

МОЁ ДЕЛО

Ушки на макушке

Завоевать можно не «закидывая шапками», а делая их по индивидуальным заказам



«Идеи моделей приходят по-разному: на улице, когда смотрю телевизор, читаю книгу, занимаюсь со своими детьми...»

Людмила ДАНИЛКИНА
Фото из архива Юлии Швачко

Навстречу по тротуару бежал кто-то маленький и яркий. Издали казалось, что это миньон из анимационного фильма «Гадкий Я». Оказалось, девчушка лет пяти в желтом комбинезоне и в необычной шапке-шлеме, который и сделал её похожей на мультяшного персонажа. Поспешавшая за непоседой мама на мой вопрос по поводу красоты на голове ответила, что шапки, которые ребятишки носят с удовольствием и с которыми даже играют, шьет новгородка Юлия ШВАЧКО.

Сам себе режиссёр

— У меня нет профильного образования, хотя рисовала с детства, причем исключительно модели одежды, — начинает разговор Юлия. — Стол всегда был завален листами с моими творениями. Со школы мечтала стать модельером. Но родители воспротивились. В итоге поступила на филфак. Не могу сказать, что меня сильно привлекало литературоведение, но читала всегда много и разных авторов, так что на сессиях выезжала за счет знания текстов. После окончания института даже в школе поработала. Говорю «даже», потому что никогда не планировала быть учителем. Но опыт все же получила. Помню первый день. Первый урок. Ребята ра-

шили проверить молодую литературшу — у входа баррикаду из парт соорудили. Я к этому нормально отнеслась — сама в школьные годы на подобное была способна. В общем, перелезла через преграду и начала занятие. Проверку у старшеклассников прошла и общий язык с ребятами тоже нашла.

— Но творческую личность не устраивали строгие рамки образовательных программ?

— Точно. Искала себя. Как-то зашла в библиотечный центр «Читай-город» и заинтересовалась ра-

ботой. И меня приняли. Заблуждаются те, кто думает, что за кафедрой на абонементе или в читальном зале сидят скучные библиотекари, работа которых заключается только в том, чтобы выдавать и принимать книги. Библиотека открывает массу возможностей для думающего, ищущего, творческого человека. И вот там я дала волю своим идеям — работая в детском отделе, обслуживала юных читателей, их родителей, оформляла выставки — и как художник, и как составитель. Совместно с коллегами мы продумывали и проводили праздники, конкурсы, мастер-классы, разные квесты, бродилки, театрализованные действия. Словом, сами были организаторами, режиссерами, сценаристами, поэтами, писателями, артистами, декораторами, оформителями и модельерами...

— То есть вы не отказались от юной аудитории, а просто поменяли методы работы с ней?

— Да. В «Читай-городе» я каждый день творила. Дети действительно самые правдивые и требовательные клиенты. И если ты не до конца все продумал, не вложил душу — мероприятие провалится. Мы старались наши проекты так делать, чтобы ребятишки с радостью в них участвовали. Вы знаете, на такие эмоции быстро подсаживаешься. И отказываться от них не хочется.

— А потом появились свои дети...

— Я — многодетная мама. У меня дочка и два сына. После второго декрета вышла на работу. Но денег катастрофически не хватало. И вот тогда решила начать шить. Поначалу занялась декоративными фетровыми панно в детскую комнату, необычной формы с аппликациями подушками. Экспериментировала и с вариантами одежды для малышей. Шила в буквальном смысле руками на коленках. Открыла ВКонтакте группу, куда стала выкладывать свои работы. Пошли заказы. Сейчас, когда смотрю на фотографии первых моделей, вижу все огрехи. Но тогда было положено начало делу. И я стала набивать руку и глаз — как художник-модельер и как швея.

По Сеньке и шапка

— Но впоследствии вы ушли от декоративных панно. И сосредоточились на шапках. Почему?

— Потому что заказы стали поступать в основном на шапки. Вообще головные уборы, которые я своим детям шила, выложила в социальной сети просто для пополнения коллекции. И даже не предполагала, что на них возник-

нет спрос. Но он рос и рос. Что заставило меня засесть за детальное изучение этого вопроса — начала подбирать ткань, делать выкройки, авторские аппликации, дополнительные элементы — шарфы, перчатки, варежки. Заявки же шли со всей страны. И где-то пять лет назад я поняла, что дело, возникшее как дополнительный приработок, стало для меня основным.

