

GRACE ELIZONDO



Gra-c es una marca de moda 100% mexicana creada por Grace Elizondo, una estudiante de la Licenciatura de Artes Visuales.

POR: EVA MARIANA GARZA BANDA

Grace Elizondo es una estudiante de 22 años que actualmente cursa la Licenciatura de Artes Visuales y anteriormente culminó sus estudios en la preparatoria técnica de Diseño y Proyección de Moda. Su primer acercamiento con las artes visuales fue cuando era muy pequeña gracias a su mamá, ya que es una artista visual que trabajaba realizando exposiciones y daba clase de pintura a niños, por lo que siempre se le fue inculcado el arte.

Creó “Gra-c” a sus 18 años, a través de su pasión por el arte y la moda para incorporarse al mundo del emprendimiento con su marca propia, en la cual se dedica a intervenir prendas con diseños personalizados para su venta en Instagram y Facebook. Fue establecida con el objetivo de comenzar a generar ingresos para en un futuro establecerse de una manera más formal y poder distribuir sus productos con un alcance más amplio y llegar a más consumidores. Sus diseños destacan con la técnica de *tie-dye*, el cual se basa en un proceso en el que la tela se anuda y después se tiñe con distintos colores dependiendo el diseño que se quiera lograr, además, de incluir detalles únicos para diferenciarse de la competencia.

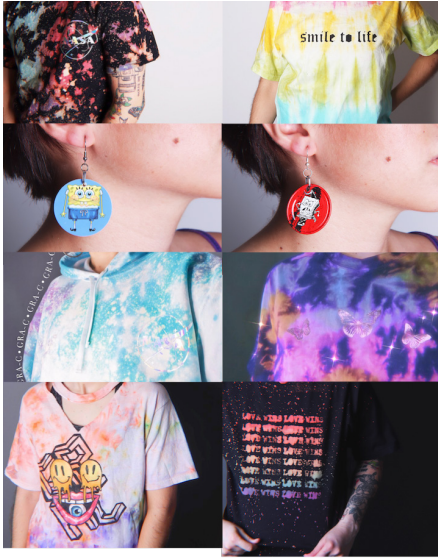
REDES SOCIALES

INSTAGRAM:

@graceelizondo
@gra_cmx

FACEBOOK:

/gracedesign21/



Su marca se identifica completamente con el **arte experimental** porque le gusta hacer cosas distintas e innovar, además son aspectos diferenciadores que la definen como emprendedora; pero su pasión por este tipo de intervención originalmente comenzó cuando cursaba la preparatoria, ya que, sus compañeros y profesores siempre le recalcan que destacaba por sus diseños por ser más extravagantes, gracias a que suele combinar materiales como plástico, luces led, texturas y colores, para tener resultados increíbles.

Para la confección de las prendas que encontramos a la venta, Grace suele comprar prendas básicas (blancas y negras) en distribuidoras y después intervenirlas jugando con los dobleces de los textiles y con colores para generar diseños e integrarlos a su *stock* cuando esté satisfecha con los resultados, además, suele realizar bocetos cuando tiene alguna idea en mente, para después hacer el proceso creativo de una forma más organizada y precisa, pero incluso aquí no descarta la experimentación, ya que, el diferente uso de materiales le trae distintos resultados y tiene que ver con cómo se comportan los pigmentos con los textiles que utilice. Dentro de su tienda online podemos encontrar productos como, *t-shirt*, *crewneck*, *hoodies*, conjuntos unisex y aretes, aunque sus productos no acaban aquí, Grace maneja otra marca llamada “GP Shop” (@gra.c.e.p en Instagram), donde encontramos fundas, termos y tazas personalizados con resina al gusto del cliente.



¿Cómo funciona Gra-c?

Es una marca completamente manejada por ella, ya que como se mencionó anteriormente, ella realiza sus diseños a mano, además de que cuando estaba en la preparatoria tomó un curso de modelaje y hoy en día es representada por “ONAVA the agency” que es una agencia de modelaje ubicada en Monterrey, por lo que ella es la modelo de su propia ropa, y su hermano es el fotógrafo de esta misma, además de tener su participación como modelo dentro del emprendimiento.

En un futuro, Grace espera estar en pasarelas, donde los diseños y las confecciones que realice sean más formales y poder posicionar su marca en el mercado. Además, que conforme vaya creciendo como persona, su negocio evolucione junto con ella, para realizar nuevos diseños con una nueva perspectiva.

Grace nos cuenta que emprender ha sido una experiencia que tiene altas y bajas, donde es de suma importancia el ser constante y no decaer, ya que como todos los negocios, pueden haber meses buenos y malos donde las ventas no son como uno desea, pero esto no influye en que debes detenerte con tu emprendimiento, al contrario, debes usarlo como una motivación de crecer y ser mejor. También nos dice que el trato con el cliente es algo muy importante, pero también te debes proteger a ti mismo como emprendedor, por ejemplo, en su caso al realizar prendas pintadas a mano, la forma de compra es bajo pedido, por lo que ella suele pedir un anticipo, para la compra de los materiales que va a utilizar, de esta manera se protege de que, si llega a haber alguna cancelación o algún imprevisto, ella no pierda recursos.



Para un emprendimiento exitoso, el mejor consejo es no decaer y ser constante. Entiende a tus clientes y haz de tus experiencias una motivación para crecer.