

ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΚΟΛΥΔΑΚΗ-ΔΟΜΗ ΑΝΩΓΕΙΩΝ

(eva.kolidaki@hotmail.com)

Κάθε υφαντό ξεκινά με μια ιδέα, ένα χρώμα, μια μετρίμ.

Παραδοσιακά μοτίβα, σύγχρονα χρωματιστά.

Κάθε σχέδιο αποτυπώνει μια ιστορία, φραγμένη υφαστί

υφαστί στο χέρι.



ΣΤΑΔΙΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ

ΕΜΠΝΕΥΣΗ: Από την φύση, την παραδοχή ή την καθημερινότητα.

ΧΡΩΜΑΤΙΚΗ ΠΑΛΕΤΑ: Προσεκτικά επιλεγμένα χρώματα να υφάρθαι αρμονία.

ΣΧΕΔΙΟ (στον αργαλειό): Γραμμή προς γραμμή το υφαντό παίρνει μορφή.



Αγαλώ τις εσάρδες...

αγκαλιάζουν το σώμα δίνοντας τον

την αίσθηση της φροντίδας και της αγάπης...



Υφάνθηκε στο χώρο της Δομής της Υφαντικής Σχολής Ανωγείων, σε αργαλειό με τέσσερα (4) χτένια (PEA 1), επιλέχθηκε χτένι No 7, πέρασαν 320 κλωστές, στημόνι δύο χρωμάτων (ακριβώς ίδια απόχρωση με το νήμα που χρησιμοποιήθηκε για υφάδι), με ίδια διάμετρο νήματος, μήκους 2,5 μέτρων.

Ωφέλιμο μήκος υφάσματος 1,15 με φάρδος 47 cm.

Χρειάστηκαν σχεδόν 4 με 5 περίπου ώρες για το διάσιμο του συγκεκριμένου σχεδίου, 3 ώρες περαμάτισμα και τέλος σχεδόν 7 ώρες ύφανση με δυο σάιτες εναλλάξ τα χρώματα. Συνολικά λοιπόν 14 ώρες εργασίας, εκ των οποίων η αμοιβή μου προσδιορίζεται στα 8 ευρώ ανά ώρα, άρα η αξία της εργασίας μου ανέρχεται στα 110 ευρώ.

Το κόστος των πρώτων υλών ανήλθε στο ποσό των 70 ευρώ.

Αξίζει να αναφέρω ότι για την ανεύρεση της λινής κλωστής μου, την οποία χρησιμοποίησα ως υφάδι, η έρευνα αγοράς μου ήταν μεγάλη και όχι ιδιαίτερα εύκολη. Είδος δυσεύρετο στις ημέρες μας, μιας και χρειάζεται περισσότερος χρόνος για να συλλεχθεί και να επεξεργαστεί. Το λινό είναι λείο, καθιστώντας το τελικό ύφασμα χωρίς χνούδια και γίνεται πιο μαλακό όσο περισσότερο πλένεται, είναι αδιαπέραστο από τους σκόρους των ρούχων. Το λινό είναι πιο βιωδιασπώμενο από το βαμβάκι, καθιστώντας το μια οικολογική ίνα.

Εκτιμώμενη τιμή πώλησης τα 280 ευρώ.

Το target group των πελατών μου είναι άνθρωποι οι οποίοι εκτιμούν το χειροποίητο και φυσικά μοναδικό, αναγνωρίζουν την ποιότητα των πρώτων υλών και φυσικά μπορούν να το πληρώσουν.

Κατανοώντας τις προτιμήσεις τους και με στοχευμένα προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ανάγκες, τις προτιμήσεις και τις συνήθειες τους μπορούν να δημιουργηθούν σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες και έτσι να αυξηθεί η πιθανότητα επαναλαμβανόμενων αγορών.

