

19.64x25.5	1/2	עמוד 38	gostyle	04/08/2016	54515112-4
מכללת שנק - 1988					

המצליחניות

הן עבדו, עיצבו, טסו, יזמו, התמגלו, קידמו – והצליחו בענק. כינסו 5 נשים שעשו את זה כדי לנסות להסביר לנו כיצד. פרויקט מיוחד

רעות חפץ-שוורץ וגילי קמבלאום | צילום: לירן מור



סיפור מסגרת

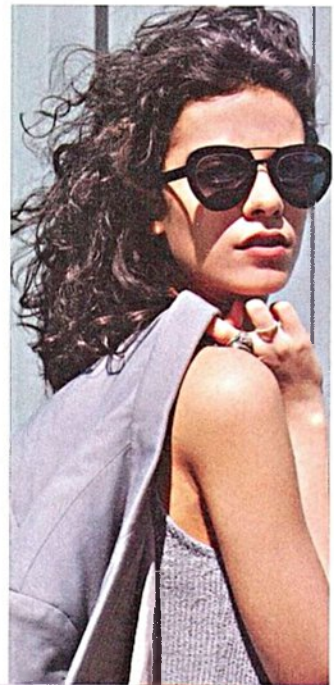
תשוקה לדבר היא אחד המנועים העוצמתיים ביותר למינוף הקריירה. לאחר שעלתה על המסלול המהיר של עולם האופנה, הבינה שרון עזרא שהתשוקה האמיתית שלה נתונה דווקא לעיצוב ולייצור של משקפיים. עכשיו, אחרי שמגזין "פורבס ישראל" בחר בה כאחד השמות שאתם חייבים להכיר, היא מבינה שהבחירה במקצוע הייתה נכונה

נערה במשקפיים

"למרות שהתמחיתי בפיתוח והעמקתי את ההיכרות שלי עם תחום הבדים והטקסטיל, התמקדתי בסופו של דבר דווקא במשקפיים. היה איזה רגע שבו התחדדה אצלי ההבנה שקל מאוד להתאהב במשקפיים. מדובר באביזר שאינו תלוי מיזה וכולם מתחברים אליו בקלות. מה שהדהים אותי היו הפרשי העלויות בין הייצור של משקפיים למחירי המכר שלהם. חקרתי לעומק את שרשראות הייצור והאספקה המורכבות, שמכתיבות בסופו דבר את המחירים הגבוהים שהמותגים הנחשבים דורשים. רציתי למצוא דרך לקצר ולהויל את התהליך הזה ולהציע לאנשים מוצר באיכות העיצוב והייצור הכי גבוהה שיש, במחיר הכי אטרקטיבי שיש. לאחר שנתיים של פיתוח יצרת, יחד עם השותף האיטלקי שלי, קולקציית קפסולה, שהוצגה בתעריכה בשבוע העיצוב במילאנו. התגובות היו מדהימות וגילינו שיש פוטנציאל עצום למוצר. החלטנו להקים אתר מכירה שהקונספט שלו יתמקד בסיפור של מסורות הייצור האיכותיות ובמחיר הסופר-אטרקטיבי של המוצר הסופי. רצינו ליצור סוג של רנסנס בתחום המשקפיים, ולכן גם בחרנו לקרוא למותג

במבט ראשון

"מאז ומתמיד הייתי מחוברת לעולמות העיצוב והאמנות. רגע אחרי שהשתחררתי מהבצא התחלתי ללמוד עיצוב אופנה בשנק ולקראת סוף הלימודים הגשתי בקשה לקבלת מלגת לימודים באיטליה. לשמחתי הרבה זכיתי במלגה מלאה במרנגוני, בית ספר מוביל ללימודי עיצוב ואופנה, והתחלתי ללמוד תואר שני. במהלך הלימודים נחשפתי לעולם החייטות ולתחום הייצור שלא הכרתי לעומק קודם לכן. הלמידה שם היא ישירות ממותגי האופנה והמעצבים הגדולים והחוויה היא מדהימה. עם סיום הלימודים התחלתי לעבוד כמנהלת קווי הייצור של חברת בשם Cieffe, שמספקת שירותים עבור בתי אופנה מובילים כמו פראדה, פנדי וגוצי ועובדת עם מעצבים שמייצרים באיטליה, כמו כריסטיופר קיין ופרואנזה סקולה. העבודה שם הייתה כל כך מאתגרת ומעשירה ובמהלכה גם התאהבתי בתחום הייצור. אפשר רק לדמיין כמה זה מרגש לקבל עיצובים של קרל לגרפלד לבית אופנה כמו פנדי, ולהתחיל לפצח את החזון העיצובי הזה לכדי מוצר ממש, תוך התייחסות לגורמים כמו עלויות וזמני ייצור."

