

Juni '21

MAG'GEZIEN

“Omdat iedere ondernemer Telt”

*in ons volgend
Mag'Gezien*

HORECA IN DE
KIJKER

BEDRIJVEN IN DE KIJKER:

Artisanale cremerie Fragola

Drankenhal Koka

Garage MyCar.be

Dameskleding LIFF

Kapsalon Armany

Osteopaat Chenza

De Fietsboutique



CEL LOKALE ECONOMIE
KORTESSEM



Inhoud

04

BEDRIJF IN DE KIJKER

Artisanale cremerie Fragola -
Guigoven

06

BEDRIJF IN DE KIJKER

Drankenhal Koka - Kortesseem

08

ARTIKEL

Subsidies rond tewerkstelling
personeel

10

NIEUWE ONDERNEMER IN KORTESSEM

Dameskleding LIFF - Kortesseem

12

BEDRIJF IN DE KIJKER

Garage MyCar.be - Kortesseem

14

ARTIKEL

Videomarketing - Een absolute
must.

16

BEDRIJF IN DE KIJKER

Kapsalon Armany - Kortesseem

18

ARTIKEL

Social Media niet meer weg te
denken

20

BEDRIJF IN DE KIJKER

Osteopaat Chenza - Kortesseem

22

BEDRIJF IN DE KIJKER

De Fietsboutique - Kortesseem

Colofon

CONCEPT & VORMGEVING

Heidi Vanharen
fris.co
heidi@fris-co.be
www.fris-co.be

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Marc Corijn
Omstraat 12
3720 Kortesseem

FOTOGRAFIE

Roberto Rodriguez
Studio Rodriguez
roberto@studiorodriguez.be
www.studiorodriguez.be

COPYRIGHT & EINDREDACTIE

Marc Corijn
Jo Lambrechts

Voorwoord

Beste handelaar,
Beste Dorpsgenoot,
Collega-ondernemer,

In deze uitgave van ons magazine Mag'Gezien richten wij ons op de kleinhandel en contactberoepen. Samen met de horeca waren zij de eerste slachtoffers van de Lock down. Verplicht worden om je deuren te sluiten en je klanten weg te sturen moet zowat de ergste beproeving zijn die een ondernemer kan aangedaan worden.

Op de volgende pagina's vindt u de prachtige verhalen van een 7-tal lokale ondernemers die de beproeving van de lockdown elk op hun manier hebben aangepakt. Elk verhaal een bron van inspiratie en een hoopvolle boodschap voor elke collega-ondernemer in deze moeilijke tijden.

Voor de horeca valt onze editie van juni nog iets te vroeg. Zij krijgen speciale aandacht in onze editie van juli! Wil u als horeca-ondernemer straks een frisse start nemen en uw zaak met een persoonlijke "toets" in de kijker zetten met het oog op de echte relance van het sociaal leven? Reserveer tijdig ruimte voor uw eigen persoonlijk verhaal.

Met de professionele aanpak van de fotoreportages en de grafische vormgeving van dit magazine wordt elke uitgave steeds nadrukkelijker een "bewaar-exemplaar"!

Wenst u als handelaar of ondernemer ook uw verhaal te doen, of wil u graag adverteren aan een nooit geziene lage prijs, of heeft u een product of mooie cadeaubon die u graag in de geschenkmant zou willen laten opnemen, stuur dan snel een mailtje naar de Cel Lokale Economie! De contactgegevens vindt u hiernaast.

Marc Corijn
Voorzitter Lokale Cel economie



juli & augustus '21

MAG'GEZIEN

"Omdat iedere ondernemer Telt"



Een  voor de horeca

In de editie
'Een Hart voor de Horeca'
steken we de horeca
een HART onder de riem omdat ze
het HARD te verduren hebben gehad.

Een Magazine boordevol horeca-info, reclame, beleving en uitstapjes in Kortesseem. Naast doelgerichte reclame zal er ook plaats zijn voor interviews, wandel- en fietsroutes, staanplaatsen mobilhomes, ... Deze editie zal verdeeld worden in groot Kortesseem en GRATIS af te halen in alle horeca zaken van Kortesseem.

Dus heb jij een taverne, café, restaurant, pop-up bar, B&B of een drank- of voedingszaak dat gelegen is in groot Kortesseem en wil je een plekje in ons volgend magazine of krantje, laat het ons dan tijdig weten.

Mail of bel ons:
marc.corijn@hrmvoorkmo.be - 0468 174 291
of heidi@fris-co.be - 0495 60 40 04

artisanale cremerie

FRAGOLA

Guigoven

INTERVIEW MET **HILDE BOLLEN** EN **KOEN VANHEERS**
VAN IJSSALON **FRAGOLA** UIT GUIGOVEN

*wat is er lekkerder dan een
versgemaakt ijsje in de vrije natuur?*

DIEPVERSCHOLEN ACHTER DE KERK VAN GUIGOVEN VINDEN WE OP HET EINDE VAN DE BEEMSTRAAT FRAGOLA. GEVESTIGD IN EEN OASE VAN HASPENGOUWS GROEN EN RUST. OP EEN ZUCHT VAN HET ROOD KASTEEL EN IDYLLISCHE WANDEL- EN FIETSPADEN. DAAR HADDEN WE EEN AANGENAAM GESPREK MET HILDE EN KOEN VAN CRÈMERIE FRAGOLA TERWIJL WE EEN HEERLIJK COUPE AARDBEIEN EN EEN VERSGEMALEN TASJE KOFFIE KONDEN NUTTIGEN.

HILDE EN KOEN, JULLIE WONEN HIER PRACHTIG. HOE ZIJN JULLIE OP HET IDEE GEKOMEN OM HIER EEN CRÈMERIE TE BEGINNEN?

KOEN: mijn grootvader Frans Vanheers maakte hier al in 1947 zelf ijs. Het zat dus al van destijds in onze genen. Met onze liefde voor ijs zijn we dan zelf in 2017 'met veel passie en gedrevenheid' hier kleinschalig begonnen. Onze artisanale ijsbereidingen vielen onmiddellijk in de smaak en stilletjes aan zijn we uitgegroeid tot een volwaardig ijssalon.

HILDE: Al ons ijs wordt dagvers in huis bereid. Daar Italië het mekka van ijsbereidingen is, zijn we daar op zoek gegaan naar kwalitatief hoogstaande producten. We hebben deze Italiaanse producten gevonden bij de mensen die ook vanaf het eerste uur geloofden in ons concept. Gaandeweg hebben we ook verschillende ijscoupes, frisco's, ijsaarten,... in ons assortiment. Gezien we in het meest vruchtbare deel van het land wonen en lekkere aardbeien tot ons cultureel erfgoed behoren hebben we ons ijssalon **FRAGOLA** genoemd, wat aardbei betekent in het Italiaans.

EEN SCHITTERENDE COMBINATIE VAN GEÏNTEGREERDE ITALIAANSE EN LOKALE PRODUCTEN?

