

Nieuwe ESS-opties

12-12-2019 08:38



“Binnen de VBS-markt zien we dat het moeilijk is om voetjes over de vloer te krijgen. In ons Erkend Sikkens Specialist programma voor 2020 blijft dat daarom een belangrijk speerpunt”, zegt Michiel van Haperen, salesmanager voor het VBS-kanaal. “Daarmee kunnen we een ondernemer helpen, want het is belangrijk dat een Sikkens-dealer zichtbaar is.”

Online bannering, content en e-learning

“Ook de oriëntatie voor de verflklus start steeds vaker online. Voor de ondernemer is het daarom van belang om al in een vroeg stadium online zichtbaar te zijn voor de consument. In ons plan voor 2019 gaven we al ondersteuning bij social media, door berichten op de tijdlijn van de winkel te plaatsen”, zegt Van Haperen. “In 2020 gaan we daar een stap verder in door bannering op A-websites aan te bieden. Denk aan websites zoals Funda en nu.nl, waarop we op basis van selectieve postcodes gaan adverteren.”

Ook zal er meer content aangeboden worden, met de focus op de merken Sikkens en Pure by Flexa. Een derde stap is de introductie van e-learnings op expertniveau. “Afgelopen jaar was erg succesvol met zo’n 300 deelnemers. In 2020 stellen we nog meer trainingen beschikbaar. Dit doen we op expert-level, waarmee dealers hun kennis kunnen verdiepen.” Sikkens biedt daarvoor verschillende onderwerpen aan, zoals binnen- en buitenlakken, kleurkeuze en buitenreparaties. “In maximaal een kwartier heb je nieuwe kennis en inzichten opgedaan en verdien je een certificaat.”

Roulerend klantenpanel

Een vierde, nieuw onderdeel is een roulerend klantenpanel van dealers. AkzoNobel wil, in samenspraak met ondernemers, tools ontwikkelen om het merk Sikkens meer te laten verkopen. “Voorheen kregen we via onze accountmanagers signalen, nu gaan we de informatie direct bij de bron ophalen. We willen nog beter weten wat dealers bezighoudt door face-to-face van gedachten te wisselen.”

Verkooptrainingen

Na de Sikkens Academy in het voorjaar was ook de najaars-Academy een groot succes. Deze trainingen hebben relevante onderwerpen die aanhaken op het seizoen, zoals de lakken in het voorjaar en muurverven in het najaar. Volgens Van Haperen zijn de reacties van de 250 deelnemers zeer positief. “De korte en roulerende workshops geven een mooie dynamiek. De individuele trainingen blijven we in winkel zelf doen. Die gaan over specifieke onderwerpen, bijvoorbeeld de bijverkoop of hoe je omgaat met internetprijzen.”

“Ieder jaar bespreken we met ESS-dealers welke tools ze in willen zetten. Dealers krijgen straks ook een mijnakzonobel-portal. Met één inlog krijgt iedere ondernemer een eigen pagina waarop hij alle info voor de webshop, e-learning en contactgegevens vindt. Alle informatie is straks makkelijker op één plek te vinden.”

admin