

WIFA-kjeden er 15 år

WIFA består av nærmere 40 medlemsforretninger med topp motiverte medarbeidere som aldri går på akkord med kravene til kvalitet i kundebehandlingen eller varetilbudet.

Av ifi.no



- Vi skal markere oss i markedet med personlig service og god kommunikasjon med kundene for å finne fram til de produktene han eller hun vil være best tjent med for å kunne få utført sine aktuelle prosjekter, forteller kjedeleder Lars Wiulsrud.

- Produktene kunden finner i våre hyller kommer fra kvalitetsleverandører, men det gjelder å velge rett og utføre arbeidet riktig. Det er her faghandelen har sin styrke og WIFA-butikkens kompetente medarbeidere sørger for at ethvert bygge- eller oppussingsprosjekt har de beste forutsetninger for å lykkes.



Vi går aldri på akkord når det gjelder kvalitet, men finner produkter som passer til den enkelte kundes aktuelle behov, sier kjedeleder Lars Wiulsrud.

Fornøyde kunder

Vi tok like godt turen til WIFA-butikken Jim's Lagerutsalg i Brobekkveien i Oslo og det var ikke noe snevert varesortiment som møtte oss. Maling, beis og tilhørende produkter fyller veggene, men butikken er også en virkelig storforhandler av gulv, hvilket resulterte i at butikksjefen, for kort tid siden, mottok en utmerkelse fra Tarkett.

Stor bredde

- Det er ingen tvil om av bredden i varespekteret er noe av det som gjør at det er så mange kunder som søker oss, forteller butikksjefen Jim-Roger Torgersen.

- Det gjelder både proffkunder og private. I de siste årene har proffmarkedet økt betydelig og i dag utgjør nok det nærmere tre fjerdedeler. Maleren trenger malingen der og da og vi er klare til å levere på kort varsel, uten at han behøver å stå i kø. Om du tar en prat med noen av kundene vil nok de fleste si at de føler trygghet ved å handle her på grunn av våre serviceinnstilte og kunnskapsrike medarbeidere, fortsetter han.



Hos oss får du det du trenger når du trenger det, forteller butikksjef Jim-Roger Torgersen.

Kvalitet og kompetanse

I tillegg til Jim, har utsalget tre medarbeidere. De har alle forstått at når en kunde blir fornøyd med resultatet kommer han gjerne tilbake. Dette gjelder i og for seg for all handelsvirksomhet, men i denne bransjen, som er så preget av priskrig, er det ikke de fremste prispresserne som vinner kampen om kundene. Det viktigste er at kunden blir fornøyd med sluttresultatet.



Lokal etterspørsel bestemmer for en stor del sortimentet i de ulike WIFA-butikkene.

For mer informasjon

www.wifa.no