

Агент по экспорту - «старатель» на «приисках» дизайна и рукоделия

Поступая в «Ханкен» (*Высшая школа экономики в г. Хельсинки, преподавание ведется на шведском и английском языках – прим. пер.*), Йенни Моберг предполагала стать брокером. Однако потом ее интерес к заманчивому, но излишне регламентированному миру финансов уступил место мечтам о собственной фирме.

Когда тому способствуют решительность и трудолюбие, мечты сбываются. Сейчас, три года спустя, 0.7 design обеспечивает работой саму Йенни и еще одного сотрудника. Как агент, Моберг оказывает поддержку экспорту продукции финских фирм, специализирующихся на дизайне и предметах рукоделия. Вместо операционных залов бирж она работает там, где возникает необходимость, однако работа агента и брокера могут быть весьма схожи. Оба являются связующим звеном между людьми, предприятиями и денежными потоками. В той и другой профессии успех зависит от того, верно ли сделан выбор и удалось ли вовремя отступить, если выбор неверен.

- Когда я начинала дело, я представляла себе сто производителей и примерно столько же возможных клиентов, которые все действуют в одном поле, но не могут найти друг друга. Какая трата энергии! Ко всему прочему существует проблема образования. Обучение творческим специальностям не включает достаточно преподавания маркетинга, и многие профессионалы испытывают недостаток знаний в этой области. Из-за этого у людей образуется слишком высокий «психологический барьер» в отношении продаж и рекламы.

Конкуренты? Добро пожаловать!

Хотя агентств, подобных 0.7 design, в Финляндии могло бы быть больше, коллег Йенни Моберг можно пересчитать по пальцам. Она сама только радовалась бы конкурентам.

- Активизация деятельности всем на пользу, потому что только так развивается практика нашей работы. Опытный агент по экспорту может открыть многим фирмам совершенно новые перспективы, и дать им толчок к росту. Когда я частным образом встречалась с представителями Таллинской Академии Художеств, они удивлялись, почему агенты появляются в Финляндии только сейчас, хотя у нас есть серьезные дизайнеры и производители.

Йенни Моберг особенно хочет растормошить тех, у кого есть экономическое образование, и подчеркивает возможности, которые дает опыт в смежных областях знания.

- Я ощущаю себя старателем на прииске. Фирм, ищущих каналы для экспорта, хватает, но сложность в том, чтобы вымыть «золото» из массы «песка». Крайне важно качество изделий. Есть большая разница между поделкой и отделкой. Еще один признак профессионализма – организована ли деятельность, как предпринимательская? Также важно, насколько можно сработаться с тем или иным человеком – уже по этой причине появление новых агентов крайне желательно.

Marianne в Японии

За три года Моберг успела поработать с четырьмя десятками фирм. Сюда входят и разовые проекты, и более широкое сотрудничество. До сих пор деятельность была сосредоточена на рынках Японии.

- Причина - год, проведенный в Токио в качестве «au pair» в самом конце 90-х до начала учебы. Я научилась жить в абсолютно иной культурной среде, активно путешествовала, у меня появилось много японских друзей. Тогда я отметила для себя язык формы и эстетику, которые определенным образом сближались с финским вкусом. – Вспоминает Йенни. Позже, когда Моберг училась в Ханкене, ее друзья-дизайнеры жаловались ей, как трудно бывает найти покупателя своим изделиям. Идея дала первый росток.

- Я познакомилась с дизайнерами и мастерами рукоделия благодаря скаутскому движению, поскольку в моей семье этим никто не занимался. Для начала я связалась с моими японскими друзьями и стала выяснять, нет ли у них знакомых любителей финского дизайна. Так я получила первые контакты, и они помогли двигаться дальше.

Одно из очевиднейших достижений Йенни Моберг – договор о поставке в Японию детской одежды Muri из экологически-чистого хлопка. Не хуже «разлетаются» и товары фирмы MAKEEdesign (г. Хямеенлинна), изготовленные из вторичного сырья.

– Портмоне и кошелочки из фантиков от карамелек Marianne стали в Стране восходящего солнца настоящим хитом! Ведь туристам, когда они приезжают в Финляндию, везде попадаются эти конфетки, в номерах гостиниц их кладут прямо на подушки, - объясняет Йенни успех этой продукции.

На что направлять усилия?

Будущее 0.7 design зависит от умения Йенни Моберг делать верный выбор. Агент работает с людьми, поэтому поиск полезных контактов и верное направление усилий по их поддержке – ключи к успеху. Сейчас Моберг получает достаточно предложений, однако выбирать все-таки непросто.

- Многие фирмы, которые ко мне обращаются, работают меньше двух лет – и это уже придает работе свою специфику. Такие предприятия нельзя проверить, цифры оборота не дают никакой дополнительной информации. С ассортиментом тоже можно познакомиться лишь постольку, поскольку он готов, нередко речь идет только о прототипах изделий.

Для меня один из важных критериев – умение работать вместе и стремление учиться новому. О многом говорит и стиль общения.

В дальнейшем Моберг хотела бы работать с руководителями, искренне заинтересованными в развитии своих фирм.

- Не всегда сразу видно, насколько реальна заинтересованность в росте. Например, расширение продаж на нее не указывает. Такая заинтересованность подразумевает готовность вкладывать в ресурсы, - подчеркивает Йенни Моберг.

А дальше?

Моберг работает в области, где ничего не дается бесплатно – но все возможно.

- Я слышала, что дубайский шейх при встрече с дизайнером из Таллинна спрашивал, не может ли тот продать ему 10 000 «войлочных камней»! А дизайнер каждый «камень» валяет вручную! – смеется Йенни.

В перспективе 0.7 design ищет новые пути не только в далекой Японии, но и в России. В феврале Йенни Моберг примет участие в Неделе творческой индустрии, которую проект «Строители мостов» проводит в Петербурге.

- До сих пор я работала только как агент по экспорту. 0.7 design намерен вести эту деятельность и в дальнейшем, однако в Петербурге я буду искать точки соприкосновения для сотрудничества местных производителей и финских дизайнеров. Российский рынок безграничен, а Финляндия обладает огромным опытом промышленного дизайна. Так что перспективы даже трудно вообразить!

Текст/ Тимо Каивонен