

Home Depot: 40% prof

28-04-2017 09:00



De sleutel is dat Home Depot de professionals helpt hun klus beter te klaren. Efficient qua tijd en qua geld. Tegelijkertijd helpt de bouwmarktketen amateurklussers op weg door ze op te voeden op het kluspad en meer zelfvertrouwen te geven.

Professionals krijgen een lagere - bulk - prijs en frequente updates over productbeschikbaarheid en innovaties. "We zijn close met onze aannemers. Zij hebben geen plattegrond nodig van de winkel, ze kennen de weg. Onze marketinguitdaging bij hen is relationeel. Hoe helpen wij hen 'to do a better job'?"

Voor de consument is een bezoek aan een Home Depot anders. Niet alleen anders dan die van een professional, maar van keer tot keer. "Ze komen hier gemiddeld zes keer per jaar en komen de ene keer papieren handdoeken halen of wasmiddel en de andere keer voor een keuken van \$ 30.000. Voor ons is het de grote uitdaging om per bezoek de juiste signalen op te pikken en de bijbehorende hulp te bieden."

[Een uitgebreid artikel over Home Depot lezen we in Adweek.](#)

Marc Nelissen