

Sanitairwinkel geen prijsvechter

15-04-2016 09:00



Directeur Rob van Laarhoven: "Internet heeft als voordeel dat het transparant is. Dat is voor veel partijen een nadeel. Zeker als ze gewend zijn om veel kortingen te geven op oncontroleerbare brutoprijzen. De consument zit daar niet op te wachten en trapt daar niet meer in." Hoe positioneert Sanitairwinkel zich dan op prijsgebied? "We zijn heel vaak 10 tot 15% duurder dan de laagste prijsvechters. Consumenten hebben dat er voor over omdat ze bij ons netjes geholpen worden, binnen twee uur een reactie op een mailtje krijgen en fysiek bij ons terecht kunnen."

Tientje extra

"Als je dat biedt, kun je nog steeds geen € 100 extra vragen voor een toiletspot, maar wel een tientje. Goedkoper verkopen leidt niet tot meer-verkopen. Dat weten we uit ervaring. In het verleden vroegen we ons af of we mee moesten gaan met de lage prijzen die gevraagd worden voor de A-merken of eronder moesten gaan zitten. Met aanbiedingen verkochten we dan wel ietsje meer, maar als je alle marketing er aftrok, hadden we per saldo minder rendement."

Marc Nelissen