

#GIRLBOSS



София Аморузо

ОДРИ

Как я создала миллионный бизнес,
не имея денег, офиса и высшего
образования

NEW YORK TIMES BESTSELLER

София Аморусо

**#Girlboss. Как я создала
миллионный бизнес,
не имея денег, офиса и
высшего образования**

«ЭКСМО»

2014

УДК 159.9
ББК 88.4

Аморусо С.

#Girlboss. Как я создала миллионный бизнес, не имея денег, офиса и высшего образования / С. Аморусо — «Эксмо», 2014

ISBN 978-5-699-99491-5

#GIRLBOSS – настоящая инструкция по исполнению мечты. Мечты о своем бизнесе, о грандиозных проектах, о финансовой свободе, об обретении призвания. Создательнице гиганта модной индустрии Nasty Gal, звезде Инстаграм и автору этой книги Софии Аморусо удалось построить свой бизнес без начального капитала, кредитов и высшего образования. За девять лет София прошла путь от бунтарки и воровки до одной из самых богатых женщин по версии Forbes. Перед вами коллекция лайфхаков, сдобренных неординарным личным опытом. Эта книга о том, как добиться невероятного успеха, даже если ты совершенно не умеешь играть по правилам бизнес-сообщества. Вы узнаете: как учиться не только на собственных, но и на чужих ошибках как определиться со слабостями и превратить их в проявление силы как создать свою философию и строго ей следовать когда пора уходить, а когда надо просить большего как правильно формулировать вопросы

УДК 159.9

ББК 88.4

ISBN 978-5-699-99491-5

© Аморусо С., 2014

© Эксмо, 2014

Содержание

КНИЖНАЯ ПОЛКА УСПЕШНОЙ ДЕВУШКИ	6
Хронология #GIRLBOSS	8
1. Вы хотите быть #GIRLBOSS?	11
#Girlboss и феминизм	13
Теория красной нитки	14
2. Как я стала #GIRLBOSS	15
Ты не можешь быть с нами: свора на eBay	24
А вот и я: сага о шикарном фиолетовом платье	25
Больше никаких аукционов	26
«Проблема золотого миллиарда»	29
3. Плохая работа спасла мою жизнь	32
Приключения в царстве рабочего промискуитета	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

София Аморусо

#Girlboss: как я создала миллионный бизнес, не имея денег, офиса и высшего образования

Моим покупателям. Тем, без кого я бы никогда не стала #Girlboss

Порой, чтобы решиться на смелый шаг – открыть свое дело, поменять место работы, начать большой проект, нам требуется вдохновляющий пример.

Книги серии Wonderclub рассказывают о женщинах, которые дерзнули и добились успеха. Их победы заражают азартом, советы – позволяют избежать неприятных ошибок, опыт – помогает поверить в себя. Wonder Club будет полезен всем, кто надеется достичь большего.

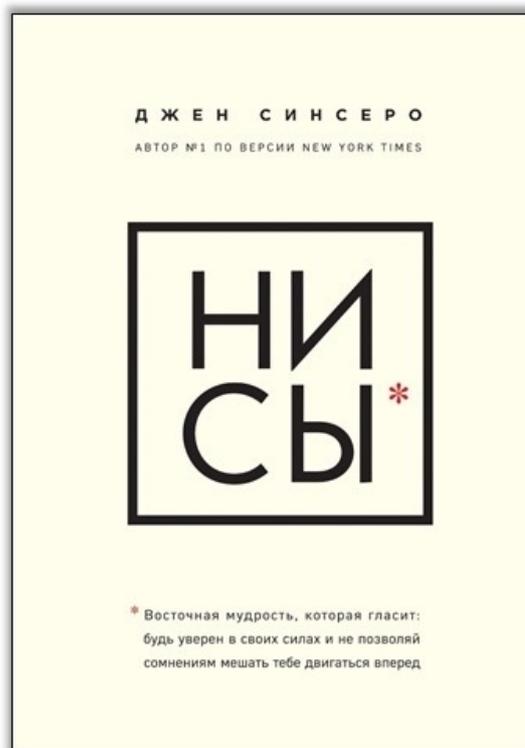
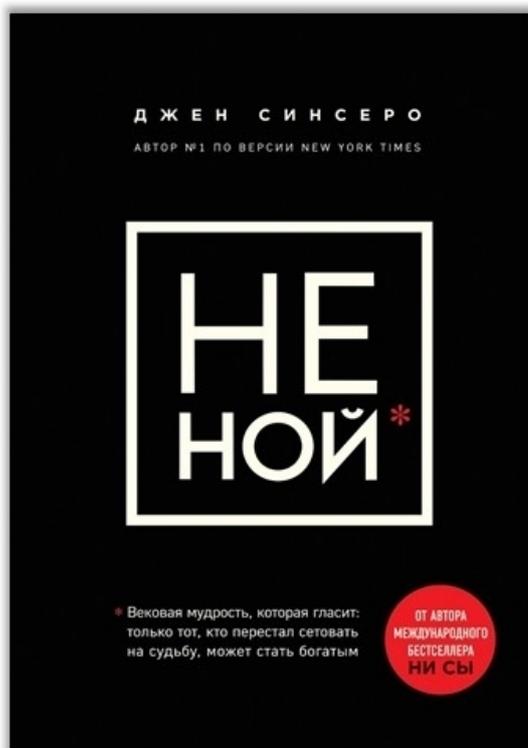
Sophia Amoruso
GIRLBOSS

Copyright © 2014 by Sophia Amoruso All rights throughout the world are reserved to Proprietor

© Гардт А. Н., перевод на русский язык, 2018
© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2018



КНИЖНАЯ ПОЛКА УСПЕШНОЙ ДЕВУШКИ



НЕ НОЙ. Только тот, кто перестал сетовать на судьбу, может стать богатым

В книге Джен Синсеро проводит для читателей ментальный мастер-класс по улучшению финансового положения. Она помогает выявить скрытые убеждения и страхи, которые мешают увеличить свой доход, и предлагает серию несложных упражнений. Книга заставляет смеяться до слез, вызывает прилив вдохновения и придает сил для глобальных изменений в своей жизни. Она не только снимает психологические блоки на пути к достойному доходу, но и отвешивает энергетический пинок, который придает сил для достижения самых смелых целей.

НИ СЫ. Восточная мудрость, которая гласит: будь уверен в своих силах и не позволяй сомнениям мешать тебе двигаться вперед

Эта дерзкая и невероятно искренняя книга Джен Синсеро заставляет проснуться, засунуть свои страхи куда подальше и начать действовать. В ней вы найдёте сразу 25 подходов, которые дают реальный результат. Испытайте на себе систему полного преобразования жизни.

Girl Code. Как разгадать код успеха в личной жизни, дружбе и бизнесе

Эта книга рассказывает о главных принципах успеха девушек-миллениалов. Кара Лейба объясняет, как создать свой бизнес или построить карьеру, оставаясь при этом любимой, счастливой и окруженный преданными друзьями. Автор проповедует принципы глэм-саморазвития – саморазвития, которое подразумевает не только прокачку своих деловых и личностных качеств, но и умение жить комфортной жизнью в окружении красивых вещей и приятных людей.

100 величайших хулиганок в истории. Женщины, которых должен знать каждый

Перед вами книга о 100 самых бесстрашных и гениальных женщинах в истории – хулиганках, изменивших мир! Кто такая «хулиганка»? Это женщина, которая пошла наперекор судьбе, повела себя не так, как ждали окружающие, которая что-то изобрела, повела армию в бой и не смирилась со своим положением в обществе! Узнайте о судьбе невероятных женщинах, сломавших стереотипы и сумевших изменить мир.

Хронология #GIRLBOSS

*Я плохой, и это хорошо. Я никогда не буду хорошим, и это неплохо.
Я хочу оставаться собой.
– Ральф*

1984: Мое появление на свет происходит в Сан-Диего и приходится на Страстную пятницу 20 апреля¹. Пока вы не решили, что это какой-то знак, знайте: я бываю под кайфом только от соревновательного процесса.

1989: Я размазываю экскременты по стенам детского сада. Возможно, это моя первая попытка быть художником.

1993: Учительница четвертого класса думает, что со мной что-то не так: синдром дефицита внимания или даже синдром Туретта.

1994: Мой отец берет меня в Walmart². Там я спрашиваю продавца, есть ли у них куклы Рен и Стимпи, которые «пускают газы». Это доказывает, что у меня отличный словарный запас и немного извращенное чувство юмора.

1997: Я впервые влюбляюсь в винтажную вещь. Это пара оранжевых, как хурма, штанов в стиле «Диско». Я тайно переодеваюсь в них, когда иду кататься на роликах.

