

ΔΕΟ 44-Θεωρία Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας



ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ 1

Mezoura

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΥΛΗΣ: ΒΙΚΥ ΒΑΡΔΑ Vicky.eclass4u@gmail.com

Σελίδα 1 από 6

Mezoura: Ένας next generation ράφτης που φτιάχνει το πουκάμισο στα μέτρα σου

από Γιάννης Μπελεγρίνης 27 Σεπτεμβρίου 2016.

Πίσω την ιδέα της Mezoura, υπάρχουν δύο ιδρυτές. Ο Γιάννης Στεφανίδης και ο Νίκος Πουλόπουλος. Οι δύο τους έχουν ακολουθήσει ένα διαφορετικό επιχειρηματικό μοντέλο, σε σχέση με τους περισσότερους startpers: κατάφεραν να αναπτύξουν την επιχείρησή τους, παίρνοντας μικρά ρίσκα και χωρίς να έχουν λάβει χρηματοδότηση μέχρι σήμερα. Πως μπορεί, άραγε, να γίνει αυτό; Οι ίδιοι δίνουν τις δικές τους απαντήσεις, στη συνέντευξη που παραχώρησαν στο It's Possible.

Πως ξεκίνησε η ιδέα για τη Mezoura;

Γιάννης Στεφανίδης: Πρώτα από όλα έχει να κάνει με το background μας. Ο Νίκος ήταν στον χώρο του ρούχου, δούλευε για χρόνια εκεί. Μάλιστα ο παππούς του είχε και ένα από τα πρώτα μαγαζιά στην Αθήνα. Εγώ έχω προϋπηρεσία στο κομμάτι του online μάρκετινγκ, PR και ότι αφορά στο digital.

Οπότε πίνοντας έναν καφέ στη Βουλιαγμένη, πριν από περίπου 3 χρόνια, συζητάγαμε για το πώς αναπτύσσεται ο χώρος του custom στο εξωτερικό. Κάπως έτσι σκεφτήκαμε ότι θα μπορούσαμε να δοκιμάσουμε κάτι παρόμοιο στην Ελλάδα. Είχαμε ήδη μια τεχνογνωσία, εγώ στο δικό μου χώρο και ο Νίκος στον δικό του. Αρχίσαμε λοιπόν να ψάχνουμε το θέμα καλύτερα, περίπου για 6 μήνες, συνεχίζοντας παράλληλα τις δουλειές που κάναμε μέχρι τότε.

Μετά από όλη αυτή την έρευνα και τις συζητήσεις που έγιναν, καταλήξαμε στο πως θα πραγματοποιήσουμε αυτό που είχαμε στο μυαλό μας. Αποφασίσαμε, δηλαδή, ότι θα απευθυνθούμε μόνο σε αντρικό κοινό, ότι θα ξεκινούσαμε με πουκάμισα με την προοπτική να μπορέσουμε σταδιακά να βγάλουμε κι άλλα ρούχα, πάντα custom και online, όπως το κάνουν στο εξωτερικό.

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΥΛΗΣ: ΒΙΚΥ ΒΑΡΔΑ Vicky.eclass4u@gmail.com

Σελίδα 2 από 6

Εσείς ουσιαστικά έχετε «συνδέσει» ένα παραδοσιακό επάγγελμα, με τις νέες τεχνολογίες. Είναι τελικά απαραίτητο για οποιαδήποτε επιχείρηση εν έτη 2016 να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα;

Γιάννης Στεφανίδης: Εμάς ο βασικός μας στόχος, ο οποίος ίσως επισκιάζει και το κομμάτι του παραδοσιακού και του μοντέρνου, είναι να φτιάχνουμε συνολικά το καλύτερο πουκάμισο που θα έχει φορέσει ένας πελάτης μας. Με βάση τέσσερα πράγματα: το ύφασμα, το μέγεθος να είναι ακριβώς στα μέτρα του, την εμπειρία και όλα αυτά να τα πλαισιώνει ένα λογικό κόστος.

