



‘Zeg niet tegen mij dat iets niet kan. Dan bewijs ik graag het tegendeel’

Klanten komen uit heel Nederland van Groningen tot Limburg en zelfs uit België. Het bedrijf is uniek in Nederland. Monstermaatjes organiseert als enige in Nederland op zo'n grote schaal verkoop-events. "Wij hebben de actuele monstercollecties schoenen die nu in de winkel liggen of nog gaan komen, geen oude collecties. Wij bieden alle schoenen van een leverancier aan, terwijl een winkelier een beperkte keuze uit een collectie maakt. We bieden onder andere schoenen van bekende labels zoals Braend, Ted Baker, Scapa, Via Vai, Vingino, lucky sizes van Floris van Bommel en diverse andere merken. Niet voor niets is onze slogan: 'Groot in unieke schoenparen, klein in prijs'. Als een merk niet goed loopt, zoeken we alternatieven."

WIE: Vivienne Chavanu
WAT: Eigenaresse
WAAR: Kaatsheuvel

blijkt onder andere uit de steun aan Villa Pardoës in Kaatsheuvel. Deze stichting biedt ernstig zieke kinderen met het hele gezin een onvergetelijke, kosteloze vakantie. Naast de jaarlijkse donaties verzorgt het team van Monstermaatjes twee keer per jaar een pannenkoekenfestijn voor alle gasten van Villa Pardoës. "We doen alle boodschappen en bakken pannenkoeken voor ongeveer 120 personen."

Over haar plannen voor de toekomst zegt ze: "De komende jaren gaan we ons meer toeleggen op het organiseren van VIP-evenementen. Met een groep (35 tot 80 personen) vriendinnen, collega's, sportmaatjes, familie et cetera is het mogelijk een eigen verkoop-event te plannen. Een gezellige middag of avond, aangevuld met een hapje en drankje. Het aanbod stemmen we af op de groep, in goed overleg."

Meld je aan voor de nieuwsbrief of meer informatie over bijvoorbeeld de VIP avonden.

Groot in unieke schoenparen, klein in prijs

MONSTERMAATJES ORGANISEERT VERKOOP-EVENTS MET MONSTERCOLLECTIES EN MAATSERIES VAN MEER DAN 50 MERKLABELS KINDER-, DAMES- EN HERENSCHOENEN. DE MEEST ACTUELE COLLECTIES WORDEN AANGEBODEN MET EEN PRIJSVOORDEEL VAN 40 TOT 60 PROCENT. DE VROUW ACHTER MONSTERMAATJES IS VIVIENNE CHAVANU, EEN GEDREVEN ONDERNEEMSTER, DIE EEN STERK IDEE WIST UIT TE BOUWEN TOT EEN UNIEK EN BLOEIEND BEDRIJF.

Interview: Sandra van den Nieuwenhof | Foto: Tamara Littenboogaard

Indrukwekkend groot is de winkelruimte. In Kaatsheuvel, het hart van de Brabantse schoenenregio, organiseert Monstermaatjes verkoop-events van kinder-, dames- en herenschoenen. Op maar liefst 800 m² staat een ruim

assortiment schoenen uitgesteld. Voor de dames in de monsternummers 37, 37,5 en 38, voor de heren in maat 41 en 42. Daarnaast zijn er geregeld hele maatseries te koop en zogenaamde lucky sizes, maatseries die

niet helemaal compleet zijn. Er worden aparte kinderverkoop-events georganiseerd en events met tassen, riemen en lederwaren. De ontwikkeling van Monstermaatjes past moeiteloos in de categorie

succesverhalen. Het idee om monstercollecties te gaan verkopen ontstond toen Vivienne bij haar vorige werkgevers veel op schoenenbeurzen kwam en regelmatig met leveranciers sprak. Begonnen vanuit het niets, heeft Monstermaatjes nu ruim 18.000 geregistreerde klanten en dik 6000 volgers op Facebook die automatisch per mail en/of sms een uitnodiging voor diverse verkoop-events ontvangen. Nog steeds groeit het bedrijf. Het eerste verkoop-event in september 2001 kende circa 800 klanten. Het bedrijf groeide in de loop der jaren met haar twee kinderen mee. "Toen ze op de basisschool zaten organiseerden we drie tot vier events per jaar. Dat werden er zes tot acht toen ze op de middelbare school zaten."

Vivienne spreekt bewust in de wij-vorm. "Ik doe het niet alleen, er is een klein vast team dat mij dagelijks ondersteunt en er zijn dames die het naast hun vaste werk leuk vinden om af en toe bij te springen tijdens een event." De eigenaresse van Monstermaatjes is een gedreven, goedlachse ondernemster. Stilzitten is aan haar niet besteed. "Ik bezoek beurzen van fabrikanten in binnen- en buitenland, ben lid van netwerkgroep BNI en BLIK, werk aan het klantenbestand, doe de inkoop en richt de winkel mee in. Zeg niet tegen mij dat iets niet kan, dan bewijs ik graag het tegendeel. Onderaan de streep moet iets gebeuren, maar ik wil ook dat klanten een goed gevoel hebben. Kwaliteit en een goede service zijn belangrijk."

Vivienne zet zich graag in voor anderen. Haar maatschappelijke betrokkenheid



MONSTERMAATJES.NL
handelend onder XSample
Winkel:
Hoofdstraat 47C
5171 DJ Kaatsheuvel
Kantoor:
Standaardstraat 2
5175 SM Loon op Zand
info@monstermaatjes.nl
www.monstermaatjes.nl