1999: Я получаю свою первую работу в Subway. У меня начинается обсессивно-компульсивное расстройство по поводу их самого крутого сэндвича, BLT.

2000: Я ненавижу старшую школу. Меня посылают к психиатру, который ставит мне депрессию и синдром дефицита внимания. Я пробую белые таблетки. Потом голубые. Решаю, что, если полюбить старшую школу можно только так, пошло оно все к черту. Таблетки я выбрасываю и решаю обучаться на дому.

2001: Мои родители разводятся. Я не истерю по этому поводу и решаю воспользоваться возможностью, чтобы жить самостоятельно. Нахожу квартиру в центре Сакраменто, там обитает куча дядек-музыкантов. Роль моей комнаты исполняет кладовка под лестницей, и я плачу за нее шестьдесят долларов в месяц.

2002: Я катаюсь туда-сюда по Западному побережью и наконец оседаю на Северо-Западе. Бродяжничаю и питаюсь из мусорок (никогда не выкидывайте бейгл, пока не попробовали). Еще я ворую. По мелочи.

2002: Я продаю первую в жизни вещь в Интернете. Это украденная книжка.

2003: Меня задерживают за воровство. Я быстро перестаю этим заниматься.

¹ 4/20 – знаковое число в культуре курильщиков марихуаны, приглашение покурить. Совпадает с 20 апреля в американской традиции записи дат.

² Сеть недорогих супермаркетов.

2005: Я ухожу от бойфренда и переезжаю из Портленда в Сан-Франциско, где меня увольняют из обувного бутика.

2006: У меня грыжа, а это значит, что мне нужно обзавестись работой и медицинской страховкой. Я начинаю проверять документы в лобби художественной школы. У меня куча свободного времени, поэтому я дурачусь в Интернете и открываю онлайн-магазин на сайте eBay. Он называется Nasty Gal Vintage.

2014: Я – президент бизнеса, который оценивается в сто миллионов долларов. У меня офис в Лос-Анджелесе размером в пять тысяч квадратных метров, дистрибуционный центр в Кентукки, а еще триста пятьдесят работников.

(Звук кончившейся пленки.)

Конечно, здесь опущены некоторые детали, но расскажи я все во введении, вам бы не пришлось в голову читать книгу, а я хочу, чтобы вы ее осилили. Это правда: за восемь лет я прошла путь от нищей анархистки, отрицающей общество потребления, до бизнесвумен, которая зарабатывает миллионы и чувствует себя в офисе как в своей тарелке. Я не собираюсь становиться для вас ролевой моделью, но мне хотелось бы поделиться кое-какими событиями из своей жизни и уроками, которые я из них извлекла.

Это не манифест феминистки и не мемуары.

За семь лет с помощью своей компании я одела огромное количество людей. Было бы здорово, найди вы с помощью этой книги свое место в мире. Действительно крутое место.

Эта книга расскажет вам, как учиться не только на собственных, но и на чужих ошибках (например, моих).

Она посоветует, когда пора уходить, а когда надо просить большего.

Она покажет, как правильно формулировать вопросы. Убедит вас в том, что не все является тем, чем кажется. Объяснит, когда стоит играть по правилам, а когда нужно их переписать.

Она поможет определиться со слабостями и превратить их в проявление силы. Она докажет, что в жизни всегда есть место иронии. Например, я начинала онлайн-бизнес, чтобы работать из дома в гордом одиночестве. Сегодня я говорю за день с большим количеством людей, чем раньше за месяц. Но я не жалею.

Эта книга не научит вас, как быстро разбогатеть, вломиться в индустрию моды и начать свой бизнес. Я не хочу долго рассуждать о том, что уже сделала, потому что мне еще нужно многое успеть.

#ГЕРЛБОСС не научит вас одеваться (такая книга пока только в проекте). Но раз уж вы все равно это читаете, у меня есть три совета:

1. Не взрослейте.
2. Не становитесь занудой.
3. Никогда не позволяйте вашему парню испортить себе настроение.

О'кей? Круто. Тогда вперед.

#ГЕРЛБОСС на века!

#GIRLBOSS

знает,
когда
наносить
удары,
а когда
терпеть
их



1. Вы хотите быть #GIRLBOSS?

Жизнь коротка, не ленитесь.

– Я

Итак, вы хотите быть #ГЕРЛБОСС? Скажу вам две вещи. Во-первых, это отлично! Вы уже сделали шаг к прекрасной жизни, потому что пожелали ее. А во-вторых, просто не будет. Легко – только захотеть.

Смотрите, #ГЕРЛБОСС – непростая затея. Сначала до этого поста надо добраться. Потом удержаться на нем. И то и другое требует много сил. Однако волков бояться – в лес не ходить. Я вот не опасуюсь приложить немного усилий. Думаю, что вы тоже не опасаетесь. А если да, то к последней странице, уверена, вы будете кричать: «Где же работа?! Я хочу работать, и прямо сейчас!»

#GIRLBOSS:

вы знаете, куда движетесь,
но любите веселиться по дороге.

#ГЕРЛБОСС всегда контролирует свою жизнь. Она получает то, что хочет, потому что работает на это. Если вы #ГЕРЛБОСС, вы берете на себя ответственность и начинаете управлять.

Вы боец: вы знаете, когда наносить удары, а когда терпеть их. Иногда вы нарушаете правила, иногда вы им следуете, но условия всегда ваши. Вы знаете, куда движетесь, но любите веселиться по дороге. Вы больше цените честность, чем совершенство. Вы задаете вопросы. Вы относитесь к жизни серьезно, но не прочь посмеяться над собой. Вы захватите мир и измените его к лучшему в процессе. Вы круты.

Почему вы должны слушать меня?

Женщины – природные революционеры и анархисты.

– Ким Гордон

Если бы у #ГЕРЛБОСС был свой Кодекс (его, впрочем, нет), мы бы ставили под сомнение абсолютно все. Включая мои слова. Именно так мы и подойдем к этой книге.

Я — основатель, президент и креативный директор компании Nasty Gal³.

Я построила этот бизнес сама всего лишь за семь лет, и мне даже тридцати не исполнилось.

#GIRLBOSS:

я не хочу, чтобы вы стремились быть
на кого-то похожими. Это может
серьезно вас застопорить.

Я не из богатой семьи, я не заканчивала престижный университет, а еще у меня не было под рукой взрослых советчиков. Я разбиралась сама.

³ Бизнес по продаже модной и винтажной одежды.

Nasty Gal часто попадает в прессу, и очень часто ее преподносят как сказку и воплощение мечты любой девчонки. Наивный синий чулок из грязи – в князи? Есть. Принц на белом коне? Если речь о моем инвесторе Дэнни Раймере из Index Ventures, тогда есть. Много туфель? Тоже есть.

Любые отзывы – это хорошо. Но я не люблю, когда в журналах пишут, будто все это случилось *со мной* и в мгновение ока. Мне часто везло. Но я хочу подчеркнуть, что на моем пути не было случайностей. Я годами жила с грязными ногтями (из-за всего этого винтажного хлама), с ожогами на ладонях (из-за отпаривания одежды), а еще с платочками в кармане на случай, если придется плакать.

Не так давно один человек сказал мне, что я обязана раскрыть потенциал Nasty Gal, потому что я – ролевая модель для всех девчонок, желающих сделать что-то хорошее со своей жизнью. Я до сих пор не знаю, что мне думать насчет всего этого, потому что я-то никогда в ролевые модели не верила. Я не хочу, чтобы меня превозносили и ставили на пьедестал. У меня слишком сильно развит дефицит внимания, чтобы на этом пьедестале удержаться. Я лучше устрою беспорядок и по ходу дела войду в историю. Я не хочу, чтобы вы стремились быть на кого-то похожими, #ГЕРЛБОСС. Это может серьезно вас застопорить. Не думайте про мою жизнь, тратьте энергию на себя. Будьте собственным божеством.

Я рассказываю вам свою историю, чтобы вы знали, что дорога к успеху узкая и не прямая. Как вы увидите, я не хватала звезд с неба, пока росла. Я бросала школу, бродяжничала, воровала, плохо училась и плохо работала. В детстве я все время попадала в неприятности. Я ударила в живот лучшую подругу за то, что она уронила мою игрушку (ну, мне было четыре). Я сделала факел из лака для волос и зажигалки на семейной встрече. Я всегда была дурным примером. Я была страдающим тинейджером. Вот сейчас я выросла и похожа на Ларри Дэвида⁴ (если бы он был наполовину греком): не могу скрывать дискомфорт, неудовлетворенность или сомнения; я всегда честна до идиотизма.

