

Herhalingsaankopen door merkentrouw

31-03-2008 02:00

Als je het over houten vloeren en laminaten hebt, dan weet je ook dat onderhoud daar deel van uitmaakt. De werkelijkheid is vaak anders: bij de aanschaf wordt over onderhoud niet of nauwelijks gesproken, zodat de klant achteraf voor verrassingen staat. “Terwijl producten als houten vloeren en laminaat toch vragen om kwalitatief goede onderhoudsproducten en een goede, duidelijke communicatie hierover”, vult Peter de Heer, algemeen directeur van HG International, aan.

Marc Nelissen