

From Blog to Brand

*Alles wat je moet weten over het uitbouwen
van een on- en offline business.*

COLOFON

www.lannoo.com

Registreer u op onze website en we sturen u regelmatig een nieuwsbrief met informatie over nieuwe boeken en met interessante, exclusieve aanbiedingen.

Tekst: Laurentine Van Landeghem

Fotografie: Clouds of Fashion

Vormgeving: Irene Schampaert

Als u opmerkingen of vragen heeft, dan kunt u contact nemen met onze redactie: redactielifestyle@lannoo.com

©Uitgeverij Lannoo nv, Tiel, 2017

D/2017/45/235 - NUR 450

ISBN: 978 94 014 4377 7

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Hey you! Wat cool dat jij nu mijn boek begint te lezen. Ik kan het eigenlijk zelf niet geloven. Ik weet niet om welke reden je dit boek gekocht hebt. Misschien ben je zelfstandige, misschien wil je dat worden of misschien ben je gewoon geïnteresseerd in het verhaal achter Clouds of Fashion?

Het idee om een boek te schrijven is langzaamaan gegroeid. Ik krijg al sinds het begin van COF heel wat mailtjes en berichten met vragen over hoe ik ben gestart, over het ondernemerschap en hoe ik dat nu aanpak. Soms zijn het heel specifieke vragen, en soms ook gewoon complimentjes. Over hoe ze kracht halen uit het feit dat ik mijn droom najaag en dat hen dat inspireert om hetzelfde te doen. Daar had ik in de verste verte nooit van durven dromen! Dat ik, door gewoon mijn leven te leiden, mensen zou kunnen inspireren. Ik vind dat een van de mooiste din-

gen die ik ooit ervaren heb. Hoe meer COF groeit, hoe meer vragen ik binnenkrijg, en hoe minder tijd ik nog heb om al die mails te beantwoorden. Het liefst van al zou ik elke vraag beantwoorden, interviews voor schoolprojecten geven en overal gaan spreken. Maar dat gaat helaas niet. En zo is het idee van een boek ontstaan. Opnieuw een droom waarvan ik niet wist dat ik die had, en die uitkomt! Ik hoop dat ik jou met dit boek kan inspireren om je eigen droom, hoe groot of hoe klein ook, waar te maken.

In dit boek staat geen handleiding tot ondernemen, noch tot succes. Dit boek is mijn verhaal als zelfstandige. Een verhaal van veel vallen, maar vooral weer terug opstaan. Aan de hand van praktische tips hoop ik jullie vooruit te kunnen helpen. Maar bovenal wil ik jullie kracht geven om te durven. Het leven is te kort om je droom niet na te jagen.

“Don't stop until you're proud.”



Mijn verhaal	10
Hoe het begon: de blog	13
Pop-up!	18
Het echte werk: mijn eerste winkel	24
Branding	34
COFSHOW I	38
COFSHOW II	48
Moving	53
Webshop	60
Buying	72
Hiring: een dream team samenstellen	79
COFSHOW III	96
Networking	111
Closet sale	115
Never underestimate the power of social media	121
Expanding	135
Get started & keep going	144
Inspiration	149
De toekomst	152
Thanks	155

Mijn verhaal



Toen ik zo'n zeven jaar oud was kocht mijn mama me een velvet tijgerjurkje om aan te trekken met kerst. Ik herinner me nog hoe ontzettend lelijk ik het vond, en er volgde dan ook een vreselijk drama. Uiteindelijk liet ze me mijn outfit kiezen. Wat ik precies koos, weet ik niet meer maar het was waarschijnlijk iets roze. Op homevideo's van vroeger zie je duidelijk dat ik graag in de spotlights stond of mijn willetje doordreef en de baas speelde. Klinkt waarschijnlijk verwend, maar dat was en ben ik echt niet. Ik wist, en weet, gewoon heel goed wat ik wil en die koppigheid en dat doorzettingsvermogen hebben me gebracht waar ik nu sta. Maar dit is ook een tijdlang helemaal niet het geval geweest, toch niet op het vlak van 'mijn leven'.

