

# Als u dan toch aan de bril moet, doe het dan goed!

De zoektocht naar een nieuwe bril vond ik in het begin lastig. In Nederland kon ik geen montuur vinden die bij mijn stijl paste. Veel monturen waren te braaf, te gewoontjes of te klein voor mij. Mijn eerste bril liet ik op de gok uit de VS komen. Dit was een groot zwart montuur. Deze bril paste helemaal bij mijn motto: "Als u er dan toch aan moet geloven, doe het dan goed." De opticiens van mijn ouders was zo attent om de glazen op sterkte in te meten.



Twee jaar later wilde ik voor de afwisseling, naast mijn Tom Ford bril, een 2e bril. In Amsterdam vond ik toen een prachtige zonnebril. De opticiens van mijn ouders verwisselde de glazen voor transparante multifocale glazen, zodat deze helemaal voldeed aan mijn wensen.

## Waarom is het zo lastig voor mij om een goede bril te kopen bij een opticien?

Het is voor mij lastig om een bril te kopen, omdat mijn eigen stijl (casual, chique, met een hip randje) niet doorsnee is.

Mijn gevoel voor styling en branding heb ik van mijn vader geërfd. Hij koos vaak voor kleurrijke overhemden en ging altijd goed gekleed op pad.

Het is dan ook niet gek dat ik mij al op jonge leeftijd onderscheidde met mijn eigen, unieke en authentieke stijl, net zoals mijn vader. Het maakte mij niet uit wat anderen hiervan vonden, zolang ik er zelf blij van werd. Op oude schoolfoto's zie ik dat ik er regelmatig uitsprong door de kleuren die ik droeg. Dat deed ik niet bewust en zeker niet om op te vallen. De kleuren en de 'eigen' wijze stijl voedde mij. Dat wist ik toen nog niet, nu wel.

## Practice what you Preach!

Uiteindelijk heb ik er mijn vak van gemaakt. Als Personal Brand Expert adviseer ik vrouwelijke professionals zich zodanig te presenteren en positioneren, dat ze goed betalende

klanten aantrekken en nooit meer verlegen zitten om opdrachtgevers. Ik ben me zelf enorm bewust van mijn eigen personal brand. Een bril is de finishing touch, om het plaatje compleet te maken.

**Bij Eyefashion Ermelo ben ik geslaagd voor mijn derde bril. Naast de mooie collectie eigentijdse brillen, hebben ze ook andere hippe en trendy monturen die aansluiten bij mijn stijl. Dit keer had ik maar liefst 6 brillen waar ik uit kon kiezen. Voor elk wat wils, niet te geloven wat een keus!**

*Astrid: "Dit is hem geworden."*



**succestrekjeaan** Hier samen op de foto met Lorraine de eigenaresse van @geerteyefashion.

Het werd een 9+ ervaring in de winkel. Samen met haar man runt Lorraine hun geweldige brillenzaak op een manier die ik enorm waardeer.

Met aandacht, echt contact maken en verbinding. Een manier waar ik van aanga omdat dit ook een van mijn kernwaarden is in het ondernemen.

Het vertrouwen dat ze me gaven, ik mocht een aantal brillen mee naar huis nemen zonder dat ze me kenden, siert ze.

## Over Astrid Mast-Nummerdor van Succes Trek Je Aan

Astrid is een zeer bevoegen Personal Brand Expert die vrouwelijke professionals adviseert met het bouwen van een succesvol bedrijf. Eind van het jaar komt haar eerste boek uit. Wilt u nu al haar gratis e-book ontvangen met 54 gouden inspiratietips over Vrouw | Stijl | & Business? Mail dan naar [info@succestrekjeaan.nl](mailto:info@succestrekjeaan.nl) of kijk voor meer informatie op [www.succestrekjeaan.nl](http://www.succestrekjeaan.nl).