



Alina Bražnikovienė. Asmeninio albumo nuotr.

Visagine gimusi ir užaugusi Alina Bražnikovienė (36) kurti papuošalus pradėjo naktimis, pajutusi, kad tiesiog miegoti jai yra nuobodu. Pašaukimą rankdarbiams nuo vaikystės jautusi moteris savo gaminių kainų internete neafišuoja, nes jas stebi ir konkurentai.

Dviejų vaikų mama pamena nuo vaikystės mėgusi siūti, megzti, nerti. Tai buvo nedideli lėlėms skirti rankdarbiai, stalo servetėlės, paprasti šalikėliai. „Suaugus šiam pomėgiui jau nebuvo laiko. Reikėjo mokytis, dirbti. Baigiau vadybą, dirbau statybos įmonėje vadybininke, vėliau banke „Snoras“. Po motinystės atostogų šio banko nebeliko. Be to, gimus vaikams, kažkas pasikeitė ir mano viduje“, – pasakoja A. Bražnikovienė.

Pirmąsias sages ji ėmė kurti vakarais, kai visi šeimos nariai jau gulėdavo lovoje. Tai jai buvo tarsi naujas poilsio nuo buities darbų būdas. Be to, sako pajutusi, kad miegoti jai nedavė kūrybinis pašaukimas.

Puošdavosi pati

Pirmuosius savo papuošalus A. Bražnikovienė nešiojo pati, vėliau juos ėmė dovanoti artimiesiems, kurie sakydavo, kad jie yra gražūs ir originalūs.

Žmogus, kuris jai patarė rankdarbiais prekiauti per tinklalapį „Facebook“, buvo moters sutuoktinis, turintis prekybos internetu patirties. Iš pradžių apie šį pasiūlymą moteris galvojo skeptiškai: manė, kad neatsiras pirkėjų. Visgi padrąsinta savo šeimos narių – ne tik vyro, bet ir vaikų, mamos bei sesers, kuri yra jos darbų vertintoja ir ekspertė, – visaginietė prieš metus sukūrė puslapį „[Handmade by Sobriolina](#)“, į kurį sukėlė savo sagių, pakabukų, knygų skirtukų nuotraukų. Ispanų kalba žodis „sobrio“ reiškia „kuklus“, „lina“ – likusi Alinos vardo dalis. Moteris sako iš prigimties esanti kukli, o Ispaniją įsimylėjo viešėdama šioje šalyje.

Medžiagos brangsta

Nors visaginietės gaminiai nėra brangūs, atsižvelgiant į jų dydį, įdėtą darbą ir panaudotas medžiagas, kainuoja nuo 7-20 eurų, tačiau jų kainų jaunoji verslininkė internete neskelbia. Mat jas stebi ir konkurentės, klausinėjančios, kiek kainuoja „[Handmade by Sobriolina](#)“ papuošalai, tačiau jų neperkančios. Be to, A. Bražnikovienė pastebi, kad jos rankdarbių medžiagos pastaruoju metu ėmė brangti, todėl ir negalėtų nurodyti fiksuotų kainų. Šių gaminių siuntimas paštu, pavyzdžiui, į Vilnių, kainuoja 1,5 euro, o paštomatu – 3 eurus. Paprastai šios prekės pristatomos per porą dienų, tačiau prieš pat Kalėdas terminas gali pailgėti.

Beveik viską išleidžia

„Labai dažnai, pamačiusi nepažįstamą žmogų bet kur minioje, iš karto pradedu galvoti, kokią prie jo megztinio tinkančią sagę galėčiau padaryti, kokius jos atspalvius parinkčiau.“
A. Bražnikovienė.

Paklausta, ar pavyksta pragyventi iš savo kūrybos gaminių, moteris sako, kad kol kas tai yra daugiau pomėgis nei verslas: viską, ką uždirba, ji išleidžia reklamai puslapyje „Facebook“ ir naujoms medžiagoms pirkti. Visgi nuleisti rankų ji neketina, nes ši veikla jai teikia džiaugsmą. Ją žavi tai, kad iš paprastų medžiagų, netgi tokių kaip užtrauktukas, kuris, pasirodo, yra labai lankstus ir puošniai atrodo, galima sukurti niekur nematytas sages, pakabukus, knygų skirtukus.

„Tuo ir įdomus šis darbas, kad galima vis kažką naujo ir originalaus pagaminti. Tiesą pasakius, aš labai dažnai, pamačiusi nepažįstamą žmogų bet kur minioje, iš karto pradedu galvoti, kokią prie jo megztinio tinkančią sagę galėčiau padaryti, kokius jos atspalvius parinkčiau“, – nusišypso ji.

Perka, nes madinga

Būtent daryti tai, kas patinka, A. Bražnikovienės nuomone, yra pagrindinis šio verslo pranašumas, o trūkumas yra tai, kad papuošalai nėra pirmo būtinumo prekė ir ne visi juos nešioja. Taip pat ne visi, pavyzdžiui, sages drįsta pirkti internetu – kai kurie pirkėjai nori jas apžiūrėti gyvai, pasimatuoti, ar tiks prie drabužio, prie kurio jas segės. Visgi moteris džiaugiasi, kad sagės šiuo metu yra madingos, jas mėgsta ir jaunos, ir vyresnio amžiaus moterys, norinčios pabrėžti savo stilių mažais akcentais. Pavyzdžiui, viena jauna moteris jų užpirko visą glėbį savo draugėms užsienyje padovanoti. Tarp pirkėjų pasitaiko ir vyrų, perkančių papuošalus mylimoms moterims. Atsiranda ir perkančiųjų knygų skirtukus, tačiau jų paklausą mažina populiarėjančios skaitmeninės knygos. A. Bražnikovienė įsitikinusi, kad naujus pirkėjus Lietuvoje ir užsienyje galima pritraukti rankdarbių išskirtinumu, originalumu, kokybe bei nuolat investuojant į reklamą.

„Būtent tokio pobūdžio papuošalus mažai kas parduoda. Mugėse panašių kol kas nemačiau. Taigi belieka tik didinti žinomumą ne tik Lietuvoje, bet ir užsienyje. Nebijoti siekti savo tikslo, tobulintis ir nenuleisti rankų, jei kas nors klostosi ne taip, kaip buvo planuota“, – linki ji ne tik sau, bet ir visiems pradedantiems verslininkams.