

Formido: elke dag redelijke prijzen

16-12-2016 09:00

Uitgave: week 26 - Actieperiode: 27 juni t/m 3 juli 2016.

Formido

deco bouwmarkt

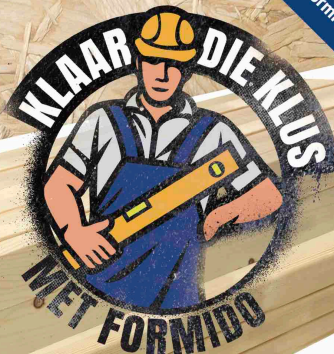
Meer dan
12.000 artikelen
uit ons assortiment
zijn ook online te
bestellen op formido.nl

Promopakken timmerhout

Promopakken timmerhout.
Ruw en geschaafd vuren.
In verschillende kop- en
lengtematen. Bijvoorbeeld:
ruw 22 x 48 mm, lengte 210 cm.
Verkoop per pak (8 st.).
Per meter.

↓
VAST
LAAG

0.57



DIT ARTIKEL
GRATIS
THUISBEZORGD
TIJDENS LOOPTIJD FOLDER

AAN DE SLAG!



DIT ARTIKEL
GRATIS
THUISBEZORGD
TIJDENS LOOPTIJD FOLDER



GRATIS
BOUWEMMER

Bij een aankoop
met je Formido
kluspas! (1 per klant)

OP=OP!



Wandtegels Softline

Mat wit, Afm.: 25 x 40 cm.
Verkoop per pak (1,30 m²): 25,35

18.19

Per m²:
19.50

13.99



Wand-/vloertegel Hard Rock Preto

Zwart, Afm.: 30 x 60 cm.
Verkoop per pak (1,26 m²): 32,75

21.41

Per m²:
25.99

16.99

Marketingmanager Miriam de Bruin: "We zetten een heel bijzondere maar ook moeilijke stap binnen retail. Ik ben er trots op wat we aan het doen zijn en dat wij breed draagvlak hebben onder onze ondernemers om deze stap te zetten. Een High-low prijsstrategie is met de opkomst van internet, grote internationale spelers en discountformules niet meer te handhaven. Prijzen worden steeds transparanter voor de consument. De tijd dat we de consument zelf konden laten kiezen waar ze hun korting op konden verzilveren door middel van een knipbon is niet meer van deze tijd."

Geen bonnen meer

Formido stopt vanaf januari op veel van zijn folders met een kortingsbon en zal het algemene prijsniveau terugbrengen. De Bruin: "Een moeilijke stap want we hebben de consument jarenlang met kortingsbonnen opgevoed en ze zijn nog steeds erg succesvol. Het is echter kiezen tussen korte termijn omzet en lange termijn geloofwaardigheid. In die zin is het eigenlijk ook geen keuze. Wij hebben de afgelopen maanden al een zachte landing ingezet. Minder generieke kortingen en meer onderscheidende acties op productniveau in combinatie met excelleren op toegevoegde waarde. Daar hebben we de leveranciers ook hard voor nodig. Zij kunnen niet meer copy-past dezelfde acties en beleid uitrollen over alle bouwmarkten. Wij zoeken partnership en maatwerk. Dat was onze centrale boodschap op de leveranciersdag en wij merken dat onze leveranciers daar gelukkig ook enthousiast op reageren en het als een kans zien. In dat licht is PPG een voorloper en dus terecht [Formido's leverancier van het jaar](#). Wij zijn zeer tevreden over de eerste resultaten."

Fall-back-scenario

Wat nou als de consument het niet pikt? "Wij hebben zeker een fall-back scenario maar vooral op lokaal niveau. Terugkeren naar de oude strategie is geen optie. Dat is echt een doodlopende straat waar we hoe dan ook uit moeten omkeren. Maar het kan natuurlijk zijn dat sommige winkels lokaal meer tijd nodig hebben."

Marc Nelissen