

"Oamenii revin la țesăturile cu motive tradiționale"

(Interviu cu Mirela Nechita, proprietarul magazinului de confecții Natallia Decor)

Mirela Nechita, proprietarul magazinului de confecții tradiționale Natallia Decor, și-a propus să readucă în cotidian tradiția satului, prin motivele pe care le folosește la realizarea produselor textile care prind viață la Fălticeni. Domnia sa ne-a povestit, într-un interviu, cum și-a început afacerea și ce proiecte are: "Este greu, dar mi-aș dori să înființez un atelier unde să folosesc tehnologia veche, război de țesut, urzit, vopsit, cu ajutorul cărora se realizau adevărate valori în creația populară".

Reporter: Cum a luat naștere Natallia Decor și de ce ați optat pentru stilul rustic-tradițional?

Mirela Nechita: Natallia Decor a luat naștere în urma experienței pe care am dobândit-o lucrând în domeniul amenajărilor interioare la o firmă de profil, Haiducul-com din Fălticeni, fiind unul dintre cei care am înființat și extins această afacere. Acolo există puncte de lucru în zona rurală și am interacționat foarte mult cu clienții din respectivele zone. Asta m-a ajutat să cunosc specificul tradițional al satului din Moldova și Bucovina.

De asemenea, în educația mea, un factor important a fost, și pot spune că accept cu bucurie în continuare, școala satului unde m-am născut și am crescut. Părinții, bunicii, oamenii simpli ai locului au contribuit prin ceea ce mi-au transmis la dorința mea de a pune în valoare frumosul, simplitatea, dar, în același timp, complexa și fascinantă creativitate a femeii de la sat. Iubesc valorile pe care le-am moștenit și îmi doresc să le transmit mai departe prin tot ceea ce fac.

Reporter: Care a fost investiția inițială pentru începerea afacerii?

Mirela Nechita: Investiția inițială a fost în jurul sumei de 10.000 de euro, bani care s-au acumulat treptat, dintr-o afacere... cu flori. Și un

aspect mai atipic al acestui gen de business: mica mea florărie a fost înființată în cadrul unui spațiu unde funcționa o sală de fitness și relaxare pe care tot eu am înființat-o în 2006. Aveam recepția situată undeva în partea inferioară a scării de acces și am profitat de acest spațiu pe scări, transformându-l în decor pentru a-mi prezenta florile. Așa am adunat banii cu care am deschis un magazin, "Flori și Cadouri", pe care l-am redefinit apoi prin decorațiuni textile destinate locuințelor.

Reporter: Ce produse comercializează Natallia Decor?

Mirela Nechita: Natallia Decor comercializează produse textile pentru amenajarea și decorarea interioarelor și exterioarelor, acolo unde este cazul. Aceste produse sunt create și lucrate în mare parte personalizat, pe cerințele clienților.

Reporter: Care sunt cele mai căutate produse din gama companiei și care sunt prețurile acestora?

Mirela Nechita: Cele mai căutate produse sunt perdelele de zi, cele de noapte, fețele de masă, coperțile, prosoapele decorative (ștergare), pernuțele decorative. Prețurile perdelelor de zi pleacă de la 35 lei/metru până la 100-110 lei/metru, la cele achiziționate de la distribuitori. La aceste produse, după



cerințe, personalizăm și adăugăm elemente preluate din stilul tradițional (dantele, ciucuri, cusături). Prețul metrului poate crește cu circa 20-25 lei.

Reporter: Ce volum de vânzare a avut Natallia Decor anul trecut?

Mirela Nechita: În 2017 am avut vânzări de aproximativ 15.000 euro.

Reporter: De unde vă procurați materialele?

Mirela Nechita: Materialele le procurăm de la firme care fabrică

în România acest gen de produse, de la importatori și de la producătorii locali. Există resurse locale pentru țesăturile vechi, autentice și obiectivul nostru este să le punem în valoare. Ne dorim în egală măsură să educăm publicul în sensul redescoperirii frumosului și lumini pe care satul românesc le are în mod nativ.

