

Quadernos

profesionales de

ferretería y bricolaje

Nº83 Octubre 2022

ALFA
DYSER

GRUP
CEVIK
www.grupocevik.es

chubb
Productos de Limpieza

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

FerSay

GARDENA[®]

Gardiun

GARHE
GARANTIA
www.garhe.com

GENEBRE

GENERGY
Zero Emission

HIKOKI
HIGH PERFORMANCE POWER TOOLS

HJM

INDEX
A PERFECT FIXING

ISEO
ULTIMATE ACCESS TECHNOLOGIES

IZAR
CUTTING TOOLS

MONTÓ
pinturas

nespoli

NORTENE

PANTER
calzado de seguridad

PINTY
PLUS

R
estanterías record

REI

ROMBULLI
Avanzamos contigo / Moving forward with you

SBM
LIFE SCIENCE

SOLTER
weldingfanatics

svelt

Tayg

tesa

TRUPER

UHU
pega todo, siempre.

Especial Punto de Venta



Inicio : Productos



GYS lanza su nuevo concepto de soldadura para el punto de venta

31 OCTUBRE 2022 : PRODUCTOS

Actualmente, más de 1.000 puntos de venta utilizan el concepto 'Soldar Fácilmente' en toda Europa.



GYS ha presentado en España su concepto 'Soldar Fácilmente', que busca acompañar al usuario final durante su experiencia de compra a través de herramientas digitales e interactivas en el punto de venta.

El nuevo método permite al punto de venta ofrecer una gama clara, completa y organizada, y provee a la tienda de herramientas para **ayudar al consumidor en la toma de decisión**, como aplicación para iPad o tutoriales de YouTube

El concepto de soldadura 'Easy Welding' nació en Alemania hace 5 años de la mano de GYS, que observó cómo la dificultad del cliente para identificar la máquina que se adapta a su uso particular era el principal freno de la venta de soldadura en tienda.

Desde GYS afirman que "el mayor problema al que se enfrentan los comercios es la falta de conocimientos técnicos". Sin ellos, "es difícil que los vendedores aumenten las ventas en este departamento", añaden.



Presente en más de 1.000 puntos de venta

GYS presentó este concepto en España en el marco de Eurobrico. Actualmente, más de 1.000 puntos de venta utilizan el concepto 'Soldar Fácilmente' en Europa. Además, las máquinas incorporan varias tecnologías de ayuda, como Anti-Sticking, Arc Force o Hot Start.

El gerente de GYS Ibérica, **Nicolas Dreyfus**, afirma que la implementación de esta solución para democratizar la soldadura "ha ayudado a los puntos de venta a aumentar sus ventas entre un 30 % y 50 %". "Esta solución permite, aparte de aumentar las ventas, mejorar la experiencia del cliente dándole las claves para poder elegir la maquina adecuada en total autonomía", añade.