

Advertorial: Unieke en verrassende artikelen bij It's a Present

20-12-2020 17:00



It's a Present bestaat nu negen jaar en heeft vier fysieke winkels in Utrecht en Amsterdam en een webshop die 24/7 bereikbaar is. Het energieke team runt met veel creativiteit en liefde het concept met de bijbehorende winkels. Vendit sprak met Mark van Winden, verantwoordelijk voor e-commerce en marketing, over het ontstaan van It's a Present.

Snelle groei

"It's a Present is in 2011 gestart in Dordrecht. De keuze voor deze mooie historische stad was simpel, er kwam een betaalbaar pand beschikbaar. Het leek ons heerlijk om een eigen winkel te leiden en zelf het assortiment te bepalen. Na twee jaar kwam er een unieke kans om een bestaande cadeauwinkel over te nemen in Utrecht met uitzicht op de Dom. Dit deed ons besluiten opnieuw te starten in een andere, met name drukker, stad. De bestaande winkel in Utrecht was een begrip in de omgeving maar miste wat liefde. We hebben alle donkere elementen eruit gehaald en geheel opnieuw gerestyled. Met spannende, aantrekkelijke etalages hoopten we de aandacht te trekken. Het liep direct, en loopt nu nog steeds, als een trein. We groeiden snel in een korte tijd. Ondertussen hebben we alweer drie extra filialen in onze hoofdstad Amsterdam geopend."

Meest verrassende product

“Als je groter wordt dan krijg je ook meer macht in de markt. Zo verkopen wij grotendeels van ons assortiment exclusief in de omgeving. De collectie wordt door ons drieën samengesteld. We vullen elkaar aan. We kopen alleen in wat wij leuk vinden, hierdoor hebben we veel verschillende merken. Wij struinen menig beurs, stad en internet af om de leukste en origineelste cadeaus te vinden. Van cactussen, unieke kaarten en droogbloemen in een potje. Het meest verrassende product van de laatste tijd is de Alpaca knuffel met de hand gemaakt in Peru. Dit is een super zachte knuffel gemaakt van echte Alpaca wol. Toen we dit product voor de eerste keer zagen, hadden we er geen vertrouwen in. Maar na een gokje te hebben genomen, waren de Alpaca's binnen de kortste keren uitverkocht! Dat geeft ons echt een kick!”

Groei

“De nieuwste winkel is ondertussen vijf maanden geopend. We draaien erg goed in de vier winkels en de webshop. We hebben ondertussen een dame aangenomen die de styling van de etalages onderhoudt. Zo blijven we klanten prikkelen. Service staat bij ons hoog in het vaandel. Als klanten iets in één van onze winkels aanschaffen dan zullen ze altijd met een tevreden gevoel het pand of de webshop verlaten.”

Automatiseringsslag

“Vorig jaar hebben we de beslissing genomen om over te stappen op een ander automatiseringspakket. Als je groter wordt kan je bijna niet anders dan je werkproces efficiënter inrichten. Dat levert ons op langere termijn voordeel in tijd en geld. We wilden niet verder zonder data van doorverkooplijsten, marges en (actie)groepen.”

“Als de styliste de etalage heeft vernieuwd willen we monitoren wat de daaruit voortkomende verkopen zijn. Ons voorraadniveau is soms niet voorspelbaar, zo kan het voorkomen dat een product is uitverkocht in de ene winkel maar niet in het andere filiaal. Klanten wil je niet met lege handen naar huis sturen, maar wel naar onze andere winkel. Het kassasysteem van Vendit biedt ons deze opties, sinds vorig jaar werken we met het Vendit Systeem en het went erg snel! Veel producten hebben we onder de loep genomen en in groepen onderverdeeld. We hebben inzicht in onze goed lopende producten en uitlopende producten. Wat soms erg kan verrassen! Interfiliaal kunnen we nu eenvoudig producten uitwisselen en bestellijsten zijn zeer snel uitgedraaid. Orders gaan rechtstreeks naar onze leveranciers waardoor we binnen vijf minuten een order hebben aangemaakt. Dit scheelt ons erg veel tijd.”

[Klik hier](#) voor meer informatie over Vendit.