



Umelecký kováč a majiteľ
mikropodniku Murky

Základné informácie o podniku

Mike Årsjö je umelecký kováč a návrhár šperkov. Spolu so zlatníčkou Emelikou Lidmanovou založili mikropodnik Murky, v ktorom používajú staré striebro a vytvárajú z neho nové šperky. Ide tak o trvalo udržateľný prístup. Svoj obchod založili v starej mliekarni z 30. rokov minulého storočia.

Skúsenosti:

Mike a Emelika majú tituly z Univerzity umenia, remesiel a dizajnu a dlhoročné skúsenosti ako profesionálni remeselníci. Majú za sebou množstvo výstav na národnej aj medzinárodnej úrovni. Mike Årsjö je tiež predsedom družstva Konsthantverkarna, ktoré zastupuje a propaguje približne 80 remeselníkov a remeselníčok.

Mike a jeho obchodná partnerka Emelika majú rovnaký názor na šperky, dizajn a chcú urobiť niečo spoločne a prehĺbiť tak svoj vzťah k drahým kovom.

Pre svoj podnik si vybrali názov Murky. Murky je staré severské slovo, ktoré sa neskôr dostalo do angličtiny, a znamená tmu. Nie hustú tmu, ale akoby povrch tmy, hmlu. Neurčito vystihuje ich prácu. Zistili, že na trhu s mužskými šperkami pre mužov je diera na trhu, a tak Mike začal vytvárať šperky pre mužskú klientelu. Medzi mužskými a ženskými šperkami existuje jasná bariéra.

Mike má za sebou aj podnikateľské školenia a jeho rada znie: Nájdite trh, ktorému sa páči to, čo robíte, a zákazníci si vás nájdu. Môže to byť niečo neobvyklé alebo sa dokonca môžete ocitnúť na undergroundových trhoch.

Forma podniku

Mike a jeho partnerka majú súkromné podniky, pretože pracujú aj samostatne. Čoskoro plánujú založiť spoločnosť s ručením obmedzeným.

Je veľmi zriedkavé pracovať so svojím partnerom/partnerkou. Mike a jeho partnerka majú však medzi sebou podpísané obchodné zmluvy. Pretože ak by sa niečo stalo, biznis je biznis bez ohľadu na to, ako veľmi sa máte radi.

Prieskum trhu

Emelika vraví: "Urobila som prieskum trhu v Berlíne, Londýne, overila si u stylistov, ako ľudia vnímajú šperky, a na základe toho bolo jasné, že je tu potreba šperkov, ktoré nie sú klasické." Mike a jeho partnerka začali spoločný proces tým, že kreslili náčrty a do tvorby vnášali hudbu, umenie, fotografie.

Murky svoju kreativitu čerpá z textov, hudby a na základe interpretácie z nich vytvára dizajn šperku.

Vyhľadávanie klientov

PRAKTICKÁ PRÍADOVÁ ŠTÚDIA

Mike odcestoval do Londýna, aby navštívil obchody a predstavil Murky šperky. Jeden špičkový módný návrhár bol nadšený a kúpil polovicu jeho kolekcie. Pozvali Mikeho a Emeliku, aby vystavovali svoje šperky na týždni módy v Paríži. Zákazníci sa našli aj tam. Potom sa začali hrnúť objednávky, ktoré im pomohli získať kapitál a tak mohli začať spolupracovať s agentúrami.

Ich stratégiou bolo predávať prostredníctvom módnych obchodov, módnych návrhárov a módnych časopisov.

Keď je človek v biznise nový, musí v podstate vzdelávať zákazníkov o tom, čo kupujú. Striebro nestráca na hodnote. Nikdy by ste nemali striebro predávať za zvýhodnenú cenu.

Online predaj

Murky začali čoskoro predávať online. Ale stále sa im zdá, že najlepší spôsob ako predávať je jednoducho zverejňovať posty na Instagrame alebo Shopify. Dnes existuje niekoľko predpripravených šablón. Kúpa šperkov cez internet môže ľudí znervózňovať, takže pri online predaji môžu nastať komplikácie.

Instagram: Na Instagrame sú fotky skôr jednoduchšie, čisté, majú rôzne zábery detailné zábery šperkov.

