

Je luistert naar het e-commerce  
café. Blijf vanaf nu altijd op de hoogte van

de laatste trends en ontwikkelingen.  
Omtrent e-commerce schenk je favoriete

drankje en luisteren naar informatieve,  
blogs en post van andere succesvol. Ik die

commercial ondernemers en blijven op de hoogte  
van de laatste ontwikkelingen.

Hier is uw hoest drieste, helder  
Suzanne Verhoeven van essent, journalist niks

welkom in het café. Dank je wel en we zijn  
vandaag in Rotterdam bij uw mediacampagne

in de studio. Dus we gaan eens even  
proberen in een studio, dus helemaal niet

over mij. Dus je bent mijn proefkonijn.  
Kun je wel welkom? HÅ, je bent eigenaresse

of eigenaar. Wat zeg je eigenlijk?  
Tegenwoordig eigenaar van crm is

sinds het Sint-journalistiek en je hebt  
maar net al een beetje belachelijk

gemaakt. Dat de mensen van mijn leeftijd  
er moeite mee hebben, is nou eenmaal

gewoon zo. Heel veel mensen vinden  
het wel een lastige naam. Maar ik denk: als

je hebt gegooid, dan komt het helemaal  
goed duidelijk he, je bent nu eh, daar ben

je een jaar mee bezig. Hiervoor ben  
je campagnemanager geweest bij greenhouse.

Je bent ook nog eigenaar geweest van  
biedt. Ja, klopt. Daarvoor ben je nog wel

data consultant geweest bij op een gegeven  
moment data analist bij de ABN AMRO

geen kleine bedrijven. Nee, klopt, hÅ  
en je hebt een je bachelor en master gehaald

bij de universiteit van Tilburg  
research, master en marketing. Dat is eigenlijk

een master die je doet om daarna  
een beetje het niet doen, maar ik heb

de keuzes gemaakt om in het bedrijfsleven te gaan, dus naar die, daar ben ik niet

doorgegaan voor een beetje die okÃ©<sup>©</sup> spijt van af, zeker niet nee, ondernemers. Ja,

zeker. Je website welke platform draait webshop? Mijn huidige webshop draait

op de webshop dikke voor gehad. Die draaide op. Jij bent begonnen bij steeds

feestje, ook omdat je daar eigenlijk alles heel makkelijk gewoon kunt slepen.

Je hoeft zelf niks code in te voeren of wat dan ook, maar het is ook heel beperkt

met wat je dan kunt aanpassen, omdat je gewoon naar hun van hun ten plate

afhankelijk bent. Het is voor mijn nieuwe webshop ben. Ik ga voor hoe commercial,

omdat dan alles helemaal kan aanpassen, zoals ik het heel dus vandaar de keuze

maken: hoe kan iemand marketing trip en waarom heb je daarvoor? Ik heb een stelt

op mijn website een stel test. Dan kunnen mensen invullen. En dan raad ik ze aan

welke sieraden het beste bij hem passen, en daarvoor wilde ik een koppeling hebben

met een je iemand marketingprogramma. Maar het was best wel lastig om iets te vinden

bij de test alle opties konden hebben die ik wilde, plus dat er dan nog gekoppeld

kon worden aan dat programma. En bij kon dit dus. Vandaar de keuze voor okÃ©<sup>©</sup>, en dat

sluit perfect aan ideaal. Payment provider. Molly molly doe je ook achteraf

willen betalen, heb ik op dit moment nog niet staat, wel eigenlijk op de planning

voor volgende maand bij heb je â en die gaat het dan waarschijnlijk worden,

maar dat wil ik volgende maand een beetje als dachten. Oke duidelijk en waar ze nu

een workshop site krant. Hebben  
jullie daar over nagedacht? Waarom? Jij hebt

online keer 's ochtends reviews en deze  
kwamen er eigenlijk heel goed uit en bij

de zelf ook heel tevreden over in Nederland  
en Spanje of Portugal. En wie

verzint jou, sieraden, post NL je je ja  
klopt, zit je ook nog op een andere

platform. Of zo nee wel, dat ja  
voor business to business, maar voor aan

consumenten zit ik niet. Op andere  
platformen ga je dat nog doen of op dit

moment staat er niet in de planning.  
Wie weet komt te staan. OkÃ©, hÃ© leuk voordat

we aan het interview gaan beginnen  
weten natuurlijk eigenlijk al best. Wel wat van

je dat je een workshop hebt sieraden en â  
en je wil de luisteraars eventueel ook nog

een cadeautje aanbieden, zeggen nog  
niet wat, want dat is natuurlijk aan het einde

van misschien wel het hele  
verhaal luisteren, willen ze daadwerkelijk.

Maar misschien kun jij wel eens  
vertellen wat het is. Ja, het is een hele leuke code

voor de webshop en ook voor de retailers.  
OkÃ©, dus ook al bijna retailer,

of dan voor beide of leuk cadeautje.  
Kijk eens aan nou, dan is het zeker de moeite

waard om te luisteren. Ik denk  
sowieso dat heel boeiend wordt, want je hebt

een interessant verhaal te vertellen.  
Laten we beginnen was het leukste wat

je afgelopen week heb gedaan. Ehm het leukste.  
Wat ik afgelopen week heb gedaan

is aangebroken: oh ja, niet zakelijk  
extra dan zakelijk te denken. Ja, inderdaad,

je hebt privÃ©, heb ik eigenlijk  
niet zo heel veel gedaan. Je bent er

geen behoorlijke, ja, ik werk wel  
veel. Maar nee, ik denk wel op tijd met rust,

maar op dit moment wordt het virus is  
nog veel gesloten. Dus uit je zit er niet

zoveel in op dit moment, maar het leukste.  
Wat ik dan heb je gedaan, is gewoon met

vrienden afgesproken samen gegeten.  
Niet heel veel bijzonders, maar wel heel

gezellig. Fijn dat weer kan. Ja, je bent  
jaar in een maand bezig met essent

finalist is. En ja, hoe is de start  
gegaan? Ja, het is ja eigenlijk ver terug

begonnen. Ik maak al van jongs af  
aan sieraden en dat was in het begin gewoon

hele simpele kralen armbandjes, die ik dan gewoon  
zelf droeg. Toen ik wat ouderwets

wilde ik ook wat andere sieraden  
dragen, gewoon wat ik in de stad zag. Wat ik leuk

vond en dan kocht ik natuurlijk ook  
wel eens iets, maar het was altijd heel snel

verkleurd, dan had ik een leuke  
ringetje gekocht. Paar dagen om was mijn vinger

helemaal groen en dat was wel echt en daarnaast  
zal ik nooit armbandjes vinden.

Ik heb hele smalle polsen en toen  
was het nog erger dan nu komt. Nooit is

in mijn maat vinden, dus toen dacht ik van  
oh, daar kan ik ook gewoon zelf namaken.

