

"Uw nieuwe wasmachine of droger kunnen wij meteen voor u aansluiten."

DE MAATWERKOPLOSSINGEN VAN EP:TUMMERS

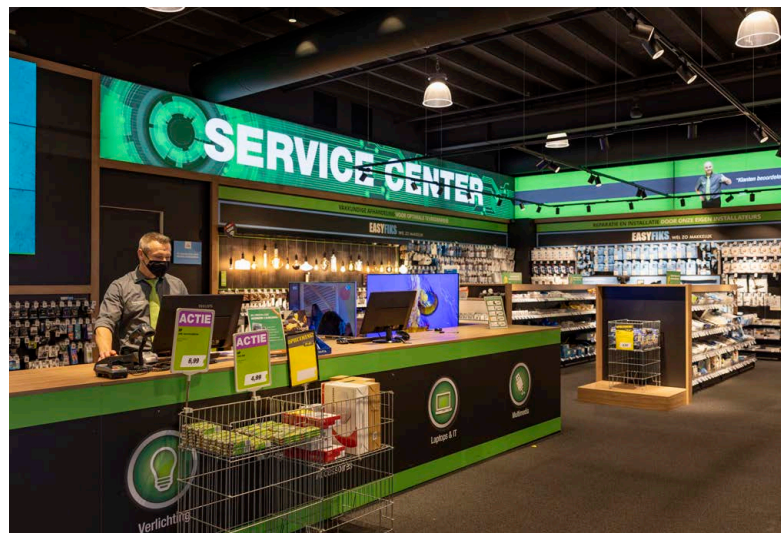
EEN ASSORTIMENT VOOR ALLE ONDERNEMERS IN NOORD-LIMBURG

Nieuwe laptops voor medewerkers, koelkasten voor de bedrijfskantine, tv's voor vergaderruimtes of hotelkamers en welke schermen bieden de beste oplossing voor het monitoren van een productielijn? EP:Tummers denkt graag mee en heeft voor elk bedrijf de beste maatwerkoplossing in huis.

EP:Tummers is een bekende speler in Limburg. In acht winkels verdeeld over Noord-, Midden- en Zuid-Limburg, kunnen klanten terecht voor elektronica en witgoed. Daarnaast heeft deze specialist een uitgebreide website met webshop en chatfunctie en worden klanten ook telefonisch en aan huis geholpen. “Met deze omni-channel formule hebben we alles in huis om de lokale klant zo goed mogelijk te bedienen. We hebben dan ook

te vragen, kom ik er vanzelf achter welke oplossing iemand zoekt en welke eisen er aan gesteld worden. Het grote voordeel is dat wij op de hoogte zijn van alle producten en ontwikkelingen en dat gaat binnen de wereld van de elektronica heel erg snel. In plaats van een standaard oplossing kan een nieuw, innovatief product een oplossing bieden waarvan de functionaliteit zelfs de verwachtingen van de klant overtreffen. Daarnaast vragen veel klanten

televisie en een koffiezetapparaat in de kamer van elke cliënt. Ook werken we samen met organisaties zoals Stichting Vluchtelingenwerk.” Michel: “Voor zzp'ers die keukens installeren, leveren wij het witgoed zoals koelkasten en vaatwassers. Een botenproducent gebruikt voor de inrichting onze wasmachines en televisieschermen, terwijl postorderbedrijven via onze schermen de productielijnen monitoren.”



de ambitie om de Jan Linders van de consumenten-elektronica te worden”, vertelt algemeen directeur Chiel van Rijn.

ONDERLIGGENDE BEHOEFTE

Het bedrijfsleven wil EP:Tummers hetzelfde serviceniveau bieden en daarin gaat het bedrijf zelfs nog een stap verder. Chiel: “Consumenten weten meestal wel wat ze willen en maken voordat ze naar de winkel komen een bewuste keuze. Voor de B2B-markt is dat proces wat complexer. Vaak weten bedrijven of organisaties niet goed wat de onderliggende behoeften zijn en zijn zij ook niet goed op de hoogte van de verschillende oplossingen en de functionaliteiten die nieuwe producten bieden.” Wat daarbij niet helpt, is dat het inkooptraject van elektronica en witgoed vaak een bijtaak van één werknemer is. “Dat zie je onder andere bij bedrijven met 10 tot 150 medewerkers. Zo iemand is veel tijd kwijt met het kiezen en aanschaffen van de juiste producten. Wij kunnen dit overnemen en de beste producten tegen de beste prijs bieden.”

ADVIES OP MAAT

Om te achterhalen welk product het meest geschikt is, komt accountmanager Michel Ruijters het liefst langs voor een persoonlijk gesprek. “Door samen met de klant de situatie te bekijken en goed door

uit gewoonte naar een bekend A-merk, terwijl we ook producten van gerenommeerde internationale merken in het assortiment hebben die in Nederland nog niet zo bekend zijn. Ik neem dan ook altijd producten mee voor een demonstratie, of ik nodig klanten uit in een van de acht winkels.” “Het grote voordeel van Michel is dat hij bij veel klanten in verschillende branches over de vloer komt”, voegt Chiel toe. “Een oplossing die bij de ene branche al wordt toegepast, kan ook heel nuttig zijn in een andere sector.”

UITGEBREID ASSORTIMENT

Het assortiment voor de zakelijke markt is een stuk uitgebreider dan hetgeen wat er voor de consumenten in de winkels ligt. Michel noemt een aantal voorbeelden: “Denk aan professioneel witgoed voor waterrettes en ziekenhuizen, digiboards voor onderwijsinstellingen, signage schermen voor reclame, e-posters, maar ook audiovisuele middelen zoals schermen en beamers voor de inrichting van videoconferentieruimtes op kantoor.”

De klantenkring van EP:Tummers is net zo uitgebreid. “Dat gaat van zzp'ers tot multinationals en van maakbedrijven tot gemeenten en ICT-bedrijven”, zegt Chiel. “Zorginstellingen hebben bijvoorbeeld medicijnkoelkasten nodig, maar ook een

Cadeaukaart als relatiegeschenk

EP:Tummers biedt cadeaukaarten die je als relatiegeschenk aan klanten kunt geven. Ook werknemers maak je er blij mee. “Veel bedrijven geven onze cadeaukaarten als extraatje, verjaardagsgeschenk, sinterklaascadeau of als kerstpakket. Het grote voordeel van ons assortiment is dat we diverse producten voor in- en om het huis hebben. Er zit voor iedereen wat tussen”, aldus Michel Ruijters.

EIGEN MONTEURS

Om de maatwerkoplossingen functionerend te krijgen, beschikt EP:Tummers over een team van gespecialiseerde service- en installatiemonteurs. “Zeker als het gaat om B2B-oplossingen zijn het vaak geen alledaagse producten die je makkelijk zelf kunt installeren”, vertelt Chiel. “Bovendien bieden deze opdrachten een mooie uitdaging voor onze collega's die zo hun vakkennis op peil houden en hen bovendien de mogelijkheid geven om door te groeien.” “Onze monteurs staan natuurlijk ook klaar voor reparaties en onderhoud. Zelf kijk ik graag met klanten mee of repareren of vervangen de beste optie is. Of het nu gaat om het uitkiezen van een product of een eventuele vervanging, ik ga geen enkele uitdaging uit de weg”, aldus Michel.

www.eptummers.nl