

Aan alles gedacht

22-02-2019 13:07



Manager Marketing Communicatie Frank van Putten straalt als hij de noviteiten toelicht. “De punt achter ‘Aan alles gedacht.’ hebben we bewust gekozen. Wat ons betreft spreken we die er ook steeds bij uit. Het versterkt namelijk de boodschap: Skantrae denkt echt aan alles. Van de producten en accessoires tot de dienstverlening en service aan onze dealers en hun klanten, de verwerkers. We hebben het gehele proces niet alleen in beeld, we spelen daarin van A tot Z ook echt een actieve rol.”

Specialist en kenner

In de voorgaande drie edities van MIXpro is Skantrae gepresenteerd als ambitieuze en innovatieve deurenfabrikant die houten binnen- en buitendeuren maakt, bewerkt en levert. Van standaard boarddeur tot luxe (maatwerk) Prestige-uitvoering of trendy zwarte SlimSeries. Met als belangrijkste usp misschien wel het eigen bewerkingscentrum in Zevenaar waar vakspecialisten dagelijks deuren klant-specifiek kunnen bewerken en voorbereiden zodat deze ter plaatse eenvoudig en snel afgehangen kunnen worden.

Ook als het gaat om beslag en andere accessoires is Skantrae al vele jaren een vertrouwde partner van de vakhandel. De kennis en kunde van de medewerkers, gecombineerd met onder andere de sterke voorraadpositie werd en wordt alom gewaardeerd. “Maar Skantrae doet veel meer en dat is bij veel van onze klanten niet bekend”, aldus Algemeen Directeur Dinno van Breugel.

Projectservice

Een van die belangrijke toegevoegde waarden die Skantrae biedt voor de bouwmaterialengroothandel en de

verwerker is de Skantrae Projectservice. Daarmee stelt Skantrae de groothandel in staat om zijn klanten – de aannemers – volledig te ontzorgen als het gaat om luxe deuren. Zo kan bij de groothandel waar de aannemer inkoopt een speciale ‘koperskeuze-showroom’ ingericht worden waar hij zijn klanten naartoe kan sturen. Bij exclusieve of kleinschalige CPO-projecten (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap) kiest de opdrachtgever zelf vaak de deuren uit. “Hoe handig is het dan dat de aannemer hiervoor kan doorverwijzen naar de bouwmaterialengroothandel?”, aldus Jelmer de Laat, Project Manager. Ook het inmeten, bewerken en afhangen kan Skantrae binnen de Projectservice desgewenst verzorgen.

Kennispartner

Belangrijk in de relatie met de dealers is een nauwe samenwerking en wederzijds vertrouwen. “Dat vertrouwen is om meerdere redenen belangrijk”, zegt Ralf Roozeboom, Manager Professionele Markt. “Zeker in de bouw geldt: afspraak is afspraak. Of het nu gaat om levertijden of kwaliteit, je moet op elkaar kunnen terugvallen. Onze deuren, beslag en andere producten bieden die zekerheid. En ook als het gaat om levering en support gelden we als een goede en betrouwbare partner. Maar daarmee zijn we er niet. In het ondersteunen van onze klanten willen we blijven investeren en innoveren. Waar kan het sneller en nog beter?”

Hoe kunnen we een nog betere kennispartner zijn en worden?”

Het antwoord op die vragen is deels terug te vinden in de recent gelanceerde webportal. “Hiermee zorgen we dat we nog dichterbij onze dealers komen en hen nog beter in staat stellen deuren te verkopen. In de portal is namelijk alle informatie te vinden over onze deuren, beslagsets, glas en andere toebehoren.”

De aangesloten Skantrae-dealer kan eenvoudig inloggen, zodat hij in het afgeschermd deel van de portal komt. “Door de koppeling van inspiratie aan de voorkant en voorraad-, leverings- en prijsinformatie aan de achterkant helpen wij onze dealers bij de verkoop”, aldus Van Putten.