HILDE: Je moet het niet altijd ver gaan zoeken. We zijn in

zee gegaan met lokale handelaars. Bovendien is er niets zo vers als vers fruit recht van het veld of van de boom. We serveren vooral lokale producten zoals verse bioproducten, koffie, wijn, schuimwijn, bier enz. We promoten ook het populaire geschenkpakket van de Cel Lokale Economie Kortessem rijkelijk gevuld met lokale producten, bonnen, enz. Deze mooi verpakte geschenkkorf kan je ook hier komen. Tof hé!

HEBBERN JULLIE VOORAL KORTESSEMSE KLANTEN?

HILDE: Ja, toch velen, maar ook van overal in het land. Mensen die ontspannen het aangename aan het nuttige willen koppelen. Een grote troef is dat we onze mooie streek hier promoten aan de wandelaars en hebben daarom zelf verschillende wandelingen uitgetekend. Deze wandelingen hebben tijdens de coronatijd uitgehangen aan het raam zodat iedereen, ten alle tijde, de wandeling kon doen. Ze konden ook in de zaak de papieren versie gratis meenemen. Klanten kunnen na een stevige wandeling of fietstocht zalig genieten van onze lekkernijen. Zowel take away als op ons zalig terras in de vrije natuur. Dit terwijl de kids op het grasveld of de speeltuigen kunnen vertoeven. Heerlijk toch?



📍 BEEMDSTRAAT 34

3723 GUIGOVEN-KORTESSEM

📧 HILDEBOLLEN67@GMAIL.COM

📞 T. 0497 32 61 19



Drankenhal Koka bv



MAG'GEZIEN STELDE EEN PAAR VRAGEN AAN DRANKENHAL KOKA UIT KORTESSEM.

LUDO HOE LANG BEN JE AL BEZIG?

LUDO: In 1992 ben ik gestart met de drankenhal (Het Karrewiel). Ikzelf ben afkomstig van Zonhoven. Daar waren al drie drankenhallen. Vermits Kortessem er nog geen had, zag ik dat als een perfecte opportuniteit. Het magazijn kwam vrij, waardoor ik het kon huren van Jef Vanstraelen.

In het jaar 2003 ben ik getrouwd met Hanna en zijn wij samen de zaak beginnen uit te bouwen. Eerst werkte zij mee als 'medewerkende echtgenoot'. In 2019 hebben wij KOKA BV. opgericht waarin Hanna medezaakvoerster werd.

2011 was voor ons een moeilijke periode. De straat was toen enkele maanden opengebrouwen door wegenwerken. Op negen maanden tijd zijn wij 80% van ons cliënteel verloren, doordat onze winkel moeilijk of niet meer bereikbaar was voor onze klanten.

WAAR KOMT DE NAAM 'KOKA BV. VANDAAN?

LUDO: Kortessem + Karrewiel werd KOKA BV. Het klinkt ook als Coca-Cola, wat geen slechte associatie is met een drankenhal.

LUDO, VORIG JAAR IS DE DRANKENHAL VOLLEDIG AFGEBRAND. EEN WARE RAMP!

LUDO: De brand was ook een enorme tegenslag. Dankzij de hulp van familie, vrienden en burens zijn wij dit toch goed te boven gekomen. We zijn opgelucht dat we heel gedreven en enthousiast terug vanuit ons spiksplinternieuw vertrouwde pand kunnen verkopen. Bovendien hebben we een ruimer aanbod en een uitgebreid assortiment van cognac, whiskey, rum, gin en zoveel meer lekkers.

DE IMPACT VAN DE CORONACRISIS

LUDO: De slapenoze en bange coronanachten op 14 maart 2019, is voor onze drankenhal toch positief uitgedraaid. Vermits de mensen niet meer op café of restaurant konden gaan, dronken de mensen steeds meer vanuit hun kot. Zo genereerden wij nieuw klanten en konden ook zij van ons ruim aanbod genieten. Doch ook wij merkten dat wij al wat vaker naar de glascontainer mochten rijden.

TOEKOMSTVISIE

LUDO: Na de coronaperioden en de brand zien we de toekomst rooskleurig in. In onze nieuwe winkel is het aangenaam om te shoppen en geleidelijk aan proberen wij nog een groter aanbod van bieren en wijnen aan te bieden. Onze geschenkmanden met bieren, wijnen en cava zitten ook nog in een stijgende verkoop. En dat is super hé!

HOE KUNNEN WE ZO EEN GESCHENKMAND BESTELLEN?

LUDO: Heel simpel! Gewoon even bellen 011 37 81 22. U moet enkel doorgeven welke bieren of andere dranken in de korf mogen en welk bedrag u voor ogen heeft. De volgende dag kan u uw mooi verpakte korf op maat komen afhalen in de winkel.

Natuurlijk zorgen wij ook voor een ruime keuze aan korven in de winkel zelf. Deze kan u onmiddellijk meenemen.

**HANNA EN LUDO, DANK VOOR UW OPENHARTIG INTERVIEW.
WIJ WENSEN JULLIE NOG VEEL GELUK EN SUCCES.
DAAR DRINKEN WE ZEKER NE GOEIE OP! SCHOL HÉ !**

📍 WINKELSTRAAT 47A - 3720 KORTESSEM

☎ 011 37 81 22

@ INFO@DRANKEN-KOKA.BE



TIP
MAAND JUNI
ELKE VRIJDAG EN ZATERDAG
BIEREN & WIJNEN GRATIS
DEGUSTEREN !

(INDIEN DE CORONAMAATREGELEN
HET TOE LATEN)



SUBSIDIES ROND TEWERKSTELLING PERSONEEL:

OMWILLE VAN DE ZEER HOGE LOONKOST BLIJFT HET TEWERKSTELLEN VAN PERSONEEL EEN BIJZONDER MOEILIJKE EVENWICHTSOEFENING. HET IS DUS ZONDERMEER BELANGRIJK OM ALLE MOGELIJKE SUBSIDIEKANALEN OPTIMAAL AAN TE SPREKEN. VANDAAG HEBBEN WE HET OVER ENKELE MOGELIJKE KORTINGEN OP DE BEDRIJFSVOORHEFFING.

1. Vrijstelling van doorstorting bedrijfsvoorheffing voor startende ondernemingen:

Kleine startende vennootschappen en eenmanszaken, die minder dan 48 maanden zijn ingeschreven in de Kruispuntbank ondernemingen mogen tot 10% van de bedrijfsvoorheffing op de bezoldigingen aan de werknemers inhouden. Voor microvennootschappen (<10 VTE, < 700K omzet en < 350K balanstotaal) is dit zelfs 20%. Je kan best even navragen bij je sociaal secretariaat of men de korting effectief toepast.

