



Justas ŠidlauskasAsmeninio albumo nuotr.

Beveik prieš metus startavęs projektas „[Dear deer](#)“, įkurtas Justo Šidlausko, pasiūlė rinkoje neįprastą sprendimą - akinių rėmelių gamybą, pasitelkiant 3D technologiją.

Idėją augino penkmetį

„Dear deer“ kuria akinių rėmelius, pasitelkdami erdvinio spausdinimo technologiją. Produktas nuo suprojektavimo iki realaus pagaminimo yra sukuriamas Lietuvoje. Anot verslo įkūrėjo, pasitelkdami šią technologiją, jie gali pagaminti tokius rėmelius, kurių neįmanoma sukurti naudojant įprastus gamybos metodus. Vis dėlto idėjai užaugti ir reikiamoms priemonėms atsirasti prireikė kone penkerių metų.

„Pagrindinė idėja gimė seniai, beveik prieš penkerius metus, tačiau buvome priversti laukti, kol 3D technologija evoliucionuos ir galės pasiūlyti aukštesnę spausdinimo kokybę su mažesne finansine išraiška. Sunku pasakyti, kodėl ši idėja gimė, tačiau veikiausiai pradėjome ją kurti vedami savirealizacijos poreikio, norėdami įnešti naujų vėjų į standartizuotą optikos verslą“, -

pasakoja J. Šidlauskas.

Siūlo neįprastą pirkimą

Įmonės išskirtinumas – prekybos vietos. Bendradarbiaudami su šešiais Optometrijos centrais, „Dear deer“ gali suteikti galimybę realiai apžiūrėti turimus akinių rėmelių modelius, tačiau, negana to, vartotojai gali pasimatuoti ir išsirinkti rėmelius neišeidami iš namų.

„Mes siūlome „home try-on“ paslaugą: vartotojams galime pristatyti akinių rėmelius į namus, kad potencialus klientas juos pasimatuotų ir priimtų galutinį sprendimą. Klientams suteikiama laisvė pasirinkti iš visų mūsų turimų produktų. Tik po sprendimo priėmimo pasirinkti rėmeliai keliauja į laboratoriją, įstatomi reikiami lęšiai ir paruošti akiniai gražinami klientui į rankas“, – teigia J. Šidlauskas.

Realių konkurentų nėra

J. Šidlauskas pasakoja, kad tiesioginių konkurentų ši inovatyvi įmonė neturi. Pagrindiniai rinkos žaidėjai – optikos prekių parduotuvės, tačiau jose dažniausiai siūloma tik standartinių prekių.

„Pagrindinis mūsų konkurencinis pranašumas – galimybė kontroliuoti visas gamybines stadijas ir taip užtikrinti aukščiausios kokybės garantiją už vidutinę arba žemą kainą“, – atskleidžia pašnekovas.

Startavo su fejerverkais

Kai „Dear deer“ prekių ženklas startavo, kaip juokauja pašnekovas, visas pasaulis šventė ir džiaugėsi jų sėkme.

„Savo veiklą pradėjome gruodžio 31 dieną, dangų nušvietė naujametiniai fejerverkai ir daugybė žmonių šventė kartu su mumis. Didžiausias mūsų iššūkis buvo apibendrinti viską, ką sukūrėme, ir tinkamai tai pristatyti vartotojams. Atrodė, kad daugybė dalykų netelpa į glaustą pristatymą“, – šypteli J. Šidlauskas.

Išbando drąsiausieji

Anot J. Šidlausko, savo klientus kol kas jis galėtų pavadinti inovatoriais, kurie pirmiausia adaptuojasi prie pateikiamų naujovių ir noriai jas išbando.

„Dabartiniu etapu mūsų klientai turi nueiti papildomą mylią, kad mus surastų ar gautų rekomendacijų bei žinotų, kas mes esame ir kaip su mumis susisiekti. Mes galime teigti, kad visi mūsų klientai yra stilingi ir jauni Lietuvos žmonės, todėl jų potencialas, tikėtina, gali pasiekti ir vieną milijoną lietuvių“, – teigia pašnekovas.

J. Šidlauskas neslepia, jog nuosavam verslui reikia ištvermės, nes kyla tam tikrų iššūkių. Pasak jo, sunkiausia buvo suprasti visus e. prekybos niuansus, apimančius daugybę skirtingų sričių.

„Suvokiame, kad patys visko atlikti nepajėgsime, tad jau ieškome partnerių, kurie turėtų daugiau praktikos ir patirties šioje srityje“, – atvirauja verslininkas.

Ambicingi metai

Kol kas startuolis finansuojamas asmeninėmis lėšomis, tačiau pašnekovas neslepia, kad 2019 m. gali tapti plėtros metais, mat ieškoma tiek investicinių galimybių, tiek geografinės zonos išplėtimo.

„Didžiausia mūsų ambicija – išsiplėsti geografiškai, kad kuo daugiau žmonių sužinotų ir panorėtų išbandyti mūsų produktą ne tik Lietuvoje, bet ir už Lietuvos ribų. Tikimės startuoti Latvijoje bei Estijoje, o vėliau keliauti ir į tolesnes šalis. Antrasis artėjančių metų tikslas – pasiūlyti pagal individualius užsakymus kuriamus akinius, priderinamus pagal dydį, veido formą, asmeninius pageidavimus. Jau turime keletą sėkmingų mėginimų, tačiau norime tai paversti prieinamu pasirinkimu kiekvienam, nes nė viena akinių gamybos įmonė dar nesiūlo tokios paslaugos mūsų kainos intervale“, – teigia J. Šidlauskas.