Nieuw dealerconcept

Bovenstaande elementen en innovaties zijn allemaal terug te vinden in de meest recente vernieuwing: het dealer-showroomconcept dat tijdens de BouwBeurs in Utrecht is gepresenteerd. “Een introductie waarvan we echt veel verwachten”, zegt Van Putten enthousiast. “Zeker gezien de positieve reacties van enkele dealers die al een voorproefje hebben gehad. Dit concept gaat op de winkelvloer echt helpen, gaven zij ons terug.”

De nieuwe presentatie bestaat uit een wand die modulair met behulp van verschillende panelen te configureren is. Van Putten: “De volgorde is altijd dezelfde, te beginnen met deuren. Deze kunnen worden gepresenteerd in een kozijn zodat ze (werkend) open en dicht kunnen, maar ook in een schuifkast met zelfs 12 stuks. Mensen willen altijd voelen, het moet tastbaar zijn.” Vervolgens plaatsen we een paneel met accessoires, krukken, architraven, plinten etc. Daarnaast een wand met brochure en prijslijsten. We hebben recent al onze brochures vernieuwd en alles opnieuw gefotografeerd. Hierdoor zijn onze brochures nog meer verkooptools geworden zodat klanten het Skantrae-gevoel echt mee naar huis kunnen nemen.”

Gevoel en sfeer

In de nieuwe showroompresentatie is volgens Frank van Putten over de hele linie meer aandacht voor sfeer en beleving gekomen. “Zo hebben we direct naast de brochurewand een paneel gemaakt met een grote vullende sfeerfoto. Als de dealer daar met zijn klant voor staat, wanen ze zich echt in de Skantrae-wereld.”

Aan dit paneel hangt een 32-inch scherm waarop de dealer via een tablet met de app of de portal van Skantrae met de klant de collectie kan bekijken en deuren kan samenstellen. “Ook kunnen klanten hun thuis geconfigureerde deur meenemen en in de showroom verder afmaken of bestellen. Bij dit paneel komt tevens een tafel met stoelen zodat daar echt de verkoop kan plaatsvinden.”

Meer een verkoopinstrument

Vervolgens wordt de Skantrae-showroompresentatie afgesloten door een paneel met daarop een visual in de nieuwe huisstijl met de nieuwe pay-off ‘Skantrae: Aan alles gedacht’. “Dat is in onze ogen het sterke aan de nieuwe pay-off. We doen zoveel meer dan alleen deuren. ‘Aan alles gedacht.’ is ook door dealers te gebruiken

bij de afronding van een klantgesprek. Hebben we aan alles gedacht? Ons nieuwe dealerconcept is dan ook veel meer dan alleen een presentatie van onze producten, het is nadrukkelijker op de uiteindelijke verkoop gericht. Daarmee helpen we onze dealers actief met de verkoop.”

Trots

“Een verhaal waar we trots op zijn en waarin we geloven”, zegt Ralf Roozeboom, zichtbaar genietend op de beursstand in Hal 10 van de Jaarbeurs. “Op deze plek tonen we alles wat we te bieden hebben en dat mogen alle bezoekers weten. We laten zien dat we waarde toevoegen voor onze dealers en voor zijn klant. En dat we onze kennis marktbreed kunnen en willen inzetten. Aan alles denken, dat is wat we doen.”

Slimme smalle panelen

Bij de ontwikkeling van de nieuwe presentatie speelt flexibiliteit een grote rol. “Het is een modulair systeem, dus per dealer aan te passen. Maar de standaardpresentatie met daarin alle bovengenoemde onderdelen past qua afmeting bij nagenoeg al onze huidige dealers. En als een dealer meer ruimte wil vrijmaken om meer deuren in het kozijn te presenteren, kan dat. We kunnen het zo uitgebreid maken als de dealer het zelf wil.”

Maar de flexibiliteit zit ook in de mogelijkheid om het assortiment actueel te houden. Van Putten: “Vooral bij beslag zie je nog wel eens dat er oude – en soms zelfs niet langer leverbare – producten getoond worden. Wij hebben er daarom bewust voor gekozen deze panelen smal te houden zodat ons merchandise team eenvoudig een nieuwe kan meenemen en die kan vervangen bij een bezoek aan de dealer.” Deze panelen zijn 60cm breed en kunnen in Zevenaar al voorzien worden van een nieuwe collectie deurbeslag.

admin