

camber®

« Dankzij Universem zijn we erin geslaagd om meer nadruk te leggen op de werkelijke waarde van onze projecten. »

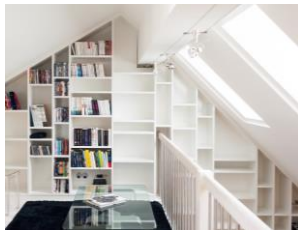
A. Nickmans – Marketing Director

“ONE-TO-ONE” COMMUNICATIE : KEY FACTOR VOOR DE GROEI VAN DE EXPERT IN OPTIMALE BENUTTING VAN RUIMTE!

De meubelsector is de laatste jaren sterk geëvolueerd en Camber heeft zich moeten aanpassen aan de markt, legt **Aurélië Nickmans** uit, ‘**Communication & Marketing Officer**’ bij Camber: “De komst van nieuwe spelers heeft ons verplicht om onze manier van communiceren te herzien. We hebben het accent duidelijk op de **kwaliteit van onze producten** en diensten moeten leggen om Camber te onderscheiden ten opzichte van bepaalde reuzen in de sector.”

CAMBER HEEFT GEKOZEN VOOR
“OP MAAT” COMMUNICATIE.

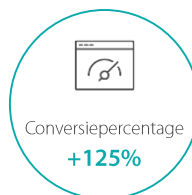
Zonder te vergeten dat Camber zich resoluut plaatst als een **premium leverancier**. Een positionering die zich zowel weerspiegelt in de kwaliteit van de producten als in die van de dienstverlening, benadrukt **Camille Peckstadt**, ‘**Brand Manager**’: “Wij maken kasten op maat en geen modulaire elementen die lijken op maatwerk. Wij hebben adviseurs en binnenhuisarchitecten die onze klanten bijstaan bij het nemen van hun beslissing.



Elise Demierbe
Team Leader

Globale projecten zoals dat van Camber vragen de inschakeling van **alle expertises** die Universem biedt. Expertises die wij overigens graag **willen delen** met onze klanten.

Camber is een **proactieve klant** die volop ‘**feedback**’ geeft. Dankzij regelmatige vergaderingen kon mijn team hun behoeften beter in kaart brengen en op die manier konden we sneller vooruitgang boeken om onze **gemeenschappelijke doelstellingen** te bereiken. Camber in enkele cijfers :



« BIJ CAMBER STAAT **PASSIE VOOR HET VAK** CENTRAAL ! »

Voor ons duo lag de sleutel tot succes duidelijk in een **360° homogene communicatie**. De klantervaring is de focus van alle beslissingen bij Camber. De zeer hoge mate van personalisering van producten maakt **elk project uniek**. We mogen niets aan het toeval overlaten!

Daarom heeft Camber ervoor gekozen beroep te doen op de diensten van Universem. Want Camber had in eerste instantie behoefte aan een **goede begeleiding**: “Voor ons was het essentieel dat we goede ondersteuning kregen in ons project. Onze strategie moest **steunen op feiten**.”

« MET UNIVERSEM, ZIJN WE UITGEGAAN VAN DE BESTAANDE ‘KPI’S’ EN HEBBEN DEZE AANGEVULD OM DE PRESTATIES VAN ELK VAN ONZE TACTIEKEN **CONCREET TE METEN**. »

Tactieken die de consultants van Universem eenvoudig en doeltreffend wilden houden en die perfect aansluiten op de visie van Camber. Zij bestudeerden de gewoonten van de klanten van Camber en ontwikkelden een concreet plan, afgestemd op de verwachtingen van de klanten. Elk punt van het plan is uitgewerkt **op basis van de verschillende stappen van het aankoopproces**. Dit is uitgemond in **uiterst gepersonaliseerde campagnes** en zeer duidelijke ‘touchpoints’, gekoppeld aan microconversiedoelen. Maar wat nog meer indruk maakte op ons duo, was de beschikbaarheid van onze teams en hun **bereidheid om te delen** :

«WIJ VOELDEN BIJ UNIVERSEM **EEN ECHTE WIL** OM CAMBER TE DOEN EVOLUEREN. »

