

“ Service bieden die verkoop echt makkelijker maakt”

25-02-2020 00:01



Frank van Putten, Hoofd Marketing van Deli Home, vertelt op het hoofdkantoor in Gorinchem op welke meerwaarde dealers kunnen rekenen. Binnen de zes productcategorieën deuren, hout, opbergen, vloer & trap, horren en sanitair levert Deli Home aan de bouwmaterialengroothandel, industrie, retail, woninginrichters en online.

“De bouwmaterialengroothandel vormt met 20 procent van de omzet een belangrijk afzetkanaal voor Deli Home. Middels waarde verhogende services en oplossingen willen we het afzetaandeel via dit kanaal nog meer laten groeien en bestaande relaties intensiveren.”

Stevige positie

Met de merken Skantrae en Weekamp bedient Deli Home de professionele markt en heeft zich met deze twee merken inmiddels een stevige positie op die markt verworven.

De lijst met toonaangevende toeleveranciers voor de bouw die Deli Home in Nederland tot haar klantenkring mag rekenen, bevestigt die stevige positie in dat professionele kanaal. Bouwmaterialengroothandels als BMN, Bouwcenter, Bouwmaat, Jongeneel, Pontmeyer en Raab Karcher tonen de slagkracht van Deli Home.

Groei

Stevige positie of niet, Deli Home heeft zijn zinnen gezet op verdere groei en wil daarvoor binnen alle zes productcategorieën de assortimenten en services verder uitbreiden. “Vooral in het doorontwikkelen van onze

services zien we grote kansen. Wij willen service bieden die onze klanten echt in staat stelt om de producten makkelijker en beter te verkopen. Dat doen we bijvoorbeeld door een zo compleet mogelijk assortiment aan te bieden”, zegt Van Putten.

Als voorbeeld noemt hij het leveren van accessoires en bewerkingen bij deuren en maatwerkkasten. “Behalve uit deuren, kan de verwerker ook kiezen uit verschillende series deurbeslag. Ons uitgebreide assortiment plinten, profielen en lijstwerk is overzichtelijk gesorteerd in een speciaal ontworpen lijstwerkkast voor extra gemak bij de klant. Daarmee vindt de vakman alles wat hij of zij wil hebben op een en dezelfde plek. Onze dealers kunnen op die manier een totaalpakket verkopen.”

Grote publiek

Volgens Van Putten geldt voor alle productcategorieën dat het aanbod altijd ‘volgens de laatste trends’ is en daarmee een grote doelgroep aanspreekt. “Onze producten zitten op de mainstream-trend en sluiten daarmee naadloos aan op de wensen van het grote publiek. Ook dat is een zekerheid voor onze dealers. Je hebt producten in de groothandel waarnaar een grote groep consumenten – en daarmee ook professionals – op zoek is.”

Configuratoren

Een van de belangrijke troeven van Deli Home zijn de verschillende configuratoren die aangeboden worden. “Slimme online tools waarmee consumenten thuis of bij de dealer zelf hun deuren of kasten kunnen samenstellen. Voor de dealers zijn deze tools bijzonder aantrekkelijk omdat daarmee volledig klantspecifiek deuren en kasten kunnen worden samengesteld waardoor de consument het als een service van de betreffende dealer ervaart.”

Samen met de sfeerimpressies, productvideo's, goede brochures en marketingondersteuning brengt Deli Home sterke merken naar de bouwmaterialengroothandel. Van Putten: “Merken die vertrouwen uitstralen en de verwerkers en consumenten een goed gevoel geven. Daar draait het om.”

Digitale timmerfabriek

De positie van bronleverancier geeft Deli Home in de relatie met dealers een voorsprong ten opzichte van pure handelshuizen. “Wij breiden onze productie steeds verder uit waardoor we sneller en beter maatwerk kunnen leveren. Gestuurd vanuit onze configuratoren willen wij de digitale timmerfabriek van de toekomst worden.” De kansen en mogelijkheden daarvoor zijn groot. “We hebben binnen de retail al de nodige ervaring opgedaan met category management. Deze kennis en ervaring zetten we nu ook in binnen het professionele kanaal. Alleen die kennis biedt al een voorsprong”, zegt Van Putten.

Afstemmen

Die voorsprong maakt het bijvoorbeeld mogelijk om maatwerkproducten uit verschillende productcategorieën op elkaar af te stemmen. “Een consument die een maatwerkdeur koopt, wil daar misschien wel een bijpassende kast op maat bij. Zo kun je denken aan vier of vijf deurenseries waarbij je ook passende kastenseries op maat hebt.”

Matchende assortimenten over de productcategorieën heen, aldus Van Putten. “Hetzelfde geldt voor onze vloeren en trappen. Ook daarvan kun je series maken die op elkaar aansluiten. Zo maak je maatwerk gemakkelijk en bereikbaar en voegen wij als Deli Home waarde toe voor onze dealers.”

Projectservice

Toegevoegde waarde voor de bouwmaterialengroothandel en de verwerker biedt Deli Home ook met de Skantrae Projectservice. Daarmee wordt de groothandel in staat gesteld 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 de aannemer 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?”, zegt Van Putten. Ook het inmeten, bewerken en afhangen kan Deli Home binnen deze Projectservice desgewenst verzorgen.

Exclusiviteit

Hoe zorg je ervoor dat je de relatie met al je dealers tevreden houdt zonder continu over de prijzen te discussiëren? Volgens Van Putten kan dat prima door bijvoorbeeld exclusiviteit te bieden. “Geen merkexclusiviteit, maar wel een maatwerk en services pakket binnen het assortiment dat een dealer verkoopt. We hebben sterke merken die dealers graag willen voeren. Door ze de mogelijkheid te geven binnen die merken hun eigen assortimenten aan te bieden, kunnen ze toch exclusiviteit aan hun klanten leveren.” Om die assortimenten goed samen te kunnen stellen is het belangrijk om samen met de dealers te kijken naar doelgroep en toekomstplannen.

Digitale timmerfabriek

De ambitie om de digitale timmerfabriek van de toekomst te worden, krijgt nu al vorm met het Skantrae Bewerkingencentrum en Weekamp Maatwerkservice. Frank van Putten: “Met beide concepten werken we volgens de drietrap ‘inspire, configure & create’. We inspireren consumenten en ook professionals met sfeerimpressies en mooie voorbeelden. Via de online configurator kan vervolgens eenvoudig een deur of kast op maat geconfigureerd worden. Daarna volgt de productie, levering en – indien gewenst – de montage.”

admin