

Две дочери — источник вдохновения бизнеса для Веры



“Чувствую, что нашла себя в детской фотографии, хотя эта область не самая прибыльная. Зато, какая прелесть – дети на фотографии, я их вижу и чувствую. Именно в фотографии строю большие планы, хотя, пытаюсь успевать оба направления бизнеса”, - уверяет мама двух дочерей и владелица двух торговых знаков [Вера Горбачева](#).

Тем будущим мамам, которые ожидая младенца, сильно беспокоятся о будущем финансовом семейном благополучии, есть такая народная присказка – каждый родившийся ребенок приносит свою буханку хлеба. Вере Горбачевой дети принесли, даже не по одной буханке, а по целому бизнесу: первая дочка подарила любовь к фотографии и торговый знак „Vera Gorbacheva Photography“, а младшенькая – линию дизайна одежды „Piccino Coats London“.

На общем фоне литовской эмиграции история семьи Веры – весьма заурядна: муж – медик, закончив резидентуру, получил возможность практиковать по специальности хирурга-травмотолога в Кенте (Великобритания). Вера, закончив вильнюсскую художественную академию по классу керамика и скульптура, с детьми приехала следом за мужем, чтобы семья не оставалась без отца. „Пока, сижу в Англии с детьми, но очень хочу вернуться, - признаётся собеседница, - когда жила и училась в Италии, в Милане, думала, что могу жить где угодно, только не в Литве и никогда не думала, что будет так тянуть вернуться“.

Для модниц

Фотография для Веры – величайшая любовь, от которой пришлось отказаться с рождением детей, но отрез не желающим оставаться с воспитательницей. Уход за детьми отнимал время от проектов и клиентов. Пока дети спали, Вера рисовала модели одежды для модниц, чтобы заработать.

С каждым ребенком пришло новое вдохновение, сформировалось новое призвание. Старшая дочь привнесла в жизнь фотографию, от которой никогда не откажусь и не спутаю с дизайном одежды, доставшимся от младшенькой. Гармонично переплетаясь, и дополняя друг друга, оба бизнеса не могут существовать отдельно, что и дает чувство полноценной и счастливой личности.

С первыми шажками старшенькой, Вере, как и любой матери, пришло желание нарядить дочку. Не найдя в Англии желаемую верхнюю одежду для малышки, пришла идея пошить самой. Так и родилась линия дизайна одежды для исключительно модных детей и их мам „Piccino Coats London“. Линия одежды уникальна, модели не повторяются, выпускаются по 2-3 и те с различиями. Все модели Вера шьет по индивидуальным размерам, присланными по интернету. “Ошиблись, может раза два, когда не подошел размер. Конечно обидно, но рискую и дальше шью не видя человека”, - говорит предприимчивая мама.

Очень нравится русским британкам

“ Не говорю, что я талант и уж, не дай бог, дизайнер, но ломать голову, создавая модели мне не приходится. Керамика и скульптура помогает, - говорит профессиональная художница. – Просто люблю творчество, люблю стиль и красоту”. Детскую одежду от Веры, которую смело можно назвать произведением искусства, производят в Вильнюсе. Рентабельность производства и материалов играет решающую роль в любом бизнесе. Два года назад в социальной сети *Facebook* была представлена первая партия линии одежды. “Десять вообще-то не плохих моделей”, как их называет Вера, стали популярными, особенно красное пальто - самым продаваемым.

Самым неожиданным, стало желание мам, приобрести и себе такое же красное пальто. “В практичной и экономной Англии, ничего подобного не ожидала, - вспоминает Вера,- тем более, что цена была высокой. А стиль, явно славянский: часто используемые платки, аппликации, различных материалов вставки, много меха. Милан и Нью-Йорк уже охотней принимает мех, Лондон – ещё стесняется. Получив претензию, стараюсь использовать меньше меха в Англии”.

Тем не менее, цены на одежду для русскоязычных дам в Великобритании – 260-280 фунтов стерлингов, с торговым знаком „Piccino Coats London“ – норма. Сама создательница думает, что мам привлекает помпезность и декор блёсток. Англичанки, по наблюдениям Веры, ещё не стали поклонницами „Piccino Coats London“, оценив качество стёжки, ручную работу, бывает и попросят визитку. Детям покупают одежду, но для себя от покупок воздерживаются.

Как войти в рынок?

Задача на сегодняшний день, для Веры – как выполнить все условия надвигающегося расширения бизнеса, оставаясь мамой, присматривающей за детьми, домохозяйкой и *business-lady*, завоевывающей новые рынки сбыта. В Лондоне для дизайнеров моды организованы очень важные выставки-продажи „Bubble“ и „Top Drawer“, на которых крупные торговые сети ищут новые таланты.

Под прилавком на выставке нужно иметь ящик своей продукции. В любой момент может подойти представитель крупной компании и попросить 20 штук продукции. Это успех, перспектива, но пока Вера не воспользовалась – дорого.

Непросто пробиться на англоязычном рынке и другими путями: выслав предложения созданных моделей в солидный салон-магазин „Children Salon“, получила ответ – не соответствие стилю.

“Боюсь пока выходить на литовский рынок. Будучи долгое время за границей, изучала популярные силуэты и цвета местного вкуса и вижу несоответствие моим произведениям. Но... в Литве много славян, живущих здесь несколько поколений, приезжие – на них ориентирована моя продукция”.

Созданием своего интернетного пространства занятая и о фотосессиях заботящаяся Вера убеждает молодых мам: материнство, присмотр детей, сомнения в собственных силах – это не конец, а начало новых свершений. „ Не говорю, что я – *история успеха*, но надеюсь прочитавших приободрить верой в собственные силы. Женщины, всё в наших руках“, – утверждает владелица двух бизнесов.

