

## «ЭФФЕКТ БАБОЧКИ».

# АТЕЛЬЕ ГАЛСТУКОВ-БАБОЧЕК CHURCHILL



ГОД НАЗАД ДМИТРИЙ КРИВОЛАП СТОЛКНУЛСЯ С ДОСТАТОЧНО НЕПРИЯТНОЙ СИТУАЦИЕЙ: ОН НЕ СМОГ НАЙТИ В КИЕВЕ НУЖНУЮ ЕМУ ГАЛСТУК-БАБОЧКУ. НИ В ИНТЕРНЕТЕ, НИ В ОБЫЧНЫХ МАГАЗИНАХ, НИ НА РЫНКАХ НЕ БЫЛО ТОГО, ЧТО МОГЛО ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ДМИТРИЯ.

НО, КАК ИЗВЕСТНО, СПРОС РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, И УЖЕ ЧЕРЕЗ КОРОТКИЙ ПРОМЕЖУТОК ВРЕМЕНИ ПРЕДПРИИМЧИВЫЙ ДМИТРИЙ ЗАДАЛСЯ ЦЕЛЬЮ ПРИВНЕСТИ ТРАДИЦИЮ НОСИТЬ ГАЛСТУК-БАБОЧКУ В УКРАИНЕ. ТАК ПОЯВИЛСЯ БРЕНД CHURCHILL: МОЛОДОЙ, ЯРКИЙ, БЫСТРО И АКТИВНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ. CHURCHILL – ЭТО МУЖСКИЕ И ЖЕНСКИЕ АКСЕССУАРЫ РУЧНОЙ РАБОТЫ, КОТОРЫЕ СОЗДАНЫ, ЧТОБ ПРИДАТЬ СОВРЕМЕННОМУ ОБРАЗУ УВЕРЕННЫХ В СЕБЕ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН ЕЩЕ БОЛЬШЕЙ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ. В АССОРТИМЕНТЕ CHURCHILL МОЖНО НАЙТИ НЕ ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННЫЕ ГАЛСТУКИ-БАБОЧКИ, НО И ГАЛСТУКИ, НАГРУДНЫЕ ПЛАТКИ, СШИТЫЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ВРУЧНУЮ. КРОМЕ ЭТОГО, С НЕДАВНИХ ПОР В МАГАЗИНЕ БРЕНДА МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ШЕЙНЫЕ ПЛАТКИ, ПОДТЯЖКИ, ЖЕНСКИЕ ВОРОТНИКИ, БРАСЛЕТЫ И КОЖАНЫЕ АКСЕССУАРЫ.

Идея создавать галстуки-бабочки возникла после того, как в марте 2012 года я захотел приобрести себе такой аксессуар, но оказалось, что ни в магазинах, ни на просторах украинского интернета нет ничего действительно стоящего. Естественно, я начал искать в зарубежных интернет-магазинах. Это меня и натолкнуло на идею создать подобный проект в Украине и привить у нас традицию ношения галстука-бабочки.

Уже к концу апреля реализация шла полным ходом. Были выбраны поставщики, закуплена первая партия тканей, созданы группы в социальных сетях, продолжалась активная работа над будущим сайтом. Через несколько дней мы получили первую партию тканей из США. А первый заказ был продан 4 мая. Это была бабочка коричневого цвета в горошек. Изделие купил парень, который одел ее на свадьбу к другу, где был свидетелем.

Продажи мы планировали начинать через собственный сайт, но по разным причинам его разработка затяну-

лась на два месяца вместо обещанных двух недель, поэтому первых клиентов мы привлекали через свои группы в социальных сетях. При появлении сайта занялись активным продвижением его в поисковых сетях, заказывали рекламу в интернете. На руку играла и сама новизна продукта, про нас периодически стали писать в печатных и интернет СМИ. Участвовали в Mercedes-Benz Kiev Fashion Days и различных тематических ярмарках. Смеем предположить, что нам помогало еще и наличие знаменитостей среди клиентов. Но самой лучшей рекламой, на мой взгляд, было и остается «сарафанное радио». Хороший, качественный продукт и довольный клиент – что может быть еще лучше?

Это мое первое дело, но я был уверен, что все пойдет хорошо. Ведь если нет уверенности, то какой смысл начинать? Ведь, как говорится: «Если боишься – не делай, если делаешь, то ничего не бойся»

Я думаю, здесь главное, чтоб было безудержное желание и умение создавать что-то новое и нужное. Лично

мы на запуск проекта потратили около 1,5 тысяч долларов (на закупку материалов, фурнитуру и упаковку и на создание сайта), как видите это не такая уж и большая сумма, чтоб ломать голову, где ее взять.