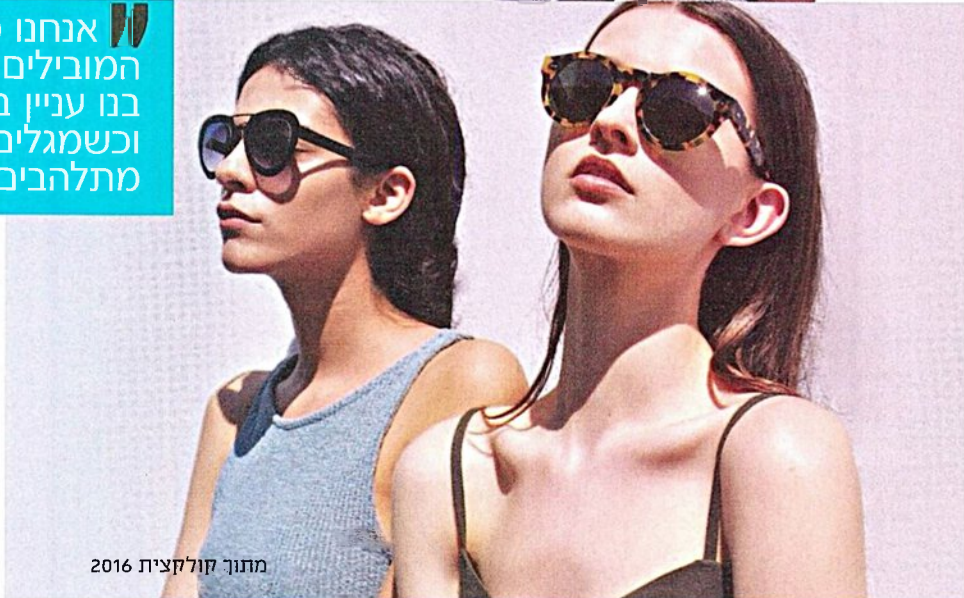


אנחנו מקבלים חשיפה יפה במגזינים המובילים בעולם בצורה שוטפת. מביעים בנו עניין בגלל העיצוב של המשקפיים, וכשמגלים את הסיפור מאחורי המותג מתלהבים עוד יותר

Quattrocento (400 באיטלקית) שמתייחס לשנת 1400 - השנה שמסמלת את תחילתו של הרנסנס האיטלקי."

רואה שקוף

"ביססנו מדיניות של שקיפות מחירים מוחלטת. אנחנו חושפים כמה עולה לנו לעבד, לייצר ולשלוח את המשקפיים ומתמחרים אותם ב-115 יורו (כ-500 שקל). השאיפה שלנו היא כמובן להגיע לכמה שיותר לקוחות, וככל שנתפתח גם אנחנו נרוויח וגם הלקוח. בחצי השנה האחרונה התחלנו לקיים שיתופי פעולה מעניינים. הראשון היה עם רוסלה גרדיני, מי שהייתה המעצבת הראשית של



20.35x28.36	2/2	39	עמוד	gostyle	04/08/2016	54515113-5
מכללת שנק - 1988						

איפור ושיער: גלי קרן



תוראו אותי

"אנחנו הולכים להשיק בקרוב שני מיצרים חדשים שיעזרו לענות על שאלת השאלות: 'איך אפשר לקנות משקפיים בלי למדוד אותם לפני? הפיצר הראשון הוא מראה וירטואלית שתאפשר ניסוי של המשקפיים דרך מצלמת הרשת. הפיצר השני יושק בקמפיין שנקרא 'Try, Love, Buy' שיאפשר ללקוחה לקבל, ללא עלות, חמישה דגמים שונים של משקפיים מקרטון שמדמים את צורת המשקפיים האמיתיים. הדגמים הללו, שישלחו בחנם, יסייעו בבחירה מדויקת של המשקפיים המושלמים."

