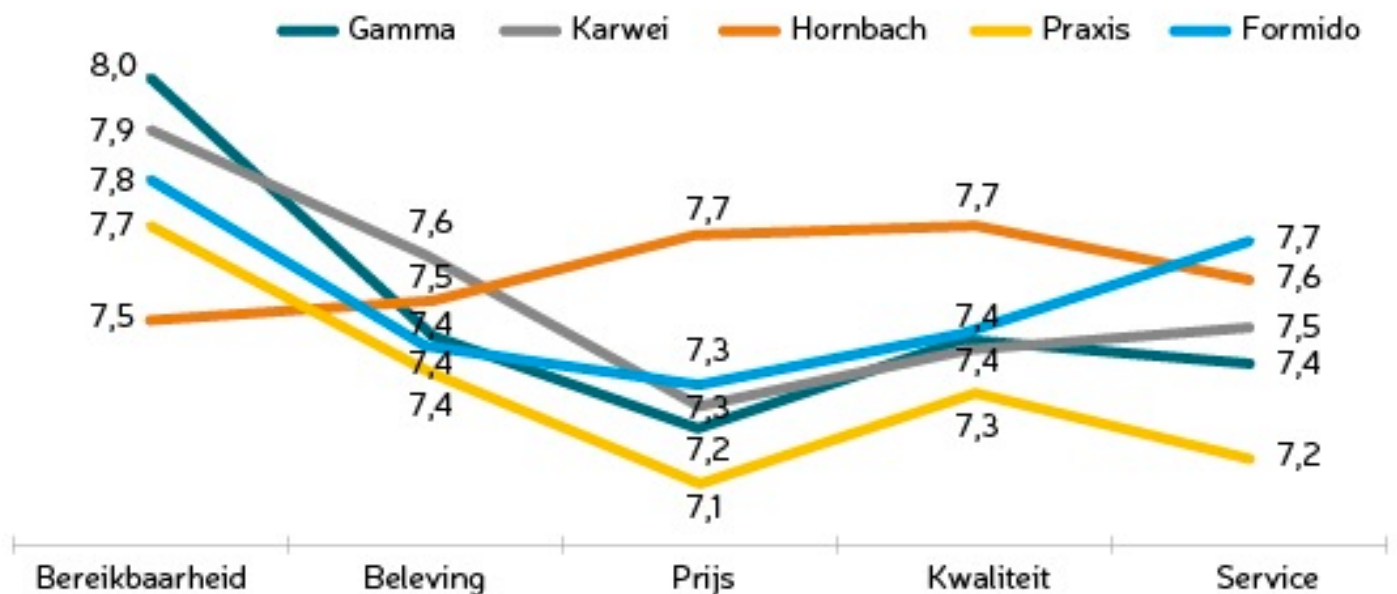


Welke klant kiest voor welke retailer?

23-02-2019 00:01



In Nederland zijn ruim 1.000 bouwmarkt vestigingen. Daarmee is de markt behoorlijk verzadigd, wat onderscheidend vermogen van belang maakt. Elke retail-formule heeft wel een idee waarmee zij zich willen onderscheiden en richt hun vestigingen daarop in. De vragen hierbij zijn natuurlijk of de consument de ideeën en de positionering van de retailer ziet en zijn of haar voorkeur voor aankoopplaats daarop aanpast. USP Marketing Consultancy heeft meer dan 1000 consumenten gevraagd naar welke bouwmarkten zij gaan en hoe zij de vijf grote dhz-retailers (Gamma, Karwei, Praxis, Formido & Hornbach) beoordelen op vijf aspecten: Bereikbaarheid, beleving, prijs, kwaliteit en service.

admin