Karwei: Styliste op afspraak

23-09-2020 14:39

Woonstijlen zagen we al eerder in de Q-winkels van Karwei. Actuele trend-sets die je overal in de omnichannel-omgeving ziet: in de folder, op de website en in de webshop, op de koppen in de winkels en dwars door alle assortimenten heen.

Niet dat Karwei dat bedacht heeft, in de woninginrichting en de VBS-sector zulke preselecties al langer. Maar voor de bouwmarkten loopt Karwei in haar Karwei-Q-concept daarmee sinds 2018 vooruit. Hornbach introduceert deze week ook zijn woonstijlen om de consument door de bomen het bos te laten zien met mooie preselecties van woonartikelen die goed bij elkaar passen én trendy zijn.

Persoonlijk stijladvies ín de winkel

Precies dáárom zet Karwei nu de volgende stap: Karwei Stijl&advies. Om de consument te helpen bij de keuze van zijn favoriete woonstijl en de juiste en bijpassende combinatie van woonartikelen te maken om zijn of haar woondroom waar te maken. Want de juiste stijl bepalen is één, maar de kleur verf, bij het juiste behang te combineren is nog niet zo makkelijk. Zeker niet als je daar ook matchende verlichting, raamdecoratie, een vloer of een karpet en zelfs een deur bij zou willen combineren.

Advies = omzet

Voorheen had Karwei al stylisten in de winkel op bepaalde tijden en in het Q-format merkte de formule dat inzet van meer personeel meer omzet bracht. Oud-directeur Machiel van der Sluis zei bij de opening van Karwei's Flagshipstore in Amsterdam al dat iedere styliste zichzelf makkelijk terugverdient: “In deze winkels komt het voor dat je twee uur met een klant zit voor een order van € 2.500. Dat is heel anders dan je vanuit je

bouwmarkt-dna gewend bent.” In de winkels in Uden, Goirle en Amsterdam werkt Karwei met drie soorten medewerkers. De eerste groep is op goederen en logistiek georiënteerd. De tweede groep bestaat uit ‘gewone’ verkopers en de derde groep uit speciaal opgeleide verkoopmedewerkers. Van der Sluis: “De derde groep komt ‘on top of’ de reguliere bezetting. Daar zijn we nu mee aan het experimenteren. Kunnen wij dat? Welke mensen uit groep twee kunnen naar drie en hoeveel mensen kunnen we ‘on top of’ plaatsen?” In ieder geval zien we dat aandacht scoort. Als we meer medewerkers uit de derde groep op de vloer hebben, stijgt de omzet, dat is inmiddels duidelijk.”

Eén op één

Maar dan moest de klant doorgaans op dát moment binnenlopen en aanschuiven. Deze persoonlijke styliste boekt de consument op een moment dat het hém of haar uitkomt en is helemaal persoonlijk en één op één. Dat doet Karwei dus met een Stijl&advies in een persoonlijke 1-op-1 afspraak in de bouwmarkt. Daarin maakt de styliste in overleg een heldere schets, kleuradviezen en een productlijst. De afspraak maak je online en het advies kost € 59,-. Bij aankoop (in de winkel of online, van tenminste € 500,-) binnen een maand na dat adviesgesprek krijgt de consument de advieskosten terug.

Meer lezen over Karwei-Q***?***

- *Check het artikel over* de eerste Q-Karwei (Uden)*,*
- *de* Q-Karwei in Heesch
- *en* de Q-Karwei in Goirle*,*
- *de f*lagshipstore Karwei-Q in Amsterdam
- *en* de onderhuidse ombouw van klassieke Karwei-winkels met Q-elementen.

Redactie