



Игорь
СВИНЦОВ

Когда Tebe.Krasivo, или Почему своё дело становится привлекательнее успешной карьеры

Виктория ПЕНКАЛЬСКАЯ — человек активный и талантливый. Из тех, кто делает себя сам. Волевая и настойчивая: любые трудности — лишь временные преграды на пути вперёд. Художник с математическим складом ума: одинаково успешно она могла бы стать дизайнером, программистом или руководителем ресторанного бизнеса. Но сегодня её знают как мастера ювелирной бижутерии. Украшения Виктории, кроме России, можно встретить в США, Германии, Саудовской Аравии и даже на участниках карнавала в бразильском Сан-Паулу.

— Вы родились в Новгороде, но вторым родным городом для вас стал Санкт-Петербург.

— Теперь вот опять вернулась (*смеётся*). Да, я родилась здесь, училась в обычной школе. Мама, бабушка и дедушка уделяли мне все свое время. Но уже в 13 лет я первый раз уехала в Питер. Одна, без ведома мамы. Посвященными были только бабушка с дедушкой, которые дали мне денег на проезд. Просто хотелось уехать. Жила у подруги, которая была старше меня. Окончательно сбежала в 16. Уже окончила школу, поступила в НовГУ на ландшафтного дизайнера. Не только потому, что с детства неплохо рисовала, но в большей степени из-за низкого конкурса. Через пару месяцев учебы поняла, что это совершенно не мое. Мне всегда нравилась математика, и я решила заняться программированием. Поэтому уехала в Санкт-Петербург и поступила в ЛЭТИ. Устроилась официанткой в ресторан: училась и работала.

— Смелый шаг для юной девочки.

— Надо было себя как-то содержать. Я работала в крупной ресторанной сети. Сделала там карьеру: прошла путь от официантки до директора ресторана. Вышла замуж, в Питере у меня родился сын.

— Откуда появилось увлечение ювелирной бижутерией?

— В декрете сидела дома с ребенком. Но я же активная, не могу без работы. А тут еще обстоятельства не самые приятные. Под Новый год мы уезжали, а когда вернулись, увидели, что нас обворовали. Вынесли вообще все, что было в квартире. Даже новогоднюю елку. Сидим в пустых стенах. У мужа свой бизнес через электронную площадку был. Им тоже надо управлять. Поэтому сразу после установки новой входной двери купили компьютер. Вот я и стала ночами прочесывать Интернет. Все искала, чем бы заняться. Тогда эта идея и возникла. Группу свою создала, рассказывала, чем планирую заниматься, рисовала. Не сразу пришла к украшениям. А потом в один прекрасный момент поняла, что это достаточно быстро и красиво.

— Но ни знаний технологии, ни опыта ремесла не было?

— Научиться можно всему, было бы желание. Все смотрела в Интернете. В основном на зарубежных сайтах есть масса мастер-классов. Там же можно купить и необходимые комплектующие. Хотя на этих площадках всё очень дорого, неподъемно для человека, которого не спонсируют. Если ты потратил 50 тысяч рублей и сделал десяток украшений, ты же понимаешь, что



можешь их и не продать. Поэтому я сразу стала искать поставщиков.

— То есть изготовление ювелирной бижутерии может быть похоже на конструктор Lego?

— Да, так можно это назвать. По своим эскизам я собираю украшения из хороших, дорогих материалов. Я не сталкиваюсь с пайкой, я заказываю готовые части: цепочки, камни, фурнитуру. Но это не просто сборка. Всяких станочков, наковаленок и приспособлений у меня предостаточно. Все-таки это работа с металлом.

— И сколько вы этим уже занимаетесь?

— Семь лет. Сейчас многие этим увлечены, конкуренция появилась. А лет пять назад нас были единицы.

— Как муж отнесся к вашей новой идее?

— Очень скептически. Тем более из нашего семейного бюджета мне приходилось часть средств тратить на закупки. Сначала я обратилась к российским поставщикам. Но качество у них так себе, а цены заоблачные. Готовые украшения — это ручная работа, и стоимость изделия, конечно, должна быть рыночной, но конкурентной и демократичной. Поэтому с нашими поставщиками меня хватало только на год, хоть и получалось неплохо. Появились клиенты. Возможно, благодаря моим идеям. Я никогда не занималась копированием. И старалась не просто продавать бижутерию, а знакомить людей со своим творчеством. Изделие должно нести в себе какую-то историю, это привлекает. У некоторых покупателей — сотни моих украшений.

