

ERIKA HERNANDEZ

CONEJO TÓXICO

EL ARTE DE ADAPTARSE A LAS TENDENCIAS

Erika Hernández, "Kika", es dueña de la marca "Conejo Tóxico" conocida por su estilo kawaii e ilustraciones inspiradas en la [nostalgia y cultura pop de los noventa](#), en este artículo nos contará sus vivencias como alumna en FAV, su experiencia emprendiendo y los retos que conlleva

POR: BLANCA SEGOVIA



PROMOCIÓN DE LA TIENDA

Conejo Tóxico surgió en el 2016 y si bien no era el negocio que conocemos hoy en día, la experiencia que Erika tuvo al trabajar en "Viudas T-shirts" le ayudó a conseguir los proveedores y habilidades que se requieren para el mercado de camisetas, lo que la ha llevado a participar en diversas ferias de diseño y anime aquí en el estado y fuera de este, al ir a la Hatsukoi en Ciudad de México.

Cuéntanos sobre tu trayectoria, ¿Cómo fue tu tiempo en FAV? y lo que aprendiste, ¿te ayudó a desarrollar tu marca?

Cuando yo entré me decidí por la carrera de diseño, porque malamente yo no había investigado qué carreras había en la facultad, yo solo vi artes y pues me gustaba mucho ilustrar, cuando vi la descripción de cada carrera vi que me llamaba más la atención diseño gráfico, porque en la carrera de artes venía creación de esculturas, pintura al óleo, performance, vi la descripción, pero no era algo en lo que me veía en un futuro haciéndolo, en la descripción de diseño venía creación de páginas web, de logos, problemas de comunicación, y me decidí por esa, presenté y así quedé.

Durante los propedéuticos fue donde me di cuenta que sí era la carrera que yo quería, entré en el 2014 y me gradué en el 2018, nos tocó hacer la creación de un anuncio para Coca-Cola, un collage y un logo para una revista, eso fue mi propedéutico, y ahí me di cuenta que sí era para mí la carrera, al entrar a la facultad aprendí mucho y es lo que me está ayudando a desarrollar la tienda en estos momentos, la facultad si me gustó y comparándolo a otras escuelas el programa de la UANL está muy completo.

Actualmente Erika ha tenido la oportunidad de aplicar lo que aprendió en esa época además de complementar sus habilidades con nuevos conocimientos, ella por su cuenta ha aprendido a hacer modelado 3D y lo que es el community manager.



PRODUCTOS DE LA TIENDA



Son herramientas que no se deben satanizar, sí **SIRVEN PARA HACER MÁS FÁCIL EL TRABAJO O PARA APOYARSE**, y pues no tiene nada de malo usarlas.

Así mismo durante la entrevista surgió el tema acerca de cómo las IA's no deberían ser satanizadas y al contrario deberíamos aprender a usarlas y sacarles provecho, ya que deben usarse como una herramienta para el creativo y no un sustituto, además de saber usar las herramientas de fácil acceso como el Canva y el Chat GTP.

¿Cómo surgió la idea/concepto de Conejo Tóxico?

Desde que estaba en la facultad, pues me ponía a hacer garabatos, yo era la que se sentaba atrás a dibujar, me acuerdo que hice el boceto de un conejito con una máscara y le puse bien mamadora "Toxic Bunny" en inglés, y lo deje ahí, entonces después llevé un taller de serigrafía e Ilustrador, y el de serigrafía me gustó bastante, el chavo sí le ponía empeño a lo que estaba haciendo, la verdad si estaba muy padre, nos enseñó mucho, hicimos una playera como de trabajo final, hice la ilustración más pichurriente, fea y mal hecha, porque nomás tenía que ser de un color y yo realmente no sabía tampoco cómo separar

los colores, fue a raíz de ese taller que le agarré gusto a tener cosas impresas con mis diseños, mis ilustraciones o mis ideas, y no le moví tanto hasta que, por algo pasan las cosas, cuando entré a trabajar con estas chavas en Viudas, yo me encargaba de hacer ilustraciones y las redes, a raíz de que yo pensaba:

"Oye siento muy bonito que la gente utilice mis diseños, mis ilustraciones" empecé aprender a separarlos por color, acomodarlos, dónde comprar las playeras, qué tipo de playera debía ser para cierto tipo de ilustración, cuántos colores, aprendí mucho con ellas, ya una vez que salí de ahí dije: "Quiero hacer algo mío"

También, cuando estaba en la facultad, hacían los mercaditos del Mercadearte, la primera vez me puse con una amiga y vendíamos llaveros de pasta francesa, y encontramos a una chava que hacía botones y le encargábamos para vender, me gustó mucho eso, cómo yo podía hacer mis cosas y venderlas.

