



Kontekst przedsiębiorstwa

Wywiad z **Mike'm Årsjö – złotnikiem i właścicielem mikrobiznesu**

Mike Årsjö jest kowalem srebra i projektantem biżuterii. Wraz ze złotniczką Emeliką Lidman założyli Murky, mikroprzedsiębiorstwo skupiające się na wykorzystaniu starych srebrnych metali do przerabiania biżuterii z zachowaniem zasad zrównoważonego rozwoju. Swoją sklep otworzyli w starym sklepie z mlekiem z lat 30-tych.

Doświadczenie

Mike i Emilie posiadają dyplomy Uniwersytetu Sztuk Pięknych, Rzemiosła i Projektowania oraz wieloletnie doświadczenie, jako profesjonalni rzemieślnicy. Mają za sobą liczne wystawy zarówno krajowe, jak i międzynarodowe. Mike Årsjö jest również przewodniczącym spółdzielni Konstantverkarna, która reprezentuje i wprowadza na rynek około 80 rzemieślników i rękodzielników.

Mike i jego partnerka biznesowa Emelika mają ten sam punkt widzenia dotyczący biżuterii i projektowania. Byli gotowi, aby zrobić coś razem i udoskonalić swoje zainteresowanie srebrem i złotem.

Wybrali nazwę Murky, dla swojego przedsięwzięcia. Murky to starożytne nordyckie słowo, które później stało się angielskie i oznacza ciemność, nie bogatą ciemność, ale powierzchnię ciemności, mgłę. Opisuje ono ich pracę w sposób nieokreślony. Stwierdzili, że na rynku jest puste miejsce na męską biżuterię dla mężczyzn i Mike zaczął tworzyć biżuterię dla tej niszy. Istnieje wyraźna bariera pomiędzy biżuterią męską a damską.

Mike przeszedł również szkolenie biznesowe i jego rada brzmi: Znajdź rynek, który lubi to, co robisz, a oni cię znajdą! Możesz się tego nawet nie spodziewać.

Forma przedsiębiorstwa.

Mike i jego partnerka mają prywatne przedsiębiorstwa, ponieważ pracują również osobno. Planują jednak niedługo założyć spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Bardzo rzadko zdarza się, że pracuje się w duecie. Mike i jego partnerka podpisali między sobą umowy, że gdyby coś się stało, to wiedzą, że biznes to biznes niezależnie od tego, jak bardzo się lubicie.

Do badania rynku.

Przeprowadzili badania, sprawdzili rynek w Berlinie, Londynie, porównali ze stylistami jak ludzie postrzegają biżuterię i na tej podstawie okazało się, że istnieje zapotrzebowanie na biżuterię, która nie jest klasyczna. Mike i jego partnerka biznesowa rozpoczęli proces razem, rysując szkice i wprowadzając do tworzenia muzykę, sztukę i fotografię. Murky czerpie swoją kreatywność z

tekstów i muzyki, a na podstawie interpretacji tworzy z nich projekt biżuterii.

Znajdowanie klientów

STUDIUM PRZYPADKU BIZNESOWEGO

Mike pojechał do Londynu, aby odwiedzić sklepy i rozstawić ich biżuterię. Wysokiej klasy sklep odzieżowy był zachwycony i kupił połowę swojej kolekcji. A to zaowocowało. Zostali zaproszeni do wystawienia swojej biżuterii na tygodniu mody w Paryżu. Nabywcy kupowali stamtąd.

(?) Następnie zamówienia zaczęły napływać, sugerując się tym, że dostali kapitał, a stamtąd mogli pracować z agencją. (?) Ich strategia polegała na sprzedaży poprzez sklepy odzieżowe, projektantów mody i magazyny mody.

Gdy ktoś jest nowy to w zasadzie trzeba go edukować na temat tego, co kupuje. Srebro nie traci na wartości. Nigdy nie powinienś wyprzedawać srebra po obniżonej cenie.

Sprzedaż internetowa

Sprzedaż internetowa firmy Murky rozpoczęła się wcześniej. Ale nadal uważają, że najlepiej jest po prostu zamieścić post na Instagramie lub Shopify. Dziś istnieje kilka gotowych szablonów. Biżuteria może sprawić, że ludzie będą nie do końca przekonani, gdy kupują ją przez Internet, więc istnieją komplikacje, które mogą pojawić się przy sprzedaży internetowej.

