



Алина
БЕРЯШВИЛИ

И в пир, и в мир

Бери «Шинель» и иди, куда тебе хочется

Великий Новгород — город, явно не испытывающий недостатка в ателье. У нас даже есть Дома моды и дизайнеры, выпускающие собственные коллекции. Однако далеко не все ниши швейного бизнеса были закрыты ими. Шаг в направлении этих свободных зон сделала в этом году предприниматель Марина СМИРНОВА, создав новый бренд верхней женской одежды. С Мариной корреспондент «НВ» поговорила об этичном потреблении и преимуществах открытия швейного производства в небольшом городе.

— Я всегда мечтала заниматься швейным бизнесом. Но мне казалось, что это — очень сложно. Нужно уметь хорошо шить, быть дизайнером, иметь много навыков, которых я не имею. Но несмотря на все страхи, я продолжала мечтать и постоянно смотрела обучающие видео по открытию своего бренда. Просто для себя. Кое-что записывала в блокнот. Бывает, спать уже ложишься, но вот телефон пиликает: вышло новое видео «Как работать с оптом». И я его сразу смотрю. Этим летом я приняла решение уволиться со своей основной работы и просто из любопытства посчитала, сколько времени я уже интересуюсь открытием швейного дела. Оказалось, что два года. Я перелистала свой блокнот — база есть у меня, есть план, что за чем надо делать. Значит, надо уже наконец-то брать и делать.

— Почему вы решили взяться именно за верхнюю одежду?

— Мне хотелось занять сложную нишу, которая не была бы перенасыщена, как, например, уже перенасыщены ниши пошива костюмов и платьев. Сначала я сомневалась, открывать ли свой швейный цех или отшивать изделия на стороннем производстве. Во втором варианте множество плюсов: не надо, например, платить за аренду мастерской, уже сшитые пальто и шубы лежат у тебя дома и ждут покупателей. Но если шить на стороннем производстве верхнюю одежду, то получается очень дорого. К тому же там хотят получить сразу большой заказ. Не 10 пальто надо заказать, а 80. Тем не менее я подходящее для себя производство уже нашла. Если бы у меня не получилось с запуском своего цеха, то я бы туда обратилась. У меня была составлена маршрутная карта, в которой я расписала, в какой срок я должна то или иное действие предпринять. Но в любом бизнесе можно бесконечно строить планы, а решит всё случай. Мне он представился на этапе, когда я решила проверить, смогу ли найти подходящего специалиста для собственного производства, и подала объявление о найме швеи. И я познакомилась с профессионалом, которая стала для меня подарком судьбы. Она не просто может сама провести весь технологический процесс,

от производства лекал до перевода их на ткань и сборки изделия, она ещё и подругу свою привела, которая оказалась таким же высококлассным мастером. И я поняла, что надо открывать свое швейное производство.

— То есть вы сейчас работаете с небольшой командой?

— Да, мы сами шутим, что бренд «Шинель» разрабатывается в три головы, отшивается в четыре руки, и ещё пара рук занимается его продвижением. Стартовать с небольшой командой на самом деле выгодно, потому что это минимизирует риски. Да и миллионы в такое производство вкладывать не приходится. Я изначально была настроена на то, что первое время мы будем работать в экспериментальном режиме, и у нас может совсем не быть заказов, даже бюджет на это заложила. Однако заказы сразу же появились, одна модель у нас буквально выстрелила.

— Кстати, про бюджет. Вам пришлось брать кредиты на развитие?

— Один небольшой. И ещё у меня были кое-какие свои накопления, которые я распределила на два месяца, чтобы иметь возможность платить зарплату и оплачивать аренду мастерской.

— Люди не боятся покупать верхнюю одежду в Интернете?

— Во-первых, новгородцы могут у нас не только заказать в Интернете пуховик, пальто или шубу, но и приехать померить изделие в нашу мастерскую. И действительно многие приезжают хотя бы для того, чтобы присмотреться, а покупку делать уже потом. К тому же я уже веду переговоры с хозяйкой небольшого магазинчика, и возможно, в ближайшее время у нас появится новая точка, где можно будет померить и приобрести наши изделия. Во-вторых, конечно, я хочу работать не только на Великий Новгород, но и на всю Россию и ближнее зарубежье. Первый заказ у меня сделала девушка из Санкт-Петербурга, чувствовалось, что она покупает в Интернете с легкостью и не в первый раз, потому что в больших городах это более распространено. Возможно, из-за другого темпа жизни там людям некогда ходить по магазинам. А буквально сегодня нашими изделиями интересовалась девушка из Белоруссии. Так что для продаж в Интернете границ не существует.