Con esta respuesta, Erika nos cuenta que su experiencia en el Mercadearte no solo le dio el impulso de querer producir diseños propios, sino en dónde debía ponerlos y que fueran redituables, de igual forma se reflexionó acerca de cómo muchas veces se tiene el pensamiento de trabajar para otros en lugar de emprender o autoemplearse y cómo es necesario tener conocimientos y herramientas para auto sustentarse.

¿De qué trata Conejo Tóxico? ¿Cuál es la esencia de tu marca?

Yo creo que la esencia sería: nostalgia y cultura pop, fue un tema que yo decidí agarrar, porque al principio sí hacía cosas que nada más a mí me gustaban, nostalgia, cultura pop, anime, a mí me gusta mucho Sailor Moon, entonces todo lo hacía de Sailor Moon, pero llega un momento en donde te das cuenta que aunque te gusta mucho lo que haces, tienes que hacer estudios de mercado y ver que se está vendiendo, porque aunque yo soy diseñadora e ilustradora, también estoy a cargo de un emprendimiento y al final, es importante darle a la gente lo que quiere; pero la esencia en sí son cositas kawaii, es una tienda super girly y rosa.

Al ser una niña de los 90, para Erika este estilo es algo con lo que se siente cómoda y le gusta trabajar, teniendo la ventaja en una época donde esa década, volvió a ser tendencia aprovechando la reciente popularidad de Barbie, de igual forma, Erika se encarga de estar al tanto de las tendencias que van surgiendo y que sean fieles a la esencia de su marca, que se basa en el anime, los videojuegos, canciones, el city pop, así mismo se ha enseñado a usar el modelado 3D ya que actualmente la tendencia y2k está volviendo a tener fuerza, por lo que Erika busca seguir usando la nostalgia y cultura pop a su favor.

Como mencionó anteriormente, es importante realizar un estudio de mercado para poder saber qué productos realizar y cómo venderlos, en el caso de Erika su mercado abarca personas de 18-35 años que crecieron en los 90'.

Si bien las mujeres son una mayoría en su mercado, no se discrimina a los hombres ya que parte de la esencia de Conejo Tóxico es poder ofrecer mercancía a aquellas personas que no podían acceder a estos productos en su niñez y en una época donde el anime esta más normalizado.

¿Por qué decidiste emprender?

Al principio que no me gustaba que me molestaran los clientes, después de trabajar con Viudas, trabajé en una empresa en el área de marketing de unos restaurantes japoneses, y a mí no me gustaba que mi jefa, la directora de arte, viniera a picar el monitor, y luego venía el jefe: “no quítale eso, no le hagas caso, pon esto” y a mí me molestaba mucho, como que no respetaran lo que yo estaba haciendo, con Viudas era igual, no me gustaba tener que hacer realidad los sueños de alguien, cuando yo tengo las herramientas, ya tengo los proveedores, ya tengo todo. Entonces junté dinero de los sueldos y de lo que me dieron cuando me salí y dije: “Bueno voy a empezar a emprender.”



Si bien Erika es una persona muy celosa de sus diseños y de igual forma con su creación de contenido, cuenta con el apoyo de una amiga que es contadora y con una empleada que apoya en los envíos, aunque no descarta la idea de contratar a más gente que le ayude con sus redes en un futuro con las condiciones que se merecen y convertir su pequeño negocio en una empresa formal.

¿Cómo es tu proceso creativo o tu forma de trabajar?

Primero investigo qué está en tendencia, que bueno, regresó el y2k, los 2,000, y cómo puedo acoplar eso a la tienda, reviso referencias, videos, canciones, como yo crecí en esa época, yo soy del 93, reviso recortes o cosillas que guardé de mi infancia y adolescencia, ahora que pasó todo lo de Britney, saqué unas ilustraciones de Britney Spears, su canción, la de Baby One More Time, cómo la adapto a mi estilo, primero boceto la idea en el iPad o en papel, ya después la empiezo a trabajar, empiezo a buscar un chorro de referencias, me gusta mucho Pinterest, es una red donde nadie se está peleando, nadie dice nada, estás ahí feliz viendo imágenes y cositas bonitas, ya cuando digo bueno ya saqué estas referencias de Pinterest, bueno voy a buscar de Britney Spears, escuchar las canciones, ver cómo se vestía, qué colores usaba, cómo puedo adaptar eso a la tienda, los colores de la tienda son lila, rosa, verde y azul, bueno eso lo adapto a la ilustración, y luego ya veo si la ilustración funciona en playera, porque no puedo hacer iguales diseños para playera que para sticker, sobre todo por el método de impresión.

