

FRAEYE

Het succes van Fraeye: eerst de klant, dan de keuken

Hoe familiebedrijf Fraeye uit Ardoorie spectaculair groeide? Dankzij een unieke, persoonlijke aanpak. Die vertaalt zich in keukens die naadloos aansluiten op elke klant, maar ook in een bijzonder succesvolle zaak.



Zaakvoerders Bert en Pieter Fraeye slagen erin om het concept ‘op maat’ hard te maken. Geflankeerd door hun partners Lies en Marieke hebben ze die aanpak tot in de puntjes verfijnd. “Alles begint bij de klant. We willen begrijpen wie er voor ons zit. Een alleenstaande die weinig kookt? Een hobbykok die vaak gasten over de vloer heeft? Dat is een mooi proces, want samen komen we vaak tot nieuwe inzichten.”

Dankzij die doorgedreven bevraging is elke Fraeye-keuken perfect afgestemd op het levensritme van hun klanten. “Daarbij houden we ook rekening met budget. We

zullen een jong gezin bijvoorbeeld niet aanraden om te investeren in een marmeren werkblad, maar wel in makkelijk te onderhouden materialen.” Fraeye neemt op jaarbasis zo’n 300 projecten aan, maar wijkt nooit af van die persoonlijke insteek. Op die manier slaagt het familiebedrijf erin om zich te onderscheiden, en dat in een heel verzadigde markt.

De beste marketing

Die klantgerichte aanpak levert Fraeye bovendien heel wat ambassadeurs op. “We zetten keukens voor het leven. Daarom hebben we al drie generaties lang tevreden

klanten die ons warm aanbevelen. Dat is misschien wel de krachtigste vorm van marketing. Onlangs vertelde iemand dat ze meteen overtuigd was toen ze in een Fraeye-keuken stond. Ze voelde namelijk dat die keuken een perfecte match was met de eigenaars. Daar doen we het voor.”

Tot in de kleinste details

Het succes van Fraeye schuilt ook in efficiënte werkprocessen. “Elke keuken wordt eerst in ons atelier geïnstalleerd, inclusief de toestellen en werkbladen. Zo komen we bij de plaatsing niet voor verrassingen te staan. Dat beperkt de foutmarge en garandeert een vlotte installatie. Bovendien weten onze ervaren installateurs perfect hoe de keukens van onze klanten in elkaar zitten, tot in het kleinste detail. Zo kunnen ze achteraf heel vlot upgrades of herstellingen doorvoeren.”

Organisch groeien

De nominatie voor Trends Gazellen is voor Fraeye geen eindpunt. De ambitie om zowel regionaal als nationaal te groeien is er, maar dat brengt ook uitdagingen met zich mee. “We willen onze eigenheid behouden, maar die valt niet zomaar te verschalen. Daarom willen we organisch groeien, vanuit onze eigen waarden. Dus niet door lukraak nieuwe showrooms te openen, want dan vallen we over onze eigen voeten.” Om die reden zet Fraeye in op partnerships. “Bij showroom Cockaert in Meise staat bijvoorbeeld een Fraeyecorner. Met dergelijke samenwerkingen kunnen we nieuwe klanten bereiken, zonder af te wijken van onze unieke service.”

MEER INFORMATIE?

Fraeye

Brugsebaan (Bergmolen) 4d
8850 Ardoorie
T: 051 46 79 80
www.fraeye.be
info@fraeye.be

fraeye.
living