septembre 2013

Lapeyre

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution

Nouvelle génération Lapeyre

Inauguré en septembre, le nouveau magasin Lapeyre de Mérignac intègre un service drive, concept inédit pour l'enseigne.

Pour répondre aux nouvelles habitudes des consommateurs professionnels et particuliers et après avoir mené plusieurs enquêtes auprès de ses clients, l'enseigne Lapeyre vient d'ouvrir, à Mérignac en banlieue bordelaise, un magasin nouvelle génération. D'une surface totale de 1 660 m2, il est construit autour de trois pôles : un espace comptoir/projets ; un drive et des vendeurs-conseils.

Le premier Drive Lapeyre

La grande nouveauté du Lapeyre de Mérignac réside dans la mise en place d'un Drive, le premier de l'enseigne, qui permet aux clients de finaliser et retirer leur commande sans descendre de leur véhicule. Concrètement, une fois les achats effectués sur le site Internet de l'enseigne, le client détermine le créneau horaire de son passage, le jour même ou à une date ultérieure. Après validation de sa commande, cette dernière est préparée et le vendeur en charge du dossier édite, si besoin, un devis complémentaire relatif aux accessoires à présenter au client lors du retrait. En arrivant sur la zone drive, le client paie le solde, récupère sa facture, charge sa marchandise et repart avec les derniers conseils de pose du vendeur.

Espace comptoir et projets

Sit le client en compte ou particulier décide de rentrer dans la partie magasin, il sera accueilli sans l'espace comptoir / projets de 180 m2.. Situé face à l'entrée, le côté comptoir est ouvert aux visiteurs qui sont à la recherche de rapidité et d'efficacité et savent à l'avance ce qu'ils veulent. Il comprend un comptoir Lapeyre Pro destiné, comme son nom l'indique, aux clients professionnels de l'enseigne ; un comptoir achat-atelier-livraison qui favorise les achats rapides, la demande de découpe ou la planification d'une livraison ; un comptoir retrait marchandises-SAV qui permet de retirer les commandes ou d'être mis en relation avec le service après-vente. Ce dernier espace est complété par un écran Welcome qui donne la possibilité aux clients de visualiser en temps réel la préparation de leur commande.

Positionné le long de l'allée centrale du magasin, le côté projets accueille naturellement les clients porteurs d'un projet comme la réalisation d'une cuisine, la rénovation d'une salle de bains… Les entretiens s'effectuent au sein de deux espaces dédiés, Cuisine & Salle de bains et Menuiseries Extérieures & Agencement, agencés dans un esprit « labo archi ». En effet, ils abritent une matériauthèque inédite qui donne accès à de multiples échantillons afin de toucher les différentes matières, visualiser les coloris, étudier les possibilités de coordonnés… Mobiles, les échantillons peuvent être comparés aux meubles de cuisine et de salles de bains déjà installés chez le client.

Une équipe polyvalente

Ensuite, l'équipe de Bordeaux Mérignac est en mesure de renseigner les clients sur tous les services et différents univers (250 m2 chacun) de la zone d'exposition : Cuisines et Electroménagers, Bains et Carrelages, Menuiseries Extérieures, Aménagements et Sols. Ils sont ainsi chargés d'apporter des solutions et des conseils à tous les niveaux que ce soit pour l'élaboration d'un projet, lors d'un simple retrait de

marchandises ou pour rappeler aux clients les accessoires à ne pas oublier pour la mise en œuvre de leurs achats.

ND

Lapeyre, premier titulaire de Capital Bois

Le 1er juin 2013, le groupe Lapeyre est devenu le premier titulaire de la nouvelle certification Capital Bois délivrée pour son offre de fenêtres et portes fenêtres en pin et chêne d'Europe. Délivrée par l'institut technologique FCBA, ce label mentionne les produits qui ont un moindre impact sur l'environnement et la santé des personnes tout en garantissant les mêmes aptitudes à l'usage. Les fenêtres et portes-fenêtres sont fabriquées par Lapeyre dans ses deux usines certifiées NF Fenêtre Bois de Poreaux (51) et Pastural (51).