Я пыталась пойти обычным путем: нанималась на работы с почасовой оплатой, пыталась окончить общественный колледж. У меня ничего не получилось. Мне так долго говорили, что путь к успеху состоит из маленьких квестов, которые надо выполнить, начиная от получения высшего образования до работы, а я так долго заваливала их все, что иногда мне казалось, что я останусь лузером навсегда. Однако я подозревала, что способна на большее и что большее предназначено мне судьбой. Этим большим оказалась компания Nasty Gal. Но я не нашла ее. Я ее создала.

Отбросьте все то, что может вас сдерживать: любые привычки и мифы. Научитесь создавать собственные возможности. Знайте, что финишной черты не существует. Удача любит предприимчивых. Выбегайте навстречу прекрасной жизни, о которой всегда мечтали, с высоко поднятой головой. Или начинайте мечтать. И приготовьтесь к тому, что это будет очень весело.

⁴ Культовый американский актер и комик, создавший сериал «Seinfeld».

#Girlboss и феминизм

Эта книга озаглавлена #ГЕРЛБОСС.

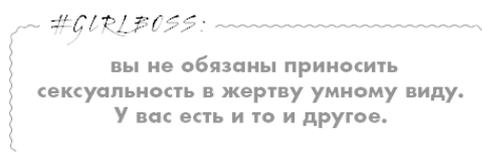
Значит ли это, что она – манифест феминисток?

Думаю, здесь придется остановиться поподробнее.

#ГЕРЛБОСС – феминистическая книжка, а Nasty Gal – феминистическая компания. Я хочу, чтобы вы все, будучи женщинами, пошли и добились того, что заслуживаете. Но я не буду называть нас «предпринимательками» и винить мужчин во всех своих неприятностях.

Никогда в жизни мне не приходила в голову идея, что я должна преодолевать тот факт, что я женщина. Моя мама выросла, готова и помогая по хозяйству. Ее братья ничего не делали. Ей кажется, что быть женщиной – это препятствие.

Я, в свою очередь, росла одна, пока мои родители работали на полную ставку. Я никогда не видела преференциализма. Я знаю, что в нашей стране поколения женщин сражались за свои права, которые я принимаю как должное, и что в других частях света подобная книга просто не появилась бы на свет. Я считаю, что уважать их труды – значит делать свое дело. Вместо того чтобы сидеть и ныть о том, что мне не все равно, я стану крутой и докажу это поступками.



Первая моя реакция почти на любую вещь в жизни – слово «нет». Чтобы насладиться чем-то, я должна начать отрицать. Можно назвать подобный подход упрямством, но я лучше сама приглашу что-то в свой мир, чем буду ждать, пока оно на меня свалится неожиданно. В семнадцать лет я выбирала небритые ноги, не носила высокие каблуки, и моя гигиена роднила меня со спившимся панком. Я носила мужские вещи из Walmart. В тех редких случаях, когда парень открывал передо мной дверь, я отказывалась входить, оскорблялась и говорила: «Большое спасибо, но я еще в состоянии это сделать сама!» Давайте признаемся, это не феминизм, это хамство.

Теперь я знаю, что такие вещи не делают женщину менее независимой. Когда я крашу глаза, я не предаю идеалы феминистской красоты, чтобы понравиться патриархальному обществу. Мне просто так нравится. И именно это – дух и философия Nasty Gal: мы хотим, чтобы вы одевались для себя и знали, что это совсем не мелочь – выбирать вещи так, чтобы они сочетались. Я хочу сказать, что вы не обязаны приносить сексуальность в жертву умному виду. У вас есть и то и другое, этого не надо стесняться.

Наступила ли сейчас новая эра феминизма, в которую можно позволить себе не говорить то, что я рассказала? Не знаю, но хотелось бы верить, что да. Не буду врать: меня оскорбляет, если меня хвалят как *женщину без высшего образования*. Однако я понимаю, что это мне помогает. Я могу появиться на встрече и вынести всем мозги своим самообразованием. Мы наряду с другими #ГЕРЛБОСС, с теми, кто читает эту книгу, добились и добьемся всего не нытьем, а битвой. Вас не начнут принимать всерьез, если вы об этом заявите. Вы должны явиться на встречу и забрать все себе. Да, пускай мир принадлежит мужчинам. Но я по-прежнему рада, что родилась женщиной.

Теория красной нитки

Я повзрослела, думая, что капитализм – настоящее мошенничество, а потом выяснила, что это – алхимия. Вы берете тяжкий труд, креативность и целеустремленность, а потом все вдруг начинает работать. И вот, когда вы понимаете эти процессы или просто узнаете их, вы видите мир в другом свете.

Как мне кажется, я всегда это умела. Мама говорит, что в пятилетнем возрасте я нашла красную нитку и бегала с ней по площадке. Другие дети спрашивали, что это, и я отвечала: «Воздушный змей». Через некоторое время нитками обзавелись все, и мы стали бегать вместе, а наши змеи парили в высоте.

Когда вы верите в себя, в вас верят другие люди.

Когда я крашу глаза, я не предаю идеалы феминистской красоты, чтобы понравиться патриархальному обществу. Мне просто так нравится.



*СКУКА

2. Как я стала #GIRLBOSS

Ранние дни: грыжа, умение торговаться и грустный кролик.

Итак, вы решили быть крутым и сделать бизнес на eBay. Для начала вам нужно решить, сколько времени в день вы можете ему отдать. Я полагаю, не стоит пока что бросать работу.



Самое начало: лобби Университета искусств, стрижка в виде НЛЮ и много Интернета.

Если я буду абсолютно честна, а именно этим я и занимаюсь, Nasty Gal появилась на свет потому, что у меня была грыжа. Я жила в Сан-Франциско, у меня не было работы, и тут я обнаружила грыжу в паху. Тогда я носила очень узкие трусы, и этот маленький бугорок было видно даже в одежде. Однажды я сбрила все волосы, за исключением волос на грыже. Мне было абсолютно наплевать. Однако, если отбросить шутки в сторону, я понимала, что грыжа требовала лечения, а чтобы его получить, мне нужна была медицинская страховка. Для этого я должна была получить работу, причем настоящую.

Я нашла должность по проверке документов в лобби Университета искусств и стала отрабатывать девяносто дней испытательного срока, в течение которого не могла воспользоваться страховкой. Вы, наверное, можете себе представить, что проверка ID не была пределом мечтаний, поэтому у меня имелась куча времени – просто чтобы торчать в Интернете. В те дни рулил MySpace, и у меня был ник WIGWAM. В какой-то момент я заметила, что у меня куча запросов от владельцев интернет-магазинов на eBay, которые явно хотели продавать мне свою винтажную одежду.

Три месяца прошли незаметно, врачи расправились с грыжей, после чего я к чертовой матери уволилась.

Во время периода реабилитации я выехала из своей квартиры и, к ужасу моей матери, провела месяц дома. У меня не было ни доходов, ни плана. Но вот времени оказалось навалом. Я вспомнила все те запросы от продавцов винтажных шмоток и подумала: «*Черт возьми, я могу это сделать!*» Я прилично фотографировала. Мои подружки были очень симпатичными и могли выступать в роли моделей. Я сама носила исключительно винтаж и знала, что почем. А еще я была самым настоящим расхитителем гробниц.

Поэтому перво-наперво я прикупила книгу «*Как продавать на eBay? Руководство для начинающих!*», из которой почерпнула, что делать. Сначала надо было выбрать имя. Многие винтажные магазины просто излучали богему; они назывались «Винтаж от леди в высокой траве» или «Винтаж от духовной сестры лунного ворона». Поэтому во мне разыгрался дух противоречия, я схватила клавиатуру и вбила «Nasty Gal»⁵ в нужную строку. Вдохновением для меня послужил любимый альбом певицы фанка великолепной Бетти Дэвис.

⁵ Дрянная девчонка.

Она, наверное, до сих пор известна только потому, что была женой Майлза Дэвиса⁶, но меня привлекли ее музыка (наверное, лучшая ритм-секция на свете), ее бесконечная сексуальность и острый язык. Она выступала в нижнем белье и чулках в сеточку. Фирменным движением она вскидывала ногу, обутую в туфлю на платформе. Черт возьми, она была настоящей #ГЕРЛБОСС. Ее песни назывались «Your Mama Wants You Back» («Мамочка хочет тебя обратно»), «Don't Call Her No Tramp» («Не зови ее шлюхой»), «They Say I'm Different» («Говорят, что я другая»). Она писала свою музыку, свои тексты, продюсировала собственные песни. Это все было неслыханно для женщины-музыканта в семидесятые. Она была просто прекрасна, но появилась слишком рано, чтобы получить настоящее признание. Я полагала, что выбираю название для магазина на eBay, но вышло так, что я вдохнула в бренд не только себя, но и эту невероятную женщину.

