

VRAAG NAAR SHOWROOM- EN WINKELINRICHTING STIJGT WEER

“EEN SUCCESVOL CONCEPT COMBINEERT BELEVING EN STORYTELLING”

Tijdens de pandemie raakte iedereen gewoon aan online shoppen. Het gevolg is dat shoppers het liefst showrooms willen bezoeken waar ze meer kunnen zien dan online en waar er meer beleving wordt geboden. Present-it, een ervaren B2B-winkelinrichter uit Wervik, wordt geleid door het gedreven duo Véronique Vanoverbeke en Bernard De Landsheer. Zij zorgen voor kwalitatieve showrooms en belevingsruimtes.

Tekst | Anse Keisse beeld | Present-it

Een onvergetelijke beleving in fysieke B2B-ruimtes, zowel in showrooms als bij retailers, dat is waar klanten voor aankloppen bij Present-it. “Ze willen liefst een indruk nalaten waar hun klanten maanden later nog over praten”, vertelt Véronique Vanoverbeke, strateeg binnen Present-it, vol passie. “Tijdens de lockdowns is in vele sectoren gebleken dat online shoppen de norm werd, maar ook dat de fysieke contacten gemist werden in de zakenwereld, waardoor nu de vraag heerst hoe de bedrijven hun fysieke ruimtes kunnen invullen om het kwalitatief persoonlijk contact weer op gang te trekken.”

Klanten naar een fysieke showroom lokken met een uitgekend concept, is niet de enige uitdaging waar Present-it voor staat. Ook in deze sector hebben bedrijven sinds de coronapandemie en de oorlog in Oekraïne te maken met langere levertermijnen van materialen. Maar dit is niet langer de bottleneck. “Het grootste probleem zijn de grondstofprijzen die nooit geziene niveaus bereiken”, legt Véronique uit. “Dat daagt ons uit om meer dan ooit creatief te zijn.”

“Fysieke beleving en storytelling moeten samengaan.”



Het out of the box concept bij Frager: huisjes met de verschillende voordeurmogelijkheden.

ALLE KNOWHOW ONDER ÉÉN DAK

Winkelinrichting is een vak. Het volstaat vandaag niet meer om in een winkel of showroom het volledige gamma producten netjes uit te stallen in alle mogelijke kleuren en varianten. “Door fysieke beleving en storytelling te integreren in een inrichting, kan er modulair en interactief gewerkt worden. “Zo wordt je fysieke ruimte een ontmoetingsplaats waar klanten ondergedompeld worden in de waarden van je merk of winkel en kunnen ze zich er gemakkelijk mee identificeren”, legt Véronique uit.

Eén van de troeven van Present-it is dat alles in eigen huis gebeurt, van ontwerp tot uitvoering. Bernard De Landsheer is een expert in het analyseren van het DNA en de waarden van het merk of bedrijf. “We coachen de klant ook om fysieke ruimtes future proof te maken, zodat bedrijven gemakkelijk kunnen inspelen op veranderende trends of behoeftes. Daarna volgt dan de uitwerking, met het ontwerp én de uitvoering”, voegt Véronique toe.

PRODUCTEN REALISTISCH PRESENTEREN

Eén van de recente realisaties van Present-it is de showroom van Frager, leverancier van inkomdeuren. “Bij Frager ontstond de behoefte om hun klanten op een andere en actuele manier te kunnen ontvangen”, gaat Véronique verder. Het besef dat een standaard showroom niet meer voldoet, deed hen aankloppen bij Present-it. “We zijn echt trots op dit project, een out of the box idee: doorheen de showroom loopt een straat met kasseien en tramsporen, waar ‘huisjes’ staan die zo de voordeuren op een leuke manier presenteren. Zo krijgt de bezoeker een realistische blik op hoe het product er in het echt uit zou zien”, vertelt Véronique trots.

Het team van Present-it bestaat uit 10 toegewijde mensen en heeft klanten over heel België. In het atelier, waar elk idee vormgegeven wordt, werkt Present-it met gepassioneerde meubelmakers. “We zijn steeds nog op zoek naar meubelmakers met ervaring; om onze groei verder te verzekeren en de vraag van de klant op tijd te kunnen blijven realiseren”, aldus Véronique.



Het gedreven duo Véronique Vanoverbeke en Bernard De Landsheer, de zaakvoerders van Present-it: “Als ondernemerskoppel vullen wij elkaar perfect aan.”