

Decorette: “Consumenten een compleet woonadvies geven”

18-10-2022 07:00



In het nieuwe winkelconcept van Decorette is met behulp van inspiratiekamers en werkstations ruimte gecreëerd voor nog meer persoonlijk woonadvies. Ook hebben de woonateliërs een nog luxere uitstraling dan de Decorette winkels al hebben. “Consumenten komen op afspraak in de winkel, waar ze uitgebreid geadviseerd worden. Aan ons de opdracht om te zorgen dat de marketingmix op orde is en de ondernemer de tools te bieden waarmee de consument optimaal geïnspireerd en geadviseerd kan worden”, zegt Van Dongen.

Maak het visueel

Het visualiseren van het woonadvies is volgens Van Dongen een noodzakelijke volgende stap. “Als we een vakantie willen boeken, hebben we op internet alles al kunnen zien voordat we op reis gaan. Die mogelijkheid willen wij consumenten ook bieden als het gaat om de inrichting van hun woning. Niet alleen een statisch ontwerp maken, maar ook tonen hoe het er straks in de woning echt gaat uitzien.”

Daarvoor werkt Decorette met een unieke plug&play tool waarmee de stylist eenvoudig het advies kan verrijken. “Die techniek, gecombineerd met het creatieve persoonlijke advies, gaat een belangrijke meerwaarde zijn in de winkels.”



Duurzaamheid actief verkopen

Binnen Decorette is duurzaamheid al langer een thema, maar de komende jaren wil de formule nog meer de nadruk leggen op de actieve verkoop van duurzamere producten. "Voor onze moederorganisatie EK Retail in motion is duurzaamheid een heel belangrijk thema. Vooral binnen de fashion- en sportretail zijn ze op dit vlak al veel verder dan in onze branche dus daar kunnen we veel van leren", zegt de formulemanager. "Duurzaamheid moet een vanzelfsprekendheid worden in onze winkels."

Die duurzaamheid gaat volgens Van Dongen veel verder dan alleen de vraag waar materialen vandaan komen. "Je kunt een consument ook wijzen op de rol die bepaalde producten of materialen spelen bij het besparen op energiekosten in huis. Ik krijg wel eens van een ondernemer te horen dat die vraag eigenlijk nooit gesteld wordt, maar juist daarin ligt dan de kans. Door de consument in je winkel er bewust van te maken dat hij energie kan besparen door voor dat type gordijn te kiezen, krijgt het advies dat je geeft meerwaarde."



Smart Home

De opmars van huisautomatisering is voor Decorette aanleiding om ook Smart Home een belangrijke rol te geven in de winkels. “Bij Smart Home staat alles in het teken van het digitaal ontzorgen. Van de verlichting en verwarming tot de zonwering, raambekleding en tuinsproeiers, we willen het steeds meer via onze smartphone of hubs kunnen bedienen. Omdat een groot deel van onze assortimenten zich goed leent voor automatische bediening, is het belangrijk dat we opgeleid zijn en vanuit die kennis goed kunnen adviseren. Dat betekent dat naast de functionaliteit ook de techniek erachter, de elektra, aandacht krijgt. Een ontwikkeling die voor een andere rol van de ondernemer zorgt. Goed woonadvies vraagt steeds meer specialisme. Om ondernemers daarbij te ondersteunen, gaan we gerichte opleidingen bieden zodat ze daarmee vakkundig kunnen adviseren.”

Lokaal en persoonlijk

Nu in de periode na de coronapandemie blijkt dat de samenleving blijvend is veranderd, ziet Van Dongen dat het DNA van Decorette nog steeds naadloos aansluit op de maatschappelijke wensen en behoeften. “De trek vanuit de stad naar het platteland zet blijvend door, net als de ontwikkeling dat veel minder mensen weer volledig terug willen naar kantoor. Dat heeft gevolgen voor de eisen die mensen stellen aan de inrichting van hun woning. Lokale aanwezigheid en persoonlijk advies blijven dus belangrijk en Decorette is al sinds de start 50 jaar geleden lokaal en persoonlijk.”

Mobiele winkel

Om die lokale aanwezigheid te vergroten ontwikkelde Decorette al voor de coronapandemie een mobiele winkel. Een winkel op wielen waarmee de ondernemer naar de consumenten thuis gaat. “Een concept waarmee we de afgelopen jaren veel hebben kunnen leren en wat nu klaar is om echt breder uit te rollen”, zegt Van Dongen.

De mobiele winkel is vooral bedoeld om de witte vlekken in het land in te vullen. “De ondernemer heeft in principe zijn eigen gebied, maar kan indien gewenst ook samenwerken met een bestaande fysieke winkel. Bijvoorbeeld om de uitgebreidere collecties te kunnen tonen in een showroom.”

Vrijheid voor ondernemer

Decorette wil het aantal mobiele winkels de komende jaren uitbreiden om ook zo het persoonlijke en lokale karakter te blijven behouden. Voor millennials kan een mobiele Decorettewinkel een interessante optie zijn. “Als ondernemer heb je de vrijheid om je eigen werktijden te bepalen. Zo plan je de afspraken op de momenten die jou uitkomen. Die vrijheid in combinatie met een eigen winkel past goed bij de wensen en eisen die millennials stellen aan hun werk. Maar ook voor bijvoorbeeld ondernemers die nu aan het eind van hun carrière zitten en geen zin meer hebben om iedere week zes dagen in hun winkel te staan, kan het een interessante optie zijn.” Decorette zorgt aan de achterkant voor de afspraken en marketingondersteuning.

Complete woninginrichter

De ontwikkelingen passen volgens Van Dongen bij de groei die Decorette in de 50 jaar van haar bestaan heeft doorgemaakt. “In de jaren ’70 en ’80 waren we vooral actief in verf en behang, maar vanaf de jaren ’90 hebben we ons steeds meer als complete woninginrichter gepresenteerd. Het grootste deel van de consumenten dat bij Decorette komt, wil een totaaladvies en dat kunnen onze ondernemers dankzij het totaalassortiment bieden.”

Eigen mbo-opleidingen van Hubo

Net als andere technische en vakgerichte branches kampt ook de woninginrichting al enige tijd met personeelstekorten. Van Dongen: "Zeker aan de monteurs die bij de mensen thuis de bevestiging en afwerking van de producten moeten verzorgen, is een groot gebrek. We zijn daarom twee jaar geleden al begonnen met een eigen mbo-opleiding waarbij de leerlingen vier dagen werken en een dag naar school gaan. Zo dragen we zelf actief bij aan de scholing van nieuwe mensen binnen Decorette", zegt Van Dongen.

De eerste groep leerlingen is inmiddels klaar en heeft de gecertificeerde mbo-opleiding afgerond. "We beginnen dit schooljaar met de mogelijkheid om ook deelcertificaten te halen. Daarmee kunnen deelnemers die vakken als Nederlands of Engels niet meer nodig hebben, zich in blokken van acht weken richten op een specifiek vak, bijvoorbeeld houtbewerking. Hierdoor zijn ze sneller volledig en gediplomeerd inzetbaar voor de ondernemers."

Decorette, Hoevelaken, 033.253.29.11, info@decorette.nl www.decorette.nl

Redactie