— Ваши шапки стоят недешево. В магазинах детские головные уборы можно купить за меньшие деньги. Тем не менее клиентуры у вас хватает...

— Ко мне обращаются те, кого не устраивает, что носят все вокруг. Я разрабатываю индивидуальные модели — по расцветке, форме, исполнению. Использую только качественные материалы и даю гарантию на товар. Иногда присылают фотографии верхней одежды и просят придумать шапку под нее или под кроссовки. Рассказывают в письмах о том, какие игрушки, книжки ребенок любит, как проводит время. Однажды я получила детский рисунок — мальчик сам изобразил свою будущую шапку. После того, как я ее сшила, мама написала, что она и малыш в полном восторге, и попросила ни для кого больше такой вариант не делать.

Но есть и еще один момент, который приводит клиентов ко мне. Это игра. Головной убор — важный элемент нашего внешнего вида, которому, к сожалению, мы мало уделяем внимания. Что касается малышей, то часто «надеть шапку» становится проблемой для родителей, потому что дети не желают этого делать и капризничают. И совсем другое дело, когда сбор на улицу идет играючи. Шапка может быть частью забавы. Отсюда и шлемы: «Дреды», «Бэтмен», «Человек-паук», «Миньон», шапки в виде зверюшек, с ирокезом и маской, с аппликациями ручной работы...

В прошлом году перед Новым годом у меня был завал заказов — мамы и папы клали шапки под елочку как подарок ребенку. И я, признаюсь, думала, что возможно это больше подарок для самих родителей. Но сомнения отпали, когда получила письмо от молодой женщины, которая написала, что сын очень обрадовался шапке, и так она ему понравилась, что он даже лег в ней спать в новогоднюю ночь.

Как-то подсчитала, что более чем за 10 лет своего ремесла я разработала свыше 1000 моделей шапок. В последние годы, правда, поскольку предлагаю большую линейку изделий, заказчики чаще стали выбирать варианты из имеющейся коллекции, только в



какой-то другой расцветке. И с одной стороны, это хорошо — выходу на производственный уровень, а с другой — не очень, потому что мне-то хочется новые идеи придумать и реализовывать для клиентов, а они, к сожалению, не всегда желание проявляют.

— А как вам удаётся сочетать плотный рабочий график и обязанности мамы?

— Так ведь я тружусь дома. Свой распорядок строю не в ущерб семье. Главное, правильно время распределить. И дети всегда под присмотром. Приболели — я рядом, требуется помощь с уроками — я готова, нужно уговорить расшалившихся мальчишек — я тут как тут. А вообще, они у меня — большие молодцы: сами уборку сделают, сами покушать приготовят, сами в магазин сбегают. Старшая дочка Алиса тоже творческая личность, правда, не в шитье, а в пении — занимается в фольклорном коллективе. А вот Тимур и Егор проявляют интерес к моему делу и в помощи никогда не отказываются.

Ищите Yushki

Пять лет назад Юлия Швачко решила полностью посвятить себя моделированию и шитью. Но только в прошлом году она заявила о своем желании выйти на широкий рынок. Говорит, что это время ушло на отработку технологии, качества, совершенствования моделей, пополнения клиентской базы:

— И вот сейчас мы готовы составить конкуренцию другим производителям детских шапок. Сказала «мы», потому что бизнес стал семейным — к делу подключился брат, имеющий экономическое образование и опыт коммерческой деятельности. Некоторое время назад мы запустили интернет-магазин «Yushki shop», разработали фирменный лейбл, вариант упаковки, в которой товар доставляется покупателям, оформили ИП. В настоящее время в нашем распоряжении мастерская, несколько швейных машин, лекала всех 250 серийных моделей, большой запас ткани и фурнитуры. Пока трудимся в четыре руки. В день поступает 3—4 заявки. И так весь сезон, а у нас он длится с августа по апрель. Даже в очередь приходится клиентам записываться. Период ожидания — до месяца. Чтобы ускорить процесс, намерены увеличить штат и закупить оборудование.

— И каковы планы на будущее у индивидуального предпринимателя Юлии Швачко?

— В среднесрочной перспективе — увеличить объемы выпускаемой продукции, чтобы выйти на желаемую бизнес-модель: развитая розница и опт. Не исключаю, что в будущем запустим еще пару линий — шапки для подростков, молодежи и для сноубордистов. Ну а в ближайшее время мне нужно разработать индивидуальную модель шапки для маленькой модницы — это должна быть собачка с короной. Вот ломаю голову над эскизом...

