

## Błyskotliwy biznes



Autor: arch. prywatne

Piękna, oryginalna, ręcznie robiona, jednym słowem wyjątkowa – taka jest biżuteria z mazowieckich pracowni. Czy da się z tego biznesu utrzymać?

**Katarzyna Milewska-Świeżak**, właścicielka firmy **KMŚ Hand Made**, już od 10 lat projektuje i tworzy w swojej pracowni w podwarszawskim Legionowie **autorskie broszki, kotyliony, breloczki**. Te niebanalne ozdoby są wykonane z niezwykłą starannością, w pojedynczych egzemplarzach i limitowanych edycjach.

– Na początku robiłam je dla siebie, rodziny i bliskich. Nie bardzo czułam się na siłach, by je sprzedawać. Ale kiedy znajoma zobaczyła u mnie jedną z broszek i dowiedziała się, że sama ją zrobiłam, namówiła mnie bym „wysła” z nimi do ludzi. Jej pozytywna reakcja i ta rozmowa ośmieliły mnie, by rozpocząć działalność – mówi artystka.

Dziś wystawia swoje wyroby **na targach, kiermaszach** oraz sprzedaje biżuterię i dodatki modowe poprzez **media społecznościowe**.

Jej zainteresowanie biżuterią zaczęło się w dzieciństwie.

– Może dlatego, że wywodzę się z rodziny rzemieślników. Moja babcia, ciocie i tata byli szewcami. Byłam świadkiem twórczego projektowania nowych modeli butów. Dlatego zapewne poszłam do Liceum Rzemiosł Artystycznych o kierunku grawer-jubiler. Ukończyłam też Studium Sztuki w Warszawie na kierunku artysta plastyk kreator przestrzeni. Poza tym uwielbiam piękne rzeczy – mówi pani Katarzyna.

**Ewa Szepietowska**, właścicielka „**Kamyka i Spółki**”, przygodę z robieniem biżuterii zaczęła całkiem przypadkowo. Firmę założyła blisko 2,5 roku temu.

– Kiedy na świecie pojawił się mój synek, macierzyństwo pochłonęło mnie zdecydowanie w 100%. Po jakimś czasie zaczęło mi jednak brakować „odskoczni”, czasu tylko dla siebie, czegoś, co dałoby mi wytchnienie od codziennych spraw, zrelaksowało mnie. I tak zrodził się w mojej głowie pomysł na tworzenie biżuterii. Chciałam tworzyć minimalistyczną biżuterię, w której główną rolę będą odgrywały kamienie naturalne – wspomina.

Stąd też właśnie nazwa firmy: kamyk nawiązuje do kamieni naturalnych, a spółka to subtelne dodatki, które im towarzyszą.

- Na początku bardzo nieśmiało podeszłam do tematu – przyznaje pani Ewa. – Ale zainteresowanie, które wzbudziły moje prace, zmotywowało mnie do dalszego działania. Dlatego chwilę później zainwestowałam w sklep internetowy oraz w rozwój mojej marki – podkreśla.

Wszystkie modele biżuterii **zaprojektowała sama lub we współpracy z klientkami** w ramach zamówień indywidualnych.

## Van Gogh i Frida

Jedyne w swoim rodzaju ozdoby tworzy też pani Katarzyna. Na brak nabywców nie narzeka.

- Do niedawna odbiorcami moich prac były głównie kobiety. Od 2 lat tworzę kolekcję unisex, jako ukłon w stronę panów
- wyjaśnia artystka z Legionowa.

To właśnie panowie na jednym z targów zainspirowali ją, by zaczęła robić ozdoby również dla nich.

- Dostałam od taty skrawki skóry. Stwierdziłam, że fajnie byłoby je wykorzystać i tak powstała prosta kolekcja z myślą o panach – mówi właścicielka KMS Hand Made.

Na czym polega **wyjątkowość** jej prac?

- Inspirują mnie sztuka, kino, kultura, artyści, Frida Kahlo, Vincent van Gogh, a zwłaszcza ludzie i otaczający świat. Uwielbiam patrzeć na ludzi i ich styl, ubiór i dodatki – podkreśla.