Mijn ouders hebben 27 jaar een succesvol restaurant gerund. Mama 'deed de zaal', papa stond in de keuken en *they were and still are a match made in heaven*. Ik begrijp niet hoe ze het voor elkaar kregen. Een horecazaak runnen en twee kinderen opvoeden, ik neem er mijn hoed voor af. Ik ben altijd trots geweest op mijn ouders, maar nu ik zelf mijn eigen zaak heb, besef ik steeds meer wat voor een eendeloze kracht er van die mensen uitging. Ondernemen zit in ons bloed. Op eigen benen staan werd ons met de paplepel ingegeven. Zowel mijn broer als ik houden er een sterke mening op na en laten ons niet snel van de wijs brengen. Mijn broer Frederic is een zeer succesvolle zelfstandige en ook meteen mijn grootste voorbeeld. Papa kon er ab-so-luut niet tegen wanneer ik zei dat ik iets niet kon. 'Ik kan dat

niet', maakte hem kwaad. 'Zet uw kan opzij en haal een leerke.' Beter vertaald als, als het niet lukt, probeer het opnieuw maar zeg nooit op voorhand dat je het niet zult kunnen. Zijn geloof in mij heeft me echt gemaakt tot wie ik vandaag ben.

Mijn ouders hebben altijd veel gewerkt, ook in het weekend en op feestdagen. Onze dagen zagen er anders uit dan die van mijn vriendinnen. Een jaar geleden verkochten mijn ouders het restaurant, en toen we voor het eerst met het gezin uit eten gingen, konden we het alle vier niet geloven. In het weekend samen iets doen, dat was er nog nooit van gekomen! Maar ik zou het niet anders gewild hebben. Wat ik wel zeker wist, was dat ik géén zelfstandige ging worden. Mezelf zo afpeigeren... welke zot doet dat? Mijn mama lacht er nu af en toe mee.

Vanaf mijn negende volgde ik dictie in de muziekschool, toen ik in de basisschool zat, speelde ik in drie theaterverenigingen, ik heb gedanst, piano gespeeld en ben ooit met ballet begonnen. Ik deed niets liever dan op de planken staan. Mijn buitenschoolse tijd zat vol met activiteiten. Ik moest altijd van hot naar her en dat vond ik superleuk!

Op mijn dertiende was ik mijn steeds donker wordende haar beu. Ik was als kind witblond en die donkere haren pasten niet bij me. Dus besloot ik om een kleuring te halen in de winkel. Toen mijn mama na haar shift even boven kwam kijken, schrok ze zich een ongeluk. Ik denk dat je haar kon horen gillen

tot in het restaurant. Zo ging het wel vaker bij mij. Wanneer ik iets wou en ik wist dat het niet mocht, dan deed ik het gewoon toch. Ik liet me door niets tegenhouden. De dag nadien was ik, of mijn platinablond/gele haar, hét gespreksonderwerp op school. *I could not care less*. Mijn middelbareschooltijd was niet altijd even gemakkelijk. Mijn opvallende uiterlijk zorgde ervoor dat er wel vaker over mij gepraat werd. En soms werden er dingen gezegd of gedaan die niet oké waren. Mij maakte het geen bal uit hoe iemand anders eruitzag. Ik haatte pesterijen en als ik het zag gebeuren, hield ik ook nooit mijn mond. Ikzelf heb altijd kracht geput uit het feit dat ik 'anders' was. Daarnaast had ik ook veel vrienden en vriendinnen, zowel op school als buiten de school. Maar dat is niet voor iedereen het geval. Daarom blijf ik steeds – ook op social media – benadrukken hoe belangrijk het is om jezelf te zijn en daar vooral trots op te zijn.

Hoewel in die tijd veel dingen diep gesneden hebben, ben ik blij om alles wat mij overkomen is. Want net dat heeft ervoor gezorgd dat ik dubbel zo hard heb teruggevochten.

Ondanks mijn droom om naar het conservatorium te gaan, heb ik communicatiewetenschappen gestudeerd aan de Universiteit Antwerpen. Ik wou een algemene opleiding waar ik veel kanten mee uit kon. Mijn eerste jaar verliep helaas niet vlot. Het studeren ging helemaal niet zo gemakkelijk als op de middelbare school en ik moest veel harder werken. Ik kon mijn ouders ervan overtuigen om tijdens mijn tweede jaar op kot te gaan.

