

# THE NIGHT STORE

Iedereen die de laatste maand van Paal naar Diest reed, zal het gemerkt hebben. De nieuwe LOOK van The Night-Store! De man achter deze vernieuwing is nog steeds Stijn Neuteleers, een gedreven zaakvoerder met een duidelijke visie! Close brengt in deze reportage het verhaal van een boeiende man met een missie en een passie!



## Hoe ben je begonnen als ondernemer?

Direct na mijn studies in 1994 kwam ik in Gasthuisberg (Leuven) terecht en daar was men op zoek naar nieuwe matrassen voor al hun bedden.

Ik introduceerde aan hen een (toen nog onbekend Deens) merk, Tempur.

Toen dit universitair ziekenhuis koos voor Tempur, kreeg ik alle mogelijkheden om onderzoek te doen voor zowel het ziekenhuis als bij Tempur.

Ook bijna alle andere Belgische en Nederlandse ziekenhuizen kozen de volgende 10 jaar om bij ons importbedrijf te kopen.

In 2002 koos Tempur wereldwijd ervoor om alle importbedrijven over te nemen.

De ervaring en kennis die ik opgedaan had, wilde ik niet verloren laten gaan en ik begon een eigen productie-eenheid.

## Hoe is The Night Store dan ontstaan?

Een goede klant van mij (Donalds matrassen centrale) uit Paal werd ernstig ziek en hij heeft z'n zaak begin 2003 aan mij verkocht. Zo ben ik in Paal gestart met dit concept.

## Wat bedoel je met concept?

Je kan op 2 manieren matrassen en bedden maken :

1. Hoe maak ik bedden die de winkelier gemakkelijk kan verkopen met een heel goede marge
2. Hoe maak ik bedden die zo goed mogelijk slapen.

Wij kozen als uitzondering voor het 2de, maar hiervoor is een concept nodig.

Wij verkopen geen merken, wij verkopen "Slaaptechniek"!

## Wat doen jullie dan anders?

In 95% van de beddenwinkels ga je binnen en moet je kiezen uit de merken (Auping, Velda, Beka, Tempur, enz. ....) die ze aanbieden.

Na 3 winkels bezocht te hebben, ben je niets wijzer geworden en heb je weinig verschil gevoeld tussen bed A en B.

Bij ons kom je binnen en we dompelen de klant een beetje onder in de essentie van slaapcomfort en slaaptechniek en leren hem kiezen.

Wij hebben geen acties en kortingen om de klant snel te laten beslissen.

De klant koopt bij ons wanneer HIJ wil en betaalt wat het waard is en dat is ZEKER niet duurder, wel beter!

## De winkel in Paal, een paradepaardje....

Qua beddenwinkels in Vlaanderen blijft The Night-Store Paal UNIEK, 50% procent van de klanten komt van buiten Limburg, 15% rijdt zelfs meer dan 75 km om naar Paal te komen.

30% van onze klanten heeft pas een "MOOI" bed gekocht bij andere winkels en is niet tevreden!

## Hoe zie je de toekomst?

We hebben de laatste jaren onze bedrijven gereorganiseerd. We hebben nu 4 afdelingen waarin onze zaak in Paal centraal staat.

Wij maken bedden en wij verkopen slaapcomfort voor particulieren, hotels, caravans en motorhomes

WANT..... Iedereen heeft recht op een perfecte nachtrust !