

Omzet vergroten in de taal van de doelgroep

09-02-2003 01:00

De topmerken bestrijden elkaar op kwaliteit en op technische snufjes terwijl aan de onderkant van de markt geknukt wordt op prijs: zo is het in het e-gereedschappenschap. Skil kiest daar echter een slimme positie tussen in. Met 'everything you need' voor de gelegenheidsklusser. Geen machines vol foefjes maar waar voor zijn geld en de zekerheid dat hij de klus ermee kan klaren. Sales director Robin van der Werf is ervan overtuigd dat zijn merk de category kan vergroten. Om te beginnen met de opvallende wrap case als najaarsactie.

Marc Nelissen