К тому времени, как я открыла магазин, винтаж давно стал частью моей жизни. Мне всегда нравились старые вещи и истории, которые они могли рассказать. Дедушка держал мотель в Западном Сакраменто, и отец был одним из семерых детей, помогавших ему с бизнесом. Когда я была маленькая, мы часто ездили туда в гости. Там была комната для мусора, полная чудес: я видела в ней старую доску для спиритических сеансов, футболки из семидесятых с суперкороткими рукавами и безумными принтами, тетушкину старую коллекцию монет. Дети, росшие в семидесятые и восьмидесятые, считали это хламом, но мне очень нравилось.

Я подросла и стала предпочитать ношенные вещи новым. Подобный подход изумлял мою мать. Она выдерживала бесчисленные поездки в местный торговый центр, проходившие в бесплодных попытках меня приодеть. Кончалось все тем же: я поднимала топ за 50 долларов и говорила, что он того не стоит.



Страшилище в полиэстере сидит на страшилище в полиэстере.

Если бы тогда мой бизнес уже существовал, я бы нашла кучу вещей, на которые мама могла бы потратиться, но молл был ужасающе скучным. Витрины магазинов так и кричали

⁶ Американский трубач, джазмен.

о своей нормальности, а мысль платить деньги за то, чтобы выглядеть, как все, казалась мне верхом идиотизма.

Наконец мы достигли компромисса. Хотя мама считала секонд-хенды дурнопахнущими, она соглашалась подождать на улице, пока я закупалась внутри. Однако она не всегда одобряла мой выбор. Я помню, какое унижение почувствовала, когда она потребовала, чтобы я пошла и поменяла рубашку, прямо перед моей подругой. Рубашка не была слишком вызывающей или неудачной, просто мама считала, что этот шедевр в коричневый «огурец» уродлив.

К тому времени, как мне исполнилось двадцать, я носила исключительно винтаж. В Сан-Франциско мы с друзьями выбрали себе по десятилетию и строго придерживались его стилистических рамок. Мы слушали старую музыку, водили древние машины и одевались в подходящие вещи. Моим десятилетием были семидесятые. Я носила длинные волосы в стиле рок-н-ролл с пробором посередине, полиэстеровые брюки с высокой талией, туфли на платформе и винтажные блузки на бретелях.

Открыв магазин, я подняла свою бережливость на новый уровень. На сайте Craigslist ⁷ я нашла театральную компанию, которая была на грани закрытия, и выторговала целый грузовик винтажной одежды. Я добавила несколько собственных вещей – вроде плащей из шерсти и платьев Gunne Sax, – и у меня появился ассортимент. Я сходила в хозяйственный, купила контейнеры, булавки, отпариватель для одежды и вешалку, после чего стала работать над одним из своих первых аукционов. Я подключила к делу маму, и мы сделали примитивный конвейер. Я называла объемы, она записывала их на маленьком кусочке бумаги и прикрепляла к нужной вещи.

Моей первой моделью стала Эмили, сногшибательная подружка моего приятеля. Она была покрыта татуировками, ее длинные волосы завивались в очаровательные локоны. Это был необычный, но отличный выбор. Я отсняла десяток приобретенных вещей, прикрепила описание, размеры и другую информацию и стала ждать окончания своих десятидневных аукционов, отвечая на очень интересные вопросы моих первых покупателей. С каждой неделей я становилась быстрее, умнее и лучше понимала, чего хотят женщины. Если вещь продавалась, это было здорово. Если нет – я не прикасалась к подобным моделям и трехметровой палкой. Удивительно, но симпатичные девчонки не хотели носить «коврики для пыли» и свитшоты. Это оказалось очень увлекательно. Я – адреналиновый наркоман, и мне жутко нравилось смотреть, как оживают мои аукционы.

Я подключила Craigslist для поиска домашних распродаж, а потом сделала карту, начав с того места, где, как мне казалось, живут дольше всего. Я приходила в шесть утра, стояла в очереди с людьми, которые были меня старше минимум на двадцать лет. Когда двери распахивались, все начинали ссориться из-за ковриков, а я бежала в кладовку, чтобы найти винтажные пальто, мини-платья субкультуры модов, диско-наряды Halstonera, а еще комбинезоны в стиле «Golden Girls». Я набирала вещи, торговалась, платила и уходила. В магазинах секонд-хенд я ждала, пока работники привезут тележку, полную новых вещей, наберут их в руки, чтобы развесить... в этот момент я срывалась с места, чтобы проверить, что меня ждет. Однажды я нашла два пиджака Chanel в одной корзине. Мимо, мимо, мимо – *пиджак Chanel* — мимо, мимо, мимо – *еще один!* Я заплатила по восемь долларов за каждый. Потом выставила на аукцион, указав в качестве начальной ставки 9,99 доллара. Каждый продан за полторы тысячи. Я не знала, что такое «прибыль», но я знала, что наткнулась на что-то стоящее.

Оглядываясь назад, могу сказать, что, наверное, была худшим покупателем в секонд-хендах. Я хитрила и торговалась. «В этом свитере дыра, – говорила я, подбираясь к кассе. – Можно мне скидку в десять процентов?» Даже если речь шла о пятидесяти центах, дело того стоило. Каждый я пускала в дело.

⁷ Сайт, предлагающий товары и услуги.

В двадцать два года я вернулась в пригород, откуда с криками сбежала четыре года назад. Пространство в Сан-Франциско стоило дорого, поэтому я сделала магазин в Плезант-Хилле, штат Калифорния, в часе езды от моих друзей. Я жила в доме с бассейном, но без кухни. В месяц я платила 500 долларов и заполняла пространство винтажными вещами. Работала из кровати, которая тоже была окружена одеждой и упаковочными материалами. Все стояло друг на друге: коробки балансировали на тостере, находившемся на мини-холодильнике. Походило на домашнюю Дженгу⁸.

#GIRLBOSS:
многие компании тратят миллионы
на то, чтобы завоевать социальные
сети, а я придерживалась инстинктов:
относилась к покупателям
как к друзьям.

Каждый день я и мой пучок ехали в Starbucks и заказывали большой соевый латте без пены. В зависимости от погоды он был либо со льдом, либо горячим. Я пять лет обходиться без него не могла. Питалась я в местечке под названием Burger Road. Я накидывала свитер с бирочкой 4,99 доллара, забывая о том, что это странно, и ехала туда. Я никогда не задумывалась о том, что трачу сотню в месяц на Starbucks, или о том, что упускаю что-то, находясь так далеко от города. Я пристрастилась к своему бизнесу и смотрела, как он растет каждый божий день.

Если я не искала новую одежду, я оставалась дома и добавляла друзей на MySpace. Сама я носила большой пушистый банный халат, который Гэри, мой тогдашний бойфренд, прозвал грустным кроликом. Мне не нужно было хорошо одеваться или хорошо выглядеть, у меня был соответствующий образ жизни. Иногда я дополняла грустного кролика розовым полотенцем на голову. Поэтому, если вы одна из шестидесяти тысяч девушек, которых я успела тогда добавить, извините. Nasty Gal Vintage работал под началом мутанта-трудоголика, одетого как пасхальный заяц.

У меня были программы по автоматическому добавлению друзей, запрещенные на MySpace. Я смотрела на друзей модной девчонки и добавляла только женщин определенного возраста в определенных городах. За каждые новые десять друзей мне приходилось вводить капчу, доказывая, что я человек, а не компьютер-спамер. Вообще-то я была и тем и другим. Я истощала ресурсы журнала, музыканта или модницы и шла дальше. Мы с грустным кроликом были в дамках, вводя капчу и наблюдая, как растет число наших друзей. Скоро счет пошел на десятки тысяч, и я приводила людей в мой магазин на eBay. Я писала посты про каждый аукцион. В то время я еще не знала, что делаю две ключевые вещи, важные для бизнеса. Я понимала свою целевую аудиторию и имела бесплатный маркетинг.

Еще я отвечала на каждый коммент, оставленный на моей странице. Мне казалось, что это вежливо. Многие компании тратят миллионы на то, чтобы завоевать социальные сети, а я придерживалась инстинктов: относилась к покупателям как к друзьям.

⁸ Дженга (англ. Jenga) – настольная игра, придуманная в 70-х. Игроки по очереди достают блоки из основания башни и кладут их наверх, делая башню все более высокой и все менее устойчивой.





Когда моделей не устраивала оплата гамбургерами, я сама позировала для камеры.

Мне никто не выдавал золотых звездочек, но я знала, что должна добиваться лучших результатов. Какая разница, упадет ли дерево в лесу, если никто этого не услышит? Дерево все равно упадет. Если вы верите в то, что ваше дело принесет свои плоды, так оно и будет, даже если это произойдет не сразу. Вы должны придерживаться тех же стандартов работы, что и ваш друг, подруга, простой студент. Это окупится с лихвой.