Dus zo is eigenlijk begonnen om eh wat  
andere soorten sieraden te maken. En toen

ik ging studeren, wilde ik al mijn spullen  
meenemen toen ik op kamers ging en toen

dacht ik me: het zijn wel heel veel  
dozen. Als ik dit allemaal in m'n kamer zet,

dan was er eigenlijk niks meer. Wij dus,  
toen ben ik onderdelen gaan verkopen die

zelf niet meer gebruikt of die kon  
over gehad, en dat ging eigenlijk best wel

goed. Toen ik eind domme voorraad  
heen was, kreeg ik ook wel mensen gewoon

de vraag van. Heb je dr? Toch nog  
niet op voorraad of kun je en zo iets

vergelijkbars komen. Dus toen ging ik het echt  
inkopen om het te verkopen en zo is

dan ook mijn eerste webshop  
ontstaan biedt, en dat is langzaam gegroeid.

In echte heb je op mn,  
handgemaakte, sieraden en toen is het veranderd

na een seintje. Jij bent veranderd,  
ja, okÃ©, want ik denk van ja. Wat is er nou

gebeurd? Ja, het is eigenlijk gewoon  
een nadat ik mijn klaar was. Met mijn studie,

ja, vond ik de kralen en tot gedeelte  
niet meer zo interessant. Ik maakt ook altijd

tutoren Jos van hoe zie je gaat maakte,  
en dat zet ik dan op YouTube, en dat maakt

het ook leuk pakketje wat mensen  
konden kopen om het zelf na te maken. Maar dat

was best wel veel werk om dat  
consistent het fulltime, zeker naast een fulltime

baan. Dus dan vind ik eigenlijk  
meerdere zelf gemaakt, sieraden zetten en de kraal

en verdwenen langzaam steeds  
verder naar de achtergrond. En toen heb

ik eigenlijk de keuze gemaakt om het alleen  
op sieraden te houden, maar toen

vond ik de term niet meer echt passen  
bij de activiteiten die ik op dat moment

uitvoerde. Dus vandaar de naast  
angeles interessant. Ja, toch leuke transitie is,

was bus. U biedt dan een apart bedrijf  
of nee, het is veranderd. Dat is echt gewoon

gewijzigd, voornamelijk dus hetzelfde  
KvK nummer en ja, hoe we joh het idee ben

gekomen, en dat heb je eigenlijk een soort  
van verteld. En nu bij essent journalist,

ik maak je goed, he. Het gaat maak je alle  
alle producten, zo nee, niet meer was

in eerste instantie wel, maar nu,  
sinds een half jaar laat ik een deel van

de sieraden maken en ik hoop begin  
volgend jaar dat alles gemaakt worden dat ikzelf

alleen nog samples maak dingen  
ontwerp, maar dat het dan echt door andere gemaakt

worden, okÃ©, dus, dan ga je alleen  
nog maar ontwerper eigenlijk het leukst.

Ook ja, ik vind het hier en daar maak  
je heel leuk, maar het is, wordt je het wel

heel veel. Als je onder de een dag  
moet gaan maken dan een keer dezelfde moet,

maar ja, dan dan wordt het iets  
minder leuk. Maar als je gewoon eentje, ja,

precies dat vind ik nog steeds heel  
leuk, maar niet 100, dezelfde achterelkaar

maken. En hoeveel heb in al die  
tijd gemaakt en dat zou ik echt niet weten.

Veel ja, het plan van jongs af aan  
al wat denk je van het huis dingen thuis

en dan weet je dan ook al heb je een beeld  
van hoeveel je inmiddels verkocht hebt.

Zo nee van gemaakt, geen idee eerlijk  
gezegd veel okÃ© dus behandeld, loopt goed,

ja, zeker als het goed om te horen.  
Ja, toch heb je dan ook een andere gemaakt

waar je echt echt enorm trots op ben.  
Ja, ik heb sinds pas je handjes armbanden

in de collectie die zijn ontstaan  
door een eerdere versie aantal jaar geleden.

Toen ik ja eigenlijk nog met kralen  
webshop had, ging ik al wel naar markt

waar ik handgemaakte sieraden  
verkocht. Gewoon omdat ik zelf natuurlijk zoveel

maakte en je hebt lag, lag er  
eigenlijk, maar kon het nooit allemaal zelf

om de markt te verkopen. En dat had ik een leuke kaartjes bij gemaakt met over moeder

en dochter zussen vriendinnen. En dan had ik armbandje met een klein steentje

in het midden, en die deed ik dan op dat kaartje. En dan kon je die samen delen.

Maar dat ging echt supergoed en die zijn nou in een nieuwe versie uitgekomen met

hartjes. En die gaan ook beter dan de eerste versie, dus daar ben ik wel ooit.

Meestal op je inderdaad heel leuk uit. Dank je wel, dan kun je natuurlijk wel

een leuke verbinding gaan maken. Ja, precies en iedereen kan het helemaal zelf

samenstellen zoals ze willen, dus daar krijg ik ook heel veel positieve reacties

op, omdat ja, het idee bestaat natuurlijk al lang en veel andere webshops hebben

iets soortgelijks, maar dan ben je vaak gewoon gebonden aan dit. Het zet je â

en dat is het, maar ik weet inmiddels wel samenstellen â kunt zilver en goud mixen

dat hoe je het wilt. Wat zijn op dit moment je uitdagingen die je hebt met

je workshop? Of ja, het was de corona. Kiezers is wel even lastig geweest,

zeker toen het in China begon mijn materialen te komen, maar veel pakketten

hingen maanden stil voordat ze eindelijk afgeleverd werden. Ja, toen

ze uiteindelijk waren, was de naar crisis natuurlijk hier dus eigenlijk alle winkels

waar of dicht of degenen die waren al de maar minimale omzet. Dus dat was wel even

spannend. Hoe, dat zou verder gaan, maar online. Daarentegen had ik nog nooit

zoveel verkopen gehad als voor de crisis betekent dan alles laten fabriceren

in China, een deel wordt en China  
gemaakt, en ik heb verkopen ook gewoon onderdelen

waar je fabrieken in China. Dan maak  
je jezelf in. Je hebt niet zeg maar dat

je zeg maar onderdelen hier naar hier  
laat komen en dat het in Nederland wordt

allemaal in buitenland gemaakt. En waarom  
heb je voor die manier gekozen goedkoper

dan hier? De arbeidskracht is te duur.  
Om hier te laten maken je tegenwoordig bijna

het idee dat wij de lage lonenlanden zo hierin  
nog hierin nog niet in China kunnen

ze natuurlijk wel heel snel een heel  
veel produceren. Maar wat zijn nou precies die

uitdagingen waar je tegen aanlopen? Is  
dat niet op tijd? Spullen binnen zijn dat

gepland om het uit te brengen of om winkels  
bevoorraden, of de webshop dat

dingen uitverkocht zijn en dat ik moet  
wachten totdat er weer is, ja de winkels,

dan gewoon de uitdaging dat ze niet  
open konden of dat er gewoon niemand was.

