

Online-omzet Intergamma: +50%

24-05-2018 22:00

The screenshot shows the Intergamma website interface. At the top right, there are links for 'Selecteer je bouwmarkt' and 'Mijn GAMMA Inloggen' with a shopping cart icon. Below this is a navigation bar with the GAMMA logo and links for 'bekijk ons assortiment', 'klusadvies', 'service', and 'actie'. A search bar is positioned on the right with the placeholder text 'Zoek op merk, product of trefwoord'. The main content area features several promotional banners: 1. A large banner for 'Flexa strak in de lak' with a '1+1 gratis' offer, showing a woman painting a wall and several paint cans. 2. A banner for a Makita accuboormachine (type DF457DWEX6) priced at 199.00 (reduced from 259.00). 3. A banner for GAMMA laminaat Elan priced at 11.99 per m² (reduced from 19.95). 4. A banner for 'Aanbiedingen & acties' with a folder icon.

Volgens ceo Harm Jan Stoter is de groei te danken aan de duidelijke omnichannelstrategie van Intergamma.

Een van grootste online-DHZ-spelers

"E-commerce is een van de belangrijkste groeimotoren van Intergamma. Door de forse investeringen in de crosschannelstrategie is ons bedrijf uitgegroeid tot een van de grootste online spelers in de Benelux in doe-het-zelfartikelen.

Vooraf gemak

We zetten vooral in op het gemak voor de klant door de ervaring in de winkels, de apps en online op elkaar te laten aansluiten. Hierdoor kunnen klanten zich op allerlei manieren oriënteren en producten aanschaffen (crosschannel). Deze wisselwerking zorgt voor een hogere omzet door een betere conversie. Dit geldt met name voor de productcategorieën (tuin)meubelen, tuinhout, vloeren, raamdecoratie en deuren. Ook maken klanten steeds vaker gebruik van online diensten, zoals de voorraden in de winkels inzien of chatten met bouwmarktmedewerkers."

Marc Nelissen