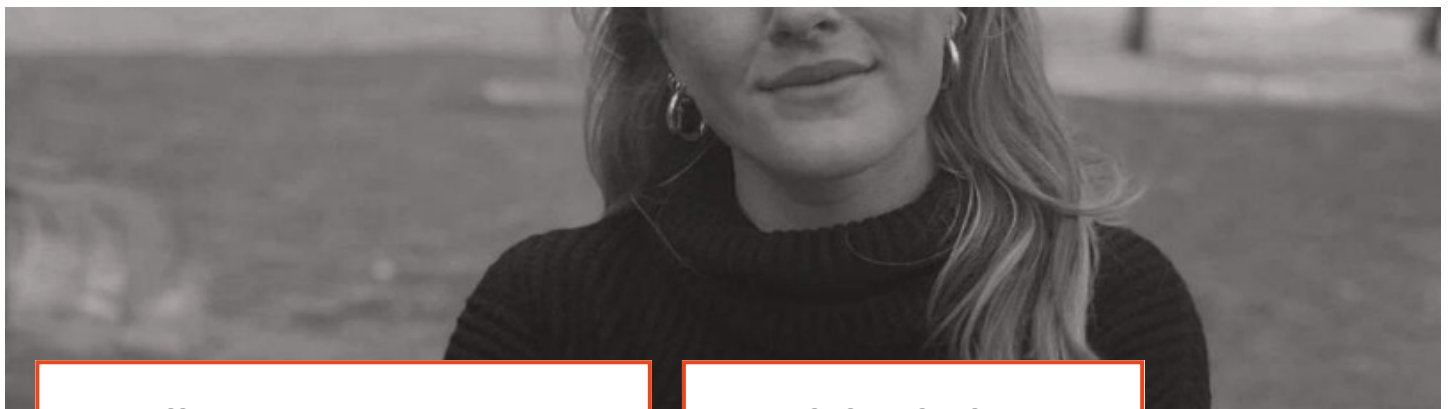




Bekijk onze vacatures

Sollicitatietips

De Sproet(en) van Luus!



Iedereen heeft weleens last van huidkwaaltjes. Wanneer je de drogist inloopt voor een crème verdwaal je tussen alle opties om maar te zwijgen over de online bomen in het e-commerce bos. En als we [Luus van Eck](#) moeten geloven zijn veel van deze huidproducten kwakzalverij en doen zij vaak niet wat op de verpakking staat. Maar hoe kies je dan de juiste producten voor jouw gezondheid en huid in dit oerwoud van cosmetica? Luus is net live met [Sproetonline](#), dé site waarbij je GRATIS persoonlijk advies krijgt en geïnformeerd wordt over producten die wel werken. En dat door een gespecificeerd huidspecialist! Meer weten? KnappeKop [Bram](#) kwam erachter voor jou. Lees Luus!

Luus! Vertel, wie ben jij?

Hoi! Mijn naam is Luus van Eck, ik ben 24 jaar en woon nu zes jaar in Utrecht. Vaak beginnen mensen nu met praten over hun hobby's, maar ik denk dat ik die niet echt heb. (Kan dat ook?) Het klinkt misschien stom maar ik vind het leuk om hard te werken en druk bezig te zijn met iets wat ik leuk vind. Zoals bijvoorbeeld SPROET. Ik kan lastig stil zitten en vind dat dit het moment is om een mooie carrière op te bouwen. Daar wil ik daarom zoveel mogelijk tijd in steken. Maar het kost me absoluut geen moeite om te netflixen hoor. Graag

zelfs. Ook ben ik dol op koffie. Ik heb 2 jaar als barista gewerkt en mijzelf na dit baantje getrakteerd op een goed koffiezetapparaat, zodat ik de latte-art kon blijven oefenen. Een goeie kop koffie, liefst een flat-white, is daarom ook écht iets waar ik van kan genieten. Veder doe ik veel met vrienden en heb ik al 5,5 jaar een leuke vriend die ik ieder weekend zie. Hij is SEO-specialist, dus dit is superhandig voor mijn website. Win-win situatie!

Cool, en hoezo heb jij voor huidtherapie gekozen? Dat is best een specifieke keuze!

