Hornbach komt met nieuwe prijsstrategie

03-02-2022 06:00

Hornbach komt met een nieuwe prijsstrategie. Als de prijs van een artikel binnen dertig dagen na aankoop wordt verlaagd, krijgt de klant het verschil teruggestort. Een primeur, volgens de bouwmarktketen.

Hornbach garandeerde al de laagste prijs. Wie elders toch een artikel goedkoper aantreft, krijgt het voor dezelfde prijs en ontvangt tien procent korting. Maar het is volgens Hornbach tijd om een stapje verder te gaan. "We denken dat klanten zo krijgen waar ze recht op hebben", zegt marketingmanager Maarten Post.

Om het prijsverschil teruggestort te krijgen, is een Hornbach-klantaccount nodig. Dat kan via de app en de website worden aangemaakt. Aankopen via de webshop worden automatisch geregistreerd, aankopen in de winkel kunnen aan het account worden gekoppeld door de barcode op de kassabon te scannen.

Klanten hoeven niet zelf de prijzen in de gaten te houden. Als de prijs daalt, wordt het verschil automatisch als tegoed bijgeschreven. Het geldt voor het hele assortiment.

Post erkent dat Hornbach op deze manier meer gegevens van klanten krijgt. Maar daar is het de bouwmarktketen nu niet direct om te doen, zegt hij. Post wijst op de voordelen van een account, zoals dat klanten nooit meer een bonnetje te hoeven bewaren voor de garantie.