При выборе тканей мы не ориентируемся на какие либо известные бренды, а выбираем исходя из собственного чувства прекрасного. Все наши бабочки изготавливаются только из 100% натуральных тканей производства США, Италии, Франции и Великобритании. Это политика нашего бренда: каким бы красивым не был бы паттерн ткани, но если она ненатуральная, то мы из нее делать бабочки не будем. Сам процесс производства довольно-таки трудоемкий, от начала и до конца это полностью ручная работа, поэтому каждая бабочка – уникальна! Моя жена Татьяна взяла на себя основную часть – дизайн и производство. Она является перфекционистом, делает особый упор на качество и красоту наших изделий. Я же, кроме совместного подбора тканей, занимаюсь в основном организационными вопросами: продажи, закупки, организация жизни марки, переговоры, поиски всего чего только можно и т.д.



Основная доля продаж идет через наш интернет-магазин. Но и немало нашей продукции сбывают партнеры-дилеры (оффлайновые и интернет-магазины). Сегодня у нас на сайте довольно большой и разнообразный выбор, поэтому 90% продаж – модели нашего дизайна. Но мы не ограничиваем наших клиентов только этими моделями и всегда готовы работать над индивидуальными заказами. На сайте компании есть специальная форма, заполнив которую, можно заказать пошив бабочки по личным и предпочтениям. Также можно прислать фотографию желаемой бабочки, и в срок от двух дней до трех недель (в зависимости от сложности заказа и наличия ткани), получить такую же. Стоимость остается такой же, как и при покупке готовой бабочки. Мы всегда рады видеть клиентов и у себя в ателье, если им надо примерить бабочку, либо же подобрать одну из нескольких понравившихся.



Шоу-румом Churchill в Москве занимаются наши партнеры, очень ответственные ребята. Без них, наверное, нам было бы нереально открыть магазин в столице. Во многом благодаря им про Churchill узнали в России, где рынок уже, как мне кажется, даже перенасыщен подобными проектами. Хотя год назад мы были одними из первых в СНГ, а подобные проекты можно было пересчитать по пальцам.

Отмечу, что фирму мы сразу официально оформили и зарегистрировали. Все это придает уверенности и помогает выстроить сильный бренд. Если вы решили прийти в бизнес всерьез и надолго, то мысли типа «пока пусть будет так, а потом посмотрим» не должно быть. К сожалению не все на этом рынке разделяют мою точку зрения.

У нас чисто семейный бизнес: я, моя жена Татьяна, недавно к нам присоединился мой брат Алексей, он занимается новым направлением – пошивом кожаных аксессуаров ручной работы (портмоне, кардхолдеры, холдеры для документов, чехлы для телефонов и планшетов и другие кожаные изделия). Иногда привлекаем фрилансеров для работ и заданий не связанных с производством.

Думаю, что бизнес-план необходим только тогда, когда вы замахиваетесь на серьезные инвестиции, а с самого начала можно работать по наитию. Но, в любом случае, нужно четко себе представлять, на что ты рассчитываешь, и во что превратится твой проект через месяц, год, пять лет. Не забывайте постоянно вносить коррективы в свои планы, не внесете вы, это сделает кто-то за вас.

Год назад мы производили исключительно галстуки-бабочки, сегодня же мы выпускаем еще и галстуки, нагрудные платки, шейные платки, кожаные аксессуары, подтяжки, женские воротники и браслеты. Как видите, мы не стояли на месте, а активно развивались, в дальнейшем планируем продолжать в том же духе. Закрепить позиции уже выпускаемых изделий, чтоб в Украине они ассоциировались только с нами, начать выпускать нечто новое. Что именно – говорить не буду, так не люблю раскрывать карты перед конкурентами, пусть они всегда остаются в роли догоняющих. Хотим открыть свой небольшой воркшоп где-нибудь в центре Киева, где будем продавать собственные изделия, и где сможем в живую общаться с нашими покупателями. Наша программа максимум? Чтоб в Украине при упоминании фразы «мужские и женские аксессуары ручной работы» на ум первым делом приходила фраза Churchill handmade atelier.



*Любой старт-ап – это замечательно. Свой бизнес может поменять не только взгляды на жизнь, но и изменить ваше отношение к ситуации. Вы сможете оценить их совершенно с иного ракурса, учиться творить, делать не только то, что нравится, но и то, что нужно вашему бизнесу для его развития. Стоит помнить: что сначала может казаться для вас невозможным, чуть позже станет понятным и простым.*

Подготовила Татьяна Левущая  
фото сделаны студией LemonadeNOW