Nou..., dat is misschien wel een grappig verhaal. Ik ben zelf namelijk voor een groot deel zonder ontwikkelde huid geboren. HUH? Jep, ik ben namelijk bijna drie maanden te vroeg geboren. En dan is je babyhuidje nog niet 'af'. Het is natuurlijk niet zo dat ik daarom voor de studie huidtherapie heb gekozen. Maar doordat ik zo vroeggeboren ben heb ik een hele gevoelige huid en dus ook vaak last van klachten. Zo heb ik (net als veel andere pubers) veel last gehad van acne. Maar ook galbulten, rode vlekken, zonneallergie, cosmetica-allergieën en contacteczeem kan ik afvinken (voor de liefhebbers: zie de foto's hieronder). Als je dit zelf hebt, weet je hoe vervelend het kan zijn en hoe blij je bent als iemand hier iets aan kan doen. En die iemand wilde ik graag zijn!

Ik kwam toen terecht bij de Bachelor Huidtherapie. Helaas is de loting erg streng. Ik heb daarom destijds contact opgenomen met de opleiding om te vragen hoe ik mijn lotingskans kon vergroten. Zij gaven aan dat de opleiding HBO-verpleegkunde een goede basis zou zijn en dat je er dan zeker van kon zijn dat je werd aangenomen voor Huidtherapie. Om ervoor te zorgen dat ik geen jaar zou verspillen ben ik daarom begonnen met de propedeuse HBO-V. Na het behalen van deze propedeuse ben ik meteen ingeloot voor Huidtherapie. Dus dat was super!

En toen kwam Sproetonline online 😊 Hier horen wij natuurlijk graag meer over!

[SPROET](#) bestaat eigenlijk al een tijdje, maar heb ik lang voor mijzelf gehouden. Na het behalen van mijn bachelor huidtherapie wist ik even niet zo goed wat ik nou wou. Wil ik werken als huidtherapeut? Nog een master volgen? Een eigen praktijk oprichten? Mij verder verdiepen in cosmetica? Allemaal vragen die maar door mijn hoofd bleven spoken. Daarom ben ik na mijn studie nog een halfjaar bij mijn bijbaantje blijven werken als barista. Dit deed ik parttime, dus de andere dagen had ik tijd over om hierover na te denken. Ik ben toen allemaal productadviezen gaan schrijven, per huidtype of huidklacht. Vooral

omdat ik heel vaak geappt werd (en word) door vrienden die advies willen voor hun huid of hun huidproducten. Ik dacht als ik nou een allemaal adviezen schrijf, kan ik deze telkens toesturen als iemand mij hier over vraagt. Vervolgens kwam op het idee om deze adviezen online te zetten. Ik heb daarom een [website](#) opgezet met daarop alle productadviezen en blogs over verschillende huidklachten.

Uiteindelijk ben ik op LinkedIn benadert door een bedrijf om als productspecialist IPC-therapie te gaan werken. Dit is een therapie die helpt tegen oedeem (vochtophopingen). Ik heb deze mooie kans met beide handen aangegrepen, maar hierdoor lag sproet zo goed als stil. Mijn vriend bleef erop hameren dat ik wat met de website moest doen. Maar ja, waar haal je de puf nog vandaag naast 43 uur werken? Ik maak namelijk elke week ook nog 3 uurtjes schoon bij een oude mevrouw. Dit doe ik al zeven jaar, en ik vind het lastig om hiermee te stoppen.

Dat snap ik! Desalniettemin is SPROET een mooi initiatief en gratis?

Ja, ik wil het echt gratis houden. Vooral omdat ik eigenlijk een eind wil maken aan alle bullshit-cosmetica. Ik kan daar zo boos om worden. Ik heb bijvoorbeeld tijdens mijn studie een tijdje als cosmetica adviseur gewerkt in een apotheek. Daar kwamen mensen met een huidklacht binnen die eigenlijk alles al geprobeerd hadden. De apotheek is voor deze mensen vaak hun laatste hoop. Ik heb toen een kwaliteitsonderzoek gedaan naar de producten en hier kwam toch wel naar voren dat er, naast alle goeie producten, ook producten werden aangeboden die de huidconditie juist verslechteren. En dit is iets wat je absoluut niet wilt. Helemaal niet als iemand al veel huidklachten heeft. Ik weet hoe vervelend een huidklacht kan zijn, dus ik wil zoveel mogelijk mensen helpen.

