

Hubo opent toekomstwinkel

23-10-2017 15:41



Hubo gaat met deze benadering uit van haar eigen authentieke kracht: persoonlijke service middels vakmanschap, alles leverbaar vanuit een groot assortiment en lokaal ondernemerschap.

Excelleren op mentaliteit

In een veranderend retail landschap wordt gevraagd naar ondernemerschap, innovatie en durf, zo ziet franchisenemer DGN Retail het. Algemeen directeur Gertjo Janssen: "Hubo ziet zichzelf dan ook niet als de koning van de prijs, maar als keizer van de service. Met de belofte 'Hubo helpt' ligt de focus op het personaliseren. Dit in tegenstelling tot veel concurrenten waar het accent ligt op prijs. Een flinke groep retailers in de doe-het-zelf-branche zal de strijd verliezen door een gebrek aan onderscheidend vermogen. Met de visie 'zorgeloos wonen' maakt Hubo zich niet inwisselbaar en daarmee karakteristiek en uniek in zijn soort. Een must voor de toekomst en een uitkomst voor onze klant."

9x Ontzorgen

In de nieuwe formule staat de totaaloplossing van de klant centraal onder de belofte 'Hubo helpt'. Om iedereen te 'helpen' is Hubo er voor de beginner, de zelfstandige en de ervaren klusser. Dit wordt in de formule omgezet naar de garantie van het 9x ontzorgen, waarin de toegevoegde waarde wordt uitgelegd middels 9 pijlers. Hierin staan onder andere het meten, maken en monteren aan huis centraal, maar ook vakmanschap, een breed assortiment en alles op maat. Ook is er in de nieuwe Hubo een echte werkplaats waar klanten met grote en kleine klussen worden geholpen.

[Gertjo Janssen zei in MIX eerder al iets over de omvang van het marktsegment waar DGN zich nu met Hubo in doorprofileert.](#)

Bekijk ook [de verzamelpagina van MIX-nieuws over DGN](#)

Marc Nelissen