Dus dat de omzet gigantische  
terugliep is dat ik kan ja van die tak, van

mijn business gewoon geen inkomsten  
had. HÃ© en nu is alles weer een beetje

je normaal begint weer aan te trekken.  
Inderdaad dus alle voorradig zijn we weer

op peil en gelukkig allemaal goed te komen  
in sommige winkels. Ja, die hebben daar

nog wel echt last van, maar ik merk  
dat alles nu langzaam aan wel weer terug gaat

naar het niveau. Dus eh ja, ben ik heel  
blij mee en wat zijn dan zeg maar nu

de overwinningen, dieren of de de uitdagingen  
die je hebt, hoe dat lastig

voor de workshop? Ja, HÃ©n van de uitdaging  
waar ik nu tegenaan lopen is. Ik heb nu,



en dat doe ik op dit moment via een platform van aanbieder petri. Ik bedoel

nog even los van buiten. Over wie weet je wel of geen zeg, maar echt uitdaging hebt

voor je webshop zelf, waar je echt op dit moment daar dan denk ik niet echt dat

ik gewoon goed en het is een beetje steady en hoeveel je het hoe, hoe wil je het nog

laten groeien ik ben nu op dit moment bezig om in te verdiepen in c om dat

te zetten voor mn webshop ik gebruik wel al aan social media of het e mail

marketing. Maar op dat gebied eh doe ik nog niet zoveel, dus dat wil ik nog verder

uitbreiden om nog meer klanten binnen te halen op die manier dat gebruik. Ik wil

je dat zelf gaan doen, of je bent nu in het diepe om te kijken of ik het zelf kan

oppakken. En ja, dan mocht ik het lastig vinden of te weinig tijd voor hebben.

Dan ga ik het wel uitbesteden, maar ik hoor dat je altijd al bezig bent, dus

om dat allemaal niet beter kan worden. Ik vind het marketing. Natuurlijk doen

we opleiding, wel ã©ã©n van de leukste dingen om te doen binnen het bedrijf,

dus dat doe ik het liefste. Zou data analist is waar we, welke tools gebruik,

jij op Google analytics, vooral om mijn website de juist gegevens te analyseren.

Heb jij? Wil je dan ook heel goed met analytics heb je alles perfect ingesteld

en winkelwagentje? Ja, ik, ik denk dat ik het goed hebt ingesteld waar waar,

waar haal je daar echt ook vreugde uit een plezier uit als data analist of al die?

Ik vind de marketing dan wel leuker dan de echte data analyseren. Een leuk om te zien

de echte resultaten dan het analyseren is 11 ja precies, maar het is natuurlijk als

je ergens wat je ingooiden en je ziet dat. Dat is wel mooi om te zien hoe dat.

Dan haal je dan wel weer uit die data? Ja, ok en eh. Waar haal je op dit moment

het meest traffic vandaan? Via social media? Advertenties social media Facebook.

Ja, ik heb gehoord van Marten Bierman, zijn naam vertellen. Pinterest denk

ik voor jou. Inderdaad, ik heb wel een pinterest account en ik ja posten wel

regelmatig op en ik merk ik. Als ik heel actief op ben, had ik echt heel veel views

krijgen en ook veel mensen die naar mijn website komen, maar vaak een beetje

tijdgebrek dat we dat nog een beetje in blijven zitten. En sinds kort heb je dan ook

pinterest dat je daar kunt adverteren. Dus dat lijkt me ook wel heel interessant,

maar nog niet aan toegekomen om daar maar echt in te verdiepen. Spannend als je nu

je bent nu een jaar in de maand bezig met de essentie. Wat kun je zeggen

na een jaar? Ja, dat hele goeie beslissing is geweest om hiervoor te kiezen, vond

in het begin natuurlijk wel spannend van dit fulltime doen en zekerheid van

een vaste baan opgeven. Maar ja, het gaat gewoon goed en ja, het voelt helemaal niet

meer als werk. Iedere dag, dus ik ben heel blij met deze beslissing. Ok, en hoe doe

je het? Doe je dat allemaal vanuit huis of kantoor waarvan ik heb een kantoor

in mijn huis, wat ik daar ja sinds pas. Ik woonde eerst nog bij mijn ouders

in omdat we dat ik een studentenkamer heb gewoond waar ik uit moest nadat ik klaar

was met studeren, en toen heb ik een tijdje bij mn ouders gewoond. En toen werd

er alles vanuit dozen geregeld is. Dat was niet zo handig is wel heel blij dat ik nu

mijn eigen kantoor hebt, waar alles eh goed verloopt, dus je hebt kantoor in huis

en in dat kantoor heb je hiervoor voorraad. Dus alles gebeurt vanuit

een kantoortje, inhoud heb je al plannen om een extern kantoor voor dit en ik vind

het eigenlijk al heel fijn dat het gewoon thuis is. Op dit moment is het ook nog

gewoon goed te doen vanuit deze manier, dus voorlopig ben ik nog van plan

om het zo te doen. Dus de dhl en de post NL, die staan dagelijks aan je deur

pakketten te brengen, precies te weten hoe ouder is goed te zien. HÃ", okÃ©, nu ook

biedt be spannend wel heel leuk. Ik zag ook al op je website dat je een aantal

winkels, een aantal winkels ligt, ongeveer een stuk of 50. En hoe benader je die is

dat gewoon. Ga je de baan op. En dan ga je die winkels bezoeken. Of dat kan het zijn

of via Instagram e mail net hoe een winkel tegenkom. En ja, hoe een comedyserie zeg

maar, maar ik heb ook dan een platform. Wij, wij wij ik aangesloten zit en die

halen ook mensen. Mensen komen dan via dat plafond bij mij terecht. Dus ook op die

manier had ik mensen binnen, dan kun je gaf hÃ© en ja goed en dan nu ja eigenlijk

een jaar geleden ook met dat gestart. Dus in het begin was dat nog heel langzaam,

maar nu begint dat ook echt heel goed te lopen. Je bent tegelijk gestart eigenlijk

toen ik ben overgestapt, echt naar essent, juristen, ik en fulltime sieraden ging

doen, is business to business ik gelijk  
bijgekomen, okÃ©, een, want je doet alles

in je eentje volgens mij. Hoe hou je je focus,  
want een workshop blof schrijven,

alles onderhouden videos maken en dan heb  
je dus maken wij, daar ben ik helemaal mee

gestopt toen ik overgestapt bent met  
de handgemaakt sieraad. Dus zijn de video

staan? Ja, okÃ©, dus al die schrijven  
die voorraad sieradenontwerper in sommige

gevallen nog maken en dan ook  
nog bedrijven bezoeken, hoe doe je dat

allemaal? Je focus? Ja, ik heb de afgelopen  
jaren wel met inpakken van

bestellingen of met dingen maken,  
want dat hulp gekregen van mijn ouders

en vriendinnen die we daar  
bijsprong alvast markt moeten dat hun een dagje

meedraaien. Dat is niet allemaal te doen  
om dat allemaal zelf te doen is. Nu kon

ik ook wel op het punt inderdaad dat  
het allemaal te veel weg â vandaar dat nu ook