Τραβάμε κάποια στοιχεία από τον παραδοσιακό ράφτη, τα οποία έχουν να κάνουν με τη διαπροσωπική σχέση που χτίζεται με τον πελάτη, με το πώς ο ράφτης βλέπει της ανάγκες του και δημιουργεί ένα προϊόν μόνο για αυτόν. Παράλληλα, το ενώνουμε αυτό όσο μπορούμε με την τεχνολογία. Και προσπαθούμε να το φέρουμε στο σήμερα. Δηλαδή όλη αυτή την εμπειρία που έχει κάποιος όταν πάει στον ράφτη και συζητάει μαζί του, πίνει έναν καφέ και ζητά το ρούχο που θέλει προσπαθούμε να το ενώσουμε με τις νέες τεχνολογίες.

Έχετε δει ότι αυτό δουλεύει στην πράξη;

Γιάννης Στεφανίδης: Ναι, δουλεύει. Πάμε καλά και κάθε χρόνο αναπτυσσόμαστε. Από εκεί και πέρα, εμείς ερχόμαστε και λέμε ότι -ενώ είναι μόδα η μαζική παραγωγή ρούχων και το λεγόμενο «fast fashion»- είναι τελικά καλύτερο αντί να αγοράσεις 10 ρούχα, να αγοράσεις ή 2 που θα σου κρατήσουν περισσότερο. Ρούχα δηλαδή που θα είναι καλύτερης ποιότητας, στα μέτρα σου και έχουν κατασκευαστεί με ανθρώπινες συνθήκες.

Αν κάποιος θέλει να αγοράσει ένα πουκάμισο από τη Mezoura, τι ακριβώς πρέπει να κάνει;

Γιάννης Στεφανίδης: Υπάρχουν δύο τρόποι. Και στους δύο εφελτήριο είναι το site μας. Μπαίνεις στο site βλέπεις τα υφάσματα, πειραματίζεσαι με το customizer, φτιάχνεις ένα πουκάμισο και διαλέγεις τα χαρακτηριστικά του. Στη συνέχεια, ο πρώτος τρόπος είναι να εισάγεις τις διαστάσεις σου, έχοντας μετρήσει ένα πουκάμισο που ήδη έχεις και ταιριάζει καλά στο σώμα σου. Εμείς θα λάβουμε τις μετρήσεις που μας έχεις στείλει, και θα φτιάξουμε ένα ίδιο σε διαστάσεις. Ο δεύτερος τρόπος και πιο διαδεδομένος, είναι να κλείσει κάποιος ραντεβού μέσω του site, να έρθει στο φυσικό μας χώρο στο κέντρο της Αθήνας, να δει από κοντά τα υφάσματα και τις ποιότητες, να τον μετρήσουμε, να πιούμε επίσης έναν καφέ και να γίνει η παραγγελία του.

Κατά καιρούς βλέπουμε έρευνες που λένε ότι οι Έλληνες, λόγω της κρίσης, έχουν περιορίσει τα έξοδα τους για ένδυση. Εσείς τι εικόνα έχετε;

Νίκος Πουλόπουλος: Εμείς είχαμε την τύχη ή την ατυχία να βγούμε πάνω στα capital controls. Άρα σαν επιχείρηση είναι δύσκολο να συγκρίνουμε το πριν και το μετά. Αυτό που έχω δει εγώ προσωπικά από την εμπειρία μου, είναι ότι προφανώς το μπάτζετ περιορίστηκε δραματικά. Βέβαια, αυτό που κάνουν πολλοί, είναι αντί να πάρουν 10 ρούχα, να πάρουν 2 αλλά καλύτερα ποιοτικά και να δώσουν συνολικά λιγότερα χρήματα. Θεωρώ ότι για το ποιοτικό θα αφιερώσεις ένα μέρος του μπάτζετ σου, ακόμα κι αν δεν πάρεις πολλά προϊόντα στον αριθμό.

Επίσης το αντρικό πουκάμισο είναι για αρκετούς «στολή» για τη δουλειά τους. Άρα χρειάζεται να είναι καλό και ανθεκτικό. Σε ότι αφορά τα ρούχα, είναι ένα προϊόν άμεσης ανάγκης για τον άνδρα.

