

Het verhaal van Clouds of Fashion: van blog naar merk

30-10-2017 12:31



Clouds of Fashion doet misschien niet bij iedereen in Nederland direct een belletje rinkelen, maar bij onze zuiderburen timmert het concept hard aan de weg. Met winkels in Antwerpen, Gent en Knokke en volgepakte fashionshows kun je er niet meer om de 'betaalbare mode' van oprichter Laurentine Van Landeghem heen. Een uitbreiding naar ons land lonkt, vertelt ze op het event Lightspeed Connect. "Eerst wil ik nog een paar winkels in België openen."

Clouds of Fashion begint zo'n vijf jaar terug als een blog. Het is een plek waar de jonge Van Landeghem haar passie voor fashion kan uiten, terwijl ze een studie communicatie in Mechelen volgt. De blog trekt steeds meer volgers – vrouwen tussen de 16 en 36 jaar – die de kleding in haar posts maar wat graag willen aanschaffen. Als er mensen naar haar huis komen om de kleding af te halen, is het idee voor een pop-upwinkel geboren. In Erversele, een dorp op een halfuur rijden van Antwerpen, komen vrouwen uit het hele land op haar creaties af. "Terwijl er op een bakker na in Erversele niets is te zien", aldus Van Landeghem. Om de winkel te vullen koopt ze ook kleding bij leveranciers in. Ze kiest voor betaalbare kleding, tassen en juwelen, stuk voor stuk door haarzelf uitgezocht. "Zodra er nieuwe producten lagen, kwamen de mensen weer terug", herinnert ze zich. "Allemaal dankzij de kracht van social media en mond-tot-mondreclame."

Echte winkel

Het succes van de pop-upwinkel smaakt naar meer. Van Landeghem besluit te stoppen met haar studie, om

zich te storten op het openen van een 'echte winkel'. In oktober 2013 gaan de deuren van Clouds of Fashion open aan de Melkmarkt in Antwerpen. Budget om in een grote winkelstraat te openen, is er dan nog niet. De winkel van dertig vierkante meter wordt elke twee weken voorzien van een nieuwe collectie, die Van Landeghem zelf uitzoekt bij groothandels. "Klanten die langskomen zijn vooral verrast door de lage prijs."

Clouds of Fashion laat zich volgens de oprichter het beste omschrijven als een community. "Bij mij worden klanten merkambassadeurs. Ik bericht op social media niet alleen over producten, maar post ook over girlpower, plaats berichten van blije klanten, houd winacties of geef een kijkje achter de schermen." Daarbij gaat het niet alleen om de zonnige berichten, die je doorgaans op social media ziet. "Ik laat ook de keerzijde zien van het leven van een jonge ondernemer." Drie keer per dag plaatst ze een bericht. Verspreid over de dag, zodat de consument 'Clouds of Fashion altijd in haar tijdlijn tegenkomt'. Met behulp van de online tool Flowbox worden posts van haar volgers ook op de website geplaatst. "Zo krijgen zij hun eigen *moment of fame*", aldus Van Landeghem.

De community bestaat niet alleen online. Al snel na de opening van de eerste winkel besluit Van Landeghem een mode-event te organiseren. 250 fashionista's kopen een ticket à vijftien euro voor de modeshow van Clouds of Fashion in een feestzaal in Antwerpen, waar ze na afloop de collectie kunnen aanschaffen. Een tweede event laat niet lang op zich wachten. In een roze gekleurd Parkloods Noord komen negenhonderd fans af op de tweede fashionshow, aangevuld met verschillende stands en foodkraampjes. Het derde event in maart 2016 trekt al bijna tweeduizend fashionista's – die 25 euro neerleggen voor een kaartje – en is daarmee volgens Van Landeghem direct de grootste fashionshow van het land. In de evenementenhal Waagnatie vinden bezoekers ook andere merken met een stand. Merken die volgens haar op hetzelfde publiek mikken als Clouds of Fashion, zonder dat ze een directe concurrent zijn. "Ook kon je er je haar en make-up laten doen of zelfs een tattoo laten zetten."

Opvallen

Het laatste initiatief van Clouds of Fashion is een 'major closetsale'. In samenwerking met JaniTV, een platform van de Belgische stijlgoeroe Jani Kazaltzis, wordt opnieuw Parkloods Noord in Antwerpen afgehuurd. Zo'n twaalfhonderd bezoekers struinen ruim honderdvijftig standhouders af, op zoek naar tweedehands kleding. Onverkochte producten worden gedoneerd, terwijl de opbrengst van een veiling voor Pink Ribbon is bestemd. Van Landeghem prijst zich gelukkig met alle aandacht. "Met zoveel winkelopeningen iedere dag moet je iets bijzonders doen om op te vallen."

To be successful, follow the rules. To make history, break them. Het is een van de vele slogans, waar de jonge ondernemer haar inspiratie uit haalt. Clouds of Fashion onderscheidt zich volgens Van Landeghem met haar service van de concurrentie. "Online bestellingen moet je eigenlijk binnen twee weken in de winkel ophalen. Maar als iemand vraagt of het ook een weekje later kan omdat ze druk is met haar examens, dan is dat voor ons geen probleem. Zulke kleine dingen maken het verschil. Een bol.com zou zoiets denk ik nooit doen."

Van Landeghem wil haar concept de komende jaren verder uitbreiden. De winkel in Antwerpen is inmiddels verhuisd naar de Nationalestraat, de modestraat van Antwerpen. Daar heeft Clouds of Fashion de beschikking heeft over 'honderd vierkante meter en drie paskamers'. Ook is er een winkel geopend in Gent en een pop-up store in Knokke, waar de handtekeningen voor volgend jaar al zijn gezet. Steden als Leuven, Brussel en Hasselt staan nog op het lijstje van Van Landeghem, die daarna haar pijlen wil richten op Amsterdam. "Ik heb al de nodige volgers in Nederland."