

louis delhaize onthult het geheim van zijn succes!



Een buurtwinkel is niet alleen een kwestie van formaat of locatie. Het gaat erom in te spelen op de veranderende verwachtingen van de consument en die van de onafhankelijke partners die de winkels uitbaten. De voorbije jaren heeft louis delhaize met succes zijn visie van een warme en moderne buurtwinkel uitgedragen en aan de verwachtingen van beide doelgroepen voldaan.

De pandemie had een tegenstrijdige invloed op de resultaten van buurtwinkels: consumenten deden meer boodschappen in de buurt, maar winkels in tankstations, stedelijke omgevingen of kantoorgebieden werden benadeeld door de beperkte mobiliteit van klanten. Ons netwerk van 264 louis delhaize-winkels is nochtans blijven groeien en zet zo een constante opwaartse trend verder die al meer dan 5 jaar bezig is. Dit is duidelijk geen toeval. Laten we het u bewijzen.

Een zeer eigentijds concept

Voor louis delhaize is een buurtwinkel geen bevestiging noch zomaar een formaat. Het is altijd de essentie van ons métier geweest en het middelpunt van onze aandacht. Wij bestuderen voortdurend de verwachtingen van onze klanten en onze franchisepartners, en onderzoeken alles wat vernieuwend en veelbelovend is, zowel hier als in het buitenland. Wij hebben al deze trends vertaald in een elegant commercieel concept,

waarin moderniteit wordt gecombineerd met een warme sfeer van authenticiteit. De klant voelt zich hier bijna thuis en de winkeluutbater vertrouwt op een model waarbij alles, van het traject dat de klant aflegt tot de presentatie van de categorieën, zorgvuldig is gemeten en geoptimaliseerd om resultaten te bevorderen. Onze meest recente winkel in Ertvelde kon rekenen op heel wat belangstelling, ook bij de plaatselijke klanten, die hem enthousiast hebben verwelkomd.



Assortiment op maat

Voor ons is een buurtwinkel veel meer dan een kleine supermarkt. Het is een commercieel aanbod dat is afgestemd op de levensstijl van

de klanten en de oplossingen die wij hen kunnen bieden. Ze vinden er alle eenheden die zij nodig hebben, maar ook kwalitatieve en diverse voorstellen voor kant-en-klare maaltijden of on the go consumptie. Onze teams werken op maat, onder meer voor ons eigen merk louis, dat al 600 producten heeft waaronder verse producten, kruidenierswaren en alcoholische dranken. Denk bijvoorbeeld aan een nieuwe product dat met mate moet gedronken worden: louis bier. Zelfs de promoties zijn van de partij, met agressieve aanbiedingen (1+1 gratis, -50%,...) die de klanten bewijzen dat ze bij ons even goede aanbiedingen kunnen vinden als elders.



Echte duurzame engagementen

De coronaperiode heeft de consumenten steeds bewuster gemaakt. Maar we hebben niet op deze crisis gewacht om systematisch te werken aan de vermindering van onze ecologische voetafdruk. Zo volgen de verpakkingen van onze on the go salades sinds kort het principe dat al bij de charcuterie wordt toegepast: de plastic voedingsfolie wordt na gebruik gescheiden van de kartonnen verpakking, waardoor de componenten kunnen worden gesorteerd. Dankzij deze innovatie zal elk jaar meer dan 12 ton afval worden bespaard. Ons engagement is bovendien niet alleen duurzaam van aard, maar ook sociaal: wij hebben besloten onze herstellingswerken toe te vertrouwen aan Nekto, een bedrijf dat bijna 300 gehandicapten sociaal integreert.

Echt lokaal!

Voor ons is de korte keten geen loos argument, maar een echte samenwerking met lokale producenten, vaak gevestigd binnen een straal van 10 km van de winkel. Dat we daarin slagen is te danken aan onze structuur die wendbaarheid bevordert en elke winkelier de kans wil geven om een zeer goede buur te zijn.



Kom eens langs!

De ergste periode van de pandemie is eindelijk voorbij, en daar zijn we erg blij mee bij louis delhaize: onze keten is er om het leven en al zijn kleine geneugten te vieren, gebaseerd op positieve waarden, service en het onthaal dat geboden wordt door een bedrijf waar de relaties met partners professioneel maar ook zeer menselijk zijn. Of u nu een kandidaat-franchisenemer, een leverancier of gewoon een consument bent, kom eens bij ons langs: we hebben veel mooie verhalen om te delen, en prachtige partnerschappen op te bouwen.



Wilt u meer weten?

Contacteer Kristel Willems:

- kwillems@gld.be
- +32 71 20 43 56