2. Bedrijven gevestigd in steunzones:

Naar aanleiding van de impact die de sluiting van Ford Genk had op de lokale economie werd een perimeter gecreëerd in de provincie Limburg die werd beschouwd als steunzone. Ook voor Kortesseem werd het bedrijventerrein tussen de Hasseltsesteenweg, Winkelstraat en Herbroekstraat als steunzone erkend. KMO's die gelegen zijn in deze industriezone en die daar investeringen doen die bijkomende tewerkstelling opleveren kunnen in aanmerking komen om tot 25% van de bedrijfsvoorheffing op de lonen van de nieuwe werknemers in te houden als subsidie. Hiervoor dient binnen de drie maanden een aanvraag te worden ingediend bij de Fod Financiën. De betrokken arbeidsplaats(en) dient(en) vervolgens minstens 3 jaar aangehouden te worden. De subsidie belooft toch snel meerdere duizenden euro's, indien men toch investeringen plant loont het zeker de moeite om even te bekijken of men in aanmerking kan komen voor deze steunmaatregel.

3. Vrijstelling van bedrijfsvoorheffing bij opleidingen:

De technologische evolutie gaat bliksemsnel en zowel de regionale als federale overheden hebben ingezien dat ze actief moeten bijdragen om de bewustwording rond vorming en opleiding in de bedrijven te versterken. Naast de steun voor opleidingen van de Vlaamse Gemeenschap via de KMO-Portefeuille is er een bijkomende vorm van steun bij het organiseren van opleidingen. Daarbij uiteraard ook weer enkele specifieke voorwaarden. Het moet gaan om werknemers die minstens 6 maanden in dienst zijn, het mag niet gaan om opleidingen die wettelijk verplicht zijn en voor een 'kleine onderneming' moeten er minstens 5 dagen opleiding zijn geregistreerd binnen een periode van 75 kalenderdagen.

4. Specifieke vrijstelling van bedrijfsvoorheffing voor onderzoekers of hooggekwalificeerd personeel:

Ondernemingen die onderzoek- en ontwikkelingsprojecten opzetten om nieuwe of bestaande producten of procedés te ontwikkelen of te verbeteren kunnen tot 80% van de bedrijfsvoorheffing op de lonen van hoog opgeleid personeel (ingenieurs, masters en bachelors) inhouden als subsidie. Er zijn ook hier wel voorwaarden rond afgelijnde sectoren en projecten.

Voor meer info rond deze of andere subsidiemogelijkheden rond tewerkstelling van personeel kan u terecht bij Marc Corijn op GSM 0468 174 291.

@HOC
HANDS ON CONSULTANCY

FLEXIBLE MANAGEMENT SUPPORT
JOHAN TOMSIN
0496 58 74 30
JTOMSIN@TELENET.BE



Welkom bij
 maison lo

Privé-sauna
Wellness-arrangements

in samenwerking met

ATELIER REBUL™
DEPUIS 1895

Hasseltsesteenweg 119b - Kortesseem - www.maisonlo.be - 011 72 71 35

LOVE LIFE FASHION

LIFF

Kortesseem

EEN NIEUWE DAMESKLEDING WINKEL IN KORTESSEM.
WIJ STELDE LIEN VAN LIFF EEN AANTAL VRAAGJES:**Graag wil ik mezelf even voorstellen.**

Mijn naam is Lien Vanecke, afkomstig uit Sint-Truiden, maar ik woon al veertien jaar heel graag in Wintershoven. Mijn partner profkapper Bram Castro en ik, hebben samen twee prachtige kinderen Fleur (14j) en Florent (11j) en ook onze hond Gaston is een volwaardig lid van ons gezinnetje. Sinds 20 maart baat ik een dameskledingwinkel LIFF uit in het centrum van Kortesseem.

Waar komt de naam LIFF vandaan?

LIEN: "Ik was opzoek naar een korte en krachtige naam waarin ik ook graag een verwijzing had naar mijn kinderen. Daarom voegde ik de beginletters van onze voornamen samen, en zo werd LIFF geboren."

Waar heb je de microbe voor mode opgedaan?

LIEN: "Sinds mijn zestiende deed ik weekend- en vakantiewerk in verschillende kledingwinkels. Op mijn dertigste begon ik een kinderboetiek in Sint-Truiden genaamd Prins & Prinses. Na zeven jaar voelde ik echter dat ik dichterbij mijn gezin wou zijn en daarom ben ik opzoek gegaan naar een pand in Kortesseem. Ik liet mijn oog vallen op een pand op het Kerkplein waar vroeger een schoenmaker was. Het bleek voor mij het perfecte pand te zijn. Begin dit jaar zijn we begonnen aan de oprissing en de inrichting van het pand."

Hoe heb je de opening van LIFF ervaren?

LIEN: "Op 20 maart, in volle coronacrisis, opende ik de deuren van LIFF. Het openingsweekend was echt een succes. Iedereen hield zich ook netjes aan de maatregelen."

Wat zijn de troeven van LIFF?

LIEN: "Mode is mijn passie en ik probeer mij te onderscheiden door mijn eigen stijl over te brengen in de collecties die ik verkoop alsook door mijn persoonlijke aanpak. Ik zal ook altijd eerlijk mijn mening geven. Het belangrijkste is dat mensen met een goed gevoel de winkel verlaten. LIFF is een trendy dameswinkel in het hartje van Kortesseem. Ik werk met hart en ziel en ik volg de nieuwste modetrends op de voet. Bij LIFF vind je wekelijks

nieuwe musthaves. Ben je opzoek naar trendy kleding en accessoires? LIFF heeft het allemaal. Volg ons dus zeker op Facebook en Instagram om op de hoogte te blijven van de nieuwe collecties."

Is er buiten LIFF nog tijd voor hobby's en ontspanning?

LIEN: "Zoals de meesten, hebben ook mijn gezin en ik het voorbije jaar genoten van lange wandelingen en gezellige picknicks in onze mooie gemeente. Wekelijks ga ik met vriendinnen tennissen en doen we een bootcamp bij Funfit in Kortesseem. Wie mij kent weet dat ik hou van plezier maken en een glaasje drinken met familie en vrienden zowel in de plaatselijke horecazaken als in onze eigen tuin."

Welke boodschap wil jij de mensen nog meegeven?

LIEN: "Het is voor veel collega zelfstandigen een moeilijk jaar geweest. Toch is het mij opgevallen dat er in Kortesseem veel warme mensen wonen die echt hun best doen om zoveel mogelijk lokaal te kopen om de zelfstandigen te steunen. Daar ben ik hen ontzettend dankbaar voor. Ik doe een oproep aan de Kortesseemaren en aan alle mensen daarbuiten om in de toekomst lokaal te blijven kopen en om zeker een bezoekje te brengen aan onze plaatselijke horeca. Dus Dames, kom shoppen en genieten van een lekker glaasje, dat is toch de perfecte match! Niet?"

Iedereen is van harte welkom om geheel vrijblijvend een bezoekje te brengen aan LIFF. Hopelijk tot snel!