Каждую неделю я проводила целый день за фотографированием на автомобильной дорожке, используя голубую дверь гаража как задник. Ночью я делала интересные сеты, проверяя, чтобы похожие вещи не оказались в продаже в одно и то же время. Таким образом мои находки не соревновались друг с другом, и я могла максимизировать потенциал каждой из них.

Моделей я находила на MySpace. Платила я им поездкой в Burger Road. Я была стилистом и фотографом, поэтому со временем выработала привычку застегивать одежду одной рукой и держать камеру другой.

Я стилизовала своих моделей как обычных девчонок, попавших на модные съемки. Одним движением руки анорак плюс-сайз становился Comme des Garçons, а лыжные штаны – Balenciaga. Силуэт всегда был для меня важнее всего. Именно это видели покупатели на eBay, пролистывая маленькие изображения и тратя на каждое долю секунды. Чем больше я смотрела на модную съемку, тем лучше понимала, что секрет успеха – в силуэте. Если он хорош, неважно, что у модели немного немодельные пропорции.

Я помню, как просматривала одежду в винтажном магазине в Сан-Франциско, и продавщица призналась мне, что находит вдохновение для своих пятничных образов на Nasty Gal Vintage. Я поняла, что совершенно ненамеренно предоставляю своим клиентам не только одежду, но и советы по стилю. Я подбирала вещь к вещи с головы до ног, от волос до туфель, а следовательно, показывала девушкам, как одеваться. И хотя вы никогда не услышите от меня совет делать что-то бесплатно, это осознание было одним из самых мощных и приятных. Я всегда знала, что Nasty Gal Vintage – не просто продажа шмоток, и наконец получила тому доказательство. Мы помогли девушкам выглядеть и чувствовать себя отлично.

В первый раз, когда я решила поиграть в стилиста и уступить место за камерой другому фотографу, я нашла друга на всю оставшуюся жизнь. Однажды я наткнулась на сайт Пола

Трапани. На тот момент он уже был успешным фотографом-фрилансером, снимающим для журналов. Я подумала, что я птица не его полета, но на сайте был указан номер, поэтому я позвонила. Он ответил, – и оказалось, что он слышал про Nasty Gal Vintage (в то время я была простой девчонкой, запертой в комнате с парой десятков безумных покупателей, и не думала, что кто-то обо мне знает). А еще он хотел работать по бартеру, используя снимки для портфолио, если я находила моделей, место и занималась стилем.

#GIRLBOSS:

секрет успеха — в силуэте.
Если он хорош, неважно,
что у модели немодельные
пропорции.

У меня были постоянные клиенты на eBay, и мои аукционы заканчивались на все более высоких ценах, однако бизнес все еще оставался маленьким. Если модели не соглашались работать за гамбургер, веселого дня и нескольких замечательных фото обычно хватало. Я наняла Лизу, красивую брюнетку среднего роста с глазами с поволокой и надутыми губками, и мы отправились в Порт-Косту.

Порт-Коста – маленький город на берегу Восточного залива. Для несведущего человека может показаться, что занят он исключительно Ангелами ада⁹. Там есть бар под названием Warehouse, в котором стоит чучело белого медведя и подают четыреста видов пива, мотель, и, пожалуй, это все. Мотель переделали из борделя, каждую комнату назвали по имени проститутки, «Берта», «Эдна» и так далее. Именно там мы и делали съемку. На заднике у нас были отличные старинные шторы в цветочек и диваны из восьмидесятых, а свет оказался просто сумасшедшим: вспышку смягчало солнце. Даже я попозировала для пары снимков, и это было очень круто.



Фото, которое сделал Пол во время нашей фотосессии в Порт-Косте в 2007 году. На фото мы с Лизой.

Многие думают, что работа из дома похожа на отпуск и получается делать все, что захочется, когда захочется. Не в моем случае. Запросы на eBay диктовали очень строгий график.

⁹ Один из самых больших в мире мотоклубов.

Мои аукционы были ограничены по времени, поэтому за пропущенный дедлайн мне грозили реальные последствия. Лучшим временем для начала работы был вечер воскресенья.

Если мой аукцион начинался позднее, покупатели, ждавшие последних находок, могли расстроиться и пойти к другим продавцам. Если я слишком затягивала с ответом на вопрос, клиент мог сделать ставку на чужой странице. Поздняя отправка проданного могла привести к негативным отзывам. Кроме того, мне приходилось тратить предшествующий съемке день на отпаривание и подготовку вещей. В противном случае я бы ничего не успевала.

После того как все было отснято, я становилась машиной. Я проводила целый день за редактурой фотографий. С Photoshop я была на «вы», поэтому просто блюрила недостатки и обрезала лишнее. Я разработала методы по повышению своей эффективности. Я загружала все фото на FTP и использовала шаблоны для моих выкладок. Мои пальцы напоминали ветер, я печатала примитивный HTML-код, изображая из себя двенадцатилетнего хакера. Сочиняя описания, я вдавалась в детали. Я включала советы по стилю на тот случай, если кто-то захочет козырек, как у Бетти Уайт, но не будет знать, с чем его носить, в отличие от рэпера MIA. Я включала все: промеры от плеча до плеча, от подмышки до подмышки, талию, бедра, длину. Я указывала каждый недостаток и всегда была честна относительно состояния вещи.

Заголовки аукционов на eBay всегда больше напоминают науку, чем искусство. Каждая моя надпись начиналась с «ВТЖ» («винтаж»), а дальнейшее было сборной солянкой из поисковых запросов и настоящих описаний. «Бейбидолл» и «Питер Пен» были на пике популярности в 2007 году, иногда проскальзывали термины «хиппи» и «бохо», а потом все это превратилось в «архитектурность кроя» и «авангард». Если честно, я ужасно рада, что забыла большую часть этих слов и систематику их употребления. В то время я ела, спала, пила и смотрела сны про поисковые запросы. Потом я вскакивала, закутанная в мокрые простыни и одеяло, и орала в пустоту: «Коктейльное платье в пайетках из 80-х!»

Я обожала отправлять вещи. У меня снова случилось обсессивно-компульсивное расстройство по поводу почты США, почти как на работе в Subway. Я была конвейером из одного человека. Корзина слева, корзина справа и все необходимое для отправки посередине на столе.

В корзине справа лежали те винтажные вещи, которые только что продались и должны были быть отправлены. Я брала предмет и рассматривала, в хорошей ли он форме. Я застегивала молнии, пуговицы и крючки, а потом складывала его и упаковывала в пакет из прозрачного пластика, который закрывала наклейкой. Я печатала чек и записку, в которой было сказано: «Спасибо за покупку в Nasty Gal Vintage! Мы будем рады, если вы полюбите вашу вещь так же сильно, как мы!» Я, конечно, при этом была одна. Потом я клала пакет в коробку и шлепала сверху адрес. Хотя нет, я гордилась тем, как аккуратно это все было сделано. Я предполагала, что покупатель так же ценит эстетику, как и я. Да и вообще, я не хотела, чтобы кто-то догадался, что вся компания – это одинокая девочка в комнате.

К двадцати трем годам моя жизнь казалась сюрреалистичной. Я вспоминаю типичную закупочную поездку в Лос-Анджелес. Я пила пиво на заднем дворе у своих друзей. На тот момент мои аукционы закрывались на отметке в две с половиной тысячи долларов. Я зарабатывала в неделю больше, чем за месяц на моих предыдущих работах. Моя мать писала мне длинные письма, умоляя вернуться в общественный колледж, а я смотрела на свой банковский счет и думала, что на этот раз она, кажется, не права.

Иногда на мои вещи возникал такой спрос, что это становилось даже чересчур. Однажды я продала газовое платье цвета слоновой кости с заниженной талией, расшитое белым и серебряным бисером. Оно выглядело немного похожим на наряды сестер Олсен с красных дорожек. После этого я месяцами получала тонны слезных писем от будущих невест, которые умоляли меня найти другое такое же. Иногда они думали, что я накручиваю цену, но никто не знал, что у меня нет склада винтажной одежды, что я просто девчонка, которая просматривает все стенды в секонд-хенде.

#GIRLBOSS:

**я указывала каждый недостаток
и всегда была честна относительно
состояния вещи.**

Я относилась к каждой вещи серьезно, ставя в приоритет отличные впечатления клиентов. Я отнесла один из тех самых пиджаков Chanel в химчистку, и они умудрились потерять пуговицу. Это была чистая прибыль в тысячу долларов, поэтому поверьте: я смотрела внутри, снаружи, под каждой из их чертовых машин. Безуспешно. Я позвонила в бутик Chanel в Беверли-Хиллз, и мне сказали, чтобы я послала пуговицу в Нью-Йорк. Там в архиве найдут подходящую. Мне пришлось срезать еще одну, и это было просто ужасно. Однако в Chanel ее датировали 1988 годом и прислали мне обратно точно такую же. Я пошла к профессиональной швее, чтобы та закрепила их. Покупательнице пришлось прождать целую неделю, однако она была на седьмом небе от счастья. Я выдохнула и отпраздновала латте из Starbucks.