Aunque la serigrafía es la base de las camisas de Conejo Tóxico, actualmente Erika experimenta con nuevos métodos de impresión como la impresión directa, un método que no es muy usado en México ya que es más caro, sin embargo, esto no impide que Erika se adapte a las nuevas tendencias y usarlas en su negocio.

Los productos principales que puedes conseguir en la tienda son: playeras, totebags stickers, botones, llaveros, parches, sudaderas (en el invierno), Erika de igual forma al estar vendiendo su mercancía en diferentes eventos dedicados al anime ha podido escuchar y analizar qué es lo que los clientes desean comprar y cómo es que puede adaptarlo a su tienda.

¿Qué es lo que más te gusta de tu trabajo?

La libertad de tiempos que tengo, pues muchas veces me hago mena por la libertad de tiempo, pero me gusta que puedo decir: bueno voy a empezar a trabajar a partir de las 9, descanso a las 2 y le sigo hasta las 6, o hay mucho trabajo, hago todo el trabajo que puedo hoy, toda la tarde, hasta las 8 o 9 de la noche, y ya al día siguiente puedo trabajar más relajada, hacer más vueltas, también que tengo libertad de diseño eso también me gusta mucho, de manera creativa yo soy totalmente libre, sí me tengo que apegar al segmento que va dirigido a la tienda, a las tendencias, pero tengo más libertad de adaptar las cosas que yo quiera.

¿Qué has aprendido gracias a Conejo Tóxico?

A tener mucha paciencia y ser muy perseverante, porque hay veces que digo: “Ay mejor me hubiera metido a trabajar en una agencia, ay hubiera estudiado leyes como mi mamá”, porque a veces si es muy pesado, le estaba diciendo a una amiga, que soy mi propio jefe explotador, sobre todo porque yo me encargo de la mayoría de las cosas.

Le pasa a mucha gente que tiene emprendimientos o negocios propios que no tiene autocontrol con sus horarios, sigue siendo muy pesado, aunque está muy bien lo de la libertad de horarios,

pues también es lo de al no tener un horario fijo tal cual, pues a veces estás todo el día o hasta las 2 o 3 de la mañana.

¿Entonces tu dirías que ese es de los mayores retos a la hora de emprender?

Sí, la organización del tiempo, es algo que todavía me falla mucho, también que de repente hay temporadas altas, por ejemplo a mí la temporada de regreso a clases es de la más baja de venta, incluso de eventos, porque todo el mundo está comprando útiles escolares o está de vacaciones, muchas veces incluso el algoritmo de Instagram, aunque pagué publicidad bajaron mucho la interacciones, porque la gente está buscando cosas de uniformes, dónde comprar útiles escolares, cosas de papelería, también es otro de los retos, administrar muy bien el dinero para que te rinda en esos meses.

¿Qué otra cosa tú crees que es un reto a la hora de emprender que hace que la gente desista?

Que no tienes un ingreso fijo siempre, es muy diferente trabajar en una agencia, en este caso hablando de las áreas de trabajo de los creativos, en una agencia, o en el área de marketing de alguna una empresa, en donde ya tienes tu sueldo fijo; en cambio acá tienes que ver, qué estrategia de venta tengo que hacer, cuánto contenido debo publicar, qué contenido agrada o debe salir para poder llegar a más gente, cuál es la meta del mes, hay que pagar publicidad, es muy difícil todo eso, también que a veces las prestaciones las tienes que pagar aparte, darte de alta en el SAT, a mucha gente le da mucho miedo, que realmente no está tan mal ni es tan difícil de manejarse, pero sí creo que es una de las cosas que aleja a la gente, sobre todo la seguridad, o no tener como una seguridad.



El emprendimiento es un reto que conlleva mucho esfuerzo y sacrificio, actualmente en México hay 4.4 millones de emprendimientos, según los datos del Estudio sobre la Demografía de los Negocios del Inegi, del cual el 35% es de jóvenes de 26 a 35 años, por lo que es un gran reto manejar, con sus altos y bajos, antes de la pandemia, Erika abrió un pequeño local junto con otros empresarios en Interplaza, pero con la llegada de la pandemia se tuvo que cerrar además de otros conflictos, sin embargo eso no la detuvo y comenzó a enfocarse en su tienda en línea además de seguir desarrollando diferentes habilidades como la fotografía, el modelado 3D entre otras.