een deel van de productie uitbesteed  
is. Ik heb nou eens is pas iemand die voor mij

gaat schrijven, want ook dat wordt  
te te lastig om bij te houden. Inderdaad,

alle andere werkzaamheden, dus  
langzamerhand begin ik wel dingen uit

te besteden, maar voor de rest  
eigenlijk nog alles zelf. Dus je bent niet bang dat

je je focus verliest. Nee, dat is  
veel meer tijd goed in en tot nu toe gaat dat

prima, okÃ©, hÃ©, je bent nu al een tijdje  
aan het ondernemen, dus je wordt

natuurlijk dus u biedt, heb je ook al  
een beetje vak hebt gehad, niet echt hele

extreme dingen. In het begin had ik wel,  
als ik dingen inkocht. Dat zijn er wat

dingen misgegaan. Zo heb ik een keer  
bij een buitenland en grote partij kralen

gekocht. Super supergoedkope dacht ik en kwam  
met ADHD helemaal prima. Maar toen

kwam later nog de aanslag van de invoerrechten  
waar ik geen rekening mee

gehouden. Het waren de kanalen toch niet  
zo goedkoop. Dat is Å©Å©n van de eerste

dingen waar ik dan een dachten: oke,  
daar moet je ik goed opletten en ik heb ook wel

eens mate verkeerd. Ja, dat had ik eigenlijk  
leuk pinkeltje bijvoorbeeld,

zag en dacht ik: oh, dat is leuk voor wat  
een beeldje en dacht ik: oh, dat is leuk

voor aan een armbandje, en dan helemaal  
niet op de matig gelet en dan kwam met

binnen een dacht ik nee, dat is veel  
te groot voor een bandje eh en ook wel niet

goed in de gaten gehad bij  
groothandels dat er bijvoorbeeld niet per stuk ging,

maar per tien stuks en had ik natuurlijk  
heel veel meer dan dat? Ik verwachten dus

dat soort dingen heb ik wel fouten in gemaakt,  
maar verder nog niet hele extreme

dingen hebben ze allemaal verkocht.  
Zijn allemaal goedgekomen is misschien

een goeie beslissing. Wie  
weet je successen? Ja, ik denk wel

de verkooppunten die ik tot nu toe heb  
dat ik ja eigenlijk in anderhalf jaar tijd 50

verkooppunten. Ja, daar ligt dat ik het fulltime  
doe dat een deel van producties

uitbested, vind ik ook wel  
allergrootste succes en ik heb vorig jaar met sieraden

op een festival mogen verkopen en op een kerstmarkt  
dat was op mijn oude middelbare

school. Dan hadden ze een aantal  
ondernemers uitgenodigd die daar

een producten te verkopen en ik kregen  
alle leraren een bron van 30 40 euro,

en die komt er dan besteden bij kramer  
die daar waren. Dus dat vond ik wel echt heel

leuk om te doen. En dit jaar sta ik voor het eerst  
op twee inkoop: beurzen

voor retailers, dus dat is ook wel  
een hele leuke stap. Supergaaf, okÃ© en eh.

Als je dan een moment mogen kiezen wat  
je hoogtepunt was in die je als ondernemer.

Ja, ik denk het moment dat ik mijn eerste  
verkoop punten kreeg. Dat was toen ik nog

fulltime banen naast had. Toen  
twijfelde ik heel erg van ja, wat ga ik nu, doe is

die combinatie werd, zeg maar,  
heel lastig, dus ik ga ik nou gewoon

voor een baan of voor mijzelf. En toen  
had ik besloten om een aantal verkooppunten

te mailen, want dat was al een stap  
waar ik een tijdje aan dacht, en ik dacht: als

dat niks uit ook dan is het misschien  
beter om te stoppen. Dus toen had ik tien

gemaïld en dacht ik: nou, als er eentje  
ja zegt, dan ga ik er nog mee door en dan ga

ik er gewoon vol voor naast met een baan  
en toen zeiden de negen van de tien ja

en toen dacht ik van okÃ©, je dus  
echt wil meer uit te halen. En wat was wel

een beetje het omslagpunt voor mij vond  
ik dacht: je wil ik verder. Hebben jullie dat

moment dat ik nog gevierd? Je hebt toch moment  
nog niet echt bewust, niet eh vier.

Ik succes ze wel iets meer dan toen,  
omdat ik er dan wel wat meer stil bij staan.

Anders gaat het zo aan je voorbij. En dan denk  
ik zo van ja, wat heb ik nou elke

daar het afgelopen jaar dus nu kopen  
dan iets leuk voor mezelf of ga uit eten met

de met een vriend. Dat soort dingen  
kijk eens wat als je naar de toekomst kijkt,

heb je een droom waar je naartoe wil  
met specialisten? Ja, ik zou heel graag

verkooppunten echt over de hele  
wereld willen. Op dit moment heb

ik dan verkooppunten in Nederland  
en België« gaan vinden om van de rest van

Europa Amerika Australië«, dat soort  
plekken ook een verkooppunten meerdere

verkooppunten te hebben. Dus dat zou  
ik nog wel heel graag willen bereiken. Ja,

klanten van over de hele wereld, ook  
wel, ik heb nu vooral uit Nederland en België«

gewoon mensen die uit een webshop  
bestellen komt wel steeds meer in Europa

bij Duitsland en Italië« zijn ook wel  
een grote markt. Maar ja, de rest van Europa

moet eigenlijk ook wel gewoon te doen  
zijn, en dat zou ook Amerika Canada

Australië«, dat soort. Ik heb wel af en toe  
bestellingen uit die landen, maar nog niet

iedere dag, zeg maar dus daar wil ik wel  
naar toe dat ook uit die landen iedere dag

we stellen en heb je dan ook al een idee  
hoe je dat dat doe wil bereiken. Ja

voor de consument, echt via  
advertenties op die manier bekendheid creëren

in de andere markten en ja voor business  
to business denk ik ook vooral via

advertenties en een Europa  
gedeeltelijk ook met inkoop. Ja, ok©, en wat je nu

doet, zeg maar, want volgens mij is  
site alleen in het engels. Toch klopt er bewust

voor gekozen. Ik had eerst engels en Nederlands,  
maar mijn doelgroep spreekt

eigenlijk gewoon prima, engels en ik heb  
op gegeven moment die switch gemaakt,

en dat is eigenlijk gewoon heel goed  
bevallen was veel werk om alles elke keer

weer helemaal terug naar het Nederlands  
te vertalen. En ik merkte dat vaak op social

media deed ik eerst in het Nederlands  
posten en andere onder in het engels,

en ik merkte dat vaak door buitenlandse  
mensen niet gezien werd dat ook

in het engels stond. Dus ik krijg je heel  
veel vragen die eigenlijk gewoon al

beantwoord werden in een bericht en zit  
ik dat heb verandert dat alles gewoon

in het engels is. Ja, heb ik zo veel  
minder vragen daarover, dus. Vandaar dat

die beslissing is genomen. En wat zijn  
op dit moment jou meest succesvolle films,

kanalen? Ja, de webshop en en de einde  
verkooppunten die ik in eigen beheer hebt,

zijn het afgelopen jaar het grootste  
geweest. Maar dat is ook een ik, toen

we focus echt op heb gelegd, dat mensen  
echt bij mij inkopen dat nu sinds een half

jaar daarnaast wel een goeie inkoop  
ron. Maar dat andere bestaat al iets langer.