De voorwaarde was wel dat ik hard werkte en de helft betaalde. Dus ging ik vaak werken als hostess. Naar de les gaan of studeren was wat ik het minste deed. Mijn resultaten vielen tegen en na een nieuwe relatiebreukging ik even door een moeilijke periode. Ik wist totaal niet welke richting ik uit wou met mijn leven. Op aanraden van een vriendin ben ik met een psychologe gaan praten. Ze helpt me, nog steeds,

door de bomen het bos te zien en toont me dat het geen taboe is om open te zijn over moeilijke momenten. Dit is trouwens iets wat steeds minder het geval moet zijn in onze samenleving. Uiteindelijk heb ik na lang twijfelen tussen het conservatorium en de opleiding dierenverzorging toch opnieuw voor communicatie gekozen, maar dan management aan de hogeschool.

“Your work is going to fill a large part of your life, and the only way to be truly satisfied is to do what you believe is great work. And the only way to do great work is to love what you do. If you haven't found it yet, keep looking. Don't settle. As with all the matters of the heart, you'll know when you find it.”

STEVE JOBS

Hoe het begon: de blog

Op aanraden van een vriendin die ik in mijn nieuwe studierichting leerde kennen, startte ik in 2013 'eindelijk' met een blog. Er waren toen maar een paar bloggers in België en *blogging* was helemaal nog niet zo ingeburgerd als nu.

Veel mensen zeiden dat ze mijn *daily outfits* graag wilden zien op social media. Ik begon ze te posten op Instagram, maar dat was natuurlijk geen 'echte' blog...



Ik weet nog goed dat ik op de trein zat toen ik de naam voor de blog bedacht. Want dat vond ik het allermoeilijkste: de naam. Ik wou het woord 'fashion' vermijden omdat dat voor mij te beperkt aanvoelde. Ik wou ook graag over andere onderwerpen schrijven. Op dat moment had ik twee tattoos. Mijn wolkje



staat voor vrijheid en veranderlijkheid. Een wolk is onaanraakbaar en kan door niemand veranderd worden maar is wel constant in beweging. Het is mijn reminder om altijd mezelf te blijven. De quote die onder mijn haar op mijn hoofd staat getatoeëerd is mijn levensmotto: *Fortune favours the brave*. Dat wil zeggen dat het geluk bestemd is voor de dapperen. Wie niet waagt, niet wint! Ik besloot de twee samen te voegen en Clouds of Fortune was een feit.

Toen ik thuiskwam, deed ik meteen mijn computer open en heb ik een hele avond aan de lay-out en de teksten voor de blog gewerkt. Heel wat prutswerk maar ik leerde al doende. Omdat je ervoor moet zorgen dat mensen effectief op je blogposts terecht komen, wist ik ook dat Facebook een belangrijke rol zou gaan spelen. Ik nodigde al mijn vrienden uit om mijn pagina te liken. Niet enkel via de algemene 'invite'-functie maar ook via privéberichten op Facebook. 'Hey, zou je mijn pagina

willen liken? Ik ga beginnen te bloggen over fashion, food, lifestyle en meer. Thanks!!'

Ik wou echt dat alle details klopten, dus maakte ik ook een omslagfoto met een quote die ik zelf verzonnen had: '*If you're lost, you can always follow the clouds and see where fortune takes you*'. Hiermee wou ik duidelijk maken dat je Clouds of Fortune kon volgen voor allerlei inspiratie, en tegelijkertijd kon ik mijn levensmotto meegeven. Ik maakte meteen allerlei albums om er dan dagelijks foto's in te posten. De eerste echte blogpost volgde de dag nadien met foto's die mijn papa van mij in de tuin had gemaakt.

Clouds of Fortune was geboren.

Ik haalde inspiratie bij andere blogs en merkte op dat DIY-projecten erg populair werden. Het leek me supercool om er enkele zelf uit te proberen. Eén daarvan was het batikken van T-shirts en topjes. Ik haalde enkele witte basics en kleuringen in huis en

's avonds lagen de eerste items al te drogen in de gang. Mijn ouders vielen er bijna over toen ze thuiskwamen. Nadat het batikken geslaagd was, begon ik ook aan een *dip dye*. En daar bleef het niet bij. Ik ontdekte ook stiften en verf voor op kleding. Nieuwe ideetjes en uitwerkingen werden realiteit.

Ik had verschillende albums op mijn blog, bijvoorbeeld 'Streetstyle' met inspiratiefoto's, 'Outfits' met mijn eigen looks. Dus maakte ik er ook een voor mijn DIY-projecten. Dit ging echt om *fashion* die ik zelf maakte, dus noemde ik het 'Clouds of Fashion'. Op dat moment stond ik er totaal niet bij stil dat ik de naam van mijn levenswerk gekozen had! Het was gewoon de naam van een mapje op mijn blog. Al snel kreeg ik veel reacties op de items die ik postte. Aanvankelijk maakte ik de stuks voor mezelf, maar ik kreeg veel leuke reacties en zelfs de vraag of ik de stuks ook verkocht. Whaaaa! Mensen wilden mijn items kopen! Dat vond ik natuurlijk supercool.