¿Te gustaría trabajar en alguna colaboración, has trabajado con alguna colaboración?

Si me gustaría, de hecho, no fue una colaboración tal cual, pero había quedado con un chico que era líder de una banda, iba hacer la merch para su banda, pero ya por cuestiones de agenda y tiempo nunca nos pusimos de acuerdo, el era de la Ciudad de México, entonces ya como que ese proyecto quedó en pausa, pero sí me gustaría hacer más colaboraciones ya sea con artistas locales de aquí o marcas locales o igual con gente de otros estados, si me gustaría hacerlo pero como que no se ha dado la oportunidad.

Me gustaría fusionar los estilos, que se vea que hay un concepto mío y un concepto de la otra marca, y sacar merch, igual un producto en particular o sacar varios tipos de mercancía como las que hace Vania Bachur la de Supergirl, creo que sacó una con Hello Kitty y varias cositas de ella, me gustaría hacer algo así.

¿Cuáles son tus metas a futuro? ¿Hasta dónde te gustaría que llegará Conejo Tóxico?

Me gustaría poner un local, osea ya no uno partido en varios como en Interplaza, ya un local tal cual, y expandirme primero aquí, tener aquí la tienda que se conozca, que se haga más de renombre, y luego ya expandirme a otros estados o poner puntos de venta chiquitos, es como que una de mis metas, poner un local en una plaza concurrida, cuando yo tuve un local nos tocó que empezaba lo de la pandemia y a la gente le daba miedo salir, ya ahorita que está más regularizado me gustaría volver a ponerlo, si me gustaría tener un punto de venta mío nada más, ahorita tengo un punto de venta en Barrio antiguo en Moshi Moshi.

¿Te gustaría expandirte de manera Internacional?

Mi sueño es poner un localito en Japón o que haya gente que me conozca en Japón.

Gracias a la experiencia que Erika ha tenido a lo largo de los años, está dispuesta a volver a intentar poner un local por su cuenta ahora que tiene más conocimiento acerca de cómo funciona.



¿Algún consejo que nos puedas dar con base en tu experiencia?, ¿qué le dirías a alumnos que quieren emprender?

Que es mucha paciencia, mucha perseverancia, no solo es decir: no se rindan, hay que investigar el mercado, muchas veces se romantiza esto de ser emprendedor, pero también si pueden tomar cursos de lo que sea, cursos de finanzas personales, cursos de Google Ads, porque a veces nos vamos con la idea de que para vender solo posteo en Instagram, y no, a qué mercado te quieres dirigir, qué temas puedes manejar, usar todas las herramientas que están disponibles, no hagamos menos ni a canvas ni a chat gpt ni a ninguna de estas herramientas nuevas que están saliendo, usen todo lo que tengan a su alcance, tomen cursos de cualquier cosa que ustedes crean que les puede servir ya sea profesionalmente o para su emprendimientos, en gobierno de repente ponen cursos en línea todavía, bueno un curso de cómo organizar mi contenido en redes sociales, bueno tomo ese curso si tengo chance, o incluso en YouTube hay muchos que te dan un cursito express de qué publicar y qué no, aprender y buscar cualquier cosa que tu crees que te pueda servir para tu nicho o el segmento que ya elegiste para vender, pues también siento que mucha gente dice: no te rindas, si no te rindas pero dame herramientas, busca cursos, también no tiene nada de malo que tener un emprendimiento y un trabajo fijo en una agencia, pues también aprovechar y que puedes aprender ahí, yo malamente me traje muchas fonts y templates, todo lo que me pude traer pues me lo traje, también me traje proveedores, aprendí donde se debían comprar las camisas o donde comprar, también investiguen y traten de aprender todo lo nuevo que sale por que el diseño va evolucionando constantemente, y cada año hay una tendencia diferente.

Y aunque la facu si nos enseña y nos da la base, el diseño es mucho de ser autodidacta en ese aspecto.

Con esta respuesta Erika nos demuestra que al usar las herramientas que tenemos en nuestro entorno podemos desarrollar nuestro emprendimiento y habilidades sin tener que esperar a que llegue el momento correcto o tener las herramientas adecuadas, por lo que siempre tenemos que seguir aprendiendo y conocer las diferentes tendencias que surgen y saber cómo adaptarlas a nuestro favor.

REDES SOCIALES

Insta, Facebook, TikTok:
@ conejotoxicotshirt

PRÓXIMOS EVENTOS:

La feria del diseño independiente
La Conve-Noviembre
Hatsukoi-Diciembre

