

в сегментах эконом и премиум, RasenA Royal Atelier — эксклюзивные изделия премиум и лакшери, RasenA Sport — линейка для спортзала и для комфорта, Eco RasenA — изделия с использованием экологических материалов, RasenA Jewelry — серебряные ювелирные украшения. Также я сотрудничаю с другими дизайнерами и компаниями: Игнат Выходов делает для нас мягкие сумки, Наталья Вахромеева создаёт капсульные коллекции бижутерии, Диана Ермакова делает аксессуары, а компания Unikum — спортивное направление.

— Трудно было выходить на международный рынок?

— Очень трудно. Нужны финансовые вложения, интеллектуальные и производственные мощности, полезные контакты. У нас разработан рекламный план позиционирования бренда RasenA в России и за рубежом. За каждое слово в рекламной публикации я отвечаю качеством изделий. В наших вещах модные блогеры, уважаемые личности и обычные люди ходят и в пир, и в мир, и в добрые люди.

— А что за формат RasenA — концептуальное ателье?

— Он принципиально отличается от формата стандартных ателье, куда заказчик приходит с собственной «картинкой из журнала», рисует модель, а ателье просто делает всё так, как он просил. Мы позаимствовали идеологию мировых домов моды Dior и Chanel, где всё делается под бдительным оком дизайнера, главы дома. Вот и в RasenA даже индивидуальные заказы проходят через согласование со мной.

— Что нужно для того, чтобы модный бренд успешно развивался в России?

— Fashion business — жёсткий бизнес. На него нужно ориентироваться в долгосрочной перспективе. Мы растём на собственные средства, максимально вкладывая в развитие то, что зарабатываем. Мне повезло иметь команду единомышленников. У нас долгая перспектива, и мы рассчитываем быть на века.



## Хороший дизайн должен дарить высокие эмоции



— У вас был определённый скачок, когда вы поняли, что с уровня индивидуального пошива вышли на серьёзные обороты?

— Я уверена, он ещё впереди. Тут очень важно в нужное время оказаться в нужном месте, как это уже произошло однажды, — я про своё знакомство с Омаром Байрамовым, владельцем шоурума российских дизайнеров Win Way в Сочи. Тогда заметно выросли продажи. Я человек терпеливый, настроенный на достижение цели, но иногда могу и подождать, даже отступить на пару шагов, чтобы удобнее взять старт. Но и сейчас у нас хорошая динамика развития. Фактически мы первое пермское предприятие, которое участвует в европейской неделе моды. Уже три года поддерживаем такое международное позиционирование, а сейчас переходим на качественно другой уровень — нами заинтересовался Союз русских байеров, появились серьёзные запросы, появляются хорошие партнёры в ретейле.

— Не посещают ли вас мысли о том, чтобы переехать в мегаполис?

— Я — патриот Перми и России, считаю, что есть все возможности хорошо развиваться здесь — финансовые, производственные, интеллектуальные. Просто нужно шаг за шагом двигаться к суперцели. Наш продукт конкурентоспособен и в Перми, и в России, и в Европе. Сейчас у нас есть партнёры, которые уже получают некоторую отдачу от сотрудничества, а затем будут получать дивиденды в полной мере.

— Вы склонны поддержать сетования местного модного сообщества на недостаток правительственной поддержки?

— Нет. У каждого дизайнера свой путь развития — область его ответственности, сфера приложения его усилий. Для меня большая честь и ответственность представлять наш родной край на международном уровне!

**RASENA**

Rasena Concept Store  
ул. Советская, 3  
тел. 8-912-888-18-95