

Key West Bedding

geeft Cinderella
complete make-over



'Cinderella, Live up to your dreams', is de pay off die we van Cinderella kennen. 'Beyond Imagination' is de nieuwe campagne titel waarmee het 'nieuwe' Cinderella de markt gaat veroveren. Onder de vlag van Key West Bedding worden diverse White label- en merkcollecties gevoerd, maar het paradepaardje is het beddenmerk Cinderella. Daarom is het afgelopen jaar de focus gelegd op Cinderella. Er is in februari 2019 een marketingbureau in de arm genomen om het merk te laten uitgroeien tot een topmerk in de beddenbranche. Woonboulevard Poortvliet krijgt binnenkort de primeur. Daar is ook een cameraploeg bij om het merk en de shop-in-shop in het programma Wooninspirator te promoten en te lanceren.

*'Beyond Imagination'
is de nieuwe
campagne titel
waarmee het 'nieuwe'
Cinderella de markt
gaat veroveren.*



W e spreken met eigenaar Bart Dekkers die vertelt over de toekomstplannen en de totstandkoming van het 'nieuwe' Cinderella. Het merk Cinderella is van oudsher een bekend Nederlands merk, waar Key West Bedding dus nu nieuw leven in heeft geblazen. Dit betreft met name de boxsprings en matrassen. "Het merk Cinderella wordt door velen gezien als een betrouwbaar merk met producten van hoge kwaliteit. Dit vormde dan ook het uitgangspunt tijdens de productontwikkeling. Het is dus meer dan 'oude wijn in nieuwe zakken'. Wij hebben kritisch gekeken naar alle onderdelen en materialen en dit – samen met een marketingbureau - vertaald naar producten van hoge kwaliteit voor een betaalbare prijs. Wanneer we zouden spreken over prijs-positioneringen dan zou je kunnen stellen dat Cinderella in het midden en midden-hoog segment valt."

FOCUS EN BELEVINGSWERELD

Om Cinderella nog meer uitstraling te geven en het te laten uitgroeien tot een topmerk onder de consument, is dus de complete branding

"Kwaliteit en uitstraling waren de twee belangrijkste uitgangspunten voor de herontwikkeling van de nieuwe Cinderella (Signature) collectie."

en het uiterlijk van het merk veranderd. "Je ziet de oude modellen van Cinderella er niet meer in terug. De modellen zijn ranker en meer van nu. Ze waren degelijk en om een sterk merk te worden moesten we dit veranderen. Het leek te veel op alles wat er al in de markt te krijgen is. En daar moesten we ook de gehele marketing bij aanpassen. Wij hebben ervoor gekozen om nog meer focus te leggen op de doelgroep en deze te plaatsen in 'haar' belevingswereld. Namelijk de zelfbewuste vrouw die een vol leven leidt waarvan zij de spil is en naast kwaliteit ook geïnteresseerd is in smaakvolle/stijlvolle producten: Beyond Imagination. Het oog wil immers ook wat.

Ook hierin hebben wij getracht om vanuit de kernwaarden van het merk te handelen. Dus zowel kwaliteit als uitstraling waren de twee belangrijkste uitgangspunten voor de herontwikkeling van de nieuwe Cinderella (signature) collectie."

GRENZEN OPZOEKEN

Voor de communicatie/branding heeft Key West Bedding ervoor gekozen de grens meer op te zoeken. "Kiezen is gekozen worden. Zoals ik al zei, zijn wij van mening dat - vooral in onze markt - de producten en stijlen te veel op elkaar lijken. Door het juist net iets anders te doen, geloven wij dat er meer onderscheidend vermogen gerealiseerd kan worden.

Cinderella®



De payoff van Cinderella is 'Live up to your dreams', want met Cinderella maak je dromen waar. Het merk straalt dit uit doordat alles wat ze doet harmonieus, warmhartig, liefdevol en toegankelijk is. De nieuwe stijl is gecreëerd door te werken met modellen en onderscheidend te zijn in de presentatie. Denk aan een opvallende wand met bloemen of wolken met ervoor een trendy boxspring met complete styling. De shop-in-shop presentatie in de winkel zal opvallen en iedereen aanspreken. De shop-in-shop zal onderscheidend zijn in de winkel, wat al een voordeel is voor de winkelier. Maar daarnaast is het voor de winkelier interessant dat de modellen op voorraad zijn en we werken met goede marges. Dat zijn ze van ons gewend en dat zal zo blijven. We hebben Cinderella zelfs iets in prijs verlaagd om onderscheidend te kunnen zijn in het midden-hoogsegment."

BOOST

Qua plaatsing in de winkels wordt de winkelier beschermd. "We willen het nieuwe Cinderella bij zo'n 80 winkels plaatsen en dan wel de

DE KRACHT VAN KEY WEST BEDDING

BREED ASSORTIMENT

Het uitgebreide assortiment met een mooie brede prijsopbouw. Wie de showroom van ruim 2.500 vierkante meter bezoekt kan vrijwel alle modellen bekijken, voelen en uittesten. Key West Bedding voert merken met een compleet shop-in-shop concept, maar ook complete prijsranges white label series. Een private label collectie kunnen ze vrijwel volledig naar wens op maat produceren, passend bij een bepaalde doelgroep, merk of marktsegment.

