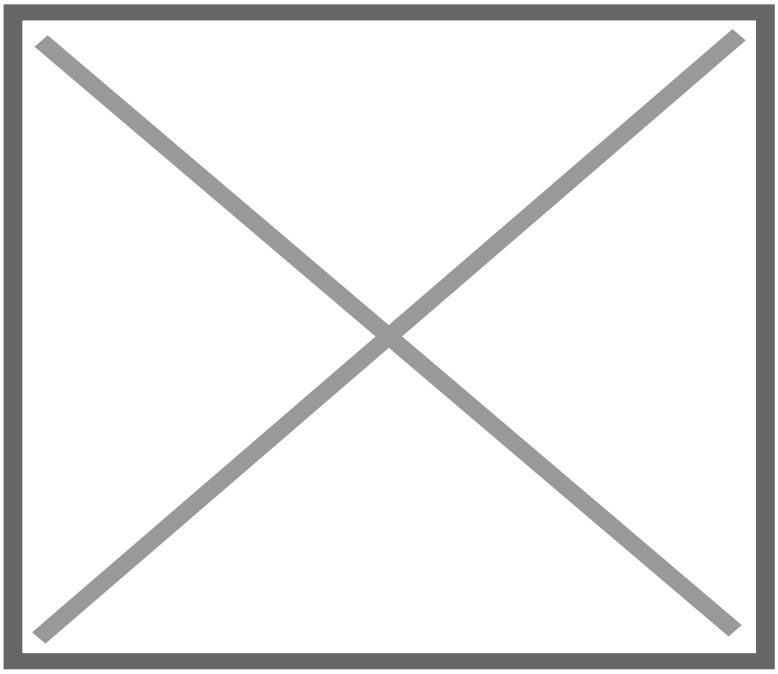
janvier 2022

Scell-it

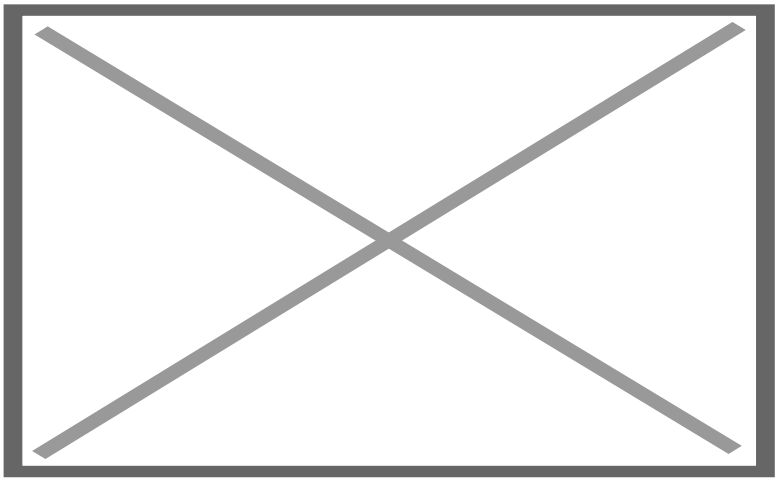
Accueil / BBI / Produits / Fixation

L’expansion réussie du concept Essbox

S’articulant autour d’une offre de visserie en constante expansion et d’une mallette de transport permettant de concevoir librement tout type d’assortiment, le concept Essbox présenté par Scell-it lors du dernier Batimat connaît un beau succès avec une centaine d’implantations déjà effectuées au début de cet automne 2021, et l’objectif d’atteindre la barre des 150 d’ici la fin de l’année.



Ce système ouvre aux professionnels une large gamme de visserie boulonnerie complétée de nombreux articles de rivetage, chevillage, pitonnerie, etc., familles identifiées par des codes couleurs qui permettent de construire des linéaires attractifs dans les zones de vente et d’exposition des magasins. Ces consommables sont conditionnés en boîtes standardisées en plastique transparent dont le couvercle reprend le code couleur de la famille de produits. En parallèle, il s’appuie sur une mallette, déclinée en deux dimensions, dont le fond est garni de petits plots qui viennent s’enchâsser dans les creux dessinés dans la base des boîtes pour sécuriser leur accrochage – de un à douze plots selon la taille de la boîte. Le professionnel peut ainsi acheter des mallettes déjà garnies, des mallettes vides qu’il vient remplir en achetant des boîtes de vis et autres matériels, utiliser des boîtes de différentes contenances qu’il garnira au fur et à mesure de ses besoins pour se constituer sa dotation de consommables idéale. Il a une totale liberté.



Par rapport à la présentation de novembre 2019, Scell-it a ajouté des nombreuses références pour compléter les vis bois fournies par son partenaire scandinave Essve, créateur du système. La société française a également créé des boîtes blister d’un seul plot d’épaisseur qui n’existaient pas auparavant (longueurs de 1, 2 et 4 plots) et propose des mallettes pré-remplies par thématique ou métier (visserie bois, plaques de plâtre, intervention rapide, sanitaire…). Au niveau marketing, elle a conçu des présentoirs de mallettes vides à implanter à côté du linéaire Essbox, des ILV (woobles) et une vidéo de 2 minutes qui tourne en boucle pour expliquer le concept aux clients.

Tous ces développements produits, packagings et communication trouvent un bon écho auprès de la clientèle qui n'hésite pas à réassortir ses mallettes en produits, « *signe que le système remporte l'adhésion de ses utilisateurs* », comme le rapporte Frédéric Lahousse, directeur commercial de Scell-it.