Dus dat dat lukt op dit moment nog  
beter. Dan kijk ik bedoel we eigenlijk van als

data en op die manier via welke bron  
komen om de traffic op Instagram is wel echt

de grootste marketing kanaal. Stop je daar  
dan ook het meeste geld in of is dat vaak

ja ook organisch, wel, mijn Instagram  
stop. Ik ook zeker het meeste geld en eh

ja zonder waardes te geven. Maar hoeveel  
bezoekers moeilijk aan denken of chantage

weet je wel. Als je dat vergelijkt  
tot tot Facebook of dat de andere campagnes,

of dat je mailinglijst Instagram,  
denk ik wel gewoon net wat meer dan de helft.



60 procent komt wel via 60 procent  
is. Ik ben dus veel, zegt ja echt veel via

Instagram. Ook veel mensen die gewoon  
een berichtje sturen via d m en dan vragen van

kan ik dit kopen. En dat is er dan voor de link  
stuur. En dat soort dan. Ik kan me

dat dat mensen dus niet eens zelf op de website  
kijken, maar vaak gewoon vragen.

Ze zien een leuke foto te vragen. Hoe  
kan ik te stellen en dan stuur ik de directe

link en dan dan kopen zit. Maar dat is  
ook fijn, niet meer dat mensen echt standaard

het zelf op je website gaan zoeken naar  
het product of of erop klikken om te gaan.

Nee, echt. Als ik het zeg, dan gaan  
ze: via die weg kopen bijzonder een pagina

of mensen die vragen van kun je me niet  
gewoon een tikkie sturen. Zie je dat soort

dingen. Nee, ik stuur ons gewoon door naar  
de website en dat is veel makkelijker er

anders. Blijf je ja, inderdaad, dan ben  
ik daar de hele dag. Met andere is een soort

kruidenier, ja, toch precies ok de hele  
wereld te veroveren, je laat het allemaal

fabriceren. In China ben je al die  
fabrieken, wc, bezoek of nog niet gaat wel

met de Nederlandse tussen partij  
dus die hetzelfde heb ik wel geprobeerd

om het zelf in China te doen, maar dat  
is heel lastig om dat voor elkaar te krijgen.

De kwaliteit moet natuurlijk ook  
gewoon goed zijn, moet er netjes uitzien.

Dus daar heb ik Nederlandse tussen  
partij voor gevonden, die we daarbij helpt.

En dat ja, dat kan gewoon heel goed.  
Heb je focus, jij je dan ook heel erg veel

op de verpakking en dat soort zaken?  
Ja, vind ik wel belangrijk. Het is wel gewoon

hoe het in de winkel hoeft. Er wordt  
een leuke displays gepresenteerd en als

ik het zelf inpakken, wordt het natuurlijk  
wel leuk zakje gedaan. Een leuk papiertje

doe je eromheen dat het gewoon  
echt een cadeautje is als je mijn stelling

ontvangt. Je doet nu alles zelf  
inpakken. Hoeveel pakketjes gaan er per dag de deur

uit? Ja, eh verschil tot vijf tot de 50  
per dag is echt een drukke periodes,

dan ben ik effe s ochtends. Vroeg tot 's  
avonds laat wel aan het inpakken, dus

dan wordt het wel een beetje veel en blijven  
alle andere taken ook liggen bij.

Anders is het wel redelijk te doen,  
maar mag al steeds meer dat het wel veel tijd

in beslag gaat nemen. Dan kun je gedachten  
om dat uit te besteden of ja, daar heb

ik wel alles aan zit te denken dat ze al  
wel de eerste stap zijn 100 dingen die als

ik weer iets uit ga besteden, dan zal  
ik dat hoorde, maar op dit moment niet

actief. Echt op zoek te gaan  
besteden schrijven, maar ja, dat dat voelt

dan je hebt gedaan en daarna je voorraad  
ik het. Hoe heet het zit hier in de buurt,

die doen dat echt perfect. Ik zal zal  
je even introduceert bij Sander tio Sandra

heeft ook een podcast opgenomen en elmi  
heb ik een podcast mee opgenomen. Zij is

van en zij heeft echt een bijzonder  
verhaal. Ook is met vier kinderen thuis

dat ze echt zelfs in de in de babykamer  
stond voorraad en dat soort dingen en heel

die transitie van alle voorraad naar  
huis brengen. Dat is ook een podcast. Dus als

je wel echt die zich wel echt heel leuk  
om maar een keertje naar te luisteren en is

een beetje vergelijkbaar met eh. Ja,  
je hebt nu een mooi kantoor, maar dat groeit

nog niet uit zn jasje. Maar als  
je 50 bestellingen per dag doet de kost

natuurlijk zo veel van je tijd. Ja,  
dat klopt, want daar ben je bijna de hele dag

mee bezig op de drukke piekmomenten  
was mijn moederdag of met kerst. Dan is

het wel echt alleen maar inpakken en blijven  
alle andere dingen gewoon liggen

sinds ik na ja dus sinds kort ook is  
het eigenlijk wel heel erg elke dag. Nee,

dat helaas nog niet. Het is wel echt eh  
nu bijvoorbeeld ook, dus dat is ook wel weer

echt een piek moment, dat er veel meer  
besteld wordt bij het. Op dit moment gaat

het nog. In alles zelf heb jij je droom  
voor ogen, is de hele wereld veroveren

de concorde world, maar waar waar waar we je over vijf  
jaar heb je daar heb je dat

al een beetje in gedachten. Ja, dan hoop  
ik toch wel meerdere verkooppunten

over de wereld al te hebben. Je hebt  
dit jaar eigenlijk al wel sowieso eentje

buiten Nederland en België en Nederland  
ik bel. Je bent nu al best wel goed

vertegenwoordigd is. Dat zou leuk zijn  
als er dan nog ergens anders in Europa ten

minste een punt komt en wat ik ook  
wel heel gaaf zou vinden, is bijvoorbeeld

publicaties in tijdschriften. Dan zou  
ik ook wel wereldwijd. Willen het dus niet

alleen in een tijdschrift hier in Nederland,  
maar gewoon ja over de hele

wereld? Wil je dan zeg maar als een soort  
van olievlek, dus je hebt nu in Nederland

België en Frankrijk Duitsland en Spanje  
daaromheen of is het gewoon nu Nederland

België Parijs weet ik veel wat en dan new  
York kan allebei loopt? Hebben we niet

echt de strategie? Nee, precies ik heb  
nu is je hebt, in augustus gaat er

een platte, ja, dat is een platform  
met sieraden. In augustus kom ik daar ook

op en dat is in azië. Het is  
eigenlijk vooral gericht op die markt en ze hebben

uiteindelijk land eigenlijk ãn iemand  
eh qua sieraden die ze aanbieden. En ik ben

dan als Nederlands bedrijf de uitgeselecteerd.  
Dus dan is het niet,

maar wel echt online, maar dat vond ik al  
een hele mooie stappen. Om echt een hele

nieuwe markten te gaan verkennen, je hebt  
er niet voor gekozen om op bolcom te gaan

en op emmerson is een speciale reden  
voor nooit echt heel bewust over nagedacht.

