



## APVERSTOJI STUDIJA „SĖKMINGAS NOVATORIUS” - NOVA

Projekto Nr. 2020-1-LT01-KA227-ADU-094751

### Menininkė, sukurianti džiaugsmą per mažų gyvūnų keramikos gaminius

**Gerosios praktikos kūrėjas, šalis:** Chien Nie Hong iš „Lithops Studijos“, Singapūras

**Sektorius:** Meniniai amatai

**Verslo / darbo tipas:** Dirbanti savarankiškai – studijos savininkė

#### Pasiekimai kultūros ir kūrybos sektoriuje (KKS) iki pandemijos

Chien Nie Hong keramikos gaminiuose yra kažkas žaviai mielo. Subtilūs, blizgūs balti gyvūnai, akcentuoti aukso ar pastelinėmis spalvomis, su įdomiomis ir linksmomis išraiškomis. Jie yra maži meno objektai, kai kurie panaudojami, kai kurie tik dekoratyvūs, į kuriuos malonu žiūrėti. Daugeliui šie miniatiūriniai meno kūriniai teikia džiaugsmo. Jos gerbėjai domisi jos keramika socialiniuose tinkluose ir dažnai atvirai pareiškia, kad yra apsėsti jos darbų.

Kai kurie meno kūriniai perteikia socialinius ir politinius pareiškimus arba bando užfiksuoti tam tikrą laiko akimirką. Ir jeigu tokie kūriniai gerai padaryti – jie gali būti nuostabūs. Tačiau ne mažiau ypatingi ir stebuklingi yra kūriniai, kurie, kaip rašė daugelis klientų, „sukelia džiaugsmą“. Tokiuose kūrinuose specializuojasi Chien Nie Hong, 28 metų Singapūro menininkė. Savo miniatiūrinius džiaugsmo katalizatorius ji parduoda nuo 2016 m. per savo sukurtą prekės ženklą „Lithops Studija“ - pirmiausia per „Etsy“ platformą, o dabar jau ir per savo svetainę <https://lithopsstudio.com/>.

Chien Nie Hong pradėjo savo verslą siekdama atidaryti parduotuvę „Etsy“ platformoje ir parduoti savo darbus visame pasaulyje. Iš pradžių viskas prasidėjo lėtai, tačiau socialinės medijos neabejotinai padėjo viską išjudinti. Tai leido žmonėms, kuriems patinka Chien darbai, ją atrasti, nepaisant to, kurioje šalyje jie buvo. Ji taip pat sutinka, kad norint sėkmingai dirbti tokioje perpildytoje rinkoje, reikėjo nemažai sėkmės. „Man taip pat pasisekė, kad „Etsy“ mane įtraukė į savo tinklaraštį, kuris padėjo pradėti mano kelionę ir padėjo mano tuometinei „Etsy“ parduotuvei atkreipti dėmesį į save – vėliau palikau „Etsy“, kad produktus parduočiau per savo svetainę. Kai



kurios didesnės paskyros taip pat pamatė mano darbus ir pasidalijo jais savo profiliuose. Visi šie maži dalykai padėjo man eiti į priekį”, sako menininkė Chien Nie Hong.

### Iššūkiai, kilę pandemijos metu, bei novatoriški sprendimo būdai, skirti šiems iššūkiams įveikti

Menininkė prisipažįsta, kad prasidėjus pandemijai buvo gana susirūpinusi. „Žinojau, kad tai, ką darau ir kuriu, nėra būtinybė, o kai kurie žmonės gali nenorėti leisti pinigų arba tiesiog turėti svarbesnių vietų, kur nukreipti savo dėmesį. Tačiau mano nuostabai, mano pardavimai vis dar buvo geri. Iš kai kurių savo klientų sužinojau, kad būtent dėl to, kad visa pandemine situacija vertė jaustis negatyviai, jie norėjo pasilepinti kažkuo, kas jiems teikia džiaugsmo. Esu dėkinga, kad jie leido mano darbams tai padaryti už juos”.



(Nuotrauka: “Lithops Studio”) Šaltinis:  
<https://cnalifestyle.channelnewsasia.com/living/creative-capital-chien-nie-hong-lithops-studios-277591>



(Nuotrauka: “Lithops Studio”) Šaltinis:  
<https://cnalifestyle.channelnewsasia.com/living/creative-capital-chien-nie-hong-lithops-studios-277591>

Kadangi Chien Nie Hong parduotuvė veikia internete, ji nebuvo paveikta taip, kaip žmonių, kurie turėjo fizines parduotuves. Vienintelis poveikis buvo pailgėjęs pristatymo laikas ir išlaidos. Prasidėjus Covid-19 pandemijai, pristatymas užtrukdavo net iki 3 mėnesių. Chien labai nerimavo, kad jos klientai ims nekantrauti, todėl ji stengėsi, kai tik įmanoma, nuolat dalytis pristatymo naujienomis. Tai pasiteisino – Chien ne tik negavo jokių piktybiškų laiškų, bet klientai patikino ją nesijaudinti ir kad jie kantriai laukia siuntinių. Menininkė sako, kad tai

praskaidrino jos dieną, savaitę, mėnesį! „Nežinau, kodėl tai mane taip nudžiugino, bet tai tikrai paveikė. Po kelių dienų net pagavau save besišypsantią vien apie tai pagalvojus”. – Chien Nie Hong.