Lieve groetjes,
Lien



Kerkplein 12A - 3720 Kortesseem
T. 0473 - 24 89 69
lien.vanecke@hotmail.com
liff_love_life_fashion liff



Vind je volgende wagen bij myCar.be

Kortesseem



DE REDACTIE VAN MAG'GEZIEN HAD EEN BOEIEND GESPREK MET BART CREMERS, SALES MANAGER VAN MYCAR TE KORTESSEM. BART, HOE IS HET ALLEMAAL BEGONNEN?

BART: In 1983 startte mijn vader, Johny, samen met mijn grootvader, Georges een Citroën garage in de Winkelstraat. Al snel werd dit een groot succes en reden er vele Citroënnikes rond in Kortesseem. De oude showroom was al snel te klein en in 1993 verhuisden we naar een ultramoderen spiksplinternieuw gebouw op de hoek van de Industrieweg en Hasseltsesteenweg. Als gedreven 16-jarige hielp ik fulltime mee in de zaak en schoonde ik mij constant bij als automecanici in Kta1 en Bedrijfsbeheer Garagehouder in Hasselt. Zo werd ik opgeleid tot hoofdmechanië en kon ik heel vroeg zelfstandig werken. Bovendien combineerde ik ook nog de verkoop van de nieuwe Citroëns erbij.

In 2013 heb ik de zaak van mijn vader overgenomen. Bijkomend begon ik stilaan ook tweedehandswagens van andere merken te verkopen. Ik merkte dat hier veel potentieel in zat en na 33 jaren trouwe Citroënverdelers te zijn geweest startten we ook met andere merken.

DAT IS EEN HELE OMMEKEER BART, EEN GEWAAGDE UITDAGING?

BART: Inderdaad, ik heb toen gekozen voor een succesvolle Multimerken-strategie en wij zijn partner geworden van MyCar.be, dat werd opgericht in 2013. Het vertrouwen was zelfs zo groot dat we niet alleen de regio Kortesseem mochten vertegenwoordigen doch ook Hasselt en omstreken. En zo werden we "MyCar.be Hasselt".

Sindsdien kan men bij ons terecht voor stock-, directie- en demowagens. Voor 75% zijn het 0-kilometer wagens en de rest zijn jonge gebruikte wagens met maximum 50.000 km op de teller. Wij verkopen enkel wagens die wij zelf als klant zouden willen kopen. Dus gegarandeerde topkwaliteit.

Intussen zijn we met 23 partners in het netwerk van Mycar.be over heel België en zijn er 1.000 wagens onmiddellijk beschikbaar. Met het ganse netwerk hebben we in 2020 zo een 2.150 wagens verkocht, wat toch niet slecht is voor een coronajaar.

TEGENWOORDIG KAN MEN BIJNA ALLES ONLINE DOEN. EEN KEUZE MAKEN VOOR UW NIEUWE WAGEN?

BART: Dat kan heel gemakkelijk via de uitgebreide website van MyCar.be kan u uw wagen kiezen en laten overbrengen naar ons filiaal in Kortesseem zonder aankoopverplichting. Pas nadat u de wagen fysiek heeft kunnen bekijken kan u overgaan tot de aankoop. Bij Mycar.be krijgt de klant wat hij 'ziet en ervaart' tegen een nettoprijs en komt bovendien voor geen verrassingen te staan voor bv. afleveringskosten. De verkoopprijs van de wagens situeert zich tussen de € 10.000 en de € 50.000. Op de 0-kilometer wagens geniet u steeds van 2 jaar fabrieksgarantie en op de jonge gebruikte wagens 1 jaar Europese garantie van Europ Assistance.

Naast onze showroom hebben we ook een eigen onderhoud en hersteldienst. Hier kunnen jullie terecht voor onderhoud en herstellingen van alle automerken. Ook hier hebben we een partner "Euro Repar Car Service" die ons bijstaat met allerlei technologische nieuwigheden. Met de opkomst van elektrische- en hybride wagens zijn we ons personeel aan het opleiden bij Educam. Verder zijn we ook volledig uitgerust en gespecialiseerd in herstellingen aan aircosystemen. Zelfs plaatsen van nieuwe banden kan hier snel en accuraat! Kortom: je kan dus voor alles aan je wagen bij ons terecht. Bovendien hebben we sinds dit jaar een samenwerking met de leasing maatschappij Arval, 1 van de grootste spelers in de vloetmarkt.

BART, WE ZIJN ERG ONDER DE INDRUK VAN UW UITGEBREID EN VEELZIJDIG GAMMA. HET IS EEN GROOT SUCCES?

BART: Ja, we verkopen meer dan 100 wagen per jaar. We hebben veel cliënteel buiten Kortesseem maar ik vind het leuk om ook de inwoners van Kortesseem zelf bij ons over de vloer te krijgen en een babbeltje te slaan over het gebeuren in ons dorp. Je moet dus niet ver gaan om een andere wagen te kopen. Dus beste mensen: iedereen is welkom bij ons, ook al is uw wagen niet bij ons aangekocht. Dagelijks staan wij voor U klaar met ons professioneel team!

Kom gerust eens vrijblijvend langs en U zal versteld staan van ons aanbod en service. Tot binnenkort!

Bart



EURO REPAR
CAR SERVICE

myCar.be



Industrieweg 22 - 3720 Kortesseem



+32 (0)11 37 69 49



www.mycar.be



Videomarketing

Een absolute must.

IEDERE PERSOON WEET DAT ONLINE VIDEO-SHARING AAN HET BOOMEN IS. DENK MAAR AAN YOUTUBE, FACEBOOK, INSTAGRAM VERHALEN, TIK TOK,...

Sociaal-netwerk actieve ondernemers merken op dat na het delen van een video, er veel meer reacties en betrokkenheid gegenereerd wordt dan na het delen van een foto of getypt bericht. Sociale netwerk sites en platformen boosten de meest gekeken video's in nieuwsoverzichten wat op zich weer resulteert in een groter bereik.

De kracht van videomarketing is dus niet te onderschatten. Meer nog; ondernemingen MET videomarketing zien hun website bezoeken en verkoop aanzienlijk stijgen. Het is, onder andere, om deze reden dat video momenteel de belangrijkste wijze is van communicatie met klanten. In tijden van Covid-maatregelen spreekt dit uiteraard voor zich. Met video kan de onderneming in contact blijven met de klant waardoor het vertrouwen blijft.

OM DUIDELIJK TE MAKEN WAT VIDEO ZO UNIEK MAAKT WORDEN HIER ENKELE PIJLERS OPGESOMD.