Instagram: (?) Mark robi zdjęcia, gdy klienci kontaktują się z nim zdjęcia produktów poprawiają się. (?) Na Instagramie widnieją atrakcyjne dla oka, zróżnicowane strony. Są gotowi włożyć wysiłek w dobry kontakt z klientem. Pytają o opinie klientów, pytają dwa razy i odpowiadają uważnie na opinie, aby upewnić się, że klienci czują się zadowoleni.

Dofinansowania

Dofinansowanie im pomogło. Starali się tylko o dotacje dla artystów, a te pomogły dość mocno.

Przejście od artysty do biznesmena

W Sztuce i Rzemiośle istnieją hierarchie dotyczące tego, co jest ładne, a co nie. W Sztuce i Rzemiośle moda jest uważana za mniej wartościową.

Rzemiosło jest cenne, moda tak samo, a pracować można we wszystkich dziedzinach. Sposobów jest kilka, ale ważne jest, aby nie zatracić siebie.

Jeśli zlecasz produkcję na zewnątrz, znajdź inne miejsca do produkcji części, na przykład w Bangladeszu lub Portugalii.

A. To nie jest etyczne,

B. Możesz stracić, jakość, nie mają takiej samej ilości srebra.

Musisz być ostrożny i dlatego sprawdź, czy nie idzie to zbyt szybko. Trendy w modzie mogą z dnia na dzień stworzyć ekstremalne zapotrzebowanie na dany przedmiot i dostaniesz zamówienie na wyprodukowanie 500 sztuk. Wtedy wykonana praca nie będzie dobrej jakości.

Upskilling (podnoszenie kwalifikacji)

Do tej pory wspólnicy z Murky dbają o wszystko w swoim biznesie. W tym roku sprowadzą osobę, która pomoże w prowadzeniu księgowości. Dziś Mike może spędzać 3,5 dnia w studio, a także uczyć, jako nauczyciel biżuterii. Czuje jednak potrzebę ustalenia priorytetów.

Jako osoba pracująca na własny rachunek pracujesz cały czas. Musisz nauczyć się planować pracę i zarządzać nią jak zwykłą pracą.

Kilka rad o biznesie: Zaufaj własnemu wnętrzu, idź ze swoim przeczuciem i daj sobie dodatkową

godzinę tu i tam na panoramowanie (ang. panning) swojego biznesu. Zaplanuj pół soboty, poświęć ten czas, to zaprocentuje dużo bardziej w dłuższej perspektywie.

Negocjacje biznesowe

Zawsze żądaj zaliczek, ponieważ musisz zapłacić za swoje materiały, takie jak srebro, które kupujemy. Upewnij się, że masz wszystko, na co zgadzasz się na piśmie. Nigdy nie zawieraj wyłącznie umów ustnych. Bądź jasny, co do szczegółów i wyślij maila z prośbą o wyjaśnienie.

Prawa autorskie

Mike ma trudności z uzyskaniem praw autorskich do swoich kreacji. Uzyskanie patentu kosztuje 350000 SEK (około 140 tys. zł), monitorowanie jest trudne, (?)tak samo jak uzyskanie i przepuszczenie go w 100% przez dział sztuki. (?)

STUDIUM PRZYPADKU BIZNESOWEGO

Czasami Mike może zauważyć, że(?) fotografowie HM (?)poszli i zrobili zdjęcia jego biżuterii za kulisami. Kiedy widzisz jakiś twór, który wygląda bardzo podobnie do Twojego produktu, możesz się z nimi skontaktować i dać im znać, że widziałeś go i uważasz, że jest to kopia. Często to wystarcza, aby je usunęli. Również klienci Murky biją na alarm i informują ich, gdy widzą kopie.

Zrównoważony rozwój (?)

Murky kupuje srebro tylko od firmy o nazwie "Norwegian Swedish silver gold", wszystko, co do nich trafia jest poddawane recyklingowi, np. starsze sztucce. Wszystko otrzymują dwa razy do roku, a następnie przeprowadzają proces rafinacji, aby wydobyć srebro. Niewiele osób to robi, a zalety to: po 1, srebro bardziej uszlachetnione, złe substancje są usuwane i po 2 ważne jest, że przedmioty nie są wykonane w innych krajach. Wiedzą, że mają lepsze srebro, a klienci nie dostają wysypki i wiedzą skąd pochodzą materiały.

Aby być trwałym przedsiębiorstwem trzeba posiadać niezbędną wiedzę.

Musisz znać materiały, których używasz, proces produkcji srebra, sposób jego czyszczenia itp. Zaletą jest to, że wiesz, że możesz kontrolować cały łańcuch, wiesz gdzie jest produkowany, bez ingerencji osób trzecich.

Trzeba balansować między aspektami finansowymi a trwałością.