

Gamma wil speciaalzaak in Verf en Duurzaamheid worden

14-09-2023 07:00



Dat hoorden we tijdens [een presentatie van Intergamma-CEO Joost de Beijer op het Retailtrends Live-event](#).

Gamma wordt speciaalzaak in Verf en Duurzaamheid

Klanten willen vaak graag alles op één adres regelen. En de combinatie van een fysiek winkelnetwerk en een sterke online aanwezigheid zijn goede uitgangspunten om dat te bieden. Dus zetten ze bij Gamma in op de positie van one-stop-shop-speciaalzaak.

Voorbeelden van de propositie in Duurzaamheid zagen we al bij [Gamma's vlaggenschip in Amstelveen](#). Daar toonde Laurens Miedema aan MIX dat Duurzaamheid een belangrijk speerpunt is van de actuele Gamma. Samen met Pluimers stapte Gamma al in de spouwmuurisolatie als Do-It- For-Me-klus. En de Duurzaamheidskop samen met de Duurzaamheidsadviseur werken als een dode volgens Miedema. De Duurzaamheidsdisplay laat de kruipruimte zien, dakisolatie, wandisolatie. PIF-oplossing, Glaswol, zonnepaneel, laadpaal, alles compleet. Hoe werkt dat dan en wat heb je nodig? PIF-rollen in het schap snappen klanten niet, als je ze 'in de klus' laat zien, snappen ze dat wel. Gecombineerd met stappenplannetjes, QR-codes voor extra

informatie en eventueel Laten-Doen-Klussen. Inclusief speciale schaplabels voor producten waar klanten subsidie op krijgen van hun gemeente. "Hier hebben we in het najaar onwijs positie op gepakt. Uiteraard zat de markt mee. Het is nu nog niet een hele grote groep, maar het gaat komen als je ziet hoe hard we in isolatie zijn gegroeid. Voor heel grote groepen willen wij Gamma het eerste adres voor Duurzaamheidsklussen maken. Inclusief een getrainde Duurzaamheids-adviseur op de winkelvloer."

Karwei wordt one-stop-shop speciaalzaak, omnichannel

Gamma streeft de positie van one-stop-shop-speciaal zaak niet meteen na in ieder assortiment. Nee, de bouwmarktkeyen begint allereerst in Verf en Duurzaamheid, maar vervolgens gaat de retailer langzaam alle assortimentsgroepen langs om te zien waar ze de positie van speciaalzaak kunnen claimen.

Bij [Karwei starten ze ook met Duurzaamheid en met de positie als Speciaalzaak in Raamdecoratie](#).

Intergamma-directeur Joost de Beijer: "We hebben besloten dat we met Karwei naast Duurzaamheid ook voor Raamdecoratie de speciaalzaak willen zijn, die one-stop-stop. Klanten willen qua Raamdecoratie alles op één adres kunnen regelen. In de winkels zie je een breder en dieper assortiment. Op de website zie je niet alleen product + prijs bij Raamdecoratie. Daar gaan we je inspireren. Vragen we of het voor de woonkamer is, voor de slaapkamer en vertellen we wat voor soort stoffen er zijn. Oftwel, je komt op een soort speciaalzaak-online binnen de Karwei-site."

Verkoopsspecialist in winkel + thuiservice en montage

En in de winkel werkt Karwei met een verkoopsspecialist. Iemand die heel veel verstand heeft van raamdecoratie waarvan ze in de winkel ook het brede assortiment kunnen laten tonen. "Dat is juist bij deze categorie heel belangrijk. Dat klanten de materialen kunnen zien en de stoffen kunnen voelen."

"[Karwei's verkoopsspecialist geeft ook advies aan huis](#) – als je dat wilt – en kan de raamdecoratie voor je inmeten. Zo nemen we – als gratis service – de stress weg die mensen op dat vlak hebben en zorgen we dat ze de bestelling kunnen gaan plaatsen. Als laatste bieden we ook aan om de raamdecoratie op te hangen en zo de klus compleet te maken."

Zie [Zeven uitspraken van Intergamma-directeur Joost de Beijer op Retailtrends Live](#).

Redactie