

# Interview de Charlotte Valentin event test #1 - POP MY Décembre 2017

*voici quelques questions, je te remercie d'avance pour tes réponses qui viendront compléter mon article. Bon début de semaine.*



**Intro :** veux-tu présenter POP MY en quelques mots ? (vide-dressing, association ?)

Pop my est simplement le début d'une identité événementielle que j'ai mis bien longtemps à trouver ! C'est vrai quoi, ça fait genre plus de 3 ans que j'organise des vide dressing et j'ai dû changer de nom au moins 4 fois jusque là ! En gros, Pop my est un mélange de styles dans un seul et unique endroit : on fait de bonnes affaires, on se retrouve pour papoter, on fait des rencontres, on découvre des marques, on goûte des choses, on se dandine sur un concert intimiste...Pop my, c'est plus qu'un vide dressing, c'est cette identité que je cherche depuis si longtemps, identité qui compte bien évoluer d'ici 2018 avec de nouvelles collaborations, mais surtout, mais également des idées de thématiques et formats auxquels je pense...mais qui ne seront pas forcément réalisables à mon échelle...d'où les projets collaboratifs qui vont pointer le bout de leur nez...en tous cas je fais tout pour 😊

**Q1 :** quels sont les adjectifs qualificatifs qui collent le mieux à POP MY ?

Convivial – Intimiste - Agréable

Pourquoi ? Parce que les gens étaient heureux d'être là, une amitié entre deux vendeuse est née le week-end dernier (ah les hasards des placements de tables), des filles ont pu renouveler leur dressing sans y laisser un bras et d'autres, se faire de l'argent de poche...des professionnels ce sont jetés à l'eau pour la première fois face au public (cf Mother Froster),

entre les vendeuses, les pros, les bénévoles, une centaine de personnes, hors public, m'ont fait confiance et m'ont suivie les yeux fermés, alors...dur de trouver les bons mots

j'ai fait le tour de tous les stands. La majorité d'entre elles est contente de la journée passée à POP MY, ambiance bon enfant, bonne organisation.

**Q2 :** Entendu sur POP MY,

« il n'y a pas beaucoup de stands qui proposent des marques » confie une vendeuse,

« il y a beaucoup d'habits usés » confie une cliente.

Que veux-tu répondre à cette vendeuse et à cette cliente ?

Ce n'est pas mon positionnement, j'ai toujours été une nana fauchée, enfin jusqu'à ce que je travaille enfin, même un haut à 20 € en vide dressing était trop cher pour moi, du coup mon vide dressing est vraiment là pour faire de bonnes affaires, avant mes vide dressing étaient 100% gratuits, du stand à l'entrée, aujourd'hui, j'ai des frais donc la formule a changé, mais reste à prix rikiki pour que cela reste abordable pour tout le monde.

**Q4 :** Entendu sur POP MY, quelques vendeuses expriment un avis mitigé sur le nombre d'entrées mais soulignent qu'elles ont tout de même réalisé des ventes. Que veux-tu répondre à ces vendeuses ?

On aura passé une bonne journée, il y a eu moins de personnes que je ne l'aurais espéré en effet, (350 personnes environ), mais ce fut une journée géniale, j'ai assuré comme une malade, j'ai tout donné et je suis fière de vous avoir eues comme vendeuses et j'espère que vous êtes contentes de l'orga !

**Q5 :** comment résumes-tu cette édition ? quelles sont les points positifs ? les axes d'amélioration ? Le mot de la fin ?

Je suis heureuse de faire ce que je fais, j'espère le faire longtemps encore !

Mes retours positifs sont simplement que chaque événement me fait grandir, peu importe son chiffre, c'est juste du bonheur total !

Axes d'améliorations ? Eh bien...prendre plus confiance, oublier la période hivernale pour les vide dressing ! haha

