

## VICTORIA & VINCENT

### – HOHE QUALITÄT ZU EINEM VERNÜNFTIGEN PREIS

*Während des letzten Jahres sind Victoria & Vincent zu einem bedeutenden Hersteller von Hochzeitskleidern in den nordeuropäischen Märkten herangewachsen. Kristian von Victoria & Vincent erzählt, wie die große Beliebtheit bei Bräuten erreicht wurde.*

**Bröllopsmagazinet hatte das Privileg, die Reise von Victoria & Vincent von Anfang an zu verfolgen. Wie konnten Sie in so kurzer Zeit wachsen und an Popularität gewinnen?**

Auf den Märkten gibt es viele Marken für Hochzeitskleider, von denen viele schöne und qualitativ hochwertige Kleider führen. Wir wussten, dass wir etwas ganz anderes machen mussten, wenn wir in nur ein paar Jahren zu einer bedeutenden europäischen Marke aufsteigen wollten. Wir beschlossen, Kleider herauszubringen, deren Qualität mit Kleidern für 1200-1500 Euro konkurriert; unsere Preisgestaltung der Kleider ist jedoch so, dass Bräute sich diese meist sogar mit einem Budget von nur 900 € oder weniger leisten können. Um dies zu erreichen, brauchten wir ein völlig erneuertes Geschäftsmodell, aber es war die Sache eindeutig wert.

**Wir haben festgestellt, dass Ihre Kleider wirklich beliebt sind, was sind Ihre Stärken?**

Jede Braut, die Brautkleider in einem Laden anprobiert hat, weiß, dass teure Kleider in Topqualität durch ihre Qualität und Passform bestechen. Indem wir den Eindruck einer solchen Qualität in die deutlich niedrigere Preisklasse brachten, haben wir die Bräute und die Läden begeistert. Es war jedoch eine Überraschung für uns, wie sehr die Läden und die Bräute uns durch die Weitergabe unserer Informationen geholfen haben. Es scheint so, als ob die Leute möchten, dass wir Erfolg haben.

**Was unterscheidet Victoria & Vincent von anderen Marken?**

Die Herstellungskosten unserer Kleider sind identisch zu teureren Marken, daher müssen wir praktisch alles anders machen, damit unser Unternehmen bestehen kann. Wir halten keine großen Modeschauen ab und unsere Gäste trinken keinen Champagner bei Marketing-Veranstaltungen. Diese ganzen Extras haben wir beseitigt und was wir bei unseren Ausgaben sparen können, geben wir durch niedrigere Preise an die Bräute und Geschäfte weiter. Wir haben auch eigentlich keinen Marketing-Mitarbeiter und deshalb ist es für uns so unglaublich wichtig, wie Menschen Informationen über uns in den sozialen Medien geteilt haben.

**Wie ist Ihre aktuelle Kollektion?**

Die neue Kollektion wird, genau wie die vorherige, in Zusammenarbeit mit den Läden erstellt. Wir sind so dankbar, dass die Geschäfte eine große Menge an Kundenfeedback an uns weitergeben. Auf dieser Basis können wir unsere Kollektionen direkt nach den Wünschen der Bräute gestalten.

HOLLY



HELMI



HILMA



HANNA

