

Z miłości do oryginalności.

Autorska moda jako sposób na internetowy biznes.

Cóż to za problem założyć profil na Instagramie z ciekawą nazwą i wrzucać zdjęcia autorskich ubrań, które chce się tam sprzedawać? Żaden. Ale wzbudzić zainteresowanie użytkowniczek tak duże, by stworzyć z tego całkiem niezłe prosperujący biznes, to nie lada wyzwanie. Ona wie, jak to się robi – zapraszamy na rozmowę z Ewelina Bielską, managerem i dyrektorem kreatywnym sklepu Magic Woman (@magicwoman_shop).



Gdy ktoś decyduje się założyć sklep internetowy, zaczyna zwykle od strony www, a dopiero potem zakłada profile w social mediach do komunikacji z odbiorcami lub jako dodatkowe platformy sprzedaży. Wy zaczęliście od Instagrama i Facebooka. Skąd pomysł na taką „odwróconą” strategię i czy planujecie też uruchomić stronę www?

Już od jakiegoś czasu można zauważyć trend polegający na tym, że to właśnie media społecznościowe takie jak Instagram czy Facebook wykorzystywane są do sprzedaży. Dlaczego mielibyśmy tego nie spróbować? Tam można też le-

piej angażować się w relacje z obecnymi i potencjalnymi klientkami, bardziej je poznać, poznać ich oczekiwania. Poza tym myślę, że łatwiej jest trafić na fanpage'a czy profil na IG niż na tradycyjną stronę internetową. Dzięki social mediom wiemy też, gdzie znajduje się grono naszych odbiorców i jak do niego trafić. Już teraz mamy grono stałych klientek, dlatego w tym momencie nie planujemy założenia e-sklepu na osobnej witrynie. W przyszłości jednak pewnie go uruchomimy, w ramach rozwoju firmy.

Przełączam się na profil Magic Woman, coś mi się podoba i chcę to kupić. W jaki sposób mogę to zamówić? Nieste-

ty Instagram nie wymyślił jeszcze opcji „Dodaj do koszyka”.

Wszystko odbywa się mailowo albo w wiadomościach bezpośrednio na IG – tymi dwoma sposobami składa się zamówienia. Osobiście prowadzę rozmowy z klientkami i nadzoruję całą transakcję. Wysyłam tabelki rozmiarów, dopytuję o szczegóły – zależy mi, aby były w pełni zadowolone. Płatność można wykonać przelewem online (przedpłata) albo za pobraniem u kuriera, czyli tak, jak w e-sklepie z „koszykiem”.

Prowadzenie swojego sklepu internetowego wiąże się z dużą ilością pracy. Kto oprócz Ciebie

bierze codzienny udział w funkcjonowaniu sklepu?

Niestety nie zostałam obdarowana talentem do szycia, stąd moje pomysły urzeczywistniają dwie krawcowe. Po wiem szczerze, że ciężko było mi znaleźć takie, które będą wiedziały, w jaki sposób przełożyć na materiał moje wizje ubrań. Teraz trafiłam w dziesiątkę. Wystarczy, że przyjdę do pracowni z nowym pomysłem, pomacham rękami i opiszę niezgrabnymi zdaniami, o co mi chodzi, a Pani Jola – znakomita krawcowa mająca na swoim koncie wiele pokazów mody, stworzonych sukni ślubnych, ręcznych robót w typie haute couture – idealnie tworzy to, co siedziało w mojej głowie. Obie działamy z pasją i sercem, więc rozumiemy się bez słów!

Czym marka kieruje się przy wybieraniu nowych wzorów i modeli ubrań? Czy są to aktualne trendy w modzie, czy bardziej głos klientek, które proszą o konkretne rzeczy do uzupełnienia swojej szafy?

Właściwie to bardziej kierujemy się własnym rozumieniem stylu, bo naszym celem jest trafienie do kobiet lubiących się wyróżniać oryginalnym strojem. Zawsze lubiłam ubierać się inaczej, czym zwracałam na siebie uwagę ludzi (najczęściej za pomocą detali i kolorów). Oczywiście każda kobieta ma u nas możliwość zamówienia indywidualnego ubrania – wystarczy, że prześle zdjęcie, wzór, opis materiału itp. Wymarzona sukienka? Idealnie wygodna bluza? To da się zrobić.

Jakim stylem określiłabyś ubrania, które sprzedajecie? Jakim kobietom się spodobają?

Są to ubrania casualowe idealne na co dzień: do pracy, na kawę z przyjaciółkami, na zakupy. Jednak nie znajdziesz podobnych w galeriach handlowych. Nie mogę powiedzieć, że są np. w stylu sklepu X albo projektanta Y, bo nie inspirujemy się innymi w tworzeniu ubrań z metką Magic Woman. Dlatego są tak unikatowe i oryginalne. Docenią je kobiety, które nie boją się przejść ulicą i zwrócić na siebie uwagę przechodniów. Nasze ubrania są dla tych, które mają dość powielania schematów w sieciówkach czy na łamach modowych magazynów. Modne są kwiatowe esyfloreasy? To u nas będą czaszki na kształt Myszki Miki. 100% oryginalności.

Magic Woman ma na Instagramie prawie 6000 obserwujących. Skąd wzięło się zainteresowanie Waszym profilem i ubraniami? Z jakich form promocji na IG korzystacie?

Jak już wspomniałam wcześniej, mamy wiele wspólnych klientek, jednak pewnie nie byłoby ich tak dużo, gdyby nie współpraca z innymi użytkowniczkami-bloggerkami (tzw. influencers – przyp. red.). Najlepsze jest to, że są to dziewczyny, które same do nas piszą z prośbą o współpracę, bo realnie podobają im się nasze ubrania i wiedzą, że będą dobrze się w nich czuć. Mają znakomity styl, a tym samym – wpływ na swoich followersów w dobieraniu garderoby. Jedną z nich jest przepiękna Kasia (@katekijo), która regularnie pojawia się w naszych strojach. Poza tym promocja promocją, ale klientki nie wracałyby do nas, gdyby nie fakt, że nasze ubrania są świetne jakościowo. Śmieję się, że tracimy na detalach masę pieniędzy, ale wolimy kupić np. koronkę do sukienki (z czego wykorzystamy z niej tylko 20%) o kilka razy droższą, gdy wiemy, że jest po prostu lepsza. Nie oszczędzamy też na niciach (mimo, że ich nie widać lub prawie nie widać) i oczywiście na tkaninach. Nigdy nie dostaliśmy reklamacji z powodu uszkodzenia, poprucia, postrzępienia itp. Nasze ubrania same się bronią!

Zdradzisz nam plany dotyczące Magic Woman na przyszłość?

Jesteśmy w trakcie przygotowania następnej kolekcji. Oprócz tego chcielibyśmy rozszerzyć działalność na rynki zagraniczne (USA, Niemcy itd.), choć już w tym momencie dużo rzeczy sprzedajemy za granicą, bo Polska nie jest jeszcze do końca gotowa na nasze projekty ze względu na ich niebanalność. Istnieje nisza na rynku ubrań plus-size, więc będziemy szyc także w rozmiarach powyżej XL. Świetnie byłoby też tworzyć modę męską, ale to dopiero w bliżej nieokreślonej przyszłości, ponieważ teraz nie mamy czasu na produkcję większej liczby sztuk. Plus oczywiście strona internetowa, o którą mnie pytałaś na początku – też już są pierwsze wizje, jednak ten temat zostawiamy na później.

Projekty Magic Woman znajdziecie pod adresem: https://www.instagram.com/magicwoman_shop/