Ты не можешь быть с нами: свора на eBay

Я выпала из жизни на долгих два года. С момента, когда я просыпалась, и до самой ночи eBay был моим всем. Для любой категории там был форум продавцов. Лично я бы не стала называть каждого из них предпринимателем. (Некоторые дамы просто слишком долго носили передники родом из сороковых, а потом захотели от них избавиться.)

Когда на арене появилась я и начала войну за платья из полиэстера, эти пуристы принялись жаловаться. Они были оскорблены, что я помечала вещи из восьмидесятых как «винтаж», говорили, что шестидесятые – самое раннее для этого термина.

Еще они все время смеялись над моими моделями: «У нее такая поза, будто булимией болеет!» – это относилось, конечно, к любой фотографии, где девушка слегка наклонялась вперед и держала руки на талии, имитируя совершенно классический образ.

Продажа винтажа сродни продаже наркотиков – вы никогда не открываете свой источник. Понятно, что все продавцы любят соревноваться. Да я сама обожаю! Но eBay научил меня таким вещам, которые я даже не представляла. Я была занята съемками, редактированием и загрузкой, а мои соперники просматривали мои списки, чтобы пожаловаться на какую-то мелочь. Например, по правилам eBay, нельзя было оставлять ссылку на сторонний сайт или социальную сеть. Однако продавцы любили написать адрес своей странички на MySpace. Этим занимались почти все. Но все равно нельзя было попадаться. Мне хватило одной продавщицы с избытком времени. Она составила жалобу на все мои аукционы, и *бац*: недели работы как не бывало. Мне пришлось переделывать все вручную, убив целый день и без того расписанной недели.

Я подружилась с некоторыми другими интернет-магазинчиками, но в целом окружение было не очень. Хотя я и благодарна ему хотя бы за то, что оно подготовило меня к зубодробительному миру большого бизнеса.

Nasty Gal Vintage появился на карте из ниоткуда и принялся палить по всем мишеням, очень быстро сделавшись одним из самых успешных магазинов в своей категории. Дело было даже не в вещах, а в том, как я их продавала. Фотография и стайлинг не были профессиональными, обычно всем занималась я, но они все же были на световые годы впереди всех моих конкуренток. Я не тратила времени на форумные разборки и попытки потопить соперников, я делала магазин единственным в своем роде. И на это подтягивались покупатели: они тратили у меня больше денег и времени. Это, конечно, не закончилось ничем хорошим. Другие продавцы очень расстроились и коллективно решили, что я занимаюсь подложными ставками, для чего надо было бы создать «левый» аккаунт и искусственно завышать цену. Но объемы магазина росли день ото дня, и я просто зашивалась, поэтому у меня и секунды не было на то, чтобы лезть в эти кошачьи драки. Они казались мне безумной тратой времени, однако очень скоро они стали меня раздражать.

А вот и я: сага о шикарном фиолетовом платье

Ближе к концу моего пребывания на eBay, в начале 2008 года, я купила прекрасное платье, которое, по всей видимости, когда-то являлось костюмом. Оно было сделано из фиолетового полиэстера, и я стилизовала его как милое платье на выход. Оно продалось за четыреста долларов, а покупательницей оказалась продавщица винтажа на eBay. Она надела его на свой девичник в Лас-Вегасе.

Форумы просто загорелись. Тролли заявили, что у нас сговор и что мы делаем ставки на аукционах друг друга, чтобы взвинтить цены, и, конечно, что мое платье даже винтажным нельзя назвать. Я никогда и не говорила, что оно ужасно старое, и с радостью возместила бы деньги покупательнице. Но она была очень довольна покупкой и считала, что ее платье стоит каждого доллара.

Когда известный модный блогер Сюзи Бабл написала о моем магазине, комментарии под ее статьей превратились в настоящую драку, посвященную «саге о шикарном фиолетовом платье», как метко окрестил это все один из продавцов. Кто-то защищал меня. Кто-то говорил, что я «поднялась вверх eBay благодаря ПОДДЕЛКАМ и ЛЖИ». Наконец это так надоело самой Сюзи, что она вмешалась. «Я не могу знать всего... и, если честно, не всегда хочу», – написала она. Я оставалась в стороне и занималась делами.

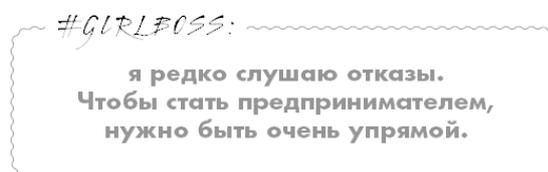
В это время я уже планировала покинуть eBay, потому что бизнес рос так быстро, что нужно было делать следующий шаг. Nasty Gal Vintage наконец дал мне делать то, что у меня получалось, *и при этом* не надоело.

Я видела, что у магазина огромный потенциал и что мне придется заниматься им самостоятельно. Однако это не облегчало моей ситуации. Все на eBay, сайте, успевшем стать для меня целым миром, злословили про меня. Я молилась на некоторых продавцов. Однако выбор был сделан за меня. Мой аккаунт заморозили, как только я решила запустить собственный сайт. Сообщили ли они мне причину заморозки? Да, бесплатный маркетинг. Я оставила название будущего сайта в разделе «Отзывы» для моих покупателей.

Больше никаких аукционов

Наконец полтора года спустя я переросла домик с бассейном. Я перевезла свой бизнес в лофт площадью 100 квадратных метров. Он находился в старом корабельном доке в Бенисии, штат Калифорния, еще дальше от всех моих друзей. Я выкупила доменное имя *nastygalvintage.com*, потому что на тот момент название *nastygal.com* все еще принадлежало порносайту (извините!). Я запрягла своего друга из средней школы Коди, он был разработчиком. Я сделала дизайн, он все запрограммировал. Мы вместе выбрали платформу для интернет-торговли, и он заставил ее работать. Это был первый и последний сайт с моим дизайном.

Если вы покидаете eBay, вы не можете взять контакты покупателей с собой. И хотя у меня не было ни одного и-мейла, я имела аудиторию в шестьдесят тысяч человек на MySpace. Когда сайт *Nasty Gal Vintage* заработал (случилось это в пятницу, 13 июня 2008 года), все было распродано в первый же день. Мне позвонила стилист Келли Рипы¹⁰ и спросила, не осталось ли у меня винтажного пиджака размера XS. Нет, у меня ничего не осталось.



Очень скоро я наняла своего первого работника, Кристину Ферруччи. За год я заплатила ей больше, чем платила себе. Она торговалась за 16 долларов в час, и я думала, что мне никогда столько не платили. Еще я сомневалась в том, что найду ей применение. Но она того стоила и всегда была занята. Однажды, на второй неделе работы, она заболела. Ей стало так плохо по дороге, что ее вырвало прямо в машине. Но она продолжила свой путь. Пришла, упаковала несколько десятков заказов, добралась до почты, отправила их, потом уехала домой и заползла в кровать. Кристина со мной и по сей день. Она директор по закупкам нашей компании. Если бы бизнес был войной, именно такую #ГЕРЛБОСС я бы хотела видеть в окопах рядом с собой.

После двух лет работы исключительно с винтажными вещами я решила дать нашей покупательнице то, что она хочет. Мы уже были на высоком уровне, наш винтаж использовали на крупных журнальных съемках, так почему бы не попробовать что-то новое? Кроме того, я устала жить так – выискивать вещи неделя за неделей, не имея будущего и не надеясь на каникулы.

Через полгода после запуска сайта мы с Кристиной посетили наш первый закупочный показ в Лас-Вегасе. О нас никто не слышал, и мы никогда не делали подобного раньше. Я подошла к стенду Джеффри Кэмпбелла, зная, что он – тот дизайнер, с которым мы хотим работать. Мне сразу сказали «нет».

Вам надо знать обо мне одно. Я редко слушаю отказы. Чтобы стать предпринимателем, нужно быть очень упрямой.

Да и вообще, как получить то, что не попросил хорошенько? Я пошла обратно, взяла смартфон и показала Джеффри, что он пропускает, отказывая *nastygalvintage.com*. Вскоре мы стали новым онлайн-магазином Джеффри Кэмпбелла и по сей день являемся одним из крупнейших его закупщиков. Я подошла еще к Сэму Эдельману, а когда они стали упираться, пока-

¹⁰ Американская телеведущая, актриса и продюсер.

зала сайт и им, пообещав, что сделаем их бренд крутым. Мы так и поступили, а потом продали их ботинки Zoe общей суммой на 75 тысяч долларов.