Co cechuje tworzone przez nią broszki? Przede wszystkim niepowtarzalny styl.

- Zmienia się on w zależności od moich odczuć i tego, co na dany moment mnie pochłania. Broszki wyróżniają się perfekcjonizmem wykonania, unikatowymi elementami – zaznacza.

I dodaje, że każdy produkt spod jej ręki jest oryginalny, gdyż nie powiela wzorów.

- Mogą być podobne, ale nigdy identyczne. Klientki mówią, że gdy widzą u kogoś moją broszkę, od razu wiedzą, że to moje dzieło – podkreśla.

A same broszki powstają z najwyższej jakości wstążek rypсовых, wyszywanych, haftowanych, jedwabiów, haftów maszynowych, ale też zamawianych u artystów. Ponadto pani Katarzyna wykorzystuje pojedyncze **egzemplarze guzików** z antykwariatów, np. z Londynu. Produkty sprowadza także m.in. ze Szkocji, Włoch, Francji, Indii, a także od rodzimych wytwórców.

- Mam to szczęście, że moja przyjaciółka mieszka w Londynie i pomaga mi sprowadzać towar, za co jestem jej bardzo wdzięczna – mówi pani Katarzyna.

## Im mniej, tym lepiej

Z kolei biżuteria Ewy Szepietowskiej łączy w sobie **piękno kamieni naturalnych** z harmonią ukrytą w minimalistycznych dodatkach.

- Cechuje ją przede wszystkim subtelna elegancja – właśnie w tym się specjalizuję. Wizja jest taka, aby było bardzo prosto i klasycznie, ale jednocześnie oryginalnie – podkreśla właścicielka „Kamyka i Spółki”.

Czym wyróżniają się jej produkty?

- Właśnie tym minimalizmem, który uwielbiam, ogromnym sercem, które wkładam w każde realizowane przeze mnie zamówienie i dbałością o szczegóły – wymienia.

Wykorzystuje kamienie naturalne oraz elementy wykonane **ze srebra próby 925** lub **srebra próby 925 złoczonego 24-karatowym złotem**. A inspiracją do jej prac są kamienie naturalne.

– Staram się jak najlepiej uwydatnić ich magiczne piękno i oryginalność. Czasem inspiracje daje mi też sama natura, np. wiosną, kiedy wokół jest tyle różnorodnych barw, podpatruję połączenia kolorystyczne w przyrodzie, które potem staram się odwzorować w swoich pracach – wyjaśnia.

Wspomina, że wartościowy był dla niej także udział w targach świątecznych organizowanych w Elektrowni Powiśle w Warszawie.

– Było to naprawdę super doświadczenie. Mam nadzieję, że jeszcze kiedyś to powtórzę – mówi.

Jej piękną biżuterię nabywają kobiety – dla siebie lub na prezenty dla bliskich, ale też mężczyźni.

– Zwykle najwięcej zamówień od panów mam w okolicy świąt Bożego Narodzenia oraz walentynek i Dnia Kobiet – przyznaje.

Jej wyroby można kupić bezpośrednio w sklepie internetowym [www.kamykispolka.pl](http://www.kamykispolka.pl) lub poprzez portale społecznościowe czy też drogą mailową.

– Jeśli komuś podoba się dany model biżuterii, ale chciałby do niego wykorzystać np. inny kamyk, wtedy bez problemu można do mnie napisać. Takich indywidualnych zamówień i modyfikacji mam bardzo dużo – mówi.

Ceny modeli w jej sklepie internetowym wahają się od około 100 zł do około 250 zł. Zamówienia personalizowane wyceniane są indywidualnie.

## Ciężki kawałek chleba?

Czy z błyskotek można żyć? Katarzyna Milewska-Świeżak przyznaje, że większości artystek ciężko jest się utrzymać tylko i wyłącznie z rękodziela.