▶ EEN EFFICIËNTE BOODSCHAP

In een video van 30 seconden tot 1 minuut kan je heel wat informatie kwijt. Het is dan ook belangrijk om videomarketing kort te houden. Aangevuld met mooi beeldmateriaal en eventueel achtergrondmuziek wordt de kijker volledig ondergedompeld in uw verhaal of boodschap. In tegenstelling tot een foto met tekst leert de kijker u of uw onderneming op een efficiënte en leuke wijze kennen. Dit bouwt vertrouwen en zal mogelijks een kijker converteren tot een klant. Bestaande klanten zullen hun appreciatie tonen via "vind ik leuk", het nalaten van een boodschap óf een nieuw bezoek bij uw locatie.

▶ IMMENSE CONVERSIE

Studie toonde aan dat 74% van personen welke een video bekeken over een bepaald product of dienst, het

werkelijk kochten. Dit komt doordat visie onze dominante zintuig is. De interesse wordt sneller geprikkeld en indien de kijker een positief gevoel ervaart is de kans hoog (74%) dat deze overgaat tot aankoop of bezoek.

▶ ROI (RETURN ON INVESTMENT)

Professionele videomarketing is niet het meest eenvoudige of goedkoopste, maar 83% van de ondernemingen met videomarketing verklaren een sterke ROI te ervaren. Het voordeel van professionele videomarketing is de kennis en know how om zo kort mogelijk en efficiënt uw boodschap te vertellen in een sterk audiovisueel geheel, waardoor de onderneming zich kan focussen op andere kerntaken.

▶ ENGAGEER DE "LUIE KOPERS"

Video is een super eenvoudige manier om iets bij te leren, maar is ook eenvoudig te begrijpen. Niemand heeft tijd om teksten te lezen of een website volledig uit te spitten. Het is hier dus belangrijk om niet enkel de ogen te prikkelen, maar ook de oren. Dit geeft een dubbel effect. Studio Rodriguez kan u helpen bepalen welke inhoudt zeker aan bod dient te komen.

▶ SOCIAAL ENGAGEMENT

Leert de kijker iets uit de video? Dan zal deze snel geneigd zijn om deze video te delen. Uw kijkers worden vervolgens uw adverteerders. Hoe vaker dit gebeurt, hoe meer vertrouwen en bereik gegenereerd wordt. Opnieuw zal dit resulteren in meer bezoeken en verkoop.

▶ TESTIMONIALS

U heeft ongetwijfeld tevreden klanten en het zou fantastisch zijn als deze klanten op hun beurt vertellen over uw onderneming, dienst of product. Hiervoor bestaan testimonials. Dit zijn korte video's waar uw klant in beeld vertelt over zijn of haar ervaring met uw onderneming, product of dienst. Aangevuld met beelden van de uitgevoerde werken, product of dienst is een testimonial als het ware mond-op-mond reclame via online kanalen en beelden. Hier hoeven we zelfs niet te vertellen hoe waardevol dit is.

▶ CONCLUSIE

Videomarketing is zonder enige verkoopspraat, een absolute must voor de gevestigde of groeiende ondernemer. Doet u reeds aan videomarketing? Fantastisch, u kent ongetwijfeld de positieve effecten, maar misschien heeft u nog niet gedacht aan testimonials?

U wil een poging wagen, maar weet niet waar te beginnen? Neem dan vrijblijvend contact op. De ene onderneming is de andere niet en u zal de persoonlijke aanpak, tips en adviezen van Studio Rodriguez ongetwijfeld appreciëren. Zo bespreken we een oplossing op maat en voor ieder budget!

ACTIE

Benieuwd naar de effecten voor uw onderneming? Speciaal voor Mag'Gezien en de ondernemers in groot Kortesseem loop er een **videomarketing actie bij Studio Rodriguez tot 15 juli 2021**. Bekijk deze promo via studiorodriguez.be/kortesseem of scan deze qr-code >>



▶ WIE IS STUDIO RODRIGUEZ?

Roberto Rodriguez is sinds 2008 actief in commerciële fotografie en video voor de Internationale markt. In 2020 werd Studio Rodriguez opgericht om ondernemingen te helpen in hoogwaardig beeldmateriaal voor on- en offline marketing/communicatie doeleinden.

Sinds 2021 biedt Studio Rodriguez ook website-ontwikkeling aan. Met hoogwaardige fotografie en videomarketing en nu ook websites, kan u vertrouwen op een sterke partner met de nodige kennis en know-how om gewenste resultaten te boeken.

studiorodriguez
high-end fotografie en videoproducties

HASSELSESTEENWEG 191 - 3720 KORTESSEM - 011 74 64 51
WWW.STUDIORODRIGUEZ.BE

Kapsalon ARMANY

Kortesseem

HET KAPSALON WAAR **DROMEN** WAARGEMAAKT WORDEN!

OP HET KRUIPUNT VAN DE HASSELTSESTEENWEG EN DE OPEINDE STRAAT HEBBEN ARMAN MAKARYAN EN ZIJN ECHTGENOTE MELINE HET HEEL MODERNE EN STIJLVOLLE KAPSALON "ARMANY" INGERICHT. TERWIJL MAMA MELINE HET DRUK HEEFT MET DE KINDJES MARIA EN MAKAR, STAAT ARMAN ONS TE WOORD.

HOE IS JE VERHAAL ALS KAPPER IN KORTESSEM BEGONNEN?

ARMAN: "Ikzelf ben destijds na mijn opleiding als kapper, hier op deze locatie bij Visa Versa als stagiair begonnen. Ik heb hier ruim 8 jaar het vak tot in de puntjes geleerd. Het ondernemen zit ons in de familie in het bloed en wij droomden ervan om een eigen salon te openen. Zo ben ik dan naar Munsterbilzen uitgeweken en heb daar mijn eerste zaak met groot succes kunnen openen.

Maar ik bleef met interesse de zaak in Kortesseem opvolgen. In 2015 kregen Meline en ikzelf uiteindelijk de kans om de vestiging op deze locatie over te nemen en wij hebben niet geaarzeld. In december hebben wij samen dag en nacht gewerkt om het nieuwe salon in te richten en de klanten voor de eindejaarsperiode te kunnen ontvangen. Zij is dan hier mee in de zaak gekomen en ons verhaal "Armany" in Kortesseem was gestart!"

WIE KAN BIJ SALON ARMAN TERECHT?

ARMAN: "Wij zijn er voor de ganse familie! Ouders en kinderen, man en vrouw, iedereen wordt bij ons met de glimlach bediend. Wij kiezen stevast voor een persoonlijke aanpak en willen onze klanten zo goed mogelijk leren kennen én rekening houden met hun wensen en voorkeuren. De klant moet zich bij ons 'thuis voelen' en weten dat hij of zij met de grootste zorg zal geholpen worden."

WAT IS JULIE SPECIALITEIT?