Taip pat svarbu pažymėti, kad Chien gaminami keramikos meno kūriniai pritraukia gerai išsilavinusių ir supratingą auditoriją. Ji tiki, kad dauguma jos klientų yra tikrai kantrūs ir supratingi



žmonės. Per pastaruosius ketverius metus, kai ji vadovauja šiam nedideliam verslui, Chien niekas nepriekaištavo dėl vėluojančio siuntinio. Daugiausia pikty el. laiškų ji gauna iš žmonių, kurie dėl įvairių priežasčių negalėjo įsigyti Chien darbų.

### Sąlygos novatoriškumui ir sėkmei

Chien Nie Hong mano, kad už didžiąją dalį savo sėkmės ji skolinga socialinių medijų platformoms, ypač per pandemiją, dėl kurios buvo neįmanoma reklamuotis gyvai. Svarbiausias jos rinkodaros kanalas yra „Instagram“ paskyra, kuri tapo dar aktualesnė, kai kūrėja nusprendė nebepardavinėti savo kūrinių „Etsy“, o sutelkti dėmesį į savo svetainę.



Chien taip pat turi el. pašto adresatų sąrašą, tačiau „Instagram“ vis dar yra pagrindinis kanalas žmonėms pasiekti. Tai suteikia jai galimybę dalytis ne tik savo darbais. Iš ten žmonės gali sužinoti apie iššūkius, su kuriais ji susiduria, apie darbų kūrybos procesą, tai taip pat leidžia Chien įsiklausyti ir mokytis iš esamų bei potencialių klientų. „Instagram“ yra jūsų kelionės dokumentacija ir žmonės iš visų pasaulio kampelių, kurie rezonuoja su tuo, ką dalijatės, gali ten ateiti“.

(Nuotrauka: „Lithops Studio“) Šaltinis:

<https://cnaifestyle.channelnewsasia.com/living/creative-capital-chien-nie-hong-lithops-studios-277591>



(Nuotrauka: „Lithops Studio“) Šaltinis:

<https://cnaifestyle.channelnewsasia.com/living/creative-capital-chien-nie-hong-lithops-studios-277591>

Chien prisipažįsta, kad be „Instagram“ ji nebūtų galėjusi susisiekti su dauguma žmonių, kuriems šiuo metu patinka jos darbai, todėl šiuo aspektu ji tikrai dėkinga socialinėms medijoms. Tai taip pat padėjo Chien užmegzti ryšį su kitais vietiniais kūrėjais ir iš to atsirado malonus bendradarbiavimas!

Apskritai Chien Nie Hong sutinka, kad jos dabartinis verslo modelis puikiai tiko pandemijai ir jam nereikėjo didelių koregavimų. Nors tai ir nėra „ilgalaikis sprendimas“, ji džiaugiasi viskuo.



„Man patinka laisvė, kurią gaunu. Esu laisva tyrinėti įvairius dalykus, kada ir kaip noriu. Man patinka, kad galiu dirbti namuose ir turėti laiko pabūti su šeima. Kuriu savo tempu ir nors dažniausiai nežinau kada sustoti, mokausi, kad poilsis yra irgi produktyvi ir labai reikalinga veikla.

Bet aš pastebėjau, kad nėra svarbiausia rezonuoti su masėmis, o svarbiau kalbėtis su nišine žmonių grupe, kuriai patinka jūsų veikla. Nuolat koreguoju savas svarstyklės, kartais šiek tiek daugiau to, o kartais šiek tiek daugiau kito” - Chien Nie Hong.



(Nuotrauka: “Lithops Studio”) Šaltinis:  
<https://cnalifestyle.channelnewsasia.com/living/creative-capital-chien-nie-hong-lithops-studios-277591>

**Šaltinis:** <https://cnalifestyle.channelnewsasia.com/living/creative-capital-chien-nie-hong-lithops-studios-277591>

### Klausimai savianalizei

1. Ar įmanoma neatsilikti nuo klientų poreikių neprarandant kibirkšties?
2. O jei darbai, kuriuos kuriate, nesulauks klientų, kuriems juos kuriate?
3. Ar internetinė keramikos parduotuvė gali būti tvarus ir ilgalaikis verslas?

**Šią gerosios praktikos istoriją parengė Birštono Kultūros centras.**