Ondertussen had ik steeds meer ideeën. Van oude jeansbroeken maakte ik shortjes en op de zakken naaide ik stof of zette ik studs. Naaien of met een stikmachine werken kon ik niet; ik deed en probeerde maar wat en mijn mama legde me uit hoe ik moest stikken... Je kunt je wel voorstellen dat er heel wat werkuren in kropen en dat ik er totaal niets mee verdiende. Ik denk dat ik – werkuren zelfs niet meegerekend – amper uit de kosten kwam, maar dat deerde me natuurlijk totaal niet. Ik vond het gewoon supertof om ermee bezig te zijn en stak er al mijn tijd in.

De examens naderden en ik moest iets voorzichtiger worden. De hoeveelheid kleren die lag te drogen als mijn ouders thuiskwamen, was een indicatie voor hen dat ik weer niet veel gestudeerd had. Ik kocht doeken die ik op de vloer van mijn kamer legde en waar de items dan op konden drogen. Zo viel het minder op voor mijn ouders. Het was wel steeds moeilijker om 's avonds in mijn bed te geraken. Elk item dat ik verkocht, verpakte ik in roze zijdepapier en stak ik in een kartonnen wit zakje met een strikje rond de handvatten. Aan elk item bevestigde ik een label met een strik en een veiligheidsspeld. Die sneed ik zelf uit wit/zilver blinkend dik papier met daarop mijn zelfgemaakte label: Clouds of Fashion, handmade with love by Laurentine Van Landeghem. Ik wou alles echt tot in de puntjes afwerken voor de klant. Ik was daar toen helemaal niet mee bezig, maar op die manier onderscheid je je van de rest. Het is altijd een afweging die je moet maken, want je steekt hier natuurlijk veel tijd en moeite in. Bij Clouds of Fashion is het ook vaak wikken en wegen en een evenwicht zoeken tussen al die extraatjes en het feit dat de items heel betaalbaar zijn, want mijn marge is klein en eigenlijk is er maar weinig geld voor die extraatjes. Maar hierover later meer. Mijn klanten bestelden hun item via Facebook, betaalden cash aan de deur of per overschrijving en kwamen het ofwel zelf afhalen, ofwel leverde ik het aan huis (als ze in de buurt woonden), bracht ik het mee naar school of verzond ik het met de post. Ik merkte dat ik hier gepassioneerd mee bezig was en er verder mee wou gaan. Dus begon ik snel na te denken over een volgende stap.

Blog-tips!

Denk eerst na over welke rubrieken je wilt bloggen en bedenk dan een passende naam. Travel, Food, Beauty, Lifestyle, Events, Fashion, Kids, Fun, Hotspots, Home... Structuur is belangrijk, niet alleen voor de lezers maar ook voor zoekrobots!

Gebruik een gemakkelijk contentmanagementsysteem voor jouw blog. Ik werk zelf met WordPress, een heel gebruiksvriendelijk platform waarmee je gemakkelijk een website kunt creëren en beheren. Vanaf een drietal euro per maand heb je een eigen domeinnaam en een blog met een uniek design.

Niet gemakkelijk maar probeer regelmaat te brengen in de verschijning van jouw blogs. Twee posts per week is een goede frequentie. Maak een *content calendar* waar je voor de komende drie maanden inplant welke posts je online zet. Is jouw blog fashiongericht, dan kan een post over feestjurkjes in december niet ontbreken. Ben je een echte foodblogger dan is april het ideale tijdstip voor een post over de perfecte paasbrunch.

Be genuine! Post niet over producten of merken waar je zelf niet achter staat. Als dierenliefhebber zal ik bijvoorbeeld nooit iets positiefs posten over bont.

Even geen inspiratie meer? Check gerust andere blogs maar *don't copy!* Als je online inspi-

ratie vindt, is het altijd fijn om jouw bronnen te vermelden. Brainstorm er maar op los met een paar vrienden of vraag jouw lezers of ze meer te weten willen komen over bepaalde topics.