ARMAN: "Wij streven ernaar om de klanten een 'aangename beleving' te geven. Een moderne uitstraling en aandacht voor kwaliteit moet in alle aspecten van onze bediening terug te vinden zijn. Zo besteden wij bijzonder veel aandacht in het zoeken naar kwalitatieve, hoogwaardige producten. Wij kiezen heel bewust niet voor de goedkoopste, maar wel voor veilige producten. Om die garantie van kwaliteit te verzekeren werken wij met vaste leveranciers. Die band garandeert dat we een goede service krijgen, die we op onze beurt naar onze eigen klanten kunnen doortrekken. Dat is de reden waarom wij heel vooruitstrevend voor 'ammoniakvrije' ontcleuringsproducten hebben gekozen. Dit is in de eerste plaats voor mensen met allergieën of heel gevoelige hoofdhuid, maar dit komt uiteindelijk al onze klanten ten goede!"



HOE ZIE JE DE ZAAK VERDER EVOLUEREN?

ARMAN: "Wij volgen met argusogen de nieuwste technieken om onze klanten de beste service te kunnen blijven bieden. Wij zijn heel sterk in kleuringen maar ook snit- en brushingtechnieken worden steeds hipper en wij moeten daar voor elk seizoen kunnen op inspelen. Wij willen samen met onze medewerkers onze kennis en expertise blijven versterken zodat we de klant een goed onderbouwd advies kunnen geven. Daarom nemen wij regelmatig deel aan gespecialiseerde opleidingsdagen.

Momenteel slorpt de zaak in Munsterbilzen nog heel veel van mijn tijd op. Maar op termijn wil ik zelf ook een vaste dag in Kortesseem aanwezig zijn om de binding met de klanten hier ook te verzekeren."

REST ER NOG TIJD VOOR... 'VRIJE TIJD'?


ARMAN: "Ik ben altijd bijzonder sportief geweest, maar met een jong gezin en 2 drukke zaken blijft er helaas wel heel weinig vrije tijd over om te sporten. Ik volg wel het sportieve gebeuren en vooral dan voetbal. Zodra zoon Makar 5 jaar wordt, gaat hij zeker mee aansluiten bij Kortesseem VV! Ook weer een gelegenheid om ons sociaal te engageren in Kortesseem. "


HOE BELEEF JE HET ONDERNEMEN IN KORTESSEM?


ARMAN: "Wij wonen in Kortesseem en met Kapsalon Armany is onze band hier nog versterkt. Wij vinden het belangrijk om mekaar als ondernemers te ondersteunen en een goede band met mekaar te ontwikkelen. Vandaar dat wij het initiatief van 'Wees Loyal, Koop Lokaal' van de Cel Lokale Economie ondersteunen. Zodra de versoepelingen het weer mogelijk maken, gaan wij zeker eens aan de netwerkevents deelnemen."




ARMANY
DAMES - HEREN - KINDEREN

 Hasseltsesteenweg 2a - 3720 Kortesseem

 +32 11 22 02 23

 kapsalonarmany@hotmail.com



SOCIALE MEDIA: NIET MEER WEG TE DENKEN, MAAR HOE GEBRUIKEN WE ZE SLIM?

VANDAAG IS LEVEN ZONDER VERBONDEN TE ZIJN MET ONZE SOCIAL MEDIA ACCOUNT ONDENKBAAR. IS ER WIFI? WAT IS DE WIFI-CODE? DIT MOETEN VANDAAG ZOWAT DE MEEST GESTELDE VRAGEN ZIJN WANNEER EEN GAST OF KLANT IN ONZE ZAAK BINNEN KOMT.

Sociale media en internet zijn absoluut niet meer weg te denken uit ons dagelijks leven en een nieuw fenomeen 'FOMO – the fear of missing out' steekt de kop op. De vrees om niet verbonden te zijn en niet onmiddellijk op de hoogte te zijn van wat er rondom ons gebeurt dreigt ons mentaal welzijn aan te tasten... Vooral jongeren zouden hier heel gevoelig voor zijn.

Maar sociale media zijn op zich niet goed of slecht natuurlijk! Uiteindelijk komt het erop neer dat we met de nieuwe vormen van sociale media verstandig moeten leren omgaan. Daarbij moeten we ons afvragen wat een goed commercieel gebruik kan zijn van social media voor onze eigen business.

Veel ondernemingen denken nog steeds dat je moet kie-

zen tussen offline en online media. Maar een klantencontact ontwikkelt zich vandaag zowel via online als offline kanalen. De vraag is niet gebruiken we een 'offline of online medium', maar hoe stemmen we de online en offline inhoud mooi op elkaar af?! De permanente beschikbaarheid en toegankelijkheid van internet en sociale media maken dat de consument (en de werknemer trouwens) steeds meer zelf wil gaan bepalen waar, wanneer en waarover hij zich informeert en hoe en wanneer hij consumeert. Voor sommige producten en diensten leidt dat tot meer geïnformeerde aankopen, voor andere precies tot veel impulsievere aankopen.

Het aanwenden van sociale media moet dus per product of dienst goed ingepast worden in de globale verkoopstrategie.

WELKE BUDGETTEN BESTEDEN WE AAN PRINT MEDIA EN WELKE INFORMATIE VOLGT VIA DIRECT MAIL, FEEDS, BLOGS, ONLINE PROMO'S, NIEUWSBRIEF? MET WELKE TIMING VOLGEN DE CAMPAGNES?

Hoe zorgen we ervoor dat de klant niet meteen overspoeld wordt met een massa aan informatie wat hem kan afschrikken? Maar hoe laten we toe dat de klant zich op zijn eigen tempo diepgaander kan informeren over een product of dienst zodat onze boodschap steeds perfect aansluit bij zijn niveau van nieuwsgierigheid.

Vandaag spreken we over de 'marketing funnel', een samentrekking van marketing en 'fase van klantenbeleving', waarbij klanten als in een tunnel, stapsgewijs, met zorgvuldig uitgekende interactie, geleid worden naar de eigenlijke aankoopbeslissing.

Voor sommige producten of diensten dienen er een tiental 'contacten' te zijn vooraleer de klant een gevoel van vertrouwen in de leverancier of het product of dienst ontwikkelt en tot effectieve aanschaf overgaat.

De sociale media kunnen indien zorgvuldig aangewend veel sneller en veel kostefficiënter tot die naambekendheid leiden. Maar social media gebruiken vraagt inzicht in de effectiviteit van onze boodschappen. Dus moeten we actief opvolgen welk kanaal het populairst is bij onze klanten: Facebook, LinkedIn, YouTube, Instagram, Xing, WhatsApp, Twitter, Pinterest,... de keuze is schier eindeloos.

Maar elke leeftijdsgroep en sector heeft zijn preferente kanalen en zijn manier van reageren. Opent de klant onze nieuwsbrieven? Klikte hij door op onze website? Hoelang verblijft hij op onze pagina's? Via welk social media kanaal is hij bij ons gekomen? Leest hij onze blogs? Schrijft hij in op onze mail listing? Deelt hij onze posts? Liked hij onze bijdragen of geeft hij juist kritische commentaar? Het vraagt echt wel tijd en aandacht om de patronen en voorkeuren in de reacties op de ingezette communicatie kanalen te leren kennen en daar actief op in te spelen.