Мы начали не спеша. Мы купили некоторое количество вещей у бренда Rojas, помню, как вчера. Нашей первой доставкой пришло красно-черное платье-трапеция с воротником-рубашкой. Оно застегивалось на пуговицы. Я сняла его на Ниде, моей тайской модели мечты ростом 175 сантиметров. Она всегда была звездой магазина на eBay. Нида спаслась из Нового Орлеана. Ей едва исполнилось шестнадцать, когда она стала работать на меня (нашла я ее на MySpace). Потом она окончила старшую школу, продолжая получать зарплату гамбургерами и двадцатидолларовыми купюрами. Платье было распродано мгновенно, и мы снова заказали его.

Мы стали покупать по шесть вещей и смотреть, что продавалось, а что нет. Мы учились на любом исходе ситуации. Шесть вещей превратились в двенадцать, потом в двадцать четыре. Наш винтажный магазин стал местом, где клевые девчонки могли покупать вещи небольших дизайнеров по приемлемым ценам и стилизовать их как угодно. Nasty Gal был самым большим секретом наших покупательниц, но шила в мешке не утаишь, и мы продолжали расти. Иногда мы с Кристиной пугались и спрашивали, что случилось с выставленной вещью: она вдруг исчезла с сайта. Мы по несколько минут проводили, пока не понимали, что вещь распродалась за несколько секунд.

Хотя сейчас все это мне привычно, тогда я понятия не имела, что значит «маркетинговое исследование», «прямые продажи». Я даже не знала, что у моих покупательниц есть определенная «демография». Я просто понимала, что важно говорить с моими покупательницами. Когда MySpace стал сдавать позиции Facebook, я переехала вместе со всеми и поддерживала диалог на разных платформах двадцать четыре часа в сутки, семь дней в неделю. Я процветала. Покупательницы говорили мне, чего хотят, и я всегда знала, что, если буду слушать внимательно, все сложится наилучшим образом. Хотя все складывалось еще круче. Мы были невероятны.

Спустя год Nasty Gal уже перерос корабельный двор. Мы переехали на Гилман-стрит, в Беркли, за квартал от легендарного панк-клуба. У нас была вывеска, и мы располагались рядом с магазином пианино. Сто квадратных метров превратились в сто шестьдесят, а еще у нас была своя парковка. Ура! Именно здесь мы наняли первую команду: кто-то отправлял заказы, кто-то занимался описаниями. Я позвонила своему старому другу Полу, надеясь на то, что он станет нашим первым фотографом на полставки. Пол согласился, он всегда любил авантюры.

За Полом явилась Стейси, моя подруга, подрабатывавшая в бутике Christian Dior в Сан-Франциско. У нее был безупречный вкус и вид настоящей иконы моды: худющая красотка с гривой темных волос и выдающимися скулами. Я показала ей все наши премудрости. Делу не помешало и то, что она однажды работала визажистом в Chanel. Она вместе с нашим интерном Ником причесывала, румянила, застегивала, красила блеском для губ и смахивала пылинки со всего; я сфокусировалась на закупках, социальных сетях и самом бизнесе; Кристина координировала действия нашей маленькой команды. Многие были бы рады иметь управляемый маленький бизнес, но здесь такое слово нельзя было даже применить. Он рос как на дрожжах, и нам постоянно всего не хватало: людей, инструментов и, конечно, пространства.



Наш первый логотип и моя первая визитка.

За восемь месяцев мы выросли и из Беркли. Нам нужен был нормальный склад, и я нашла один такой в предместье Эмеривилля, знаменитой родины студии Pixar.

«Проблема золотого миллиарда»

Я никогда даже не представляла, что сниму место площадью в семьсот квадратных метров. Я не работала на настоящем складе и никогда не читала таких сложных договоров аренды. Я была в восторге и в ужасе, а еще я знала, что мне понадобится помощь.

«Проблема золотого миллиарда» – тот случай, когда продаешь все быстрее, чем можешь купить, случилась и с нашими дизайнерскими вещами, которые на тот момент превзошли по объему винтаж. Мы выросли на семьсот процентов по сравнению с предыдущим годом, а это почти неслыханный объем в розничной продаже. И-мейлы от покупателей приходили быстрее, чем мы успевали отвечать. Заказы упаковывались в лихорадочном восторге, и я прыгала в свой Volvo 87-го года и мчалась в Лос-Анджелес закупаться.

Я начала работать с консультантом Даном Фридом. Мы познакомились онлайн. Он был исполнительным и финансовым директором в обувной фирме Taryn Rose и имел большой опыт в управлении компаниями. Вместе мы решили, что мне нужен человек, который будет заниматься самым бизнесом, финансами, персоналом. Мы написали вакансию для директора по операциям, но в итоге я получила того, кто помог определить будущее Nasty Gal.

Обычно люди с опытом Фрэнка не подают заявления на вакансии. Я была шокирована, получив резюме от человека, двадцать лет проработавшего в Lands' End и бывшего директора по операциям каталогов Nordstrom. Однако Фрэнк знал, что Nasty Gal только набирает обороты, а еще представлял себе, что это будет очень весело.

У Фрэнка имелось много вариантов. Он рассказал мне про «оргтаблицу», это инструмент, который компании обычно используют для расписывания структуры и иерархии своих команд. Потом он поведал мне про «подразделения». С ним мы будто колесо изобретали.

Сначала пришел директор по персоналу. Потом распорядитель. После этого – менеджер по работе с клиентами, специалист по инвентарю и специалист по контролю за исполнением. Мы наняли айтишника. Мы наняли помощников по закупкам, а я получила ассистента. Мы разделили отправку и получение, а еще создали отдел возвратов. Коди пришел к нам на полную ставку и стал менеджером электронных продаж. Мы впервые включили телефоны, открыли несколько линий, обзавелись микрофонами. Это выглядело очень официально. Наши покупатели больше не должны были писать письма – они могли просто позвонить! (Пожалуйста, дорогие покупатели.)

Мы строили планы и придумывали стратегии. Я была губкой, впитывающей новую информацию. Бизнес рос, я росла вместе с ним, и двойственность, пугавшая меня раньше, теперь приводила меня в восторг. Я все еще страдала синдромом дефицита внимания, но все же обнаружила, что иметь собственную компанию означало сталкиваться ежечасно с новыми испытаниями и проблемами. Однако у меня не было ни одной свободной секунды, и скучать я тоже не могла. Мы прошли наш первый день с прибылью в сто тысяч долларов, и я решила это отметить: арендовала огромный батут в форме лошади. Его надули прямо на складе. Послали пару писем, прыг-скок. Отправили заказы, прыг-прыг-прыг. Мне кажется, это был вообще лучший день в моей жизни.

Ко всеобщему удивлению (хотя я удивляться уже перестала), мы переросли наш склад в Эмеривилле за год. К этому времени к темпам развития компании я привыкла. Легче не становилось, но я хотя бы училась планировать. Я перестала слушать опытных людей (даже Дана), потому что они не чувствовали нашего размаха.

Осенью 2010 года я снова стала искать место для переезда. Я постепенно уставала от ежемесячных, а то и еженедельных поездок в Лос-Анджелес, во время которых спала на диване у своей подружке Кейти. А еще я боялась, что делаю это слишком часто. Там находились почти все шоурумы и дизайны, и отдельным мучением было возить туда-сюда моделей для съемки

и примерки. Я знала, что хочу делать собственную продукцию и что зона у Залива была не для нас. Там обретались бренды вроде Gap, Macy's и Banana Republic. Их работники были невероятно талантливы, но столь же консервативны. Наем был почти исключен. Поэтому я решила переехать в Лос-Анджелес.

И два месяца спустя мы это сделали. Я опросила тринадцать служащих, готовы ли они к этому, и двенадцать согласились. Три с половиной года спустя почти все они в Лос-Анджелесе растут вместе со мной и 350 другими работниками.

ПОРТРЕТ #Girlboss

Кристина Ферруччи, директор по закупкам в Nasty Gal

Я оплатила колледж, работая в магазине в Сан-Франциско, и именно там поняла, что умею курировать одежду. После окончания учебы я подумывала о фэшн-блогинге и в поисках работы на Craigslist наткнулась на место помощника в фирме Nasty Gal. Я никогда не слышала о таком бренде, но в то время мой гардероб состоял из распродаж в Goodwill, и мне понравилось, что одежда была винтажной. Во мне что-то откликнулось. На тот момент я была просто нищей и не знала, куда податься, мне казалось, что работа помощника все равно временная и что я смогу уйти в любое время. Пять лет спустя я все еще здесь. Я не пошла по карьерной лестнице. Я стала заниматься тем, что мне нравилось, тем, что у меня получалось.