Reporter: Cum reușiți să vă faceți

(continuare în pagina 62)

"Cele mai căutate produse sunt perdelele de zi, cele de noapte, fețele de masă, cuverturile, prosoapele decorative (ștergare), pernuțele decorative."



urmare din pagina 60

loc pe piața de retail?

Mirela Nechita: Vrem să evoluăm prin originalitate pe piața de retail, care, în general, este destul de dinamică. Îmi doresc foarte mult să scot ceea ce fac din zona de tipic, care s-a instalat în ultima perioadă de evoluție a cerințelor pieței. Un rol foarte mare îl are influența produselor din import, care au o desfacere uriașă aici la noi, la Suceava, prin renumitul Bazar. Apoi, numărul mare de oameni plecați la muncă în străinătate influențează cererea pieței într-un mod semnificativ, deoarece vin cu ideile și cerințele culturilor unde muncesc și trăiesc. De aceea, vreau să lupt pentru menținerea frumosului și autenticului tradițional românesc.

"Am trimis produse realizate în atelierul magazinului nostru în țări precum Italia, Olanda, Belgia, UK, Canada, Grecia, Franța, Spania."

Reporter: Produsele Natallia Decor sunt prezente doar local sau se regăsesc în întreaga țară?

Mirela Nechita: Produsele noastre sunt prezente în procent de 85% pe plan local și diferența este acoperită de comenzi din exterior.

Reporter: Aveți comenzi și din alte țări? Care sunt acestea?

Mirela Nechita: Avem în mod frecvent din alte țări comenzi, acestea datorându-se recomandărilor clienților promotori, rețelei Facebook și fidelizării clienților existenți. Am trimis produse realizate în atelierul magazinului nostru în țări precum Italia, Olanda, Belgia, UK, Canada, Grecia, Franța, Spania.

Reporter: Care sunt tendințele în domeniul în care activați?

Mirela Nechita: Tendințele în acest sector sunt de revenire cu interes asupra materialelor tradiționale naturale, de redescoperire a acestui stil. Este greu, dar mi-aș dori să înființez un atelier unde să folosesc tehnologia veche, război de țesut, urzit, vopsit, cu ajutorul cărora se realizau adevărate valori în creația populară. De asemenea,

designul țesăturilor este de o frumusețe rară, prin complexitatea culorilor și desenelor, dar în același timp inspiră o notă de maximă eleganță și de imaginație.

Reporter: Care este profilul cumpărătorului dumneavoastră?

Mirela Nechita: Profilul clientului nostru este modelat pe cerințele diverse ale pieței. Clienții cu cerințe diverse, în general acceptă consultanță din partea echipei noastre. La proiectele care necesită vizită la locul pentru care se solicită comanda, mergem și facem măsurători, apoi venim în magazin și ne punem de acord asupra comenzii. Mai avem clienți din administrațiile locale, școli, primării. Avem proiecte pentru restaurante, hoteluri, dar cu o pondere mică în acest domeniu, deoarece zona Fălticeni duce lipsă de asemenea afaceri în zonă.

Reporter: Cum credeți că va evolua piața din acest domeniu?

Mirela Nechita: Piața va fi reorientată spre produse tradiționale, cu siguranță. Părerea mea este că vor excela produsele din gama de decora-

țiuni textile tradiționale, dar care se vor regăsi în locuințe în mod simbolic (ștergere, fețe de masă, mileuri, covorașe de mici dimensiuni). Cred că doar cei care vor promovarea turismului rural autentic vor păstra cu fidelitate stilul tradițional cu multe decorațiuni pe pereți, cu multe covoaie pe jos, cu așternuturi și zestre până la tavan.

Reporter: Care a fost cifra de afaceri a companiei, anul trecut, și ce așteptări financiare aveți pentru 2018?

Mirela Nechita: Cifra de afaceri a fost de 100.220 de euro.

Reporter: Vă gândiți la o intrare pe piața online?

Mirela Nechita: Cu siguranță ne dorim foarte mult să intrăm pe piața online, pentru creșterea vânzărilor și dezvoltarea acestui brand. Avem nevoie de comunicarea dinamică din piața online. Este o șansă pentru mine, chiar dacă pentru mulți oameni cu care discut pare doar vis, să pot dezvolta afacerea și mai ales să readuc în cotidian tradiția satului.

