

«Лаконично, символично и просто»

Владелица ювелирной марки Geoma Jewelry Дарья Пухаева — об украшениях для мам, драгоценностях для девочек и силе Instagram

— В чем секрет популярности Geoma?

— Как человек с коммерческой жилкой, я точно знаю: хорошо продавать можно только то, что любишь. Моя подруга, тоже многодетная мама, однажды придумала удачный дизайн кулонов — детские фигурки — и заказала ювелиру браслет с ними. Когда в 2013 году я родила третьего ребенка, она подарила мне такой же. Приятельницы стали спрашивать, нельзя ли сделать подобные для них. И когда моя подруга предложила мне вместе взяться за этот проект, я сразу поняла: оно! Нежная и трогательная тема. Эта идея, символ материнства, стала популярной. Странно, что до нас ее никто так не развивал. В общем, благодаря соцсетям мы быстро оказались на слуху. Нас стали копировать и подделывать. С одной стороны, это очень грустно, а с другой — определенный показатель успеха. Конкуренция должна быть, но честная.

— Вы упомянули соцсети. Какую роль они сыграли в развитии Geoma как марки?

— Большую. Мы влились в бизнес на волне развития Instagram в нашей стране. Но определяющим моментом все-таки были изначальный дизайн и идея, которые придумала моя подруга. Неожиданно изделиями, предназначенными для мам, стали интересоваться и как украшениями для девочек. И мы задумались над специальной коллекцией. Сегодня в нашем ассортименте есть несколько вариантов именно детских сережек, кулонов и браслетов.

— Кто сейчас занимается дизайном?

— Я нахожу молодых талантливых художников, даю им техническое задание, рассказываю, что именно мне нужно, обозначаю какие-то ориентиры — а дальше слово за ними. Поскольку дизайн не моя стихия, я занимаюсь развитием бизнеса, самой идеей марки — и полностью доверяю художникам, с которыми работаю. Три основных составляющих нашей стилистики: лаконично, символично и просто. До коллекции Cats была целая серия украшений со звездами и кометами, очень, кстати, успешная. Мы не пытаемся уходить в серьезную дизайнерскую ювелирную историю, мы хотим предложить девушкам что-то простое, то, что бы им хотелось носить каждый день, что будет их радовать.

— В каком возрасте девочкам уместно носить бриллиантовые украшения?

— Своей дочке я проколола уши, когда ей исполнилось шесть. Пока она не носит бриллианты и, наверное, еще какое-то время не будет. Но школьницам, по-моему,

вполне можно носить маленькие элегантные украшения с драгоценными камнями.

— Сколько времени займет производство подходящего изделия на заказ, если делать у вас?

— Все зависит от сложности, но в среднем от трех-четырех рабочих дней до трех недель. Это касается тех моделей, которые представлены у нас в ассортименте. Если это совсем специальный заказ — мечта, картинка, эскиз, который хочется воплотить, сроки могут быть, конечно, другими. Сначала мы разрабатываем 3D-модель, согласовываем с клиентом, учитываем реальные размеры, потом отдаем в производство, делаем макет — и только потом само изделие.

— Где находится ваше производство?

— В Москве. У нас собственная команда из десяти мастеров, а всего в компании 15 человек.

— Какой самый крупный заказ приходилось выполнять?

— Недавно мы сделали браслет из 11 кулонов. В нем почти не было цепочки — все место заняли фигурки. И это был браслет для мамы 11 детей! Не для бабушки.

— А самый необычный?

— Недавно к нам обратился романтически настроенный муж, который попросил

нас сделать для своей жены аленький цветочек. Мы сделали. Супруга была очень довольна и удивлена тем, что муж подошел к подарку с такой выдумкой. Вообще, у нас много заказчиков-мужчин, которые делают своим женам сюрпризы на рождение ребенка, памятную дату. Заказы поступают из разных уголков мира, не только из России. В процентном соотношении примерно 30% наших заказчиков — такие вот замечательные мужчины: размещают заказы, чтобы сделать сюрприз своей второй половине. Нам очень приятно, что наша аудитория не только молодые мамочки, но и их мужья.

— Когда появится следующая коллекция?

— Мы планируем представить новую линию перед Новым годом. Этой осенью запускаем несколько коллекций, которые не требуют персонализации и будут продаваться не только на заказ. Например, наша новая Cats, которую мы создавали как парную коллекцию «Дочки-матери». В данный момент украшения выполнены в белом золоте с белыми бриллиантами и жемчугом, но совсем скоро будут доступны с розовым и серым жемчугом, цветной эмалью. Конечно, всегда можно дополнить изделия эмалью любого цвета или добавить камни

разных оттенков. Следующая коллекция в плане — мужские запонки.

— Намерены ли вы открывать собственные точки продаж?

— Пока в этом нет необходимости. Сейчас, если клиент хочет удостовериться в качестве наших изделий, он всегда может прийти к нам в офис. У нас есть эксклюзивные партнеры — в Москве это компания «Кенгуру»; также мы представлены в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Омске, Ярославле, Махачкале, Казахстане, Белоруссии, на Украине. В основном партнеры предлагают клиентам Geoma Kids, хотя помимо этого можно заказать и другие коллекции нашей марки. Иногда клиенты выкупают готовые изделия в магазинах партнеров, но мы не считаем такие украшения «полноценными»: они лишены гравировки, а значит, их нельзя назвать индивидуальными.

— Как лучше всего следить за развитием вашего ассортимента?

— Мы как раз перезапустили сайт, так что все наши коллекции, все новинки можно найти там. И конечно, всегда ждем клиентов в Столешниковом переулке, в нашем офисе, который работает по будням. Также у нас активный Instagram и горячая телефонная линия.

БЕСЕДОВАЛА ЕКАТЕРИНА ЗИБОРОВА



СЕРЬГИ «CATS» ИЗ БЕЛОГО ЗОЛОТА С ЖЕМЧУГОМ И БРИЛЛИАНТАМИ, GEOMA



ДАРЬЯ ПУХАЕВА, ВЛАДЕЛИЦА ЮВЕЛИРНОЙ МАРКИ GEOMA