

V HLAVĚ MÁM SPOUSTU NÁPADŮ



Flowerski z polymerové hmoty vyrábí Markéta v mnoha barevných variantách

Markéta Bibzová vytvořila náušnice ve tvaru kytiček a pustila se do podnikání



Text: Andrea Skalická; foto: Markéta Bibzová, Tomáš Mašek a Šárka Martinů

*Nejtěžší bylo se rozhodnout...
říká v rozhovoru Markéta Bibzová, která se pustila
do podnikání s vlastnoručně vyráběnými náušnicemi.
Necháte se inspirovat jejím příběhem?*

Sympatická tmavovláška Markéta Bibzová je jednou z padesáti žen, které se zapojily do devítiměsíčního vzdělávacího programu s názvem ArtBees. Tvůrkyně ze Sušice, jež s úspěchem uvedla na trh náušnice z polymerové hmoty, se díky projektu naučí, jak svou značku rozvíjet a kudy se v podnikání dál ubírat.

Před rokem a půl jste uvedla na trh náušnice z polymerové hmoty a nazvala je Flowerski. Jak ten nápad vznikl?

S polymerovými hmotami jsem pracova-

la delší dobu. Jednou mě napadlo zkusit jako náušnice tvar kytiček, protože květiny k ženám patří. Asi tři roky jsem je vyráběla jen sama pro sebe a pro kamarádky. Věděla jsem proto, že jde o produkt, který je kvalitní a v čase se nemění – nedochází třeba ke změně barvy, hmota se nijak neláme. Kov jsem navíc časem vyměnila za chirurgickou ocel, takže je vhodný i pro alergičky. Díky tomu, že jsem je měla prověřené, nebála jsem se s nimi jít na trh.

Kdy jste se rozhodla, že začnete s náušnicemi podnikat?



Markéta cílí na ženy, které mají rády originální doplňky

Co je projekt ArtBees?

Jde o unikátní devítiměsíční motivační a vzdělávací program pro 50 vybraných podnikatelek z České republiky a ze Slovenska v oblasti rukodělné výroby a designové tvorby. Byly do něj vybrány ženy, které druhým až pátým rokem podnikají, mají kvalitní ověřený produkt a chtějí své podnikání dále rozvíjet – tedy nastavit obchodní a marketingové strategie a vytvořit nová pracovní místa. Jejich tvorba se nejčastěji zaměřuje na výrobky z textilií, design a řemeslnou výrobu.

Často o sobě říkám, že jsem podnikatelkou z nešťastné náhody. Mé podnikání totiž rozjela autonehoda. Bourala jsem na zledovatělé silnici a škody na autě byly tak velké, že jsem potřebovala nějaký přívýdělek. Ta autonehoda pro mě byla jakýmsi znamením, tehdy jsem si řekla, že do toho už konečně půjdu.

Co pro vás bylo v počátcích nejtěžší?

Rozhodnout se a jít do toho po hlavě. Když je člověk na úplném začátku, neví, kde začít. Je to velká neznámá. Chce to kuráž. Ale já jsem měla výhodu, že jsem chtěla vždycky podnikat. Máme podnikatele v rodině, měla jsem k tomu blízko. Největší počáteční investicí byl čas, který jsem vložila do marketingu a výroby. Výhodou také určitě bylo, že jsem nebyla na svém podnikání finančně závislá. Stále pracuju na plný úvazek jako produkční a dramaturg v Sušickém kulturním centru – SIRKUS a moje práce mě

baví, nerada bych ji opouštěla. Zároveň ale chci rozvíjet svou značku, která je pro mne srdeční záležitostí. Mám velkou radost, že lidé mé náušnice nenazývají náušnicemi, ale „flowerskami“. Splnil se mi můj sen o vytvoření značky.

Pro svůj produkt jste zvolila slogan: „Náušnice podle outfitu“. Zaměřujete se hlavně na mladší generaci?

Flowerski nosí všichni, od holčiček po osmdesátiletou šmrncovní paní, která si je u mne kupovala, takže to jde napříč generacemi. Jinak cílím třeba na sportovkyně, které nosí různobarevné dresy a náušnice můžou zvolit podle jedné z barev, kterou mají na sobě. Určitě jsou vhodné i pro ženy, které mají rády něco originálnějšího a nebojí se vzít si na sebe výrazné doplňky. Letos si je na svatby braly i nevěsty, to jsem byla opravdu nadšená.

Před časem jste jimi obdarovala biatlonistku Gábinu Soukalovou. Jak vás to napadlo?

Gábina se hezky obléká a i na závodech dbá na to, aby vypadala dobře. To je mi sympatické, a tak jsem jí napsala mail, že bych jí Flowerski ráda poslala – že si tím plním svůj sen a že mě inspiruje, jak si ona sama plní své sny, protože nejen sportuje, ale také maluje, hraje na piáno a zpívá. Odpověděla mi, že se na náušnice těší a poslala mi svou adresu. Než k ní stačil balíček dorazit, odjela na mistrovství světa, ale tam už je měla na sobě, takže jí je musel někdo dodatečně dovézt. Když jsem ji ve „flowerskách“ viděla na šampionátu v televizi, byla jsem překvapená. Vzala si je i na svatební cestu na Maledivy.