Collabs met merken zijn altijd leuk! Je kunt de merken waarmee je wilt werken of hun pr-bureaus zelf aanspreken. Met een creatief voorstel en een presentatie van jouw blog met het aantal bezoekers per maand en het aantal kliks of reacties per artikel maak je uiteraard meer kans op een positief antwoord. Als beginnende blogger zul je tevreden moeten zijn met een *barter deal*. Merken geven liever gratis producten in ruil voor een aantal posts dan een som geld.

Spread the word! Zodra ik een artikel post, deel ik dit ook via mijn andere socialmediakanalen. Dit is minstens even belangrijk als het schrijven zelf. Ik kondig een nieuwe post op mijn blog altijd aan op mijn Instagram Stories.

De juiste foto's op een blog zijn megabelangrijk! Foto's nemen met een smartphone met goede camera kan. Maar de echte professionele bloggers gebruiken een fototoestel omdat de kwaliteit van de foto's gewoon beter is. De mijne is een Canon 70D waarmee je ook kunt filmen. Een aantal vuistregels: verander van locatie, wissel productfoto's af met selfies en outfit posts. Maak je eigen foto's en gebruik geen beelden van beeldbank, tenzij je ze als inspiratie wilt tonen.

“Be who you are and say what you feel. Because those who mind don't matter and those who matter don't mind.”

BERNARD M. BARUCH

POP-UP!

Mijn kamer werd echt te klein om alles te laten drogen. Mensen konden ook moeilijk komen passen of bestellen. Ik wou graag nog extra dingen aankopen om dan te verkopen, maar daar had ik geen plaats voor. Pop-ups werden een echte hype en ik dacht: waarom zou ik dat niet kunnen?

Mijn omgeving was niet echt enthousiast, maar het idee liet me niet los. Als ik iets aanpak, zie ik de dingen meteen groots, dus ging ik onmiddellijk op zoek naar een pand. Ik had al op enkele vastgoedwebsites gekeken, maar vond niets dat interessant kon zijn voor mij. Bovendien moest ik voor de panden waarin ik interesse had, een vast huurcontract tekenen.

Heel toevallig (het lot!) hing ik aan de telefoon met een vriend terwijl ik aan het zoeken was. Ik vertelde hem over mijn plan. Toen bleek dat zijn mama een pand had in Elversele dat al lang leegstond. Ik geloofde mijn oren niet. Enkele keren heen en weer bellen met zijn mama en ik kon gaan kijken. Nu moet ik er wel bij zeggen: voor degenen die Elversele niet kennen – en dat zijn wellicht de meesten – het is echt een boerendorp. Zelfs de bakker op de hoek ging die bewuste zomer failliet. Ik denk dat dat genoeg zegt over de passage die ik daar zou hebben. Maar goed, ik zocht geen pand op een toplocatie. Ik zocht gewoon een pand. Een locatie waar mijn klanten konden langskomen om te bestellen, passen, shoppen... Ik wou het pand huren in juli en augustus. We raakten het al snel eens over de prijs en daarna zouden we bekijken hoe het verder verliep. Het pand bleef intussen te huur staan, maar zo had de verhuurder toch weer nieuwe foto's van het pand om aan te tonen dat er zeker iets van te maken viel.

Een pop-up heeft verschillende voordelen. Omdat je niet vasthangt aan een zwaar huurcontract op lange termijn ben je vrijer om dingen uit te proberen. Het laat je toe om de markt te verkennen in een bepaalde regio of, als het je eerste winkel is, om gewoon te kijken of je het wel graag doet, of de business winstgevend is en of je aanbod op punt staat én aanslaat.

How to pop-up?

👉 Onderhandel over de prijs! Je moet de verhuurder echt proberen te laten inzien dat een tijdelijke pop-up beter is dan leegstand. Je hebt trouwens een grotere kans bij panden die al lange tijd leegstaan.

👉 Check spacified.com, gopopup.com, zazone.nl en popthisplace.com, websites met een hele resem mogelijke pop-uplocaties. Je kunt ook altijd informeren bij de stad of gemeente of er gunstige regelingen of initiatieven zijn voor tijdelijke handelsruimtes. Zij kunnen jou ook helpen met de wetgeving.

👉 Om te voorkomen dat leegstaande panden gekraakt worden of verkrotten vind je zowel in België als in Nederland verschillende mogelijke pop-uplocaties aan heel interessante prijzen! Via leegstandbeheerders zoals prevenda.eu of cameloteurope.com vind je een overzicht.