– Zainwestować na start w tym biznesie trzeba około 6–10 tys. zł – ocenia. – A zajęcie może być opłacalne, jeśli dotrę do klienta, który doceni i spodoba mu się moja twórczość, zadbam o jakość, oryginalność, szczegóły w wykonaniu. Ale bywają również „martwe” miesiące, kiedy niewiele udaje się sprzedać – przyznaje artystka.

Ewa Szepietowska dodaje, że to typowy biznes, który charakteryzuje się swego rodzaju zmiennością.

– Przykładowo, w okresie świąt Bożego Narodzenia liczba zamówień jest zdecydowanie najwyższa. Na szczęście biżuteria to zawsze dobry pomysł na prezent dla siebie czy bliskich – mówi pani Ewa.

Podkreśla, że w jej przypadku nie ma bardzo słabych **okresów sprzedażowych**.

– Także finansowo, przy odpowiednim wkładzie pracy, jest to opłacalny biznes. Jak pewnie w większości usług, sprawdza się zasada: ile włożysz, tyle wyjmiesz.

Wartością dodaną jest **niezależność**.

– Dla mnie jednak najważniejszą „opłacalnością” w tym wszystkim jest to, że dzięki własnemu biznesowi jestem sama panią swojego czasu. Mam czas dla mojej rodziny, dla siebie. Na co dzień sporo pracuję, ale kiedy potrzebuję, po prostu biorę sobie dzień wolny – zaznacza.

Pani Ewa większość rzeczy robi sama, co na start dało jej spore oszczędności, np. sklep internetowy stworzyła samodzielnie na podstawie **tutoriali** na YouTube i **wsparcia na forach internetowych**.

– Na pewno trzeba na początku zrobić sobie przynajmniej niewielkie zapasy materiałów, bo bez tego ani rusz. Do tego

dochodzą koszty początkowe, np. domeny internetowej i hostingu, kasy fiskalnej czy obsługi księgowej – wymienia. – Uważam jednak, że najważniejsze to włożenie w swój biznes całego serca, do tego dużo pracy, motywacji i – co równie ważne – niepoddawanie się, gdy na początku pojawiają się „schody”. Z takim pozytywnym nastawieniem i wsparciem najbliższych nie może się nie udać – podsumowuje.

---

#### **Bartosz Wiśniakowski, ekonomista, radny województwa (sejmikowy klub KO)**

Działalność Katarzyny Milewskiej-Świeżak i Ewy Szepietowskiej to bardzo pouczająca odpowiedź na pytanie: jak osiągnąć sukces w small biznesie, skutecznie wykorzystując osobisty talent, wiedzę i posiadane umiejętności. Zarazem trafić do zainteresowanych odbiorców i klientów, odpowiadając na zapotrzebowanie rynkowe. To przykłady twórczej aktywności godne upowszechnienia i naśladowania. Częściej pokazujemy takich przedsiębiorczych Mazowszan, inspirując innych, by zechcieli iść w ich ślady.

[Kolorowe wstążki, pióra czy artystyczne hafty to charakterystyczne elementy biżuterii tworzonej przez Katarzynę Milewską-Świeżak.](#)



[arch. prywatne](#)

[Broszki są wykonywane ręcznie, stąd też unikatowość tej biżuterii.](#)



[arch. prywatne](#)

Ewa Szepietowska tworzy minimalistyczną biżuterię, w której pierwsze skrzypce grają kamienie naturalne połączone z subtelnymi dodatkami. Do nich to właśnie nawiązuje nazwa firmy: „Kamyk i Spółka”.



arch. UMWM

Prostota i klasyczne piękno, a jednocześnie oryginalność i elegancja – taka biżuteria sprawdzi się na każdą okazję. W jej tworzenie Ewa Szepietowska wkłada wiele serca i pracy.



arch. prywatne

Pani Ewa łączy kamienie naturalne ze srebrem próby 925 lub srebrem złożonym 24-karatowym złotem.



arch. prywatne



[arch. UMWM](#)

#### UWAGA

Informacje opublikowane przed 1 stycznia 2021 r. dostępne są na stronie [archiwum.mazovia.pl](#)