Om de adviezen voor iedereen zo toegankelijk mogelijk te houden wil ik er geen kosten aan verbinden. Je moet ook niet vergeten dat mensen vaak al veel geld hebben gestoken in huidproducten en behandelingen. Maar eerlijk is eerlijk, als je gaat ondernemen wil je er uiteindelijk natuurlijk ook iets aan over houden. Ik ben daarom zeker wel van plan om er uiteindelijk een verdienmodel aan te hangen. Maar op welke manier weet ik nog niet. De productadviezen blijven gratis, maar misschien kan ik mijn eigen kliniek op starten. Of de producten die ik adviseer zelf inkopen en dus verkopen. Hier moet ik nog even goed voor gaan zitten (met een lekkere kop koffie).

Hoe combineer je al je projecten en werk?

Ja, dat vraag ik mezelf soms ook af. Aan het begin werkte ik overdag bij mijn

huidige baan en zat ik in de avonduren aan sproet. Maar dit werd me op een gegeven moment echt te veel. Daarom heb ik met mezelf afgesproken nog maar één avond per week aan sproet te zitten, en de rest in het weekend te doen. Ik vind dit nog steeds erg lastig haha, maar oefening baart kunst...

Als ik je zo hoor kan je veel merken dus niet zomaar blindelings vertrouwen.

Hoezo zouden we jou wel op je blauwe ogen moeten geloven?

Veel cosmetica merken geven, net als ik (gratis) product adviezen. Maar dit zijn over het algemeen adviezen waarin hun eigen producten zijn opgenomen. In mijn ogen niet echt geloofwaardig. Het zou tenslotte raar zijn als een cosmetica merk zegt dat zij een product aanbieden die je beter niet kunt smeren. Door met SPROET onafhankelijk te blijven probeer ik mezelf hierin te onderscheiden. In de adviezen zijn allemaal merken opgenomen waarvan ik de ingrediëntenlijsten helemaal heb nagelopen en die ik als huidtherapeut aan mijn patiënten zou aanraden. Geen commercieel advies dus.

Om deze reden ben ik ook de sproetonline Instagram pagina gestart. Hierop plaats ik iedere week een aangemeerd-story. Dit is een story over een cosmetica merk of specifiek product die je beter kunt laten staan. Ik vind het belangrijk dat deze 'neppe' onzin cosmetica wordt belicht. En probeer dit op een grappige manier te doen.

Wat is de gouden tip die je ons kan geven wanneer je cosmetische producten koopt?

Een tip die ik sowieso wil meegeven is: koop NOOIT een crème uit een potje. Als je het potje open doet komen de actieve ingrediënten in aanmerking met zuurstof en licht, en dit vernietigt veel ingrediënten. Als er al goeie actieve ingrediënten in het potje zitten. Daarnaast moet je echt passen op 'angel dusting'. Dit betekent dat een cosmetica merk zegt dat er een bepaald ingrediënt in zit, terwijl het product in werkelijkheid maar een verwaarloosbare concentratie bevat. Je kunt hier opletten door naar de aangegeven concentratie op het product te kijken. Bijvoorbeeld: 2% hyaluronzuur. Als er geen concentratie op staat kun je ook naar de ingrediëntenlijst achterop kijken. Verdeel de lijst in 3 delen. Staat het werkzame ingrediënt, bijvoorbeeld hyaluronzuur, in het eerst deel (1/3e) van de lijst? Dan kun je ervan uitgaan dat het product een effectieve concentratie bevat.

Ook merk ik dat natuurlijke cosmetica tegenwoordig heen grote hype is. Mensen gaan er vaak vanuit dat als een product natuurlijk is 'het wel goed zit'. Het tegendeel is vaak waar. Heel veel natuurlijke ingrediënten irriteren je huid

namelijk. Denk bijvoorbeeld aan natuurlijke geurstoffen. Ook zie ik dat lavendel vaak terugkomt in cosmetica. Logisch, want het ruikt erg lekker en dit is wat de consument wil. Maar wist je dat lavendel op lange termijn kan zorgen voor huidveroudering?! Lekker laten staan dus...

En als laatste tip wil ik meegegeven: smeer je iedere dag in met zonnebrand, het liefst SPF 30 of 50. Dit is de beste anti-rimpel crème! Zowel in de zomer, herfst, lente als de winter. Want zolang het licht is op aarde, schijnt de zon ????