Of dat het interessant voor mij is of niet.  
Nee, en wanneer ga je daar iets aan

denken, want ik denk dat daar nog een hele  
grote markt voor jullie als ik beginnen,

ja, want je kan je je voor dat  
koppelen aan bolcom. Je kan daar ook eventueel

je voorleggen. En als je omdat je toch wel  
allemaal in het engels doet, heb

je voor alles een eigen code, dan krijg  
je dus dan het enige wat je dan maar het zou

moeten doen. Heb je je naam  
geregistreerd? Het enige ja, dat zou ik dan nog wel,

dan zou ik sowieso adviseren, even je naam  
registreren en dat soort zaken, want

dan kun je ook ideaal handelen op emmerson.  
Dat kan ook niemand anders.

Je product en meer verkopen op emmerson  
en bom dan blijven weet je wel ook al die

winkels heb je daar of al die winkels  
waar je nu ligt? Heb je daar afspraken mee?

Of ja, je hebt gewoon contract mee van hoe het werkt en mogen ze mogen die hun jouw

producten ook verkopen op allerlei platform. Of dat niet nee, dat staat er

eigenlijk niet op die manier nog nooit even over nadenken. Ja, goeie tip,

want als hun gaan handelen op bolcom, dan gaat het vaak op prijs en op als jij als

enige aanbieder bent, nog bolcom met jou, producten. Ja, inderdaad, dat maakt

het wel. Een verschil maakt zeker een verschil en wat ze hun eigen webshop doen.

Hun eigen winkel doen een prima, maar dat je dat soort grote platformen. Dan kun

je heel je merkt omlaag laten halen. Nee, inderdaad, dan wil je niet niet hebben

gestaan, gaan kijken. OkÃ©, doelstelling voor over vijf jaar zit je dan nog steeds

thuis over vijf jaar of heb je dan een stuk kleiner wordt? Ja, en als het ergens

anders ingepakt zou worden en de voorraad weg is, dan is er natuurlijk al veel meer

plek. En dan zou ik misschien prima nog thuis kunnen, maar anders een een kantoor.

Dat zou dan wel de volgende stap zijn je en heb je al gedacht in die vijf jaar,

wanneer er ongeveer personeel komt of heb je daar bepaalde doelstellingen voor? Nee,

helemaal niet, ja, het inpakken dan op termijn, maar niet echt van dit moeten

we binnen zoveel tijd nee, dat is gewoon. Als het zover is, is het zo ver. Wat zijn

je doelstellingen op korte termijn? Ja dan een verkooppunten buiten Nederland

en België? In ieder geval zou dit dit jaar in ieder geval graag mijn eerste

publicatie in een Nederlands tijdschrift willen en nog wat samenwerking met andere

bedrijven. Ik heb pas een samenwerking  
gehad met een bikini merk die

dan foto'shoots hadden en dan mijn sieraden  
daarvoor gebruikte. Dat zou

ik ook wel tof vinden met een kledingmerk  
of een merk wat tassen verkoopt om op die

manier toch weer andere mensen te bereiken.  
Dan ben je al bezig met invloed.

Ja, het kan wel alles gedaan in het verleden  
nooit echt hele goede resultaten

uit gekregen is. Vooral een leuke  
foto's hou ik eraan over, maar ik vind het heel

lastig om iemand te vinden die  
waar je echt iets aan overhoudt. Vooral

in de sieraden zijn natuurlijk  
veel sieraden, aanbieders en ik merk dat

de meeste influencers toch wel  
regelmatig sieraden promoten. En daarover voelt

het een beetje alsof ze niet heel  
ja eigenlijk betrokken bij jou merk zijn,

want de dag en daar hebben ze weer  
een ander cyber sieraden. Merk dat soort

promoten. Sta is wel heel  
moeilijk om iemand in te vinden die echt iets

oplevert. Dan heb je al gehoord van c a  
en eo nee, kun je Amerikaanse bekendheden?

Kun je echt voor een paar dollar kun  
je die iets in laten spreken? Die vervelen

zich allemaal, rot tijdens corona,  
dus die zitten de hele dag met een mobiel

in de hand. En dan jij stuurt een bericht  
en betaal je tussen de 15 dollar of 500

dollar even afhankelijk van wie  
het is en die spreken dan een soort show.

Duidelijk voor jou, ok! ☺, wat ik heb  
het ook later dan door een ! ☺ ! ☺n of andere

kinderen. Die ging dan in zon,  
politieuniform en die ging vertellen

gewoon. Je moet lid worden, want wat anders blablabla, dat is wel heel grappig,

maar je hebt echt echt bekendheden, dus die kunnen gewoon ja sieraad even

aanprijzen. Alleen de enige nadeel van ja, ze hebben dan in. Je gaat niet die thuis

liggen, dat is niet echt laten zien, maar dat is wel heel leuk om sociale, dat

het met een bekende ja, ik denk zeker ook als je bekende mensen hier uit kunt laten

dragen, of dat is ook echt wel met influencers. Zeker wat te bereiken is,

maar ja, die markt van influencer ook tegenwoordig zo groot. Iedereen noemt

zichzelf al snel influencer een beetje jammer. Ja, ik krijg ook echt dagelijks

berichten van meiden van of ze iets mogen dat daar staat me inbox echt gewoon

helemaal vol mee. Maar ik vind het wel gewoon tof om goh, wat kleinere meiden die

gewoon leuke foto's maken om die we af en toe wat op te sturen, zodat in ieder geval

leuke heb. En als ik er een paar bestellingen dan uit hebt, dan heeft ze me

ook niet veel gekost. Dat vind ik nog wel leuk om weer te promoten. Maar anders ja,

echt actief. Met influencers ben ik dus niet bezig, want ik las scoorde van

de week een podcast influencer is leuk, maar als je als ondernemer er niet meer

als tien tegelijk kan permitteren, weet je wel. Je moet minimaal tien mensen hebben,

een soort van tegelijk in een campagnevoeren. Ja, dat zie ik inderdaad

ook steeds meer dan dan blijf ik mijzelf ook beter bij. Als ik bij iedereen die

ik voelde ik opeens dat hetzelfde product voorbij zien komen, dan denk ik wel dat

interessant. Maar ja, precies daar heb ik nog niet het budget voor om heel veel

influencer tegelijk interessant. Ik weet niet wat met zo'n zie je natuurlijk

inkoopkosten, maar bij wijze van spreken. Als je die allemaal gaat, als ze het is,

gewoon voor een sigaret is, dan is het wel prima te doen, maar ik merk dat echt

grotere influencers, die vraag er toch wel grote bedragen, sommige echt wel 500 euro

per post, en dat vind ik jou benaderd, zoals niet kunnen betalen, het zou heel

gaaf zijn is hartstikke gaaf zijn gaaf ja, invloed, dus ik vind dat dat

een lastig fenomeen mee eens. Ook je hebt nu allemaal partijen die ook via via zeg

maar daardoor kan benaderen, dus tussen partijen, en daar heb ik ook wel eens naar

geinformeerd, maar die twee bureaus benaderd en die gaven eigenlijk eerlijk

van. Als je geen groot budget hebt, dan is het eigenlijk niet interessant om het via

ons te doen. Dan kun je beter zelf influencers benaderen. Dus daar ben

ik nooit mee in zee gegaan en dan heb je inmiddels al netwerk met influencers.