Bevraag uw klant welke vorm van informatie hij verkiest, welke media hij volgt en onder welke vorm hij promoties wil ontvangen. Maar vooral maak uzelf vertrouwd met de social media. Het spreekwoord zegt: "wat de boer niet kent, de boer niet eet...". Zorg dat u weet wat op uw menu moet staan en dat u dat aantrekkelijk kan presenteren om uw klant te laten watertanden...

H
Happ Ines
Massagetherapie

Een aanraking zegt meer dan 1000 woorden.

Ines Houben
Bornstraat 12 | 0475 83 22 77
Vliermaalroot | info@happ-ines.be **Enkel op afspraak**

Natalie's
Delicatessen
Kortesseem

GRATIS MOOI KLEIN KOELTASJE
BIJ AANKOOP VAN 500 GRAM PRALINES.
TIJDENS JUNI EN JULI 2021. ZOLANG DE VOORRAAD STREKT.

TONGERSESTEENWEG 12 - 3720 KORTESSEM - 011 37 57 04 - WWW.NATALIES-DELICATESSEN.BE

HRMvoorKMO
SCAN - TUNE - MANAGE @INTERIM

Omstraat 12 - 3720 Kortesseem - GSM 0468 174 291
marc.corijn@hrmvoorkmo.be - www.hrmvoorkmo.be

€ 25,-
KORTING
OP EEN
LOOPBAAN-
ADVIES

MANNENMODE
ViroModo

... ook voor een maatje meer!

Kerkplein 23 - 3720 Kortesseem - 011 96 51 12
viromodo@telenet.be - www.viromodo.be

BON
BIJ AFGIFTE BON,
10% KORTING IN
DE MAAND JUNI
Niet cumuleerbaar met
andere kortingen of Joyn.

BAKKERIJ
Huygen
BROOD & BANKET

BON
5
SANDWICHES
VOOR € 2,-
Geldig t/m 13 juli 2021

KERKPLEIN 25 - 3720 KORTESSEM - T. 011-37 61 07

she
BOUTIQUE

DAMESKLEDING VAN 34 TOT MAAT 48

KERKPLEIN 21 - KORTESSEM - 011 37 72 16
OPENINGSTIJDEN: DI. TOT ZA.: 10U00 - 18U00

BON
BIJ AFGIFTE BON,
10% KORTING IN
DE MAAND JUNI
Niet cumuleerbaar met
andere kortingen of Joyn.

Een gezonde rug dankzij CHENSA

EEN GESPREK MET CHRISTOPHE WOLFS UIT KORTESSEM



IEDERE PERSOON EN ELKE RUGKLACHT IS VERSCHILLEND. ELKE OPLOSSING IS DUS OOK ANDERS. DE AANDACHTPUNTEN ZIJN DUS OOK NIET VOOR IEDEREEN GELIJK. AL MEER DAN 20 JAAR BEHANDEL IK MENSEN MET RUGKLACHTEN EN TRACHT IK PERSOONLIJK ADVIES TE GEVEN OVER DE MEEST GESCHIKTE AANPASSINGEN DIE MENSEN HET BEST DOEN. DIT OM RUGKLACHTEN IN DE TOEKOMST TE VERMIJDEN OF BESTAANDE RUGKLACHTEN TE VERMINDEREN.

Dus was ik al geruime tijd aan het denken of het niet mogelijk is om een soort van handleiding te schrijven over de wervelkolom. Bij de meest idiote aankopen zit er tegenwoordig een handleiding, maar iedereen heeft een wervelkolom, die nooit vervangen kan worden en toch leren we op geen enkel moment in ons leven om daar verantwoord mee om te springen.

En toen kwam corona, de praktijk gesloten tussen maart en mei 2020. Dit was het duwtje in de rug dat ik nodig had om daadwerkelijk te beginnen schrijven. Door deze toch unieke periode heb ik tijd gehad om 'Het ABC van een gezonde rug' te schrijven en als basis te gebruiken voor een online 8-wekenprogramma waarbij mensen stap voor stap begeleid worden naar een leven zonder rugklachten.

Ik ben ervan overtuigd dat als mensen begrijpen hoe hun rug werkt, ze meer gemotiveerd zijn om kleine, juiste aanpassingen te doen in hun leven en ervan overtuigd zijn dat ze zelf een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de gezondheid van hun rug. Door het geheel te beschrijven zal iedereen dé bepalende factoren voor hén eruit kunnen pikken en hier op inzetten.

Mijn boek 'Het ABC van een gezonde rug' past hét basisprincipe voor ziekte en gezondheid specifiek toe op de rug. Als in het menselijk lichaam de belasting lager is dan de belastbaarheid op dat moment zal er sprake zijn van gezondheid. Als de belasting hoger wordt dan de belastbaarheid ontstaan er symptomen: waarschuwingssignalen van het lichaam dat op dat moment in het leven deze balans verstoord is. Dé basis voor een gezond leven is dan ook je belasting controleren en je belastbaarheid vergroten. Op gebied van de rug bespreek ik dit op drie grote gebieden.

A. De A van aanpassingen: Controleer je belasting door eenvoudige aanpassingen aan de wereld rondom ons. De top 3 van beroepen waar rugklachten het meest voorkomen zijn zeer divers (beeldschermwerkers, bouw, zorgsector). Dus is het belangrijk wat hetzelfde is voor al deze mensen, de zwaartekracht. Punt A gaat er dan ook over wat de rol is van de zwaartekracht op onze wervelkolom. Je leert er de zwaartekracht gebruiken als gratis beschikbare kracht in plaats van er de hele dag tegen te vechten.

B. De B staat voor beweging: welke bewegingen zijn er mogelijk met onze rug. Door onze rechtopstaande houding gebruiken we onze rug zeer éézijdig. In punt B zijn een paar basisoefeningen opgenomen om op een zeer toegankelijke manier ons éézijdig bewegingspatroon te doorbreken. Deze basisoefeningen zijn gericht op beweging en niet op kracht. Sommige oefeningen vinden hun oorsprong in de yogafilosofie. Mijn vrouw, Sara is al jaren bezig met yoga en geeft hierin ook lessen. De basisoefeningen zijn ontstaan door samen honderden yogabewegingen en houdingen anatomisch en biomechanisch te analyseren en aan te passen. Yoga meets anatomy. Dit was meteen ook het ontstaan van CHenSA: Christophe en Sara.



Het boek is verkrijgbaar via onze website: www.chensa.be/webshop en in de betere boekhandel.