תקרת הזוגיות

"אין יום שאני לא מתרגשת מההישגים שלנו, אבל מצד שני אני תמיד חושבת שאולי לא עשינו מספיק. אני לא רואה את העסק כמשהו מוגמר ושומרת על רגישות גדולה. בחצי השנה האחרונה עברתי לפזי-ציה ניהולית יותר ואני נמצאת בקדמת הבמה בכל מה שקשור לחובלת החזון הפיננסי. מדובר בהישג משמעותי עבורי. אחד הרגעים המספקים היה בשנה החולפת, כשנכנסתי לרשימת 30 הצעירים המבטיחים מתחת לגיל 30 של 'פורבס ישראל'."

דברים שדואים משם

"אני רוצה להגיע לשוק הישראלי כי יש פה עוצמות והרבה פוטנציאל. לפני שחלמתי לראות את קנדלה נובמברה (פאשניסטה איטלקית מובילה; רח"ש) עם המשקפיים שלי, חלמתי לראות אותם על נינטו. להגיע לנשים ישראליות זה החלום הגדול שלי. אני רוצה להביא לכאן את הידע והניסיון שצברתי. כיום אנשים מעדיפים לקנות פחות בגדים ולבטא את האמירה האישית דרך האביזרים. התחלופה הבלתי פוסקת של הטרנדים גורמת לאנשים לחזור למקום מינימליסטי יותר ולתת את הטאץ' המשתנה ברמת האקסוסוריז. כשאני מעצבת עבור הלקוחות שלי אני חושבת על עצמי ועל הרצון לבטא משהו קלאסי עם טוויסט מיוחד. גם בעיצוב של המשקפיים שלי אפשר לראות מצד אחד את הרובד הקלאסי, שנטמע במערכות הלבוש, ומצד שני את הרובד הסיטייטטנטי. המחיר הנגיש של המשקפיים הופך את הקנייה להרבה פחות מאיימת, כי הוא מאפשר קנייה של כמה זוגות ולא השקעה יקרה בזוג אחד של משקפיים שמתחייבים אליו."

מוסיקנו, ושיתוף הפעולה השני הוא עם חגית כסיף ממותג הכלות White + Lace. חברתי אל חגית המוכשרת, שאני מכירה עוד מהלימודים בשנקר לקולקציה שמותאמת במיוחד לכלה הישראלית ונותנת מענה אופנתי, כולל לחתונת צהריים קיצית."

רואה רחוק

"אנחנו מקבלים חשיפה יפה במגזינים המובילים בעולם בצורה שוטפת. מביעים בנו עניין בגלל העיצוב של המשקפיים, וכשמגלים את הסיפור מאחורי המותג מתלהבים עוד יותר. היה לנו מזל גדול וכנסנו לרשימת הפרויקטים המשפיעים של 'פורבס' העולמי לשנת 2015, ומאז הצמיחה היא עקבית. העובדה שישראל נחשבת ל-Start-Up Nation עוזרת לנו למצוא השראה במשאבים המקומיים, והפיתוח של החזון העסקי שלנו צומח מכאן. אחד המשקיעים בפרויקט הוא אבישי אברהמי מ-Wix, ונמרוד מאן, שהיה בעבר מנהל השיווק של גט טקסי והתאהב בפרויקט, משמש לנו כמנטור. אני מרגישה בת מזל שהמזים הזה קורם עור וגידים כפרויקט איטלקי-ישראלי ושהוא מצליח לשלב בין האיכויות של שתי הארצות."