Γιάννης Στεφανίδης: Λένε ότι οι Έλληνες επιχειρηματίες έχουν σκληραγωγηθεί λόγω της κρίσης, και μπορούν να τα καταφέρουν πλέον σε όποιο περιβάλλον κι αν τους βάλεις. Έχουμε μάθει να περιορίζουμε τα επιχειρηματικά έξοδα μας, και μπορούμε να τα καταφέρουμε ακόμα και με ελάχιστο μπάτζετ.

Θεωρείτε ότι όποιοι καταφέρουν να αντέξουν μέσα σε αυτή τη δύσκολη περίοδο, μετά θα είναι καλύτερα τα δεδομένα για αυτούς;

Νίκος Πουλόπουλος: Αυτοί που προσφέρουν καλά προϊόντα και υπηρεσίες, αυτή τη στιγμή αντέχουν. Θεωρώ ότι τώρα είναι η καλύτερη για να δεις «πως πας». Άρα όποιος αντέχει μέσα σε αυτές τις δύσκολες συνθήκες, σημαίνει ότι έχει τις βάσεις για να τα πάει ακόμα καλύτερα μετά.

Σε παλαιότερη συνέντευξη σας, έχετε πει ότι τα πουκάμισα σας ράβονται στην Αθήνα, σε οικογενειακές βιοτεχνίες. Μπορούν δηλαδή γύρω από τη Mezoura να βοηθηθούν κι άλλες ελληνικές επιχειρήσεις;

Γιάννης Στεφανίδης: Απασχολούμε άμεσα 5 με 7 ανθρώπους, οι οποίοι δουλεύουν κατά βάση με εμάς. Οι περισσότερες ελληνικές και ξένες επιχειρήσεις ένδυσης έφυγαν από την Ελλάδα εδώ και περίπου 15 χρόνια, και πήγαν κυρίως προς ασιατικές χώρες. Γιατί προφανώς εκεί είναι πιο φθηνή η παραγωγή. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα οι περισσότερες ελληνικές βιοτεχνίες να κλείσουν. Στη βόρεια Ελλάδα υπήρχε και υπάρχει παραγωγή. Εμείς αποφασίσαμε από την αρχή, εφόσον δημιουργήσαμε κάτι στην Ελλάδα, να τονώσουμε παράλληλα και την ελληνική οικονομία.

Φυσικά, αυτό μας βολεύει πολύ καλά και επιχειρηματικά. Επειδή προϊόντα μας είναι custom, είναι πολύ πιο εύκολο η παραγγελία να φτάσει στην παραγωγή ή να γίνουν διορθώσεις. Και αναπτύσσουμε άμεσες σχέσεις με αυτούς που κατασκευάζουν τα ρούχα. Είναι win-win για όλους.

Εσείς ξεκινήσατε την επιχειρηματική σας προσπάθεια μέσα σε ένα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον. Και μάλιστα χωρίς κάποια εξωτερική χρηματοδότηση. Με αυτά τα δεδομένα, τι περιθώρια υπάρχουν για να αναπτυχθεί μια startup στην Ελλάδα;

Γιάννης Στεφανίδης: Καταρχήν, οι περισσότεροι χρηματοδότες σου λένε ότι για να πάρεις χρηματοδότηση πρέπει να έχει φτάσει ως ένα σημείο την επιχείρησή σου και να έχεις κάνει κάποιο τζίρο. Δεν είναι τόσο απλό να φτιάξεις μια εταιρία και να πάρεις χρηματοδότηση.

Εμείς ξεκινήσαμε με τη λογική ότι δεν θέλουμε να δημιουργήσουμε μια κλασσική startup. Με την έννοια της χρηματοδότησης και της απότομα μεγάλης ανάπτυξης. Να γίνει δηλαδή ο «τεστ», να μπει μια χρηματοδότηση και μετά να το πουλήσουμε ή να το κλείσουμε αν δεν πάει καλά.

Θέλαμε να φτιάξουμε κάτι το οποίο να μας φέρνει ένα κέρδος για να ζούμε άνετα και να πορευτούμε έτσι. Είναι λίγο διαφορετική η λογική μας, από αυτή των περισσότερων startupers.

