avril 2012

Placo

L’offre 100% Placo

Placo met à la disposition des négoces matériaux un nouvel outil d’aide à la vente qui regroupe l’ensemble de l’offre de la marque sur les marchés de l’aménagement intérieur et de l’isolation du bâtiment. L’objectif de cette initiative est de mieux répondre aux besoins des clients et de créer dans le point de vente le « réflexe 100% Placo ». Pour cela, le groupe a édité un cahier 3 en 1 qui réunit sur un seul et même document l’offre service, la gamme Placo et le tarif.

Le premier critère, l'offre service, est destiné à améliorer l’accompagnement des professionnels en insistant sur trois thèmes : formats de livraison (standard et personnalisé), offre sur mesure (plaques, cloisons, doublage et profilés), livraisons sur chantiers. A cela s’ajoutent également les services clients traditionnels comme l’assistance technique, la formation ou encore le recyclage des déchets plâtre et polystyrène. La gamme Placo se répartit quant à elle en deux univers (aménagement intérieur et isolation du bâtiment), chacun regroupant des produits classés par usage et facilement identifiables via un système de couleur.

Au final, le groupe souhaite valoriser, non pas la seule plaque de plâtre mais tout un système, en préconisant l’association exclusive des produits avec les accessoires Placoplatre pour garantir le respect des règles de mise en œuvre et un résultat conforme aux PV de classement et rapports d’essais de Placoplatre.