Waar staat Sproet over 5 jaar?

Hmmm, lastige vraag. Ik hoop sowieso dat ik meer website verkeer en Instagram volgers heb verkregen in die vijf jaar. En natuurlijk dat ik een verdienmodel heb bedacht, waardoor ik fulltime aan de slag kan gaan met sproet. In eerste instantie wou ik altijd mijn eigen cosmetica merk opzetten, maar dan ben ik niet meer onafhankelijk. En dat is juist wat sproet onderscheid van anderen.

Als ik écht groot mag dromen zou ik daarom toch wel zeggen dat ik hoop dat er ooit een bureau contact opneemt die iets in het sproet concept ziet en samen wilt werken aan toffe projecten. Ik vind het namelijk veel leuker om met een team aan iets moois te werken. In plaats van alleen. Bijvoorbeeld stukken schrijven voor in magazines, een eigen YouTube kanaal, misschien wel een boek. Als ik maar de zin en onzin van cosmetica mag belichten. Ik denk dat heel veel mensen niet door hebben wat ze smeren, en ik vind het gewoon zonde dat zoveel huidtypes verslechteren door irriterende cosmetica ingrediënten. Hier wil ik graag een einde aanmaken!

De vraag die we altijd stellen: zou je het studenten aanraden om te gaan ondernemen of om eerst werkervaring op te doen?

Zeker weten! Ik vind dat ondernemen echt een kick kan geven. Als het goed loopt natuurlijk. Want ik heb de nodige avonden jankend achter de computer gezeten omdat de website niet meewerkte, of volledige adviezen niet goed waren opgeslagen. Máár als het lukt, voel je je zo trots. Een veel grotere kick die je uit veel banen in loondienst kunt halen denk ik. Wat ik niet zou adviseren is er fulltime naast te werken.... Mits dit financieel gezien kan natuurlijk. Ik denk als je fulltime kan richten op je eigen onderneming je veel sneller groeit. Daar loop ik met SPROET nu nog tegenaan.

Wat zouden de gevestigde merken beter kunnen doen als het gaat om informeren?

Wat ik ze vooral wil meegeven is: leef eens mee met de consument die dat potje, flesje of pompje aanschaft. Ga je die mensen echt helpen of is het vooral voordelig voor jullie omzetcijfers? Ik kan bijvoorbeeld niet bevatten hoe een cosmetica merk een crème kan ontwikkelen voor de eczeem huid, met daarin allemaal ingrediënten die iemand met eczeem juist moet vermijden. Hun informatie is dus eigenlijk gewoon niet eerlijk en betrouwbaar. Wat ze dus beter kunnen doen is dit wél eerlijke en effectieve producten op de markt brengen óf eerlijk zeggen dat hun producten vol met rotzooi zitten.....

Tot slot, dit weet nog (bijna) niemand over Luus?

Haha, ik wou in eerste instantie zeggen 'ik slaap nog met een knuffel'. Maar genoeg mensen weten dit inmiddels.... Wat denk ik niet veel mensen weten is dat ik bijna iedere dag ontbijt met chocolade hazelnoten (die groene zak van de Albert Heijn). Ik eet 's ochtends wel netjes mijn bakje kwark met muesli hoor. Maar daarnaast staat dus ook vaak een bakje choco noten. Kan het iedereen aanraden! 🤔

Bekijk onze vacatures

Sollicitatietips

Vacatures

Baan

Bijbaan

Stage

Werkstudent

Werkgevers

Werkgevers

Recruitment

Talent activatie

Traineeships

Over ons

Missie

Contact

Team

Stichting KnappeKoppen vrijwillig

Carrière tips

Sollicitatiegesprek tips

Curriculum Vitae

Motivatiebrieven

Blog

Kenneth en Martijn hebben een Zak Vol Gemak!

Meer lezen

TALENT ACTIVATIE: AFWIJKEN IS WINNEN!

Meer lezen

Contact

Vendelstraat 7

1012 XX, Amsterdam

06 160 967 57

info@knappekoppen.work

KvK: 65940563

Privacy

[Privacy & cookies](#)

[Algemene voorwaarden](#)

© Copyright KnappeKoppen 2021
Website door CodePix