

Auping: 'Promotie is een lapmiddel'

10-02-2020 09:14



Auping wil goed in kaart brengen wie er toe is aan een vervangend product, door clicks en bricks samen te brengen. "Ben je niet toe aan een vervangend product, dan heeft het ook geen zin om hard te roepen", vertelt Joris Broekmans, director customer experience bij Auping, in het [februarinummer](#) van RetailTrends.

Broekmans wil de mogelijkheden die een verkoper online heeft, ook in de winkels onderbrengen - en andersom. Een van de stappen om dat te bewerkstelligen, is de inrichting van een webshop voor de directe verkoop. Daar is recent een 3D-bedden- en boxspringconfigurator aan toegevoegd.

"Mensen zoeken inspiratie. In een winkel kun je echter maar een handvol bedden neerzetten. Maar omdat we onze producten op order maken ontstaat er ook keuzestress. Alles is dan tenslotte mogelijk. Met een configurator versimpelen we dit proces", vertelt Broekmans. De website-uitbreiding verkeert momenteel nog in een testfase. Lees in het februari-nummer welke stappen Auping nog meer zet [om de beddenbranche op te schudden](#).