— Нередко приходится слышать, что производство одежды в России нерентабельно, и тягаться с Китаем, который может завалить всю нашу страну дешевыми вещами, отечественным производителям просто бессмысленно. Что вы об этом думаете?

— Я уверена, что у российских брендов есть будущее. И у маленьких производств, и у крупных фабрик. Да, можно купить дешевый китайский пуховик раз, два, три, но потом всё же придет мысль, что на эти деньги ты уже могла бы себе позволить хорошую вещь, которую но-

И у нас есть простор для экономического развития. Вложись в хороший сайт и работай на всю Россию. Я думаю, что любой бизнес можно начать со скромного стартапа.

жутких условиях и даже нередко используют детский труд.

— А ещё у вас в ассортименте есть шубы из эко-меха, а отказ от меха животных в последние годы тоже стал восходящим трендом.

— Да, я думаю, что со временем животный мех полностью уйдет с прилавков, современные материалы позволяют согреться ничуть не хуже, при этом, отказываясь от животного меха, мы отказываемся от жестокости. В нашем ассортименте пока есть только две шубки — очень теплая на зиму и полгеч. Но в дальнейшем, думаю, мы будем развивать и этот сегмент.

— У вас есть четкий образ своего покупателя или вы его ещё ищете?

— Это девушка, которая живет обычной жизнью. Ходит на работу, водит ребенка в сад, гуляет с ним, может выехать за город с семьей. Я хочу, чтобы вещь была многофункциональной и качественной, не промокала, что очень актуально для нашего региона, была теплой. Поэтому, выбирая ткани, мы специально остановились на очень качественной, водоотталкивающей плащевке и экологичном утеплителе, который подходит даже аллергикам, а его тонкий слой может согреть даже при -35° . Конечно, экономически выгоднее было бы закупить синтепон. Но, повторюсь, мне хотелось делать не просто красивые, но и качественные, практичные вещи. Современная мода склоняется в сторону удобства. Мы почти перестали ходить на каблуках, сегодня даже в ресторане можно увидеть девушку в кроссовках, появился оверсайз, который позволяет носить одно и то же пальто, даже если ты поправилась, похудела или беременна. Это здорово, это комфортно. В направлении удобства, практичности и красоты мы и будем работать.

— Такой небольшой город, как наш, дает предпринимателю какие-то дополнительные преимущества?

— Конечно. Прежде всего у нас аренда мастерской выходит дешевле. Но в целом я уверена, что человека, который горит идеей, ничего не должно останавливать и уж тем более место, где он живет. Любой вопрос можно решить. В современном мире дистанционно можно заказать крутую упаковку, классные ткани, бирочки, лейблы, и их привезут за пару дней. Я раньше сама думала: «Конечно, в Питере-то хорошо, там и профи на работу придут, и покупатели найдутся сразу, а у нас...». Но и у нас есть простор для экономического развития. Вложись в хороший сайт и работай на всю Россию. Я думаю, что любой бизнес можно начать со скромного стартапа.

— Вы очень оптимистично настроены, возможно, в этом тоже кроется секрет успеха.

— С одной стороны, да, с другой, несмотря на то, что я оптимистично настроена, я всё равно иногда не могу заснуть ночами, одолевают сомнения, тревоги! И как мне уже подсказали состоявшиеся в швейном бизнесе люди, это чувство не пройдет, ни после того как заработаешь первый миллион, ни после того как выйдешь на Вайлдерри. Тем не менее если горишь чем-то, то надо обязательно дать своей идее созреть и попробовать. В противном случае будешь жалеть всю жизнь.



Фото из архива Марины Смирновой

Стартовать с небольшой командой выгодно, потому что это минимизирует риски. Да и миллионы в такое производство вкладывать не приходится.

сила бы долго и с удовольствием. Кроме того, я вижу, что в России постепенно начинают задумываться об осознанном потреблении, на слуху оказывается тема экологии, особенно в крупных городах. А такое небольшое производство, вроде нашего, не загрязняет глобально окружающую среду, мы платим налоги, у нас люди работают в хороших условиях в отличие от брендов-гигантов, которые отшивают свой товар в Индии или в Бангладеш

В России постепенно начинают задумываться об осознанном потреблении, на слуху оказывается тема экологии. А небольшое производство вроде нашего не загрязняет глобально окружающую среду, мы платим налоги, у нас люди работают в хороших условиях в отличие от брендов-гигантов, которые отшивают свой товар в Индии или в Бангладеш в жутких условиях и даже нередко используют детский труд.