Mimochodem, jak vlastně vznikl název Flowerski? Mně to hned připomnělo Swarovski...

FLOWERSKI
NÁUŠNICE PODLE OUTFITU



Speciální edice náušnic v metalických barvách pro vánoční trh

Nejprve jsem přemýšlela nad českými názvy, ale nic trefného mě nenapadlo. Pak jsem začala přemýšlet v angličtině a slovo „flower“ mi znělo dobře. Důležité bylo, aby koncovka působila česky. Napadla mě přípona -ski nebo -sky. O podobnosti se „Swarovski“ mi později říkaly i mé kamarády, ale já z toho opravdu nevycházela. Zajímavé je, že reakce kluků jsou úplně jiné – ti se ptají, jestli jsou to kytky, které lyžují (směje se).

Kolik náušnic týdně vyrobíte?

Vyrobím odhadem tak 50 až 70 párů týdně. Kromě samotných náušnic je práce i kolem dřevěných destiček, v nichž jsou nasazené. A není to jen o výrobě, ale i o ostatních činnostech jako je účetnictví, logistika, obchod, správa e-shopu nebo marketing. Teď mám škálu 36 různých barev a občas se snažím přijít s nějakou novinkou, kterou vždy po čase stáhnu. Třeba loni na Vánoce jsem měla speciální edici – tedy náušnice barvy zlaté, stříbrné a bronzové. Letos přidám ještě jednu barvu. Jakou, to si ještě nechám pro sebe.

Výtvarné činnosti vás bavily od dětství?

Na výtvarku jsem chodila už od školky. Pak jsem šla na osmileté gymnázium a z něj jsem v kvartě přestoupila na umělecko-průmyslovou školu v Českém Krumlově. Když jsem se dozvěděla, že na vysokou se odtamtud dostane maximálně jeden student ze třídy, vrátila jsem se raději na gymnázium, protože jsem chtěla jít na architekturu. Tam jsem se po maturitě sice dostala, ale zalekla jsem se matematiky, ve které jsem zrovna nevynikala, a šla jsem raději na Vysokou školu ekonomickou, obor Arts management. A dá se říci, že z této školy ve svém podnikání čerpám opravdu hodně.

Obchody, kde se vaše náušnice prodávají, vybíráte pečlivě. Podle čeho?

Podle svého pocitu. Musí mi sedět majitel, koncept obchodu a musí mě oslovit prostor. Proto je najdete třeba v pěkných kavárnách, v butikách, nebo v galeriích. Flowerski nejsou drahé a ani je nechci předražovat, protože já sama mám problém koupit si něco, co nemá danou hodnotu. Spíše mě potěší, když si ženy koupí více párů nejrůznějších barev. Tak je i celý projekt koncipován – koupíte více barev a můžete je kombinovat s oblečením. Dokonce jsem se setkala i s názorem, že si zákaznice kupují oblečení podle náušnic, to je milé slyšet.

Prozradíte, jak jdou na odbyt?

Prodávají se dobře, ale je tu určitě prostor pro rozvíjení se, vyrazit do více obchodů, další možností je jít s tím za hranice. Zatím nemám stanovený žádný cíl, ale vím, že cest,



kterými se teď můžu ubírat, je víc. Snad mi v tom pomůže projekt ArtBees. Budeme se učit i to, jak rozšířit podnik nebo zaměstnat lidi. A já bych časem chtěla, aby náušnice vyráběly maminky na mateřské dovolené. Měly by tak možnost si přivydělat.

Pracujete, podnikáte, po večerech vyrábíte náušnice. Stačí na to ještě sama?

Právě proto jsem se do ArtBees přihlásila – sama to už nezvládám. Nejraději bych si nechala na starosti marketing, ve kterém jsem se našla, a také komunikaci se zákazníky. Zjistila jsem totiž, že si zákaznice rády kupují produkt od někoho konkrétního, koho znají. Na facebook mi často píší, že jsem je svým příběhem inspirovala, z toho mám velkou radost.

Přemýšlela jste i o rozšíření sortimentu?

V hlavě mám spoustu nápadů. Třeba i jinou značku a jiný výrobek. Určitě to zase bude rukodělná věc, protože nejvíc mě na tom všem baví právě kreativita.

Dokázala jste se prosadit na trhu. Co to pro vás znamená?

Celý život jsem malovala, chodila jsem na všelijaké kurzy – ať už olejomalby, keramiky, tvořila jsem květinové dekorace a pak jsem se dostala k polymerovým hmotám a náuš-

nicím. Beru to jako dárek za to, co jsem do tvoření za celý život investovala. Stálo mě to spoustu energie i financí – a teď se mi to začíná vracet. Mám pocit, že vynaložená energie byla správná. Flowerski se staly součástí mého života. Díky nim jsem poznala skvělé lidi a vzdělala jsem se v nových oborech. Jsem za to nesmírně vděčná. •



Více se o Markétě dozvíte na:

www.flowerski.cz

www.facebook.com/flowerski.cz