

Acht vragen aan Zady-oprichter Soraya Darabi

04-12-2014 13:26

Door Suzanne Geurts

Bron: Etailtrends 6

Het New Yorkse Zady.com kwam, zag en overwon. Zo langzaam als hun slow fashion is, zo snel veroveren ze de wereld. Het onlineplatform, in augustus 2013 gelanceerd, verkoopt alleen duurzame kleding en lifestyle-artikelen. Hoe belandt zo'n kleine nieuwkomer tussen de tien meest innovatieve retailers ter wereld? Medeoprichter Soraya Darabi kroop achter Skype voor een interview.

1. Zady is nu ruim een jaar op weg. Wat heeft u het meest verrast?

"De nieuwsaandacht van kranten en modemagazines over de hele wereld. Echt, overweldigend. Er is duidelijk een enorme behoefte aan verandering in de kledingbranche."

2. En wat hebben jullie misschien onderschat?

"Omnichannel. Na onze pop-upstores in New York kregen we zó veel spontane reacties. Veel bezoekers werden juist onlineklant door die live ervaring. We moeten ons niet blindstaren op alleen e-commerce, realiseren we ons nu."

3. Op Zady staan ook sjaals en tassen van zo'n driehonderd US-dollar. Bent u niet bang dat deze prijsklasse uiteindelijk een te kleine groep consumenten aanspreekt?

"Nee, kijk maar naar Whole Foods Markets. Daar moesten investeerders aanvankelijk niets van weten, en kijk nu eens. Het is een kwestie van vraag en aanbod. Hoe meer vraag, hoe meer aanbod en dus hoe lager de kosten. Zonder dat dit ten koste gaat van de hoge kwaliteit en een duurzaam productieproces. We merken dagelijks dat de vraag groeit."

Bovendien, Zady-klanten hebben misschien wel iets meer te besteden, maar belangrijker is hóe ze besteden. In plaats van veel goedkope aankopen kiezen ze bewust voor een diepte-investering, een tijdloos kledingstuk dat lang meegaat en eerlijk gemaakt is. Daarmee maken ze ook een statement. Conscious consumers are voting with their dollars."

4. Zijn er al plannen om buiten Amerika te leveren?

"Absoluut! En het liefst zo snel mogelijk. In bijvoorbeeld Frankrijk, Engeland, Zweden en zelfs Japan, van waaruit we veel verzoeken ontvangen."

5. Kunnen we ook Nederlandse labels op Zady verwachten?

"Wie weet, we staan absoluut open voor bijzondere, duurzame labels uit Nederland die bij Zady passen. Elke dag ontvangen we zo'n vijftien tot twintig verkoopverzoeken, dus mail gerust naar hello@zady.com."

6. Tipje van de sluier: waar werken jullie achter de schermen aan?

"We zijn nu heel druk met de lancering van The Zady Collection. Om de zoveel tijd willen we een uniek, zelf ontworpen item uitbrengen. We starten dit seizoen met een wollenwintertrui, volledig gemaakt in Amerika. Dit productieproces laten we zien in een video op de site: van de schapen op de boerderij tot het verven en breien."

7. Hoe verklaar je het social media-succes van, bijvoorbeeld, jullie Instagram-account?

"Social media is tweerichtingsverkeer. Het gaat om de dialoog, om authenticiteit. Wij stellen onze fans en

volgers vragen, maar reageren ook altijd persoonlijk op hun opmerkingen. Zo creëer je een band.”

8. En hoe ziet The American Dream van Zady eruit?

“Dat Zady uitgroeit tot hét platform voor de ‘slow fashion revolution’. Of het nu gaat om de site, mobiel of offline. De komende jaren willen we dan ook veel pop-up stores openen. Eerst in Amerika, daarna volgt de rest van de wereld.”