



Συνέντευξη με τον Mike Ågren

Αργυροχρυσοχόο και μικροεπιχειρηματία, ιδιοκτήτη του Murky

Ο Mike Årsjö είναι αργυροχρυσοχόος και σχεδιαστής κοσμημάτων. Μαζί με την χρυσοχόο Emelika Lidman ίδρυσαν το Murky, μία μικροεπιχείρηση που εστιάζει στην χρήση παλιού ασημιού για την δημιουργία εκ νέου κοσμημάτων με μία βιώσιμη προσέγγιση. Η επιχείρηση έχει έδρα ένα παλιό γαλακτοπωλείο τους 1930.

Εμπειρία

Ο Mike και η Emilie έχουν διπλώματα από το University of Arts, Crafts and Design και έχουν μακρά εμπειρία ως επαγγελματίες τεχνίτες. Έχουν πραγματοποιήσει πολλές εκθέσεις τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Ο Mike Årsjö είναι επίσης πρόεδρος του συνεταιρισμού Konsthantverkarna που έχει μέλη περίπου 80 τεχνίτες και χειροτέχνες

Ο Mike και η συνεταιίρος του η Emelika μοιράζονται το ίδιο όραμα για τον σχεδιασμό κοσμημάτων και έτσι ένιωσαν έτοιμοι να συνεταιριστούν και να εξελίξουν μαζί το ενδιαφέρον τους για το ασήμι και τον χρυσό.

Διάλεξαν το όνομα Murky, για την επιχείρησή τους. Το Murky είναι μία αρχαία βόρεια λέξη που αργότερα έγινε Αγγλική, και σημαίνει σκοτάδι, όχι το απόλυτο σκοτάδι, αλλά η επιφάνεια του σκοταδιού, το ομιχλώδες. Είναι μία λέξη που περιγράφει άριστα την δουλειά τους. Ανακάλυψαν ένα κενό στην αγορά ανδρικού κοσμήματος και έτσι ο Mike ξεκίνησε να σχεδιάζει κοσμήματα σε αυτήν την λογική. Υπάρχει ένας σαφής διαχωρισμός ανάμεσα στα αρσενικά και τα θηλυκά κοσμήματα.

Ο Mike είχε επίσης επιχειρηματικές γνώσεις και η συμβουλή του είναι: Βρείτε την αγορά που της αρέσει αυτό που κάνετε και θα σας ανακαλύψουν! Μπορεί να είναι κάπου τελείως απροσδόκητα ή ακόμα και μία υπόγεια αγορά.

Μορφή της επιχείρησης.

Ο Mike και η συνεταιίρός του έχουν και οι δύο ταυτόχρονα ατομικές επιχειρήσεις μιας και δουλεύουν και μεμονωμένα. Σκέφτονται πολύ σύντομα να ιδρύσουν μία Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ).

Είναι σπάνιο να δουλεύεις μαζί με κάποιον και να είσαι και ζευγάρι στη ζωή. Έχουν υπογράψει ένα συμφωνητικό μεταξύ τους, ώστε εάν κάτι πάει στραβά, να μην επηρεάσει την επιχείρησή τους.

Έρευνα της αγοράς

Αφού έκαναν έρευνα, μελέτησαν τις αγορές του Βερολίνου και του Λονδίνου, ήρθαν σε επαφή με στυλίστες για να ενημερωθούν για τις απόψεις του κοινού σε σχέση με το κόσμημα, και έτσι ήταν σαφές για αυτούς ότι υπάρχει η ανάγκη για ιδιαίτερα κοσμήματα, πέρα από τα κλασικά.

Ο Mike και η συνεταίρος του ξεκίνησαν μαζί την διαδικασία, φτιάχνοντας προσχέδια, συνδυάζοντας τα με μουσική, τέχνη και φωτογραφία.

Το Murky εμπνέεται από κείμενα και μουσική και βασίζει τον σχεδιασμό των κοσμημάτων στην ερμηνεία που δίνουν σε αυτά τα δύο.

