



Erik Boman:

Krig i branschen

För en tid sedan fälldes ett jeansföretag av Näringsfrihetsombudsmannen (NO) sedan man vägrat en lågprisbutik leverans. På sidan 28 i detta nummer berättar vi om hur ett flertal leverantörer av hifi-produkter vägrar några butiker leverans. Och detta för att butikerna säljer produkter från Svenska NAD. Svenska NAD säljer till största delen sina produkter per postorder och kan därför hålla lägre priser.

NAD har valt att sälja kvalitetshifi på postorder. Och förutom postorderförsäljningen så finns ett 10-tal butiker i landet som saluför deras produkter. Till samma priser som i postorderkatalogen.

Idag är det närmare sju hifileverantörer som gått samman för att knäcka NADs lågprispolitik och de handlare som saluför NADs produkter.

Man må tycka vad man vill om postorderförsäljning. Men nog måste kunden få välja om han vill handla i butik eller på postorder. Väljer man att handla på postorder så blir varorna billigare - givetvis på bekostnad av någonting. Postorderföretaget har ju tagit bort ett led och därmed ingen möjlighet till samma personliga direktkontakt med kund som sker i en butik.

I butiken ja, där har du ju möjlighet att lyssna på olika alternativ, få kunnig rådgivning som man givetvis måste ta betalt för.

Men tyvärr är många gånger skillnaderna mellan en butik och en postorderkatalog inte så stora.

Leveransvägran är ett dåligt sätt att konkurrera med ett postorderföretag på. En kunnig detaljhandel är ett bra sätt.

Loud and Proud

HIFIGOTEBORG.se a

NAD

WANT TO RELAX TO BEAUTIFUL
MUSIC

WELCOME

WE HAVE GOOD HIFI AT YOUR
SERVICE

PLEASE WAIT HERE & A MEMBER
OF OUR TEAM WILL BE WITH
YOU SHORTLY.

Or press finger HERE

