



“La nouvelle disposition est excellente et l’allée principale permet aux clients de venir régulièrement tout au long de la journée, il n’y a donc pas de périodes d’accalmie”

Sarah Taylor, Regional Sales Manager, Scheurich



L'objectif

Renforcer la marque Scheurich dans l'industrie du jardinage, nouer de nouveaux contacts, créer des opportunités et connaître les tendances du marché.

Focus et défis

Scheurich est une entreprise allemande de céramique qui produit et fabrique dans la pittoresque région de Bavière, en Allemagne. Ils sont fiers d'utiliser les critères de qualité les plus élevés à partir de matériaux de haute qualité, naturels et durables, combinant la meilleure argile d'origine éthique avec une énergie durable et renouvelable dans chaque pot qu'ils produisent.

Scheurich fréquente Glee depuis 1992, épatant toujours ses visiteurs avec plus de 100 nouveaux produits chaque année. Ils sont désireux de suivre

le rythme en constante évolution des tendances de l'industrie des plantes et ont adapté leur offre de produits aux besoins des clients.

La solution Glee

Scheurich est un exposant constant à Glee depuis 28 ans maintenant. Rencontrer les clients en face à face et le fait de pouvoir présenter leur portefeuille de produits physiquement plutôt que virtuellement fait toute la différence pour eux.

L'environnement et l'atmosphère de Glee sont parfaits pour Scheurich.

Il n'y a pas de pression liée aux ventes qui crée une ambiance détendue pour que Scheurich interagisse avec les visiteurs et leur présente de nouveaux produits.

Résultats et avantages



Possibilité de rencontrer les clients en face-à-face et se faire de nouveaux contacts



Une meilleure compréhension du changement des tendances des plantes d'intérieur



Obtention de précieux feedbacks sur les changements des demandes clients



Possibilité de mettre en valeur de nouveaux portefeuilles de produits