



Интервю с Mike Ågren

Ковач на сребро и собственик
на микробизнес в Murky

Mike Årsjö е ковач на сребро и дизайнер на бижута. Заедно със златаря Емелика Лидман основава Murky, микробизнес, фокусиран върху използването на стари сребърни метали за преработка на бижута с устойчив подход. Те започват бизнеса си в стар магазин за мляко от 30-те години на миналия век.

Опит

Майк и Емили имат дипломи от Университета за изкуства, занаяти и дизайн и имат дълъг опит като професионални занаятчи. Те са имали многобройни изложби както на национално, така и на международно ниво. Mike Årsjö е и председател на кооперацията Konsthantverkarna, която представлява и предлага на пазара около 80 занаятчи и творци.

Майк и неговият бизнес партньор Емелика споделят едно и също мнение за бижутата, дизайна и са готови да направят нещо заедно и да усъвършенстват интереса си към среброто и златото.

Те избрат името Murky, за тяхното предприятие. Murky е древна нордическа дума, която по-късно става английска и означава тъмнина, не богата тъмнина, а повърхността на тъмнината, мъглявина. Тази дупа определено описва работата им. Те откриват, че има ниша на пазара за бижута за мъже и Майк започва да създава такива за тази ниша. Има ясна бариера между мъжките и женските бижута.

Майк също води бизнес обучения и неговият съвет е: Намерете пазара, който харесва това, което правите и те ще Ви намерят! Може да бъде неочаквано или дори в подземни пазари.

Фирмена форма.

Майк и партньорът му имат частни предприятия, тъй като те също работят отделно. Те планират да стартират дружество с ограничена отговорност сравнително скоро.

Много рядко се случва да работят в дует. Майк и партньорът му са подписали договори помежду си, че ако нещо се случи, бизнесът си е бизнес, независимо колко се харесват.

За проучването на пазара.

Правят проучване, проверят пазара в Берлин, Лондон, проучват със стилисти как хората виждат бижута, въз основа на това става ясно, че има нужда от бижута, които не са класически. Майк и партньорът му започват процеса заедно, като рисуват скици и вансят музика, изкуство, фотография в творението.

Murky получава вдъхновение от текстове и музика и въз основа на интерпретацията те правят дизайн на бижута.

Намиране на клиенти

ПРАКТИЧЕСКИ БИЗНЕС КАЗУС

Майк отива в Лондон, за да посети магазините и покаже бижутата. Един моден магазин от висок клас е впечатлен и купува половината от колекцията му. Така се задвижда колелото. Те са поканени да изложат бижутата си на седмицата на модата в Париж. Купувачите правят поръчки там. След това поръчките започнат да се изпълняват, въз основа на това, че трупат капитал и така могат да работят с агенция. Стратегията им е да продават чрез модни магазини, модни дизайнери и модни списания.

Когато някой е нов, основно трябва да образовате аудиторията за това, което купуват. Среброто не се обезценява. Никога не трябва да продавате сребро на ниска цена.

Продажба онлайн

Murky започват да продава онлайн рано. Но те все още го правят, най-добре е просто да публикувате в Instagram или Shopify. Днес има няколко предварително направени шаблона. Бижутата могат да изнервят хората, когато купувате онлайн, така че има усложнения, които могат да възникнат при онлайн продажбите.

Instagram: Марк прави снимки, а когато клиентите достигнат до тях има по-добри изображения на продуктите, в Instagram те поддържат професионални, „чисти“, различни страници.

Те са готови да положат усилия за добър контакт с клиентите. Поискайте обратна връзка от клиентите, попитайте два пъти и отговорете внимателно на обратната връзка, за да сте сигурни, че клиентите се чувстват удовлетворени.

Финансиране

Грантовете им помагат. Те са търсили такива само за художници и те са помогнали доста.

Преминаване от художник към бизнесмен

В изкуствата и занаятите има йерархии за това кое е хубаво и кое не. В изкуствата и занаятите модата се счита за по-малко ценна.

Занаятите са ценни, модата е една и съща и можете да работите във всички области. Има няколко начина да го направите, но е важно да не губите себе си.

Ако възлагате на външни изпълнители, намерете други места за производство на компоненти, например в Бангладеш или Португалия. А. Това не е етично, Б. можете да загубите качество, Те нямат същото съдържание на сребро. Трябва да бъдете внимателни и затова проверете дали не вървите твърде бързо.

Модна тенденция може да създаде екстремно търсене на определен артикул за една нощ и

ще получите поръчка за производство на 500 артикула. Това няма да бъде добро качество в работата.

Повишаване на квалификацията

Досега партньорите в Murky се грижат за всичко в отбор. Тази година към тях ще се присъедини човек, който ще помага с воденето на счетоводството. Днес Майк може да прекара 3,5 дни в студиото, а също и да преподава като учител по бижута. Но той чувства необходимостта да приоритизира.

Като самостоятелно наето лице работите през цялото време. Трябва да се научите да планирате работата и да я управлявате като редовна работа.

Някои съвети за бизнеса: Доверете се на собствените си инстинкти, отидете с вътрешното си чувство и си дайте допълнителен час тук и там за панорамиране на бизнеса си. Планирайте половин събота, дайте му това време, ще се изплати много повече в дългосрочен план по-късно.

Бизнес преговори

Винаги изисквайте авансови плащания, тъй като трябва да платите за вашите материали, като среброто, което купуваме. Уверете се, че имате всичко, за което сте се съгласили писмено. Никога само устни споразумения. Бъдете наясно с подробностите и изпратете имейл за разяснение.

Копирайт

Майк има трудности стова, как да получи авторски права за своите творения. Струва 350000 сек, за да получите патент, мониторинга е труден, а също и да го накара да мине 100% през отдела за изкуство.

ПРАКТИЧЕСКИ БИЗНЕС КАЗУС

Понякога Майк може да види, че фотографите на НМ са отишли и са направили снимки на бижутата му зад кулисите. Когато видите някои модели, които изглеждат много подобни на вашия продукт, можете да се свържете с тях и да ги уведомите, че сте ги видели и мислите, че са копие. Често това е достатъчно, за да ги премахнат. Също така клиентите на Murkys се задействат и ги уведомяват, когато видят копия.

Устойчивост

Murky купува сребро само от компания, наречена Норвежко Шведско сребро/злато, всичко, което получават, се рециклира, например по-стари прибори за хранене., което Получават материали два пъти годишно, след което се прави процес на рафиниране, за да се извади среброто. Малцина правят това.

Предимствата са: 1. среброто е по-рафинирано, опасните вещества се отнемат и 2. Важно е артикулите да не са произведени в други държави. Те знаят, че имат по-добро сребро и клиентите не получават обриви и знаят откъде идват материалите.

За да бъдете устойчиво предприятие, трябва да имате необходимите знания.

Трябва да знаете за материалите, които използвате, процес по посребряване, как се почиства и т.н. Предимството е, че знаете, че можете да контролирате цялата верига, знаете къде се произвежда, няма трети страни.

Трябва да балансирайте финансовите аспекти срещу трайността.