

складе, а не то, что необходимо клиенту. Мы же остаёмся предельно честными перед заказчиком и работаем, выбирая из множества образцов. У нас богатая коллекция, не уступающая лучшим салонам Москвы и Петербурга, у нас своё современное производство, которое позволяет делать очень сложные вещи, отслеживать качество на всех этапах. И, конечно, основное богатство — это люди. У нас дружный, творческий коллектив, которым я очень дорожу! Это профессионалы, любящие своё дело и получающие удовольствие от своей работы, — это очень важно. Я смею надеяться, что клиенты это чувствуют.

**Ваша компания плотно работает с европейским рынком. Значит, «завязана» на курсы евро и доллара. Как на вас сказались события прошедшего декабря?**

— При декабрьских скачках валюты мы чувствовали себя буквально брокерами, которым необходимо точно рассчитать, в какой фирме и по какой цене забронировать ткани, чтобы это было максимально выгодно нашим заказчикам. С гордостью могу сказать: даже в тот период мы сдали три больших объекта.

Думаю, что наша сегодняшняя работа стала практически неподъёмной для стороннего человека: держать в голове все нюансы соотношения цен, фактур, дизайна — нереально. Уверена, 20-летний опыт многого стоит. Фирм с таким багажом в Перми — единицы. Меж тем сегодня как никогда становится важен опыт сотрудников таких компаний. Мы в состоянии подобрать вещи более реального ценового уровня, которые будут достойно смотреться в интерьере. Декораторам необходимо отдавать себе отчёт: **сейчас в нашу работу входит не только выбор модных, интересных рисунков, цветов, фактур ткани, но и попадание в ценовой диапазон, который позволил бы проекту стать реальным интерьером.**

**Между тем принято считать, что декор — весьма недешёвое удовольствие...**

— Безусловно, «сделать красиво» в люксовом сегменте куда проще. Уже потому, что известные бренды работают с лучшими дизайнерами мира. Взять коллекции CANDICE OLSON, THOM FILICIA

или CALVIN KLEIN и вот, пожалуйста — ткань на диван, ткань на шторы, ткань на подушки. Добавили вазы, светильники — и интерьер готов.

А мы, стараясь следить за всеми новинками и тенденциями, должны выбрать несколько конкретных вещей, которые сделают интерьер, приложить все знания и опыт, добавить качественные, но реальные по прайсу ткани. Грубо говоря, **бонусом к материальным предметам человек получает наши знания, опыт, вкус, стиль.**

Отмечу, что вне зависимости от того, обращается человек за проектом к нам или пытается декорировать дом в более дешёвом сегменте, он тратит примерно одинаковую сумму. Разница может составлять не более 10–15%. Но при этом у нас заказчик получает совершенно иной продукт.

Иногда, пытаюсь сэкономить, люди начинают изобретать временные варианты. Однако сделать дом за «три копейки» невозможно. Так деньги тратятся дважды: на «временку» и на её замену более подходящим вариантом. Бывает, человек расходует значительные средства на хорошие строительные материалы для ремонта, но затем всё «перечёркивает» небрежностью в дизайне и декоре. После чего никто уже не увидит, сколько стараний и денег было вложено в ремонт. Мы же текстилем, различными интерьерными вещами можем визуальнo поднять дом на совершенно иной уровень.

**Вы сказали, что в «Декор-Бюро» достаточно часто обращаются мужчины. Однако многие убеждены, что декор дома и мужчина несовместимы...**

— Не согласна с этим утверждением. В обустройстве дома, в том числе в подготовке к декораторским работам, есть сферы, где роль мужчины сложно переоценить. Это проработка технических вопросов, функционал помещения, его «начинки».

У «Декор-Бюро» есть давнишняя фишка — установка управляемых карнизов, которые дают неоценимое удобство. Открыть и закрыть шторы с помощью этого механизма можно, просто нажав на кнопку. Это то, что очень нравится нашей мужской аудитории. Одна из главных це-

лей, которые мы ставим перед собой, разрабатывая проект, — чтобы нашим заказчикам было удобно, а вещи доставляли бы им удовольствие каждый день.

Кроме того, мы не «грузим» мужчин излишней необходимостью часто выбирать. Вполне достаточно при первых встречах договориться о каких-то основных направлениях декора. К слову сказать, мой жизненный опыт позволяет говорить на одном языке с мужской аудиторией (у меня четверо мужчин в доме — **три сына и муж, моя сила, опора и поддержка**).

**Кто ваши клиенты?**

— Мне кажется, что мои клиенты, так же как я, любят дом, семью, уютные домашние вечера, домашние булочки и при этом не могут жить без активной жизни, плеска морской волны, старой каменной кладки где-нибудь в Таормине или Севилье.

Я очень люблю своих клиентов! Благодарна им за доверие, без абсолютной искренности не получится хорошего результата. Декоратор — это почти психолог. Это обмен опытом, яркими моментами жизни, сложностями и радостями. Мне кажется, самое ценное, что эти люди не исчезают из твоей жизни, а остаются в ней надолго. **Я так благодарна им за возможность творить и реализовываться! Благодарна за сложности и ошибки.**



Шторы • Обои • Аксессуары  
Постельное бельё • Ковры

тел.: (342) 2-154-194,  
8-902-47-12-024

e-mail: info@burodecor.ru

@Lebedeva\_decorator

@Svetlana\_doshko\_decorator

Галерея мебели

АРТЭГО

г. Пермь,

ул. Чернышевского, д. 28 (3 этаж)

