



◀ André Clainquart Grundare och VD för André Clainquart (SARL) i Orchies (norra Frankrike).

*Vad har vi gemensamt?
När det gäller kvalitet
och service är vi båda
lika krävande*

Kvalitet är vår ledstjärna

Han har många års erfarenhet och har alltid arbetat med samma mål för ögonen: att garantera långsiktig tillfredsställelse för sina kunder. André Clainquart började sitt arbetsliv i en enkel kvartersbutik och gick vidare med att grunda ett eget företag som specialiserade sig på försäljning, installation och reparation av värmesystem, och även förnybar energi, rörmokeri, badrumsutrustning och badrumsdesign. Idag har han 10 anställda som tillsammans med honom säljer produkter och tjänster av högsta kvalitet i Orchies och området omkring: från Roubaix till Tourcoing, Valenciennes och ända bort till belgiska gränsen.

KVALITETEN PÅ DET VI SÄLJER MÅSTE VARA OKLANDERLIG.

Vårt goda rykte är beroende av det. Våra kunder ska kunna säga att när de vänder sig till Clainquart får de goda råd, att utrustningen vi erbjuder är precis vad de behöver och att monteringen av utrustningen går utan problem. Vi får ofta nya kunder ryktesvägen. Så våra kunder måste vara nöjda med kvaliteten på våra

produkter och tjänster om vi ska kunna ha en framtid på lång sikt: en nöjd kund skaffar oss tio nya! Det är därför vi i första hand erbjuder Radsons radiatorer. Vi har aldrig haft några problem med deras produkter, oavsett vilken modell våra kunder väljer. Med Radson kan vi garantera att de får en kvalitetsprodukt. Och lugn i sinnet, vilket är ovärderligt i sig självt, lika mycket för våra kunder som för oss.



EN STORT UTBUD AV LÖSNINGAR FÖR VÅRA KUNDER.

Vi säljer våra produkter främst till privata kunder. Och Radson hjälper oss ge de rätta svaren på deras problem. De har ett enormt produktutbud med olika slags kapacitet, dimensioner och anpassade utseenden. De har vattenburna handdukstorkar, och radiatorer som Compact, Vertical, Delta, Integra, Kos och de nya modellerna nya Tinos och Paros – det går alltid att hitta en perfekt lösning som kombinerar oklanderlig kvalitet med överkomliga priser.

GARANERAT TILLFÖRLITLIGA.

Vi strävar konstant efter att marknadsföra våra produkter och tjänster och att lyfta marknaden för vårt utbud. Därför ligger vårt företag i ett detaljhandelsområde mitt emot vår utställningslokal. Det är ett fantastiskt skyltfönster för våra produkter. Just nu är det Radsons nya radiatorer Tinos och Paros som har bästa exponeringen i utställningslokalen. Utställningslokalen ger kunderna möjlighet att se de olika modellerna av radiatorer i verkligheten istället för att bara se dem på bild i en katalog. Vi ordnar också öppet hus-dagar varje år. Under de dagarna har vi dels affischer i utställningslokalen, dels

puffar vi också för varumärket Radson i vår reklam. Radsons goda rykte kommer även oss till del.

INNOVATION ÄR ETT STÄNDIGT MÅL.

I år har Radson skapat de snygga designradiatorerna Tinos och Paros. Det har också kommit nya varianter i vissa modeller, till exempel Kos och Faro som nu finns i 1,5 m. Just nu är det Kos-sortimentet som är vår storsäljare. Det ligger helt i linje med dagens trender: folk bryr sig mer om hur deras hem ser ut. Slutsatsen är att genom att backa upp utvecklingen av Radsons varumärke har vi kunnat möta kundernas behov fullt ut och garantera vår egen tillväxt.

RADSON GER OSS MER.

Vi är med i Radsons "lojalitetsprogram". Genom att tjäna poäng vinner vi priser. Det kan vara allt från en baseballmössa till en polotröja, en plasmaskärm eller en mobiltelefon. Varje gång vi säljer en Radson-radiator får vi ett visst antal poäng. Och vid årets slut kan vi önska oss vilka presenter vi vill ha. Som direktör för företaget ger det mig en möjlighet att tacka de människor som arbetar för mig. Radson tackar mig för att jag arbetar för

dem och jag kan tacka dem som arbetar för mig. Det gör att jag också kan ge ett större ansvar till mina installatörer: de måste hitta märket med radiatorns streckkod och det påminner dem om att notera vad de installerar.

KVALITET OCH SERVICE ÄR NYCKELN.

Radson har ett sortiment som våra grossister oftast har i lager, vilket är en fördel. Och när vi frågar efter speciella storlekar och färger, svarar Radson alltid snabbt. Det är viktigt eftersom vi måste utföra våra installationer före en viss deadline. Vi måste samarbeta med partners som kan uppfylla våra krav och våra kunders förväntningar.

HUR SER FRAMTIDEN UT?

Vi arbetar i nära samarbete med varumärkets representant i norra Frankrike, Matthias Lemaire, som personligen presenterar nya produkter för oss. Radson är ett märke som ger oss service och stöd. Om vi stöter på ett problem försöker vi lösa det tillsammans. Oklanderlig kvalitet, utomordentlig service, ett brett sortiment och överkomliga priser... Det enda vi önskar är att ingenting någonsin förändras. ■