👉 Vergeet geen (brand)verzekeringen af te sluiten en kijk na of je vergunningen nodig hebt als je bijvoorbeeld voedsel of alcohol wilt verkopen.

👉 Zorg voor een duidelijk contract. De handelshuurwet schept rechten en plichten die niet van toepassing zijn voor pop-ups. Daarom gebruikt een verhuurder vaak een tijdelijke terbeschikkingstelling of 'bezetting ter bede'. Er mag in die overeenkomst niet gesproken worden van een huurder en verhuurder, de huurprijs of handelshuurovereenkomst.

👉 Als je een pop-up wilt starten moet je zijn ingeschreven als zelfstandige! Op de overheidswebsite vlaanderen.be vind je alle informatie in handige stappen.

👉 Probeer de kosten voor verbouwingen en inrichting te beperken. Het is maar een tijdelijke oplossing dus wees creatief! Is het een eerste pop-up en heb je net zoals ik bij de start weinig budget en nog geen naam opgebouwd? Ga dan langs bij de kringwinkel en vraag aan vrienden of familie of ze nog meubilair op zolder hebben staan.

👉 Heb je al een winkel en een brand opgebouwd dan kun je partners zoeken die in ruil voor visibiliteit de pop-up inrichten.

Ik had mijn ouders al wel over mijn idee verteld, maar zij vonden dat ik 'mijn plan moest trekken'. Als ik dat echt wou doen, dan moest ik zorgen dat ik alles zelf in orde bracht. Niet alleen qua inrichting en interieur, maar ook op wettelijk vlak. Ze wilden natuurlijk liever dat ik me focuste op studeren en hoopten dat de 'saaiere' kant van de zaak me ging tegenhouden. Maar dat was absoluut niet het geval. Ik moest dus een ondernemingsnummer en btw-nummer aanvragen en daarover vond ik heel wat informatie online. Na wat zoeken belde ik de juiste instanties op en maakte afspraken.

Ik startte als zelfstandige in bijberoep met Clouds of Fashion. Heel spannend allemaal! Als student kun je op deze manier gemakkelijk en heel voordelig een zelfstandige activiteit uitoefenen. Ik liet er geen gras over groeien en wou op 1 juli opstarten. Tijdens en meteen na mijn examens was het dus volle gas. Ik verhuisde meubels en decoratie van thuis naar Elversele, ik kocht zo goedkoop mogelijke verf en andere benodigdheden... Ik verfde een muur roze, liet mijn logo op de muur kleven en probeerde zo veel mogelijk te besparen. Gelukkig kwamen vriendinnen enorm veel helpen.



Ik wou niet enkel mijn eigen stuks verkopen, maar ook andere spullen. Dus had ik accessoires (juwelen, handtassen, sjaaltjes) en enkele kledingstukken aangekocht bij een leverancier. Die kon ik met een normale marge verkopen, waardoor ik toch wat winst kon maken.

Ik was van plan om de pop-up zo'n twee à drie dagen per week open te houden. Ik werkte in het weekend als hostess en in de zomervakantie hoorden daar ook festivals en coole events bij. Dat wou ik niet meteen opgeven. Ondertussen had ik een aparte Facebook- en Instagramaccount gemaakt voor de pop-up: Clouds of Fashion. Zo was het onderscheid tussen de blog en de winkel meteen duidelijk. Naar aanleiding van de opening, die ik op Facebook ging aankondigen, postte ik enorm veel *sneak peeks* om nieuwsgierigheid op te wekken.

Natuurlijk hoorde bij de opening van mijn winkel een 'heus' openingsfeest. Ik rolde een roze loper uit, kocht roze cava en cupcakes met witte wolkjes en nodigde al mijn vrienden en familie uit.

Het was een enorme rush om alles op tijd klaar te krijgen, maar uiteindelijk verliep de avond vlekkeloos! Het was zalig! Ik dacht zelfs niet meer aan mijn examens (die uiteraard superslecht gegaan waren). Iedereen reageerde positief en de items vlogen de deur uit! Aangezien ik met een heel kleine stock gestart was, moest ik al snel veel bijbestellen. Ik had totaal geen idee hoeveel ik moest aankopen. Ik dacht dat ik voldoende had aangekocht om een

maand door te komen, maar alles was dus in een week de deur uit. Nooit had ik verwacht dat dit zo'n succes ging zijn. Ik bestelde nieuwe items bij en maakte opnieuw reclame via mijn social media. Mijn mama dacht dat, nu al mijn vrienden langs geweest waren, het wel sterk ging afnemen. Want iedereen had het wel gezien. Maar omdat ik telkens nieuwe items in de winkel had, kwamen mijn klanten wel terug. Ik trok ook enorm veel nieuwe mensen aan. Door mond-tot-mondreclame verspreidde het nieuws zich als een lopend vuurtje in Temse en omstreken. Dat had ik enorm onderschat.



