

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 located on the right side of the navigation bar. The main content area features several promotional banners: 1. A large banner on the left showing a woman painting a wall with a roller, with a yellow box containing '1+1 gratis' and 'Flexa strak in de lak (1)'. Below this are several cans of Flexa paint. 2. A banner for a Makita accuboormachine (type DF457DWEX6) with a price of 199.00 (reduced from 259.00). 3. A banner for GAMMA laminaat Elan with a price of 11.99 per m² (reduced from 19.95). 4. A banner for 'Aanbiedingen & acties' with a right-pointing arrow. 5. A banner for a 'Folder' (brochure) with a right-pointing arrow.

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.

Vooral 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