— И в итоге ваше увлечение оказалось успешным бизнес-проектом?

— Потом, когда уже появились постоянные клиенты. И пришлось искать поставщиков более крупных, для оптовых закупок. А это уже другие суммы — по 300–400 тысяч рублей в месяц нужно было потратить только на фурнитуру. Тут пришла идея о кооперации. И я завела у себя в соцсети закрытую группу с несколькими другими мастерицами по закупке в складчину. Так мы смогли начать работать с оптовыми иностранными поставщиками.

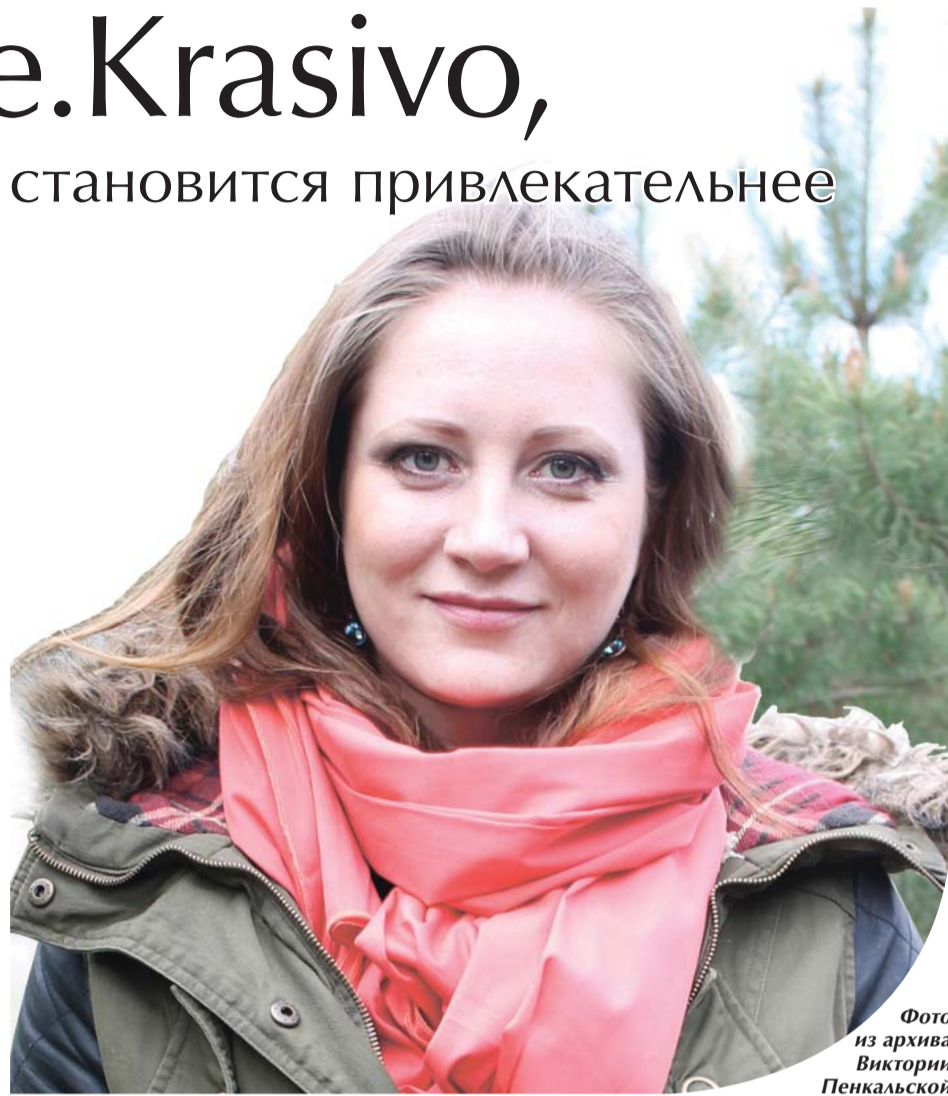


Фото
из архива
Виктории
Пенкальской

Виктория Пенкальская: «Про камни я могу говорить много и долго. Это магия. И магия личная. Камень становится талисманом и работает так, как сам человек его чувствует»

В основном из США, Канады, Италии и Южной Кореи. Например, в Италии уже делают фурнитуру по моим эскизам. Если говорить о соотношении цена-качество, то очень хорошо работать с южнокорейскими поставщиками. А если изделия из серебра — то с американскими или польскими. Поляки, кстати, эту отрасль очень хорошо развили, начинают уже продавать даже ювелирные камни. Раньше работала на фурнитуре простой, сейчас полностью перехожу на серебро — классическое или родированное. Закупать несложно. Главное — знать, где и у кого, и, конечно, общаться.