В самом начале Nasty Gal был театром одной актрисы, которая руководила своим бизнесом из маленькой комнатухи. Я всегда ошеломленно смотрела на то, как София прыгает от фотоаппарата к созданию образа, потом к написанию и-мейла. Ее энергия была заразна. Она всегда находила время на покупателей и держала марку, чтобы они были удовлетворены и чувствовали, что на них обращают внимание. Она много брала на себя, поэтому я последовала ее примеру. Через пару недель Nasty Gal превратился в театр уже двух актрис.

Мы с Софией узнавали про бизнес на ходу, это был метод проб и ошибок. Если определенный образ удавался, мы замечали это и старались повторить успех. Если нет – он для нас просто переставал существовать. Очень простые рамки, но это была часть нашего ДНК в Nasty Gal. Когда мы были на нашем первом закупочном показе и называли себя, это стало незабываемым опытом и ценным жизненным уроком для нас. Мы всегда произносили название компании как минимум дважды, потому что переспрашивал каждый. Потом нам в лицо шутили или даже смеялись, но София доставала смартфон и показывала им, что веб-сайт существует, и он очень неплох. Мы, конечно, наделали кучу ошибок, не разобравшись в том, что хочет покупатель и что нужно нам как бренду. Но в результате мы узнали больше, чем если бы никуда не поехали. По сей день я повторяю подобные выезды для нашей закупочной кампании. Я научилась принимать быстрые решения, которые положительно влияют на наше будущее.

Я и сама кое-что внесла: я умею оскорблять неподходящую одежду. Могу сказать что-то вроде «цвет этих брюк напоминает мне о больничных пижамах» или «силуэт платья больше подходит для новорожденной». Эта способность сослужила мне хорошую службу и спасла многих наших покупательниц от сомнительного выбора. Я хочу, чтобы у людей был лучший шопинг, потому что у Nasty Gal просто невероятный потенциал.

Я – часть успеха нашей компании, и это удивляет, восхищает и совершенно сводит с ума. Как первый работник я занимала много должностей (некоторые – одновременно). Я была помощником, раздумывала над персоналом, стала закупщиком, работала в службе по связи с клиентами, управляла отделом отправки, в котором работали только мужчины. Додумайте сами. Теперь как директор по закупкам могу сказать, что это была странная, но прекрасная карьера. Когда я отвечала на то объявление с Craigslist, оказалось, что я делаю выбор, который дается раз в жизни. А значит, это судьба.



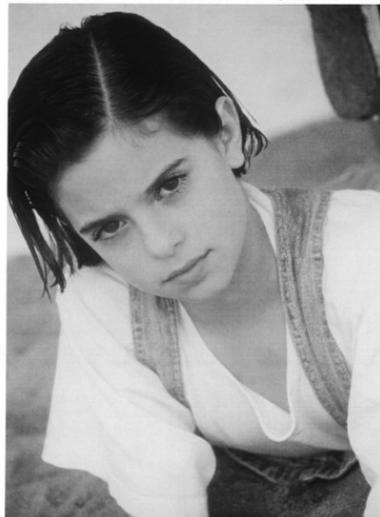
Внутри каждой неудачи есть скрытые возможности.

3. Плохая работа спасла мою жизнь

Именно ветвление сделало дорогу прямой.
– *Остин Осман Спейр*

SOPHIA AMORUSO

D.O.B.: 4-20-84 Hair: Brown Eyes: Hazel as of 7/94 Height: 5'5" Size: 10 Shoe: 3



S T A R S
THE AGENCY

777 DAVIS STREET SAN FRANCISCO, CA 94111 415/421-6272

Я работала моделью в детстве. Единственным плюсом оказалась возможность пропускать школу.

Я думаю, что являюсь обладателем рекорда по количеству самых хреновых работ в категории «до 18 лет». Даже если нет, я бы точно выиграла награду в номинации «Самые хреновые работы на две недели и меньше». Ребенком я просто утопала в занятиях: стенды с лимонадом, разнос газет, работа нянькой, а еще – короткий период в роли модели.

Моя карьера кончилась, когда я не сумела призвать весь свой энтузиазм и прокричать «Пицца, пицца!» на кастинге для Little Caesars. Моя старшая школа походила на скоростные свидания, но только не с парнями, а с работой. Возможно, ни одно из этих мест все же *не спасло* мою жизнь, но я верю в то, что разнообразие кратких ошибок (или рабочий промискуитет, как я его обычно называю) сделало меня достаточно опытной молодой девушкой. Когда ваша концентрация имеет длину ресницы, не нужно много, чтобы понять, что вам нравится, а что нет. Я вот люблю делать сразу все, чтобы понять, что останется со мной. К несчастью моих нанимателей, дело того стоило.



Свидетельство дна моей жизни. Католическая школа.

Перед началом моей саги о хреновых работах я посетила десять школ за двенадцать лет обучения. Причины были самые разные. Мы переезжали, менялась наша финансовая ситуация, мне не нравилось в каком-то месте. Уже к третьему классу родители понятия не имели, что со мной делать – я попадала в неприятности, например, читала словарь вместо того, чтобы заниматься. Каким-то чудом я угодила в программу ускоренного развития. Однако она оказалась полной чушью: мы целыми днями читали газеты, сидя на полу, а моя учительница «не верила в математику». В общем, ничего не получилось. Поэтому меня перевели в католическую школу. Представьте себе, это тоже не сработало.

Куда бы я ни ходила, я везде оказывалась аутсайдером (и шутила на туалетные темы, поэтому друзей у меня было не так уж много). Я хорошо ладила с крутыми детьми, но и с ботаниками тоже общалась. Этот дух вынужденных путешествий, а также проявившиеся механизмы выживания значительно упростили мои прыжки с работы на работу. К счастью, экономика в то время была в хорошем состоянии, и, когда я начала свою карьеру в пятнадцать лет, я сразу получала место, затем уходила и снова нанималась. Я никогда особенно сильно не расстраивалась, если что-то не ладилось, потому что вся моя жизнь была непонятной и бесцельной. Я оставила надежду на то, что какая-то одна вещь, место, человек или занятие могут оказаться моим призванием.

Приключения в царстве рабочего промискуитета

Я не могу оказаться там, куда я намеревался попасть, зато мне кажется, я оказался там, где нужно.

– Дуглас Адамс

Трудности с тем, чтобы куда-то «вписаться», продолжались всю мою юность. В старшей школе, когда звучал звонок, я говорила себе, что жизнь моя кончилась, не начавшись. Когда начинаешь есть ланч вместе со своим суперлиберальным учителем, а не общаться с друзьями, понятно, что пора давать деру. Я умудрилась уговорить родителей на домашнее обучение на вторую половину второго класса старшей школы. Раз в месяц ко мне приходил учитель, выдававший задания, но большую часть времени я проводила на работе. Рядом с домом был Subway, поэтому в один прекрасный день я просто пришла туда, заполнила заявление и стала художником по сэндвичам. Я с гордостью носила зеленую рубашку поло и козырек, работала в дневную смену и побеждала обеденную лихорадку, не зная толком, что это такое.

В мои обязанности входило носить перчатки и втирать майонез в тунца. Круто! Я бросала тунца в миску, заливала его двумя литрами майонеза, надевала перчатки и делала тунцу массаж. Еще я обожала водоросли, которые приезжали в ужасном беспорядке. Мне нужно было разделить их и только потом делать сэндвичи. В итоге я даже не помню, почему ушла оттуда.

Потом я устроилась в книжный магазин Borders. Мне очень нравилась эта работа. В то время всем нужна была книга «Кто забрал мой сыр?». Я так и не узнала, о чем она. К несчастью, в Borders не было ни майонеза, ни тунца, однако стойка информации во многом помогла мне: приходилось задействовать мозги.

Borders заставляли всех своих работников пройти довольно серьезную программу тренировок. На тот момент я уже не любила офисный стиль, однако по сей день считаю ее полезной. Например, они научили меня говорить «да» вместо «конечно», «позвольте, я посмотрю» вместо «я не знаю» во время общения с покупателями. Очень важная заметка про работу с клиентами: просто извиняйтесь. Даже если это не ваша вина, но кого-то огорчила компания, на которую вы работаете, вы должны посочувствовать. Даже если вам платят минимальный оклад, для покупателя вы – лицо компании. Именно такой подход позволяет вам получить прибавку, повышение и в конце концов сделать карьеру.

В тинейджерские годы и еще немного спустя я думала, что никогда не смогу принять капитализм, а уж тем более символизировать его успехи. Я была уверена, что проведу жизнь, пытаясь быть фотографом, живя на деньги с неинтересных работ. Теперь я не настолько цинична. Я узнала, что именно большие компании предоставляют возможность учиться и расти, а не только развивать свои административные навыки.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.