

Hubo wil zich landelijk profileren: 'We geven vol gas'

09-11-2017 14:12



Hubo wordt door veel consumenten nog in het rijtje van Praxis, Gamma en Karwei geplaatst. “Mensen weten vaak nog niet dat je Hubo gewoon kunt bellen om te vragen of ze even langskomen”, zegt marketing- en formulemanager Roderik Visser tegenover RetailTrends.

Hubo opende donderdag de deuren van een testwinkel in Woudenberg, waar een bestaande vestiging van Multimate is omgebouwd. De winkel telt ruim 2200 vierkante meter en wordt nog aangepast op basis van feedback van consumenten. Er komen volgens Visser nog testwinkels op kleinere locaties, om te zien ‘hoe het concept in een compactere omgeving werkt’.

In de testwinkel ligt de focus op het meten, maken en monteren aan huis. Ook is er een werkplaats zichtbaar, waar klanten met grote en kleine klussen worden geholpen. Hubo ziet zichzelf ‘niet als de koning van de prijs, maar als keizer van de service’. De nieuwe strategie komt wordt overgebracht via de nieuwe pay-off ‘#Hubohelpt’.

Doordat de focus straks nog op één formule ligt – de winkels van Multimate worden de komende jaren omgebouwd naar Hubo – kan de retailer zich volgens Visser makkelijker landelijk profileren. Al is het alleen maar doordat de marketingeuro's gebundeld worden. "Binnenkort starten we met landelijke commercials op radio en televisie. We geven vol gas."

Lees het volledige interview met Hubo op [RetailTrends.nl](https://retailtrends.nl).