

Tekst en beeld: Jerry Helmers

RAINBOWSOL GAAT HET LAND IN 'DIRECTE COMMUNICATIE MET DE CONSUMENT WORDT STEEDS NORMALER'

"De razendsnelle digitale technologische ontwikkelingen van de laatste jaren zijn en blijven een interessante ontdekkingsstocht en eerlijk is eerlijk, bij Rainbowsol leren we op dat gebied nog elke dag nieuwe dingen." Aan het woord is Robert Bosch, verantwoordelijk voor de verkoop van de Rainbow Collection in Nederland. "Waar ik tot enkele jaren geleden alleen de vakhandel sprak, zo is er nu door de technologische ontwikkelingen een verschuiving ontstaan en communiceren we nu ook rechtstreeks met de consument, de eindgebruiker."

Robert haast zich meteen te zeggen dat Rainbowsol absoluut niet de ambitie heeft om direct aan de consument te leveren. "We zijn daar helemaal niet op ingericht en bovendien zijn het de dealers die bijvoorbeeld de inmeetafspraken maken en ter plekke het beste kunnen adviseren. Dat is iets wat wij als fabrikant helemaal niet moeten willen doen. Wat we wél doen, en wat ook zal toenemen, is de rechtstreekse communicatie met de consument."

Consumentensite

Robert verwijst naar de consumentensite van Rainbow Collection die drie jaar geleden werd gelanceerd. "Het was op een gegeven moment eigenlijk geen discussie meer, die site móest er gewoon komen, want consumenten zochten ons op met hun vragen. Dus ook wij wilden zichtbaarder worden in de digitale zoekmachines. Daarnaast zagen we het als onze taak om onze dealers te ondersteunen om ook hun bedrijven zichtbaarder te maken, zodat we gezamenlijk die vragende en nieuwsgierige consumenten konden bedienen. Daar hebben we veel in geïnvesteerd en dat werpt nu zijn vruchten af. De consument oriënteert zich op onze site, kan zelfs een prijsopgave aanvragen waarna de lokale vakhandel aan zet is. Voor het derde achtereenvolgende jaar laten deze aanvragen een stijgende lijn zien. Wat ons betreft prima om op deze wijze met de consument te communiceren."

Maandprijs

Robert bezoekt, meestal vergezeld door een van zijn collega's, regelmatig consumenten thuis.



Op bezoek in Steenberg.



Een uitreiking in Benthuizen.



De winnaar in Berghem.



Vrolijk op het balkon in Voorschoten.



De Rainbow Collection wordt ook in Volendam verkocht.



De winnaar van de mooiste zonweringfoto woont in Hellevoetsluis.

'De consument oriënteert zich op onze site, kan een prijsopgave aanvragen waarna de vakhandel

aan zet is'

Robert Bosch

"Nee hoor, ik bel niet zomaar bij iemand aan om een zonwering te verkopen!" lacht hij. "Die zonwering uit de Rainbow Collection is al lang verkocht door een dealer uit de buurt. Maar, één keer per maand reik ik aan een consument de maandprijs van onze fotoactie uit. Consumenten kunnen als ze een knikarm- of uitvalscherm of een screen of rolluik hebben aangeschaft foto's daarvan uploaden op onze website. Dat beeldmateriaal kunnen wij dan voor onze marketing- en communicatiedoeleinden gebruiken. Het leuke is dat we dan ook een uurtje met de consument in gesprek kunnen gaan. Het is niet alleen een vrolijk momentje vanwege de bol.com-bonnen die we dan overhandigen en waar de consument vanzelfsprekend heel opgetogen over is. Het is ook een gelegenheid om de consument zelf het verhaal te laten vertellen over wat de overwegingen waren om tot aanschaf over te gaan. Elke keer weer levert mij dat nieuwe inspiratie op. En – niet onbelangrijk – de consument vindt het zelf ook erg leuk om 'de fabrikant' persoonlijk thuis te ontvangen. Ze zien het soms zelfs als een eer!"

Wat Robert betreft kan een zonweringfabrikant zich dus niet meer verschuilen in de huidige snelle digitale tijd. "Wat ons betreft is anno 2023 communicatie van de fabrikant met de eindgebruiker de standaard geworden."

Rainbowsol BV
Fokkerstraat 6
4143 HJ Leerdam
T +31 345 614 801
E info@rainbowsol.nl
W www.Rainbowsol.nl