

Totaalconcept voor accessoires

01-09-2018 00:04



“[Easyfiks](#) is een concept dat zijn oorsprong kent in de elektrovakhandel”, zegt Willem-Anton van der Graaf, projectmanager winkelinrichting bij Beekman. “Door de zichtbaarheid van de accessoires en verbruiksartikelen neemt de verkoop toe en de traffic naar de winkel stijgt. Het is een verlengstuk voor je dienstverlening die een enorme vlucht in omzet maakt.” Inmiddels staat het concept op ruim 100 locaties in Nederland.

Hoge omloopsnelheid

“Marges op apparaten zijn teruggelopen, daarbij komt dat een consument gemiddeld slechts eenmaal in de zeven jaar een apparaat vervangt. De omloopsnelheid van accessoires ligt vele malen hoger en levert meer op”, aldus Van der Graaf. Het Easyfiks concept bestaat uit verbruiksartikelen en accessoires voor huishoudelijke apparaten van A-merken en de eigen Easyfiks-lijn. “We leveren altijd maatwerk bij een winkel, waarbij we samen kijken naar het assortiment, de huisstijl en de wijze van samenwerken. Een gemiddelde Easyfiks-corner beslaat zo’n 40 m2. Daarnaast bieden we ook een servicewand voor achter een balie, waar we productgroepen gericht op impulsaankopen en verbruiksgoederen compact presenteren.”

Behoefte vanuit dhz

Binnen het concept kunnen ondernemers kiezen uit producten voor de keuken, huishouden, multimedia, cartridges, elektra en verzorging. Van der Graaf: “De aanvulling voor dhz zit in verbruiksartikelen zoals

multimedia kabels en vervangingsartikelen, bijvoorbeeld stofzuigermonden. Vooral de smarthome oplossingen zijn aan een opmars bezig.”

Beekman B.V.

Achter het Easyfiks concept gaat het familiebedrijf Beekman schuil. Voor alle apparatuur waar een stekker aan zit, ongeacht het merk, leveren zij de losse onderdelen en accessoires. “We krijgen steeds meer vraag vanuit dhz. Vaak zeggen ondernemers: wij zijn al bij onze klant in huis, dus kunnen we ook reparaties en onderhoud verzorgen.”

Dealerondersteuning

“Vanuit Beekman ondersteunen we dealers ook met marketingmiddelen”, zegt Debby Kiliç-Beekman die daarvoor verantwoordelijk is. “Voor Easyfiks kunnen ondernemers gebruikmaken van lokale advertenties, uitingen buiten de winkel, events en POS-materiaal. We ontzorgen ondernemers zoveel mogelijk, zodat zij zich nog meer kunnen focussen op hun business. Klanten kunnen 24/7 online bestellen, waarbij dropshipments mogelijk zijn. Orders die voor 18u bij ons binnen zijn, worden dezelfde dag nog verstuurd en we bieden nachttransport aan.” Het Beekman assortiment bestaat uit ruim 10 miljoen artikelen. “We nodigen ondernemers uit om tijdens de Vakhandelbeurs kennis met ons te maken. Deze beurs is op 9, 10 en 11 september in Vianen. Meer informatie staat op www.vakhandelbeurs.nl.”

Harwin Kout – EP: Gieten

“Als je wat wilt verdienen, dan kun je dat het beste met accessoires en onderdelen doen. We zijn begonnen met twee meter en hebben nu 18 meter staan. Zodra klanten er bekend mee raken, dan gaat het lopen. Momenteel is het 20% van onze omzet, en dat in een dorp.”

“Zet je het groots neer, dan geef je meer beleving. Ik verkoop artikelen waarvan ik het nooit verwacht had, bijvoorbeeld stoppen voor de meterkast. Ook zijn we in de regio bekend met knoopcellen. Het werkt voor ons tweeledig: het geeft meer traffic en meer contacten. Daarnaast nemen we het mee als we bij de klant zijn: dan geven we proactief advies of we lossen problemen aan apparaten op. En we zijn heel tevreden over Beekman. Als andere bedrijven 70% zouden doen hoe zij het doen, dan gaat het goed bij die bedrijven.”

[Meer info? Check www.easyfiks.nl](http://www.easyfiks.nl)