Στην πορεία και στην εξέλιξη μιας επιχείρησης, έχει και θετικά το ότι δεν υπάρχει κάποιος χρηματοδότης πάνω από εσάς;

Γιάννης Στεφανίδης: Σίγουρα έχει και θετικά. Καταρχήν ένας χρηματοδότης δεν θα έμπαινε καν στη διαδικασία να ασχοληθεί με την επιχείρησή μας με τους ρυθμούς ανάπτυξης που έχουμε και θέλουμε να έχουμε. Εμείς δεν λέμε ότι «ωραία, δουλεύει η Mezouga με 100 πελάτες, πάμε να τους κάνουμε 1.000 μέσα σε 5 μήνες». Το πηγαίνουμε πιο σταδιακά, έτσι ώστε να μη χάσουμε το πραγματικό value που δίνουμε στον πελάτη. Ξέρετε, η μισή εταιρία μας έχει να κάνει με το ρούχο, αλλά η άλλη μισή έχει να κάνει με την εμπειρία που προσφέρουμε στον πελάτη. Αυτό για να το κρατήσεις, θέλει ένα σταδιακό μοντέλο ανάπτυξης. Έχουμε αποφασίσει να παίρνουμε ρίσκα, όμως πιο μικρά και ελεγχόμενα. Και πιστεύουμε ότι αυτή η λογική θα αποδώσει μακροπρόθεσμα. Χτίζουμε για το μέλλον. Και ότι κέρδη βγάζουμε τα επενδύουμε πάλι σταδιακά.

Αν μπορούσατε να γυρίσετε το χρόνο πίσω, θα κάνατε κάτι διαφορετικά σε αυτή σας την προσπάθεια;

Γιάννης Στεφανίδης: Τίποτα δεν θα κάναμε διαφορετικά. Το έχουμε συζητήσει μεταξύ μας. Διότι ότι έχουμε κάνει μέχρι τώρα, το πράξαμε μετά από πολύ μεγάλη σκέψη, που ουσιαστικά ήταν ελεγχόμενο. Είναι αυτό που λένε, ότι η επιτυχία είναι το αποτέλεσμα πολλών μικρών σωστών

αποφάσεων, στη κατάλληλη στιγμή. Δεν πήραμε ποτέ, δηλαδή, κάποιο τεράστιο ρίσκο. Παίρναμε μικρές αποφάσεις και σταδιακά τις υλοποιούσαμε. Υπήρχαν και πράγματα που κάναμε και δεν πήγαν πολύ καλά. Αλλά δεν μας στοίχησαν γιατί ήταν ελεγχόμενο το ρίσκο. Μάθαμε μέσα από αυτά τα λάθη και δεν χάσαμε πολλά χρήματα.

Ποια είναι τα σχέδια σας, αναφορικά με την Mezouga, για το προσεχές μέλλον; Γιάννης Στεφανίδης: Οι βασικοί μας στόχοι είναι δύο. Ο πρώτος είναι σύντομα να λανσάρουμε τα κοστούμια, με τον ίδιο τρόπο που δουλεύουμε και στο πουκάμισο. Και πάλι θέλουμε να κυμαίνεται σε ένα λογικό πλαίσιο τιμής. Δεύτερος στόχος, είναι σε βάθος χρόνου να ανοίξουμε άλλον ένα χώρο στη βόρεια Ελλάδα έτσι ώστε να μπορέσουμε να εξυπηρετήσουμε και πελάτες εκεί. Και επίσης μαζί με όλα αυτά, θέλουμε να αναπτύξουμε περισσότερο τον τρόπο με τον οποίο κάνουμε την παραγωγή μας. Ήδη χρησιμοποιούμε την τελευταία λέξη της τεχνολογίας. Θέλουμε να φτιάξουμε σιγά-σιγά κάποια βιοτεχνία και να βελτιώσουμε μερικά πράγματα στην εσωτερική μας λειτουργία. Όλα αυτά όμως, θα γίνουν σταδιακά.