— Вы хорошо владеете английским?

— Нет, пользуюсь онлайн-переводчиком.

— В ваших украшениях центральное место занимают камни.

— И исключительно натуральные. Ювелирные или поделочные, не ограниченные. Сейчас ювелирные камни начала закупать в Индии. У меня есть там свой мастер, который делает их именно для меня. Пока ни у кого таких нет (*смеётся*). Камни в основном полудрагоценные, но есть и драгоценные. Можно поставить любые, дело только в цене. Но бижутерия не должна быть дорогой, это демократичная вещь. А бриллианты не для того, чтобы ходить в них на работу и в магазин.

— Сколько потребовалось времени, чтобы понять, что вы и дальше будете заниматься бижутерией?

— Года два. За это время у меня образовался костяк клиентов. Их примерно сотня, но постоянных. Заметного наплыва новых нет. Но это уже больше, чем просто покупатели. Мы никогда не встречались, но общаемся постоянно через соцсети, и не только на тему бижутерии. У меня три основные интернет-площадки — Инстаграм, ВК и еще одна заграничная. На ней я пока только начинаю работать.

— Как родился бренд Tebe.Krasivo?

— Появился, когда я первый раз открыла Инстаграм и поняла, что там вести страничку от имени Виктории Пенкальской пользы не принесет. Надо себя назвать не буднично. Над этим я думала трое суток. Теперь бренд узнают. Как шутят клиенты — и на английском читается, и на русский переводится. К бренду надо относиться серьезно. Иногда он играет большую роль, чем само украшение.

«Среди покупателей моей бижутерии есть и мужчины. Обычно к 8 Марта берут сразу по несколько комплектов серёжек.»

— Откуда вам поступают заказы?

— В основном украшения уходят по России — Москва, Санкт-Петербург, есть заказы из Дубая, Сан-Франциско, Сан-Паулу, из Германии довольно часто — от наших русских девочек. В Новгороде почти не продаю свои украшения. Здесь всего несколько клиентов. Я не стремлюсь себя рекламировать, и девочки, что носят мои украшения, тоже к этому не стремятся (*смеётся*). Наверное, с точки зрения денег правильно было бы открыть шоу-рум, например. Но я хочу максимально оставить свое дело в комфортном для себя состоянии. Я занимаюсь, чем мне нравится, и это приносит мне доход. Такой баланс меня устраивает. Я даже позиционирую это больше как творчество.

— В Новгород вернулись тоже для комфорта?

— Мы вернулись сюда, потому что надо было решать квартирный вопрос. В Санкт-Петербурге жили на съемной, а в Новгороде жилье дешевле, да и город спокойнее. Сын у меня родился в Питере, а дочка уже здесь. Недавно муж ушел из своей сферы бизнеса, сейчас помогает мне. На нем техническая часть дела. Тем более что я работаю через его ИП. Поставщики заграничные, суммы крупные, таможенное оформление, налоги и т.д. Хотя мы и приобрели здесь жилье, но сейчас опять думаем над тем, что надо переезжать назад. С моей работой мне в Санкт-Петербурге было бы лучше.

— Хотите дальше развивать бизнес?

— Выше головы уже не прыгнешь. Мои руки и так 24 часа в сутки делают украшения. Сейчас я на максимуме развития для самой себя, если дальше идти, то уже придется нанимать работников. А если это кто-то будет делать за меня, то это уже буду не я. Не моя это будет ручная работа! Не хочу быть просто организатором процесса. Вот я маникюр сделала два дня назад, нужно сфотографировать украшения для демонстрации. Обычно мои пальцы выглядят иначе: занозы, кровоподтеки. Но на наемную работу я больше возвращаться не хочу.

«Девушки часто думают, что серебро темнеет, когда у них плохое самочувствие. А оно просто окисляется. Чтобы этого не произошло и чтобы повисить блеск, на него напыляют ионы родия — металла платиновой группы.»