

janvier 2015

# Boehm

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Produits](#) / [Outillage à main](#)

L'industriel développe son offre commerciale



L'ouverture de son site Internet marchand sur la France, puis sur

l'Union Européenne, marque un tournant dans la stratégie de l'entreprise Boehm.

Entretien une forte proximité avec ses revendeurs, le fabricant français d'emporte-pièces découpe-joints s'est développé au niveau marketing et commercial pour répondre d'une façon encore plus efficace à leurs besoins. Ainsi, la société propose désormais la vente en ligne de toute sa gamme de produits et de l'intégralité des pièces détachées, un service de plus en plus plébiscité par ses clients. Par ailleurs, en complément de la base d'informations disponible sur son site internet, Boehm a mis en place un support technique permettant de valider la faisabilité des applications et de donner des conseils d'utilisation. L'industriel propose également de réaliser des essais personnalisés lorsque cela est nécessaire. Enfin, toujours dans l'optique d'apporter un maximum de conseil, chaque coffret renferme maintenant une notice d'utilisation didactique.

Boehm souhaite étoffer son offre en proposant des produits connexes et des accessoires permettant de répondre à certains besoins. Elle a commencé cette démarche en se rapprochant d'un fournisseur de presses manuelles afin de créer une pièce de liaison permettant l'adaptation des emporte-pièces.