

GammaWeert

22-06-2014 12:17

The poster features a blue header with the text 'actie dag' in white, 'zaterdag 21 juni' in white, and the 'GAMMA' logo in white on a dark blue background. Below this, the main text 'topmerken adviesdag' is written in large, bold letters, with 'top' in black and 'merken adviesdag' in blue. Underneath, 'bij GAMMA Weert' is written in blue. A red banner with white text reads 'Gratis Goodies*'. At the bottom, a blue box contains white text describing the event: 'een hele dag vol met professioneel advies, productdemonstraties, dag-acties, kluswedstrijden, gratis gadgets* en leuke activiteiten!'.

actie dag zaterdag **21** juni

GAMMA

topmerken
adviesdag
bij **GAMMA Weert**

Gratis Goodies*

een hele dag vol met professioneel advies,
productdemonstraties, dag-acties, kluswedstrijden,
gratis gadgets* en leuke activiteiten!

Op 21 juni namen meer dan 20 topfabrikanten hun plek in op de winkelvloer en het buitenterrein van Gamma Weert. Doel: laten zien dat je met als retailer samen met je fabrikanten meer bereikt. Plus: met inspiratie, informatie, beleving en enthousiasme minstens omzetgroei te realiseren. Zonder de eeuwige korting op alles. Deelnemers waren: Ferm, Gebro Sales, Karcher, Bosch, Fischer, Gardena (Husqvarna), Black & Decker, Stanley, Altrex, Bison, Graham & Brown, Akzo Nobel, PPG, SPS, JeweRet, Batavia, Velux, Weber-Beamix, Isover, Gyproc, Martens, Plieger en Schneider Electric.

Resultaat: 25% meer omzet dan dezelfde zaterdag in 2013. Zonder noemenswaardige korting. Plus heel veel enthousiaste klusklanten. Sommigen zelfs heel de dag in de winkel!

Aantekening bij die omzetplus:

- Vorig jaar was Gamma Weert alleen zaterdag open, nu ook zondag (gedeeltelijke verschuiving).
- Bestellingen van niet-assortiment-artikelen komen nog bovenop de +25%.
- Hoofdkantoor-team van Intergamma realiseerde een plus van 30% bij de bouwmarkt van het jaar, met hulp van generieke kortingsactie.

Verdere winstpunten

- Enthousiaste klanten vol inspiratie, goodwill voor winkel
- Klantcontact was zeer leerzaam voor iedereen
- Fabrikanteninfo op vloer leerzaam voor winkelpersoneel
- Contact tussen management lokale winkel en fabrikanten onschatbaar
- Uitwisseling tussen fabrikanten leidde tot 'cross-sell

Deze hele dag begon als een kwajongensgrap tussen Frank Heus (Bison) en Marc Nelissen (MIX). Tijdens een tour langs en aantal winkels stelde Heus stoer dat hij samen met een paar A-merkfabrikanten de kassa-omzet van een winkel stevig kon laten groeien. Puur op passie, inspiratie en informatie. Nelissen daagde hem uit dat waar te maken, betrok Bart Cox (Cox Bouwmarkten) er bij waarna het trio een plan smeedde dat uitmondde in de zaterdag van 21 juni.

[CHECK DE WERVINGSFOLDER DIE WE IN REGIO WEERT UITGAVEN](#)

Meer informatie en foto's in volgende berichten en in MIX 2014-5 (eind augustus).

Marc Nelissen