Ik heb eigenlijk een paar vaste meiden die sowieso eigenlijk een hele mooie foto's

maken en die het dan in gebruik in mn social media, advertenties of in e iemand

marketing en die dan hele goeie resultaten opleveren. Dus dat is niet echt per se dat

hun de klanten voor mij binnenhalen, maar dat ik meer gebruiken en op die manier

mijn eigen klanten weer binnenhalen. Dus op die manier gebruik ik maar influencers

nu vooral, en die en die foto's kun je weer in gebruik, ja, precies die foto's



gebruikt dan op allerlei plekken. Omdat er dan ook weer verschillende meiden opstaan, werkt dat wel heel goed. Een slimme manier om een mooie contact en ik laat ook wel dat Feyenoord de klanten of zulke willen delen van het aankopen als ze tevreden zijn om op die manier ook een soort van reviews te verzamelen. Alleen dan aan de hand van een foto, en dat werkt ook wel echt heel goed. Wat nog beter werk schijnt. Een video was kort inspreken. Ja, dan hoeft je die content mag gebruiken op je website waarschijnlijk nog beter te werken. Kijk nou, dat is dan ook iets waar ik eigenlijk moet gaan denken. Maar ja, dat is lastig, want die gaat nog wel even een filmpje. Ja, juist wel veel meerwerk, dan moeten we wel iets tegenover staan, denk ik, ervoor dat mensen die stap willen doen of heel tevreden zijn. Maar de meeste mensen toen dat niet gewoon voor hun aankopen, denk ik geen idee. Misschien een beetje kietelt met een als je naar een filmpje insturen te krijgen. Je mega korting op je volgende bestelling, ja, precies ja, ik heb wel gewoon als ik reviews verzamel. Ik heb sinds pas de feedback company op een website staan en dan krijgen mensen tien procent korting als reviews schrijven. En ik merk wel dat die essent heeft echt nodig is om mensen review te laten schrijven. Want zonder dat ik dat niet tot staan en werden ze geen reviews geschreven, okÃ©, dan was ik trouwens nog vergeten te vragen. Heb je al een keurmerk keurmerk heb ik niet? Ga je dat nog doen. Ik denk het niet. Wij wonen ziet er niet echt per se

de toegevoegde waarde van in. Niemand heeft ooit gevraagd om een keurmerk in al

die jaren ook niet bij mijn oude webshop is. Ik vind die reviews nu wel echt

een toegevoegde waarde. Maar echt een keurmerk. Oké, zal Marcel is op je af

en toe, dus je kan niet wel overtuigen. Precies via kanalen genereren mijn soms

dat die vraag stelt je doelstelling voor 2020? Ja, dat is publicaties,

samenwerkingen en een punt hebben je al doelstellingen voor voor volgend jaar.

Nee, daar ben ik nog niet mee bezig. En hoe ga je om met teleurstellingen? Ja,

dat verschilt echt. Een grote teleurstelling is als iets ja heel erg

raar en dan kan ik het wel echt mee zitten en maar meestal probeert, moet er wel

gewoon heel snel overheen te zetten. Ik kan er wel echt goed een dag van van

balen, maar dan denk ik wel de dag erna. Weer van oké, weer doorgaan doorgaand

anders. Als je er alleen maar in blijf zitten, ja, dan bereik je niks mee.

Je kunt wel slecht om voelen, maar dat ge wordt het niet anders van volgens mij wel

van snel weer oppakken en doorgaan je hoort bij veel winkeleigenaren weet

je wel, dan heb je 100 prachtige reviews en dan zit er een nare tussen en dan gaan

ze zich daar helemaal druk om maken. Ja, daar heb ik ook wel een beetje. Het is

nooit leuk om iets negatiefs te horen en het is natuurlijk ook veel zwaarder

dan iets positiefs. Maar ik heb hem reviews. Ja, ik heb nu, als ik dan één negatief

negatief heb en daar staan tien of 100 positief tegenover, dan maak ik me niet

zo druk meer om die ene negatieve,  
dus altijd wel iets bij iemand dat mis gaat

of waardoor iemand niet tevreden  
is. En ik probeer het zonnetjes mogelijk

op te lossen en als ik voor mijn gevoel  
dat alles gedaan om die klant weer

tevreden te stellen, ja, dan dan dan heb  
ik er wel eens af, gaan vrede mee,

sommige kun je gewoon niet tevreden.  
Maar, nee, nee, dat is gewoon ja, hebben

wij alles besproken? Ja, ik ik denk  
wel dat een heel groot, heel wil jij nog iets

kwijt. Ik denk dat we alles â  
inderdaad God, hÃ, maar ik zit even te denken

of we niks vergeten zijn iets  
belangrijks. Voordat we naar het vaste vragenronde

gaan, dan zouden we nog even  
over. Je aanbieding je cadeau wat

jij de luisteraar, zo weggeven,  
nou, vertel vertellen, maar ja, ik wil

jullie allemaal graag tien procent  
korting geven op de sieraden en accessoires heeft

mijn webshop. Het is geldt ook voor de in geÃnteresseerde  
op dit moment is

mijn eigen job nog niet live. Die ben  
ik namelijk aan het bouwen op dit moment,

bijvoorbeeld. Een andere groep ga ik los  
van de huidige shop maken, zodat ze gewoon

hun eigen omgeving hebben waar ze in kunnen  
lopen en dan de prijzen kunnen

zien, wordt afgesloten voor consument  
of zo. Het is voor consumenten. Inderdaad,

want op dit moment heb ik dan de wall  
Sylvia, het platform van orange kunnen

mensen dan registreren en bij  
verschillende merken inkopen doen.

Maar dat is dus allemaal op hun platform.  
Dus ik wil je daar ook mijn eigen platform

gaan maken. Maar voor nu kunnen  
retailers daar ook met tien procent korting shop,

omdat mijn eigen wil nog niet live is.  
Dus dan kunnen ze mij een berichtje sturen.

