

Hoveniersbrochure De Boer mikt op breed assortiment én service

‘We willen onze klanten echt helpen’

Zakelijke klanten zowel informeren als ondersteunen – dat is het uitgangspunt van de nieuwe hoveniersbrochure van De Boer in Drachten. De grootgroenhandel gebruikt de uitgave om niet alleen het assortiment te tonen, maar ook de eigen identiteit en service onder de aandacht te brengen. ‘Het assortiment toelichten is de hoofdmoot van deze brochure, maar het gaat ook over wie we zijn en wat we doen’, zegt Janco van der Veen van De Boer.

Auteur: Fleur Dil

Terug naar papier

Het uitbrengen van een brochure is voor De Boer geen nieuw terrein. Het familiebedrijf bracht in 2017 voor het laatst een hoveniersfolder uit; daarna verschoof de aandacht naar online. ‘We merken echter dat mensen steeds vaker weer naar de winkel komen, dus wilden we onze zakelijke klanten iets tastbaars geven’, vertelt Van der Veen. ‘Alleen dit keer op A3-formaat en uitgebreider.’



Van links naar rechts: Pieter Jan Gerlsma (verkoop), Hendrik de Boer (directeur), Jan de Boer (verkoop) en Berend de Boer (directeur)

Breed aanbod, sterke service

Van machines en kunstgras tot speeltoestellen en tuinkekken: De Boer laat een breed en compleet assortiment zien. Met drie winkels en een magazijn van 7.500 m² ligt bijna alles wat de klant zoekt binnen handbereik. ‘Die breedte van ons assortiment is ook onze kracht, denk ik’, zegt Van der Veen. ‘Dat willen we laten zien in deze brochure. Het is geen leeskrant, maar echt een folder.’

Naast producten besteedt het bedrijf nadrukkelijk aandacht aan service. Reparaties van machines, contractmogelijkheden en maatwerkoplossingen komen daarbij aan bod. ‘Onze slogan is: We verkopen geen producten, maar oplossingen. Onze klanten echt helpen, dat staat voorop. En dat kunnen we ook, omdat we weten wat hoveniers nodig hebben. We willen graag dicht bij de klant staan, dedicated zijn en maatwerk leveren op basis van de behoefte van de klant.’

De Boer richt zich niet alleen op hoveniers. Ook kwekers, groenvoorzieners en recreatiebedrijven, zoals campings en vakantieparken, behoren tot de doelgroep. ‘We verkennen nu de mogelijkheden om de brochure ook bij deze klanten onder de aandacht te brengen.’

Samenstelling en toekomst

De inhoud van de brochure wordt grotendeels seizoensgebonden bepaald en gerangschikt per merk. Ervaren verkopers spelen bij de samenstelling een sleutelrol. ‘Zij kennen de doelgroep het best en weten wat die nodig heeft.’ De verspreiding verloopt via een samenwerking met NWST. Vanaf september is de brochure vijf keer per jaar bij dit vakblad te vinden en nog drie keer bij Boom in Business. In totaal verschijnt de brochure dus acht keer. ‘Ik ben benieuwd naar de reacties die we krijgen’, zegt Van der Veen. ‘Ons doel is om dit door te zetten. We willen graag ieder jaar nieuwe edities uitbrengen.’

‘Die breedte van ons assortiment is ook onze kracht’



Het magazijn in Drachten heeft een vloeroppervlakte van circa 7.500 m².



Deze vestiging in Drachten is één van de drie locaties van De Boer.

deBoer
De betere keuze voor buiten

www.deboerdrachten.nl



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!