

RESTAURAR UN MUEBLE VIEJO NO ES LO MISMO QUE TRANSFORMARLO, DE MANERA INESPERADA, SACANDO PROVECHO DE SU ORIGEN. ASÍ FUE COMO ERIKA ENCONTRÓ UNA FORMA PERSONAL DE CONVERTIR EL RECICLAJE EN OBRAS DE ARTE.

ERIKA WINTERS DESIGN

Reinterpreta el alma de tus muebles

Una vitrina de árboles con espuma fosforescente fue el primer contacto con Erika, y es un hecho que sabe cómo llamar la atención hacia su trabajo. Estudió diseño de interiores y hoy está segura de que su vocación es recoger muebles, incluso de la calle, para que fluya su personalidad a través de ellos y rediseñarlos. Desde niña imaginaba historias a partir de muebles de décadas pasadas, sólidos y enormes, que narraban la identidad de su familia. ERES platicó con ella sobre cómo llegó a crear su propio sello.

ERES: ¿Cómo surgió el concepto de Erika Winters Design?

ERIKA: Empecé a recoger muebles para arreglarlos por el simple gusto de expresarme, al mismo tiempo pensé cómo vivir de eso que tanto me gustaba hacer. Seguí mi intuición y comencé a observar, a saber ver lo que estaba pasando en ese momento con los muebles, y me di cuenta de que en Europa existe una cultura de retomar antigüedades o que un anticuario lo restaure para venderlo, sin embargo esto nada tenía que ver con mi propuesta, en la que reinterpreto un mueble para hacerlo contemporáneo.

E: ¿Cómo detectaste tu público?

E: Por mi experiencia, me di cuenta de que debía atacar el mercado gay extranjero, porque tienen una necesidad de identificarse con lo femenino, son más sensibles y tienen el poder adquisitivo para comprar una pieza con historia, trabajo y reinterpretación. Los gays europeos valoran la historia y entienden mi trabajo, basta decir que mi primer cliente fue un francés. Después el abanico se fue ampliando hacia inmigrantes españoles, argentinos y brasileños en el DF. Contraté a un diseñador gráfico y después de mucho platicar, diseñó mi imagen y mi página de internet porque desde hace ocho años me di cuenta de su alcance a nivel mundial, además de que esta ciudad es muy complicada y a través de la web no desperdicias el tiempo de tus clientes.

Foto: Cortesía

“FUI A COMPRARLE MUEBLES A UNA CLIENTA Y VI ESTA SILLA EN UN RINCÓN A PUNTO DE IRSE A LA BASURA. EN MI MENTE LA IMAGINÉ CROMADA DE INMEDIATO, Y SE CONVIRTIÓ EN UN ÍCONO DE MI TRABAJO. NO ENTIENDO LA ACCIÓN DE TIRAR, Y POTENCIALIZO LO QUE PARA MUCHOS YA NO SIRVE”.



“El abuelo es mi ebanista y Eladio es un tapicero extraordinario. Cuando armé mi equipo pude bajar mis costos”.



“Me di cuenta de que debía tener una estrategia de marketing muy estructurada, así que formé mi imagen para definir qué quiero que el cliente perciba de mí. Desde hace dos años vendo por internet, y me da mucho gusto que a pesar de vivir en un país tan difícil lo pude lograr”.

Regalar para fluir

La idea de lo que significa un regalo es básico para Erika. Tiene que ver con conocer realmente al destinatario, y no que éste te diga lo que quiere. Es complacer a través de un presente, porque como conoces a esa persona quieres buscarle algo especial. De esta misma manera Erika fluye en su trabajo, pues aunque hay un intercambio monetario, le dedica mucho tiempo a cada cliente para conocerlo y reinterpretar sus apegos materiales. A veces se siente como una psicóloga que trabaja para un hospital de muebles, incluso tiene una camioneta para rescatar de la calle a todo tipo de “huérfanos”, como lo fue un sillón de tres plazas.



Tips de experta

- Tienes que hacerte de un equipo y tratarlos como personas, no verlos con un símbolo de pesos en la cara.
- Si logras que un cliente se identifique con tu propuesta, puedes terminar decorando toda su casa y asesorándolo en sus compras.
- Reutilizar puede ser una gran fuente de inspiración, como todo lo que compone su línea Puzzle, en la que usó retazos y sobrantes de patchwork.
- Diversifica tus productos. Erika Winters Design incluye muebles, accesorios, interiorismo y hasta decoración navideña.
- Mantener buenas relaciones públicas es importante. Erika es Vicepresidenta

de Relaciones Públicas Región Centro de SMI, Sociedad Mexicana de Interioristas, AC.

E: ¿Cómo logras vender tu creatividad?

E: Primero, te la tienes que creer y estar seguro de que tu trabajo vale y es único; debe reflejar lo que tú eres. Lo que ves en mi página soy yo, no hay otra igual. Cuando te plantas frente al cliente con seguridad y ve que dominas el tema, te estás vendiendo a ti y no a un mueble o una marca.

Nuevas rutas

Su más reciente proyecto lleva el nombre de Bengala, y dará mucho de que hablar, pues está fabricado con yute hindú, una fibra natural que no se encuentra en México. Ahora está lista para distribuir sus piezas en el Austin y Chicago con ayuda de la cooperativa Moodbox. Para ella, internacionalizarse siempre ha sido una prioridad, por eso acaba de viajar a Los Ángeles para sondear nuevos territorios, aparte de que la información de su página es bilingüe.

<http://coroflot.com/erwindesign>
www.erikawintersdesign.com
www.sociedadmexicanadeinterioristas.com
<http://www.facebook.com/pages/MOODBOX-DESIGN/183461494754?v=wall>

