

# Heidi Wittevrongel van Souplesse Oblige **'Voor een beginnende webshop is de concurrentie moordend'**

Heidi Wittevrongel studeerde voor danseres in de Verenigde Staten, maar rolde in België in de mediasector. Anderhalf jaar geleden kon ze haar oude passie toch in de praktijk brengen: ze begon een webshop met dans- en sportkledij, Souplesse Oblige.

## **Vanwaar het idee om een webshop te beginnen?**

*Heidi Wittevrongel:* Na elf jaar bij *Humo* kwamen er herstructureringen. Ik was 40 en het voelde aan als zo'n 'nu-of-nooitmoment'. Waarom geen totaal andere weg inslaan en zelf een webshop beginnen? Aanvankelijk wilde ik zelfgemaakte meubelen verkopen, maar dat bleek toch te arbeidsintensief om echt te renderen. Toen stootte ik op een boekje: *Start je eigen webshop in 10 stappen*. Daarin stond een logische tip: verkoop iets waar je gepassioneerd door bent. Toen heb ik beslist om danskledij te verkopen, in combinatie met sportkledij en homewear.

## **Hebt u alles zelf gedaan?**

*Wittevrongel:* Ja, eigenlijk heb je alleen producten en een btw-nummer nodig. Ik heb zelf mijn website ontwikkeld, op het webshopplatform *MijnWebwinkel.be*. En bij Syntra heb ik een cursus gevolgd over de praktische aspecten: de juridische kant, de betaalmethoden, de algemene voorwaarden, de cookieswet... Ook nu blijf ik alles zelf doen: ik hou de winkel draaiende, maak zelf foto's, sta model voor de kledij en ontwerp ook een deel van de collectie. Je kunt voor al die zaken mensen inhuren, maar dat kost ontzettend veel.

## **Wat zijn volgens u de belangrijkste hindernissen voor een e-starter?**

*Wittevrongel:* Voor mij was de eerste stap nogal beangstigend: mijn vaste baan opgeven en zelfstandig worden. Maar gelukkig hoefde ik niet te veel te investeren. Ik heb geen winkelruimte nodig, dus als het misloopt ben ik alleen mijn spaarcenten kwijt. Maar zodra die webshop er was, had ik natuurlijk ook nog klanten nodig. Dat is niet vanzelfsprekend bij een beginnende webwinkel: hoe lok je mensen naar je site?

## **Hoe pakt u die marketing aan?**

*Wittevrongel:* Ik probeer interesse te wekken via sociale media zoals Facebook en Twitter. Verder organiseer ik regelmatig een Soirée Souplesse, een soort Tupperware-avond waar ik mijn spullen voorstel, en eens per maand

kunnen mensen komen passen in mijn showroom. Maar ik probeer ook zo veel mogelijk naar dansscholen te gaan, en naar webshopbeurzen. En online werk ik dagelijks aan mijn SEO (*search engine optimisation*), om bovenaan de Google-lijst te verschijnen. Daar zijn allerlei trucjes voor: de titels op je webpagina aanpassen, genoeg trefwoorden gebruiken maar ook niet te veel... Ook


daarvoor bestaan er gespecialiseerde firma's, maar die rekenen stevig door. Om me wat te wapenen, heb ik me ingeschreven op de '10 Minute Coachings' van YOUiverse. Elke dag krijg ik een tip in mijn mailbox.

## **Hoe groot is de concurrentie?**

*Wittevrongel:* Moordend. Voor sportkledij zijn er een aantal grote spelers op de markt – Decathlon en Zalando bijvoorbeeld – die hun spullen veel goedkoper kunnen aanbieden en verzenden. Zij geven soms gigantische kortingen. Maar als beginnende webshop kun je zulke scherpe prijzen niet aan. Daarom probeer ik me op andere manieren te onderscheiden, vanuit mijn grote passie voor dans. Vandaar de naam Souplesse Oblige: ik vertrek vanuit de filosofie dat dansen, sporten en bewegen zó belangrijk zijn voor je gezondheid en geluk dat je maar beter niet kiest voor 'zakkige' outfits van dubieuze kwaliteit.

## **Ziet u de toekomst rooskleurig tegemoet?**

*Wittevrongel:* Ik had natuurlijk gehoopt dat het allemaal wat vlotter zou gaan, want voorlopig is er nog geen sprake van winst. De aanhoudende economische crisis helpt natuurlijk niet. Maar ik blijf erin geloven, omdat ik me herinner hoe hard ik als beginnende danseres

heb moeten zoeken naar mooie, kwaliteitsvolle danskledij. Wel jammer is dat een aantal drempels het beginnende webshops moeilijker maken. Zo zijn de betaalsystemen en de verzending door bpost duurder voor kleine beginners dan voor grote spelers. Daarom is het handig om samen te werken met andere starters: samen sterk. 

[www.sodancewear.be](http://www.sodancewear.be)



**'In een boekje stond een logische tip: verkoop iets waar je gepassioneerd door bent.'**