Εύρεση πελατών

ΠΡΑΚΤΙΚΟ BUSINESS CASE

Ο Mike επισκέφτηκε καταστήματα στο Λονδίνο για να προωθήσει τα κοσμήματά τους. Ένα κατάστημα υψηλής μόδας ενθουσιάστηκε και αγόρασε τη μισή συλλογή του. Προσκλήθηκαν να εκθέσουν τα κοσμήματά τους στην εβδομάδα μόδας στο Παρίσι, όπου πωλήθηκαν πολλά κοσμήματα. Στη συνέχεια, οι παραγγελίες άρχισαν να συρρέουν, και έτσι απέκτησαν κεφάλαιο, και μπόρεσαν να συνεργαστούν με μια αντιπροσωπεία

Όταν κάποιος είναι καινούργιος και άγνωστος πρέπει να εκπαιδεύσει το κοινό του πριν αγοράσει. Το ασήμι δεν υστερεί σε αξία. Δεν πρέπει ποτέ να πωλείται σε χαμηλή τιμή.

online πωλήσεις

Το Murky σύντομα άρχισε τις online πωλήσεις. Παρόλα αυτά προτιμάει να ανεβάζει τα προϊόντα του στο Instagram ή το Shorify. Στις μέρες μας υπάρχουν άπειρα έτοιμα templates για αυτό. Η online αγορά ενός κοσμήματος κάνει τους περισσότερους ανθρώπους διστακτικούς.

Instagram: Ο Mike ανεβάζει φωτογραφίες των κοσμημάτων, και όταν οι πελάτες επικοινωνούν μαζί του, τους στέλνει υψηλής ανάλυσης φωτογραφίες.

Επιθυμούν να χτίσουν μία καλή επαφή με τους πελάτες τους. Τους ζητούν ανατροφοδότηση, φροντίζουν να τους απαντούν άμεσα και έτσι οι πελάτες τους νιώθουν ικανοποιημένοι.

Οικονομικά στοιχεία

Οι επιχορηγήσεις τους έχουν βοηθήσει. Αναζητούν επιχορηγήσεις που αφορούν καλλιτέχνες.

Από καλλιτέχνης σε επιχειρηματίας

Στις τέχνες και την χειροτεχνία υπάρχει ιεραρχία όσον αφορά τι είναι ωραίο και τι όχι.

Τα χειροποίητα προϊόντα είναι ανεκτίμητα, η μόδα έχει επίσης αξία, άρα μπορείς να δουλέψεις σε όλους τους τομείς με διάφορους τρόπους, φτάνει να μην χάσεις τον εαυτό σου κατά την διαδικασία αυτή.

Εάν αναθέσετε σε τρίτους μέρος της παραγωγής σας, για παράδειγμα σε εταιρείες από το Bangladesh ή την Πορτογαλία, αυτό θεωρώ ότι δεν είναι ηθική και μπορεί να χάσεις σε ποιότητα, μιας και δεν έχουν ίδιας ποιότητας ασήμι. Συνεπώς πρέπει να είστε πολύ προσεκτικοί και να μην κάνετε βιαστικές κινήσεις.

Εάν ένα αντικείμενο γίνει της μόδας, αυτό μπορεί να εκτοξεύσει την ζήτηση μέσα σε μία νύχτα, και θα πρέπει να παράγεται πάνω από 500 κομμάτια. Έτσι μπορεί να χαθεί η ποιότητα στην δουλειά σας.

Αναβάθμιση δεξιοτήτων

Έως τώρα οι συνεταίροι του Murky φροντίζουν για όλα στην επιχείρησή τους. Φέτος αποφάσισαν να προσλάβουν ένα άτομο για να τους βοηθάει με τα λογιστικά. Σήμερα ο Mike περνάει 3.5 ημέρες στο studio, και παράλληλα διδάσκει αργυροχρυσοχοΐα. Νιώθει ότι πρέπει να βάλει προτεραιότητες.