C. In punt C gaan we verder in op onze algemene conditie: onze fysieke en mentale gezondheid. Een gezonde rug bestaat enkel in een gezond lichaam. Onze fysieke gezondheid wordt bepaald door onze stofwisseling: de juiste voeding dient als brandstof voor onze lichaamscellen (in het boek zitten voedingstabellen die gebruikt kunnen worden als boodschappenlijstje.) In elke cel wordt deze brandstof verbrand om energie en warmte te produceren. Hiervoor is voldoende zuurstof nodig, vandaar de raad om voldoende buiten te komen en indien nodig een specifieke ademhalingsoefening om zeer snel zeer veel zuurstof aan het lichaam aan te bieden. Een laatste tip voor de fysieke gezondheid is voldoende beweging om alle energie en warmte snel rond te 'pompen' in het lichaam. Kies zeker een bewegingsvorm of sport die zowel fysiek als mentaal bij je past. Voor wat je graag doet maak je tijd, voor wat je niet graag doet heb je snel een excuus om het niet te doen. Naast onze fysieke gezondheid is onze mentale gezondheid van cruciaal belang. Wat doet stress met ons lichaam en hoe heeft dit invloed op ons systeem in het algemeen en op onze rug in het bijzonder? Dit begrijpen is het begin van de oplossing, maar in 'Het ABC voor een gezonde rug' beschrijf ik eveneens op welke manier je kan ingrijpen om een ontspoorde vechtvluchtreactie van het lichaam te verminderen.

'Het ABC van een gezonde rug' tracht aan te tonen dat rugklachten enkel een symptoom is en ontstaat uit een samenloop van omstandigheden. Rugklachten vermijden of bestaande chronische rugklachten verminderen zal enkel lukken als we de klacht bekijken uit de totale mens, zijn belasting en belastbaarheid in acht nemen, zowel op fysiek als mentaal niveau.

Als je weet welke factoren een rol spelen, kan je gematigde inspanningen leveren op elk van de gebieden die op jou van toepassing zijn. Zo kan je ervoor zorgen dat je belastbaarheid verhoogt en je de belasting onder deze grens houdt.



Hasseltsesteenweg 107- 3720 Kortesseem

T. 0476 363 000 - T. 0478 234 727

info@chensa.be www.chensa.be

DE FIETSBOETIEK

KORTESSEM



Ward Vandebroek

INTERVIEW MET WARD VANDEBROEK VAN DE FIETSBOETIEK UIT KORTESSEM

WAAR HEB JE DE MICROBE ALS ONDERNEMER OPGEDAAN?

WARD: "Na een aantal jaren gewerkt te hebben in de auto-branchen als mechaniker heb ik in 1997 de overstap gemaakt naar de fietshandel."

WAAR EN HOE HEB JE JE OPLEIDING GENOTEN?

WARD: "Na mijn opleiding als fietstechnicus bij Syntra Hasselt heb ik op verschillende plaatsen ervaring opgedaan. Zo heb ik eerst zelfstandige als bijberoep gedaan en vanaf 2016 als hoofdberoep."

HOE LANG BEN JE AL BEZIG?

WARD: "In 2017 zijn we dan gestart met onze eerste winkel op de Dorpsstraat waar we 2 jaar een winkeltje huurde. Door het grote succes werd dit al snel te klein. Na een lange zoektocht kwam er plots een pand vlak langs de deur te koop, het vroegere Belfius bankkantoor waar we nu ondertussen al 2 jaar in vertoeven. We zitten nu dus al 4 jaar in Kortessem en zijn ondertussen alweer aan het uitbreiden."

WELKE IMPACT HEEFT DE CORONACRISIS OP UW ZAAK?

WARD: "Door de coronacrisis zijn er veel mensen de fiets terug gaan ontdekken waardoor we het elke dag drukker krijgen. Dit jaar is natuurlijk moeilijker door het gebrek aan fietsen en onderdelen zodat we niet iedereen tevreden kunnen stellen. Door mijn keuze van specialisatie in elektrische fietsen en vorige winter een groot aantal van dit type fietsen te hebben besteld is er nog een groot aanbod en is er nog wel wat keuze voor iedereen."

IS ER NOG TIJD VOOR HOBBY'S, FAMILIE, ONTSPANNING, GENIETEN...?

WARD: "Afgelopen jaar is nog eens extra druk geweest door de verbouwingen boven de winkel waar we nu ondertussen wonen, de paar maanden dat we hier nu wonen heeft alleen maar voordelen, we zitten in het centrum waar we alles op wandel afstand hebben en dan natuurlijk op zondag gemakkelijk naar de bakker kunnen voor iets lekkers te kopen en de straat maar moeten oversteken om iets te gaan eten of een terrasje te doen."

KOOP
OF HUUR
EEN FIETS MÉT
TOPSERVICE!

WAT IS VOLGENS JOU HET VOORDEEL OM IN JE EIGEN DORP TE SHOPPEN?

WARD: "We proberen zoveel mogelijk lokaal te kopen om iedere handelaar te steunen ipv de grote multinationals. Als de mensen ons online gaan bezoeken merken ze snel dat onze website nog niet heel up to date is, maar daar komt verandering in want zijn achter de schermen druk bezig aan een nieuwe moderne website."

HOE ZIE JE DE TOEKOMST? WAT IS UW VISIE? HOOP?

WARD: "Af en toe krijgen we ook vraag naar verhuur van fietsen, we werken momenteel al samen met een paar B&B's en vakantiewoningen in de buurt maar zijn bezig om dit nog verder uit te breiden. Dus ben je op zoek naar een nieuwe fiets of wil je er eentje huren of testen, twijfel er niet aan en spring even binnen. We vinden samen beslist een gepaste oplossing naar uw keuze."

We zijn te vinden op [Facebook](#) en [Instagram](#) en op onze website: www.defietsboetiek.com



[Dorpsstraat 18 - 3720 Kortessem](#)

[011 57 12 22](tel:011571222)

defietsboetiek01@gmail.com

www.defietsboetiek.com

**VAN DER
aa**
ZACHTE DAK- EN GEVELREINIGING

**DAK- EN GEVELREINIGING
ALGEMENE DAKWERKEN**

JAN VAN DER AA
Brandstraat 101 • 3722 Wintershoven (KortesseM)
+32(0)477-66 10 29 • info@zachtegevelreiniging.be
zachedakreiniging.be • zachtegevelreiniging.be

SKYRISE
uw partner inzake drone-toepassingen

- DRONE FOTO
- VIDEO
- INSPECTIES
- MAPPING

VOOR BEDRIJVEN & PARTICULIEREN

MERSENHOVENSTRAAT 29 - 3723 KORTESSEM - T. 0489 08 75 91 - WWW.SKYRISE.BE

studiorodriguez
high-end fotografie en videoproducties

HASSELSESTEENWEG 191 - 3720 KORTESSEM - 011 74 64 51
WWW.STUDIORODRIGUEZ.BE

Creatief tot in de puntjes

ONTWERP | CREATIE | DRUKWERK | WEBSITE

FRIS & CO

GRAFISCH BUREAU | HEIDI VANHAREN | 0495 60 40 04 | HEIDI@FRIS-CO.BE | WWW.FRIS-CO.BE