Murky chcú mať dobré vzťahy so svojimi zákazníkmi a preto od nich žiadajú spätnú väzbu. Na tú potom starostlivo odpovedajú, aby zákazníci cítili zadosťučinenie, že ich spätná väzba bola vypočutá.

Financovanie

Nápomocné boli najmä granty pre umelcov, o ktoré sa uchádzali a ktoré im pomohli začať podnikáť.

Kvalita a etika

Existuje niekoľko spôsobov, ako pracovať a predávať, ale dôležité je nestratiť samého seba.

Ak zadávate prácu externým dodávateľom, nájdite si iné miesta na výrobu vašich dielov než sú Bangladéš alebo Portugalsko. Prečo? Za prvé, nie je to etické, za druhé, môžete prísť o kvalitu. V týchto krajinách nepoužívajú rovnaký obsah striebra. Musíte byť opatrní a ich prácu kontrolovať. Nejde prirýchlo? Nie sú výrobky príliš ľahké?

Módne trendy sú takisto faktor ovplyvňujúci kvalitu. Trend môže zo dňa na deň vytvoriť extrémny dopyt po určitom tovare a vy zrazu dostanete objednávku na výrobu 500 kusov. Ak však podľahnete, môže utpieť kvalita vašich výrobkov.

Upskilling

Mike a Emelika sa zatiaľ starajú o všetko, čo je v ich silách. Tento rok si najmu človeka, ktorý im pomôže s účtovníctvom. Dnes môže Mike stráviť 3,5 dňa v štúdiu a zároveň vyučovať. Cíti však potrebu stanoviť si priority. Ako samostatne zárobkovo činná osoba pracujete nestále. Musíte sa naučiť plánovať prácu a riadiť ju, akoby išlo o bežné zamestnanie.

Niekoľko rád o podnikaní: Dôverujte vlastnému inštinktu, riaďte sa svojim pocitom a sem-tam si dajte čas navyše na zhodnotenie svojho podnikania. Naplánujte si pol soboty aby ste sa vedeli pozrieť na veci s odstupom a nadhľadom. Neskôr sa vám to z dlhodobého hľadiska oveľa viac oplatí.

Obchodné rokovania

Vždy žiadajte zálohové platby, pretože potrebujete zaplatiť za materiál, napríklad za striebro, ktoré nakupujete. Uistite sa, že máte všetko, na čom sa dohodnete, písomne, nikdy nie len ústne. Ujasnite si podrobnosti vopred.

Autorské práva

Mike má problémy s tým, ako získať autorské práva na svoje výtvory. Získanie patentu stojí 350000 sek a jeho získanie je náročné.

Niekedy Mike vidí, že fotografi H&M fotili jeho šperky v zákulisí bez jeho súhlasu. Keď uvidíte nejaké kópie, ktoré sa veľmi podobajú na váš výrobok, môžete autorov/fotografov kontaktovať a dať im vedieť, že ste ich videli a myslíte si, že ide o plagiát. Často to stačí na to, aby kópiu odstránili. Aj zákazníci Murky bijú na poplach a upozorňujú Mikeho, keď vidia kópie ich práce.

PRAKTICKÁ PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA – pozrite si Modul 3, časť o autorských právach.

Udržateľnosť

Murky nakupuje striebro len od spoločnosti Norwegian Swedish silver gold. Všetko striebro sa recykluje, napríklad staršie príbory. To sa zušľachťuje a tak sa získava čisté striebro. Robí to však málokto. Výhody sú: 1. striebro je rafinovanejšie, zlé látky sa odstránia a 2. je dôležité, aby predmety neboli vyrobené v iných krajinách. V Murky tak vedia, že majú kvalitné striebro, z ktorého zákazníci nedostanú vyrážku a vedia, odkiaľ toto striebro pochádza.

Na to, aby bol podnik udržateľný, musíte mať potrebné znalosti. Musíte poznať materiály, ktoré používate, proces výroby striebra, spôsob jeho čistenia atď. Výhodou je, že viete, že môžete kontrolovať celý reťazec, viete, kde sa vyrába, žiadne tretie strany.

Musíte vyvážiť finančné aspekty a udržateľnosť.