RUIME VOORRAAD

In het eigen magazijn van ruim 15.000 vierkante meter in Enschede is er een voorraad van ruim 3.000 boxspringsets. Zo zijn ze altijd in staat om de klanten in Nederland, België en Duitsland snel en goed te beleveren. Dat gebeurt met eigen vrachtwagens waardoor ze altijd flexibel is in de distributie en daardoor de afgesproken levertijden strak bewaakt worden.

SNELLE LEVERTIJD

Omdat ze volledige regie hebben van productie tot de levering bij de klanten, zijn ze in staat om de levertijden heel kort te houden. Zo zijn een groot deel van de succesvolle producten zelfs op voorraad leverbaar vanuit het magazijn in Enschede. Maar ook voor maatwerk en complete slaapconcepten houden ze ervan om lijnen kort te houden en snel te blijven schakelen.





“De winkelier inspireert de consument in zijn winkel en wij moeten die winkelier inspireren.”



“Kiezen is gekozen worden. Wij zijn van mening dat - vooral in onze markt - de producten en stijlen te veel op elkaar lijken. Door het juist net iets anders te doen, geloven wij dat er meer onderscheidend vermogen gerealiseerd kan worden.”

echte slaapspecialzaken. Cinderella mag niet het duurste merk in de winkel zijn.” Dat Cinderella interessant is voor de slaapspecialist staat buiten kijf. “Cinderella heeft naast Beter Bed en Velda de sterkste groei in zoekvolume op internet. Dat gaf ons natuurlijk een boost. Het betreft niet alleen de boxsprings maar ook de matrassen. We hebben naast de vernieuwde boxspringcollectie een heel mooie collectie commerciële matrassen die uit voorraad leverbaar is. En alhoewel niet iedereen gecharmeerd is van de test van de Consumentenbond, willen we hier graag aan meewerken. Want als de Consumentenbond aangeeft dat jouw matras de beste is, dan geeft ook dat een boost, zowel voor ons als voor de winkelier.”

10 JAAR KEY WEST BEDDING

Vorig jaar bestond Key West Bedding 10 jaar en brachten ze dan ook een jubileum boxspring. Maar het hoogtepunt was de nieuwe showroom die ze in Enschede in gebruik hebben genomen van maar liefst 2.500 vierkante meter. Het is een showroom waar iedereen zijn ogen uitkijkt. Compleet gestyled door de mensen van het merk By-Boo en er staan zo'n 80 boxsprings. Dus niet zomaar boxsprings die tegen een witte muur zijn gezet,

maar compleet aangeklede concepten, zodat de winkelier geïnspireerd wordt en ziet wat het in zijn winkel kan doen. “De winkelier inspireert de consument in zijn winkel en wij moeten die winkelier inspireren. Alles wat wij doen, doen we vanuit onze overtuiging dat kwaliteit en samenwerking de basis is. We staan elke dag klaar voor onze klanten en bieden hun totaalconcepten voor een goede prijs, producten op voorraad en snelle levertijden. We willen met onze collecties ook laten zien dat de beddenbranche, die in onze ogen toch een beetje stoffig is, niet stoffig hoeft te zijn. Dat zie je terug in al onze collecties en uitingen.” Er is niet alleen een showroom in Enschede. “We hebben ook een showroom bij Het Anker en zullen binnenkort ook nog ergens anders een showroom opzetten. We werken graag samen met andere partijen om krachten te bundelen.”

OVER 10 JAAR....

“Het is onze droom om met Cinderella een stevig merk in de markt te worden en dat dat de basis is van het bedrijf. Wij willen met Cinderella een merk worden waar geen private label leverancier meer tegenaan kan. Dat geldt ook voor onszelf. White label blijven we uiteraard bieden en we gaan zelfs nog eind februari een

merk lanceren, de loftcollectie, speciaal voor de hotelmarkt.”

De focus ligt overigens niet alleen in Nederland. “We doen ook zaken in België en Duitsland. In Duitsland doen we dat met inkooporganisaties. Het is een heel andere markt. België is voor ons een groeiemarkt, waar we nog veel meer willen doen.” En hoe zit het met groen ondernemen? “Als bedrijf zijn we wel bezig met duurzaamheid. Zo gebruiken we in ons pand geen gas en is het dak onlangs voorzien van zonnepanelen en warmtepompen. We zijn nu 100% zelfvoorzienend. Wat in onze mogelijkheden ligt om duurzaam te ondernemen, doen we zeker. Dat vinden we heel belangrijk.”

KEY WEST BEDDING BIEDT MOMENTEEL DE VOLGENDE MERKEN:

- Cinderella
 - Home Collection
 - Businessclass
 - Sunday
 - Loft collectie
- (eind februari leverbaar voor horecabranche)