

Weber lance son nouveau Libre-Service maçonnerie

Face au succès rencontré dans les négoxes du Libre-Service carrelage mis en place par Weber en novembre 2014, les distributeurs ont sollicité eux-mêmes le leader des mortiers industriels pour étendre ce concept innovant à la maçonnerie.

Merchandising étudié afin de faciliter l'achat dès l'entrée du point de vente jusqu'à l'espace Libre-Service, planogrammes modulables et personnalisables, signalétiques et emballages didactiques pour un choix plus simple et rapide... s'avèrent autant de points forts de la nouvelle proposition Weber. Ajoutons à ces outils, le lancement de 12 nouveaux produits (sur les 25 à disposition) et la mise en place d'une force de vente dédiée aux négoxes, dans une volonté d'accompagnement sur-mesure des distributeurs, qui bénéficient par ailleurs de formations pour maîtriser techniquement l'offre Weber.

Objectif : dynamiser 300 points de vente en implantant dans leur zone chaude un véritable «mur jaune», couleur emblématique Weber, qui, loin de cloisonner, aura pour fonction d'exposer et de promouvoir l'ensemble des solutions de sa gamme maçonnerie.



doc. Weber

Une offre complète de 25 produits dont 12 nouveautés

Ce nouvel espace Libre-Service, proposé dans les négoxes à compter de janvier 2019, concerne 6 segments : ciments, plâtres, mortiers, adjuvants, nettoyeurs et protection.

L'offre maçonnerie de Weber déploie ainsi 25 références dont 12 nouveautés : 4 produits base plâtre (plâtre fin de Paris, plâtre à modeler, colle carreaux de plâtre, enduit colle multifonctions), 3 mortiers (fin gris, fin blanc et webercel tuile gris clair), 4 ciments (prompt vicat®, fondu, gris et blanc), ainsi que l'adjuvant weber fixateur.

Une signalétique et des emballages identitaires et clairs

Régis Mabilon, responsable marketing distribution, confie : «Weber se positionne comme partenaire des distributeurs pour provoquer des occasions d'achats dans chaque espace du magasin, depuis l'accueil avec des opérations promotionnelles spécifiques jusqu'à l'espace Libre-Service maçonnerie via des animations produits en têtes de gondole et de nouveaux planogrammes en rayons.»

Fronton pour identifier d'un seul coup d'œil le Libre-Service Weber, kakemonos pour le baliser, porte-leaflets présentant toute l'offre maçonnerie, stop-rayon pour mettre en avant une référence, lisses pour aider le client à se repérer et choisir parmi les 6 segments proposés :



doc. Weber

cohérence et clarté sont les maîtres mots de cet espace qui se veut lumineux et dynamique.

Cette signalétique didactique fait aussi écho à une charte emballage privilégiant visibilité et lisibilité : sur fond toujours jaune, un «point-it» met en exergue l'usage du produit, sous-titré de son nom, avec ses avantages et bénéfices; des pictos reprennent ses caractéristiques techniques de mise en œuvre tandis qu'une photo identifie l'ouvrage à réaliser. Autre point important : Weber a travaillé sur la qualité de ses sacs, tant du point de vue de la robustesse que de l'étanchéité (optimisation de la DLU) afin de garantir un linéaire toujours propre et attractif.

Notons que Weber structure son offre dans des modules d'un ou deux mètres linéaires selon les besoins. En plus de ces formats types, sont également proposés des planogrammes complètement personnalisables grâce à un nouvel outil digital qui permet au commercial Weber de définir, avec son distributeur partenaire, la meilleure configuration de linéaire.

Une force commerciale dédiée aux négoxes

Afin de déployer avec performance ce nouvel outil d'aide à la vente, Weber s'appuie sur une force commerciale dédiée aux négoxes, récemment formée au merchandising dans le cadre du lancement du LS maçonnerie. Les distributeurs peuvent également, s'ils le souhaitent, bénéficier des mêmes formations.

Déjà fort d'une belle notoriété auprès des artisans et d'un haut niveau de satisfaction sur l'utilisation de ses produits, Weber affirme son accompagnement des distributeurs, érigeant toujours la proximité en valeur intrinsèque comme l'exprime sa signature weber, we care (pour vous, on s'engage).

Pour toute information complémentaire :
SAINT-GOBAIN WEBER FRANCE

Rue de Brie - BP 84 - Servon - 77253 Brie-Comte-Robert Cedex
Tél. 01 60 62 13 00 - Fax 01 64 05 47 50

Contact : Sylvie Bougain - sylvie.bougain@saint-gobain.com

www.fr.weber - Application smartphone : **Weber FR**

Rejoignez-nous sur les réseaux sociaux : [Twitter](#) [Facebook](#) [YouTube](#)



SCHILLING
communication

Contact Presse : Schilling Communication - 11, boulevard du Commandant Charcot - 17440 Aytré
Tél. 05 46 50 15 15 - Fax 05 46 50 15 19 - agence.schilling@n-schilling.com - www.n-schilling.com

[Twitter](#) @AgenceSchilling - [Facebook](https://www.facebook.com/agenceschilling) www.facebook.com/agenceschilling - [LinkedIn](https://www.linkedin.com/in/agenceschilling) www.linkedin.com/in/agenceschilling