Ως ελεύθερος επαγγελματίας δεν έχεις ωράριο. Πρέπει να οργανώσεις την δουλειά σου και να διαχειρίζεσαι τον χρόνο σαν οποιαδήποτε άλλη δουλειά.

Μερικές συμβουλές σχετικά με τις επιχειρήσεις: Εμπιστευτείτε το μυαλό σας, ακολουθήστε τα συναισθήματά σας και βρείτε χρόνο για να οργανώσετε την επιχείρησή σας. Προγραμματίστε μισό Σάββατο, δώστε του αυτόν τον χρόνο, θα αποδώσει πολύ περισσότερο μακροπρόθεσμα αργότερα.

Επιχειρηματικές συμφωνίες

Να ζητάτε πάντα προκαταβολή, για να μπορείτε να αγοράσετε τα υλικά σας πχ το ασήμι. Φροντίστε να έχετε όλα όσα συμφωνήσετε γραπτά, όχι μόνο προφορικά. Να είστε ξεκάθαροι στις λεπτομέρειες και εάν χρειαστούν διευκρινήσεις στείλτε ένα email.

Προστασία πνευματικών δικαιωμάτων (copyright)

Ο Mike δυσκολεύεται με την προστασία των πνευματικών δικαιωμάτων των έργων του. Το κόστος για μία πατέντα είναι 350.000 σουηδικές κορώνες (31.000€), η εποπτεία επίσης είναι δύσκολη, και δεν είναι εύκολο να το κατοχυρώσεις στον αρμόδιο φορέα Πολιτισμού.

PRACTICAL BUSINESS CASE

Μερικές φορές ο Mike ανακάλυψε ότι οι φωτογράφοι του HM έβγαζαν φωτογραφίες στα παρασκήνια κάποιων κοσμημάτων. Όταν βλέπεις κάποια κοσμήματα που είναι παρόμοια με τα δικά σου έργα, μπορείς να επικοινωνήσεις μαζί τους και να τους ενημερώσεις ότι πιστεύεις ότι σε έχουν αντιγράψει, και ότι πρέπει να τα αφαιρέσουν, και κάποιες άλλες φορές οι πελάτες του Murky τον ενημέρωσαν ότι είδαν να κυκλοφορούν απομιμήσεις των έργων του.

Βιωσιμότητα

Το Murky προμηθεύεται το ασήμι από μία εταιρεία που ονομάζεται Norwegian Swedish silver gold, όλα είναι ανακυκλωμένα, για παράδειγμα από παλιά ασημικά σκεύη, που μετά από μία διαδικασία ραφινάρισματος, εξάγουν καθαρό ασήμι. Πολλοί το κάνουν αυτό, τα πλεονεκτήματα είναι: 1. 1 το ασήμι είναι πιο καθαρό, όλες οι άχρηστες ουσίες αφαιρούνται και 2. Είναι πολύ σημαντικό που τα αντικείμενα δεν κατασκευάζονται σε άλλες χώρες. Γνωρίζουν ότι έχουν καλύτερης ποιότητας ασήμι, που δεν δημιουργεί δερματικά προβλήματα στους πελάτες που φορούν τα κοσμήματα.

Για να είναι ηθικά βιώσιμη μία επιχείρηση θα πρέπει να έχει την απαραίτητη γνώση.

Πρέπει να γνωρίζεις τα υλικά που χρησιμοποιείς, την διαδικασία του ασημιού, πως καθαρίζεται κλπ. Έτσι έχεις το πλεονέκτημα να ελέγχεις όλη την διαδικασία, γνωρίζεις πως γίνεται η παραγωγή χωρίς να εμπλέκονται τρίτοι.

Πρέπει να εξισορροπήσεις τις οικονομικές πτυχές έναντι της ανθεκτικότητας.