



Sådan hjælper vi slutkunden med at vælge

Hornbaek og Scandiwood fortæller her om baggrunden for deres seneste salgskoncept til at guide og inspirere kunden – det kan også løfte salget i byggemarkedet

Af Dorthe Kidmose Mølby

Vi har alle prøvet at stå i en tømmerhandel eller et byggemarked og været i tvivl om, hvad vi skal vælge. Vi ønsker alle at komme hjem med det rigtige produkt, som opfylder vores behov, således at vi ikke skal afsted én gang til.

Vi har brug for hurtigt at blive introduceret til en høj grad af produktkendskab og produktvejledning. Det kan være ganske vanskeligt at have tilstrækkelige ressourcer til helt at opfylde disse behov.

Hos Hornbaek og Scandiwood har vi erkendt behovet, og vi har besluttet, at vi vil gøre vores til at bidrage med den nødvendige faglighed.

Det rigtige valg

Vi har sat fokus på fire tiltag:

- 'Den tavse sælger'
- Monteringsvejledninger
- Inspirationsmateriale
- Hjemmeside

- Vores vision i både Hornbaek- og Scandiwood-regi er, at vi vil hjælpe slutkunden til at træffe de rigtige valg, forklarer ejer Peter N. Andersen.

- Vi vil gøre det enklere og mere inspirerende for kunden, når det drejer sig om lister og alle typer plader til hjemmet (bordplader, hylder, vinduesplader mm).

Vi mener at kunne bidrage som eksperter på disse områder på en sådan måde, at det vil kunne medvirke til at løfte salget hos vores forhandlere.

Listekoncept

- Vi har i foråret introduceret et listekoncept, som allerede er godt implementeret i tømmerhandlere og byggemarkeder i hele landet, siger Peter N. Andersen.

Med listekonceptet opdeles lister til hjemmet i fem forskellige kategorier, som er tydeligt markeret med hver sin farve. Har kunden f.eks. brug for en liste i forbindelse med montering af gulv, vil han skulle koncentrere sig om at kigge i det orange område. Her finder man lister i alle typer af materialer fra træ til hvidmallet træ, til MDF og plast. Listekonceptet er også omdrejningspunktet på hjemmesiden, så man hjemmefra eller via sin smartphone har mulighed for at guide sig frem til den rigtige liste.

Bordplader

Når det drejer sig om valg af bordplader, er der typisk rigtig mange overvejelser, man skal forholde sig til for at komme hjem med det rigtige produkt.

Nogle har måske kun forholdt sig til, hvilket udseende køkkenbordpladen skal

have uden at skele til funktionalitet eller grad af vedligeholdelse. En bordplade kan bruges til mange andre ting end til den åbenlyse brug som bordplade i køkkenet. Scandiwood vil gerne være med til at inspirere slutkunderne til spændende projekter i hjemmet.

Brug f.eks. bordpladen til at bygge et skrivebord, en bæk, som top på en kommode, skænk, spisebord mm.

Ved hjælp af bl.a. inspirerende fotos, produktbilleder, monteringsvejledninger, vedligeholdelsesvejledninger og produktinformation guider vi kunden frem til lettere at kunne foretage sit valg.

Nyeste teknologi

Hornbaek og Scandiwood satser på at være helt fremme med brugen af den nyeste indenfor kommunikationsteknologi for at gøre det enklere og mere inspirerende for slutkunden at foretage sit valg.

- Vi har efterhånden en række monteringsvejledninger og gør-det-selv projekter på hjemmesiden, som kan downloades eller ses som video. På denne måde kan vi vejlede kunden både i forberedelsesfasen, indkøbsfasen, og når arbejdet i hjemmet skal gøres, siger Peter N. Andersen.

- Senest arbejder vi på udvikling af et mobilsite på listeområdet, som skal gøre det endnu simplere at finde frem til den rigtige liste, når man står med smartphonen i hånden ude i butikken. Ved at scanne en QR-kode kommer man ind på mobilsite, der smart guider kunden med lige nøjagtigt de oplysninger, der er brug for på en overskuelig og inspirerende facon.

Virksomheden forventer fremadrettet at kunne tilbyde endnu mere involvering i salgsprocesserne til gavn for både tømmerhandlere, byggemarkeder og deres kunder. Se evt. mere her: www.hornbaek.com eller på YouTube: Scandiwood - YouTube og Hornbaek - YouTube.