Via mijn socialmediakanalen vonden andere mensen hun weg naar mijn pop-up in Elversele. Ik verstuurde nog steeds pakketjes met de post, maar voor sommigen was dat online bestellen toch een stap te ver. Zeker voor een lederen handtas van 100 euro.

Zo had ik ooit een klant die meer dan een uur wilde rijden om de handtassen te komen bekijken. Ik hield toen speciaal langer open omdat ze bovendien ook nog file had, en als ik het me goed herinner, kocht ze twee handtassen tegelijk. Als die persoon dit leest: nog-

maals bedankt. Dat was echt een van de eerste momenten van Clouds of Fashion die ik nooit zal vergeten.

Toen het einde van de zomer naderde, begon ik na te denken over de toekomst. Wat was mijn plan? Hield ik de pop-up verder open? Enkel nog in september en stopte ik er daarna mee? Of ging ik door? De gedachte aan stoppen deed me huiveren. Ik wou hier duidelijk mee verder. Ik wou niets liever doen dan dit! Het voelde echt aan alsof ik eindelijk gevonden had wat ik met mijn leven wou doen. De passie en het enthousiasme voor wat ik deed, waren zo intens dat mijn hart echt brak als ik dacht aan stoppen. Maar Clouds of Fashion doorstarten betekende wel stoppen met mijn schoolopleiding. Daar heb ik niet lang bij stilgestaan. Als mijn eigen zaak *runnen* gepaard ging met het niet-behalen van een diploma, *so be it*.

Achteraf bekeken is het inderdaad opmerkelijk hoe licht ik daar ben overgegaan, en ik snap wel dat mensen het soms indrukwekkend vinden dat ik die stap zomaar durfde te zetten. Maar voor mij voelde dit zelfs niet aan als 'durven', wel als een heel natuurlijke beslissing die ik gewoon moest nemen. Ik zag geen andere weg. En zoals ik al zei, als ik zeker ben van iets, dan zal ik er ook alles voor doen om dit te laten slagen.



“If you wait until you're ready, you'll be waiting the rest of your life.”

Het echte werk: mijn eerste winkel



Vooraleer ik het mijn ouders ging vertellen, wou ik toch enig opzoekingswerk gedaan hebben of een soort plan maken. Mijn eerste idee was om een winkel te starten in Sint-Niklaas, maar daar ben ik gelukkig snel van afgestapt. Ik denk niet dat Clouds of Fashion ooit zou zijn gegroeid tot wat het nu is, als ik daar begonnen was. In Antwerpen is de doelgroep die ik wil bereiken veel sterker aanwezig en vooral groter (hoewel ik toen eigenlijk nog niet echt bezig was met mijn doelgroep). Eerlijk is eerlijk, Antwerpen leek gewoon cooler. Ik heb op voorhand ook geen marktonderzoek gedaan. Wat ik vooral wou voorleggen aan mijn ouders was een soort financieel plan en enkele mogelijke panden.

Mijn 'financieel plan' baseerde ik op dat van een schoenenwinkel dat ik vond op het internet en ik maakte enkele herberekeningen. Met de omzet van de pop-up dacht ik toch al een idee te hebben van wat ik zou kunnen verkopen. Achteraf bekeken stond dit plan ver van de realiteit en waren er heel wat kosten waar ik op dat moment nog geen idee van had. Maar het was een begin en het is ook het voorstel waarmee ik naar mijn ouders ben gestapt om hen te 'overtuigen'. Niet dat er nog veel 'overtuigen' nodig was, want ik had mijn beslissing al genomen.

Met een bang hart ging ik naar mijn papa. Ik was enorm zenuwachtig toen ik hem vertelde dat ik had zitten rekenen, een echte winkel wou openen en wou stoppen met mijn schoolopleiding. Ik had uitgerekend wat het mij zou kosten, hoeveel ik zou overhouden en of ik ervan zou kunnen leven.