En dan zorg ik dat tien procent  
korting voor hun daar geactiveerd wordt. En hoe

kunnen ze deze korting krijgen? Met  
de code e commerce, café in hoofdletters e

commerce café in hoofdletters tien  
procent korting met de code e commerce café

in hoofdletters niet vergeten. Ja, ik vond  
het een leuk gesprek. Ik kan me best

voorstellen. Als mensen nog vragen  
hebben naar aanleiding van wie is Susan Verhoeven

mogen ze dan met jou contact opnemen  
en zo ja, hoe? Het kan het beste via e mail,

stun Suzanne centralist, ik kon  
misschien moet je het even

in de vergrijzing van fietsen  
wij zetten, zodat er geen fouten worden

gemaakt. Dat zal ik doen. Ook met  
Suzanne worden er nogal vaak spel, fouten gemaakt.

En ja, wij hebben, dan kun je gewoon  
in, dus ook makkelijk is. Toch ja, links

en kan ook altijd op Instagram zit je ook,  
want dan zie ik ook zeker wij over hoeveel

is genoeg? Het was je vraag. Ik heb  
zelf altijd als ik een doel stel en ik kom er

bij in de buurt of ik heb hem bereid,  
dan gaat het alweer veranderen naar iets

nieuws. Toen heb ik er wel een beetje.  
Het idee dat voor mij nooit goed genoeg is,

slechte dat altijd hoger wil altijd  
meer bereiken. Ja, iets wat nu bijvoorbeeld

onhaalbaar lijkt, en ik mocht dat  
gehaald hebben binnen twee jaar. Dan is

de doelstelling alweer veranderd.  
Naar iets meer. Dus ja, nooit genoeg denk ik.

Het is nooit genoeg had meer. Wat is  
jouw favoriete podcast? Ja, ik luister niet

zo heel vaak naar een podcast, heel  
soms als ik iets tegenkom, ja via social media

of waar dan ook, of dat iemand maar iets  
doorstuurt van goh. Dit is wel interessant

te luisteren. Ik het ik heb  
toevallig een aantal keer de podcast geluisterd van

jazzman star, het gaat over ondernemen  
en hoe je merk opzet. Social media. Dus,

als ik een favoriete moesten doen,  
maar dan zou het design, wat is jouw laatste

gelezen managementboek? Ja, ik heb  
pas het boek gelezen houdt, wint, fans

en influence people, dat vond ik zelf  
wel een heel interessant. Ja, heel interessant

heeft me ook wel geholpen om dingen  
op soms wat meer van de klanten perspectief

te zien. Toen ik met mijn eerste  
webshop begonnen, had ik vaak dat ik, als er

ergens een klacht of zo overal tegen  
dat ik heel erg vanuit mijzelf dacht en dat

ik nu ook wel door dat boek is ik  
dat inzien van hoe je het beste ook andere

oogpunt kunt bekijken maar dat je je eigen  
ook ben, niet ook uit het oog verliest

en hoe je dingen het beste kunt  
brengen, dat het hetzelfde boodschap

maar voor een andere manier gebracht,  
toch heel veel kan uitmaken. Krijgen ze we?

Hadden ze dan het managementboek. Dan moet  
je echt iedereen wat elke ondernemer

minimaal gelezen zou moeten hebben. Ik vind  
het first in first. Ik weet niet wie

Mike mij met een hele moeilijke Jean  
Louis, iets in die richting. Ja, ik had

opgeschreven. Ja, ik wist altijd een hele  
moeilijke achternaam wassenaar. Dat boek

vind ik wel dat iedereen gelezen moeten hebben. Ik wil met het e-commerce cafe wil

ik ook een soort van boodschap uitgaan stralen, dus daarom ga ik de vraag even

vertellen: hoe kunnen we als e-commerce ondernemers de uitstoot verminderen? Hoe?

Hoe kunnen we daar hÃ« dat onze branche er beter uitkomt te zien? Dat is wel een hele

lastige. Waarom wil ik ook gewoon dat we daar eens over na gaan denken? Is toch?

Wij stilgestaan? Inderdaad dat? Het is toch belangrijk om een beetje aan

duurzaamheid te denken? Ja, zeker ja, ik probeer zelf altijd met duurzaamheid alles

te hergebruiken. Ik heb voor heel veel plastic zakjes en dingen, en ja, die gooi

ik echt niet gaat, alles weer opnieuw in en ook met de patiÃ«nt doosje. Gewoon dat

ik alles opnieuw gebruik. Dus het is eigenlijk het enige. Op dit moment had

ik nog aan duurzaamheid wordt dus nog helemaal niet vergelijking met andere

bedrijven al allemaal doen duidelijk. Heb ik nog niet echt iets. Wat zouden we met

zn allen kunnen doen? Nee, daar heb ik ook nog geen antwoord voor. Of nou,

misschien moet je dat wel zo nou, ga ik eens over nadenken en als je hem hebt,

dan moet je me nog even, ja, en dat komt helemaal goed hoelang dat

jij een spijkerbroek. Ik draag eigenlijk nooit een spijkerbroek draagt voordat

je dan eigenlijk nog nooit spijkerbroek, maar gewoon een andere kleding. Ik meestal

twee keer voordat ik spijkerbroeken ook nooit, want dan gaat mijn vraag: wie zou

mijn volgende gast moeten zijn: wie zou jij denken van nou die zijn verhaal?

Wil ik wel eens een keer graag horen,  
dat is ook wat van leren. Ik wil zelf. Wat

ik heel interessant vind is mensen die  
een webshop hebben en daarnaast een eigen

winkel. Ik heb natuurlijk gewoon  
dat ik bij andere mensen, een plekje huren

of commissie over mijn verkopen, maar ik vind  
het ook wel heel interessant zien

mensen die echt beide hebben en hoe  
ze die combinatie, ja, hoe ze dat doen,

en je hebt bijvoorbeeld van een LAP  
nul. Twee dat een winkel in Apeldoorn Femke lab

nul, twee LAP. Heel twee, een hele  
grote woonwinkel is het in Apeldoorn en ze heeft

daarnaast ook een webshop. En ja,  
die winkel is echt echt gigantisch helemaal

vol, ja, boons spullen dan maar ook  
sieraden. Heeft ze daar dan? En wat

de stationering spullen en vindt wel  
tof om te zien hoe zij dat en een winkel runt

en een webshop daarnaast Femke  
tinbergen ik ga benaderen of heb jij hebt, kun je,

je kan er zeker, dat vind ik zeker gaf.  
Nou Suzanne, dank je wel voor je tijd, ja,

jij ook heel erg. Bedankt. Een leuk  
gesprek en ik vind het altijd leuk om e

commerce ondernemers te spreken en ik vind  
het vooral heel gaaf om naar je dromen

te luisteren en je ideeën, en ik ga  
je zeker blijven volgen. Dank je wel dat

ik je over je vier bedankt voor het luisteren.  
Vergeet je niet abonneren

voor onze podcast, geef een aantal  
sterren die jij vindt dat we verdienen

en schrijven review met wat jij vindt,  
wat goed ging verbeterd kan worden gaan naar

het e commerce. Café punt NL voor de laatste  
ontwikkelingen en de show van deze

podcast en wordt lid van onze community  
tot de volgende, en tot die tijd lekker

veel online verkopen.