuze door overzichtelijke vergelijkingstabellen, duidelijke specificaties en de uitleg van het QuickFix concept. Daarbij zijn ook de verpakkingen in een nieuw jasje gestoken dat veel consumentvriendelijker is. Op de achterzijde van de verpakking vindt een consument namelijk alles wat er eventueel bijgekocht kan worden en een QR-code die linkt naar een bijbehorende instructievideo. “Deze presentatie voor de Nederlandse markt heeft de Duitse versie als basis, maar toch hebben we een aantal veranderingen doorgevoerd”, zegt Marketing Activation Manager Jennifer Voesenek. “Zo hebben we in het POS-materiaal meer aandacht voor duurzaamheid en hebben we voor heldere verlichting gekozen. Ook maken we gebruik van het sfeervolle QuickFix beeldmateriaal, waarin we meer emotie tonen.”



Vanaf nu beschikbaar

De Grohe QuickFix winkelpresentatie is vanaf nu beschikbaar voor alle retailers. De schappen zijn modulair, waarbij het bovendien ook mogelijk is om bepaalde elementen in schappen op te nemen. Broers: "Vaak kiezen formules voor family-grouping, dan is het handig om delen van onze presentatie en/of communicatie te integreren. Voor die elementen bieden we retailers een toolkit. Die elementen zijn bovendien ook handig bij een second placement, voor het benutten van extra verkoopkansen."

"Vaak zijn winkelpresentaties bij sanitair gericht op renovatie en vervanging. Met deze presentatie bied je de consument ook inspiratie."

Nieuw: trendy matzwart

Naast de winkelpresentatie blijft Grohe nieuwe producten en toepassingen voor QuickFix ontwikkelen. Recent zijn matzwarte QuickFix kranen voor in de badkamer en keukens geïntroduceerd, zoals wastafel- en keukenkranen, douchesystemen en bedieningspanelen voor het toilet. Ook is het assortiment uitgebreid met meer bijpassende accessoires, douchesets en thermostaatkranen. Met deze introductie speelt Grohe in op de toenemende vraag van consumenten naar de kleur matzwart in de badkamer en keukens. De kranen zijn gemaakt van hoogwaardige materialen, waardoor ze een hoge kwaliteit en lange levensduur hebben, ook vanwege de duurzame coating. "Door onze waterbesparende producten en oplossingen kunnen consumenten bovendien efficiënter en verantwoordelijker met water omgaan", stelt Voesenek. "Zo kunnen ze hun dagelijks verbruik verminderen, met behoud van comfort. Daarvoor zorgt de Grohe EcoJoy technologie: een doorstroombegrenzer die water en geld bespaart. Ook hebben Grohe thermostaten een EcoButton die het watergebruik vermindert. Dit resulteert in besparingen tot 50% op water – zonder afbreuk te doen aan de douchekwaliteit."

De kracht van Grohe QuickFix zit vooral in het feit dat iedereen zelf een kraan, douche of accessoire kan vervangen – of upgraden. Hiervoor heeft Grohe een aantal slimme gereedschappen ontwikkeld:

QuickTool & QuickMount

Voor de installatie en het onderhoud van wastafelkranen is een handig QuickTool gereedschap ontworpen. Dankzij deze 3-in-1 tool is een kraan gemakkelijk te installeren, zonder ander gereedschap nodig te hebben. In de verpakking van de keukenkranen zit de QuickMount, met deze tool draai je je keukenkraan in één handomdraai vast.

QuickSpanner

De QuickSpanner is een multifunctionele steeksleutel die de installatie van wandthermostaten en eengreepsmengkranen vereenvoudigt. Het helpt ook bij aanpassingen en onderhoud. Hierdoor verloopt het doe-het-zelfbadkamerverbouwingsproces naadloos en efficiënt.

Glue or Screw

Met de QuickFix lijmsets kunnen accessoires, glijstangsets en wandhouders gemakkelijk en schadevrij geïnstalleerd worden – en dat zonder te boren. Het is de ideale oplossing om eenvoudig accessoires te installeren en te verwijderen, zonder sporen achter te laten.

- De QuickGlue A is speciaal gemaakt voor het verlijmen van accessoires, zoals handdoekhaakjes en toiletborstels.

- De QuickGlue S maakt het mogelijk om compatibele doucheglijstangen en wandhouders aan de muur te bevestigen zonder gaten in badkamertegels te boren. De lijmpakketten zijn apart verkrijgbaar.

Grohe Nederland, Zoetermeer, 088-00 30 700, quickfix.grohe.nl

Redactie