



## FLIPPED STUDIO “SUCCESSFUL INNOVATOR” - NOVA

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

---

### Artista care aduce bucurie prin obiectele ceramice în formă de mici animale

**Creator al bunei practici, țară:** Chien Nie Hong of Lithops Studio, Singapore

**Sector:** Arte și Meserii

**Tipul afacerii / ocupație:** lucrător care desfășoară o activitate independentă – proprietar de studio

#### Realizări în CCS înainte de pandemie

Există ceva adorabil de drăguț în obiectele ceramice ale lui Chien Nie Hong. Animale albe delicate, lucioase, accentuate cu auriu sau pasteluri, cu expresii curioase și vesele. Sunt mici obiecte de artă, unele utile, altele pur decorative, pe care vă place să le priviți. Patronii ei sunt de acord. Pentru mulți, aceste piese de artă în miniatură le aduc bucurie. Fanii ei țâșnesc despre ceramica ei pe rețelele de socializare, declarând adesea deschis că sunt obsedați de munca ei.

Unele opere de artă fac declarații socio-politice sau încearcă să surprindă un anumit moment în timp. Și acestea, când sunt făcute bine, pot fi geniale. Dar la fel de speciale și magice sunt piesele care, după cum au scris mulți clienți, ”declanșează bucurie”. În aceste tipuri de lucrări este specializată Chien Nie Hong, meșteșugară din Singapore în vârstă de 28 de ani. Ea își vinde catalizatorii de bucurie în miniatură din 2016 prin brandul ei Lithops Studio, mai întâi prin Etsy și acum prin propriul site web <https://lithopsstudio.com/>.



Chien Nie Hong și-a început afacerea cu scopul de a deschide un magazin Etsy și de a-și vinde lucrările în întreaga lume. La început, lucrurile au demarat încet, dar rețelele de socializare au ajutat cu siguranță ca lucrurile să meargă. Le-a permis oamenilor cărora le place munca lui Chien să o găsească, indiferent de țara în care se aflau. Ea recunoaște, de asemenea, că a fost nevoie de un pic de noroc pentru a reuși pe o piață atât de aglomerată. "Am avut și norocul de a fi prezentată de Etsy pe blogul lor, ceea ce m-a ajutat să-mi încep călătoria și a ajutat să-mi pun magazinul Etsy de atunci în centrul atenției – de atunci am părăsit Etsy pentru a vinde prin propriul meu site. De asemenea, unele conturi mai mari au preluat munca mea și le-au distribuit pe profilul lor, toate aceste mici caracteristici au ajutat lucrurile să meargă." spune artistul Chien Nie Hong.



1 (Imagine: Lithops Studio) Sursa:

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

## **Provocări întâmpinate în timpul Pandemiei și soluții inovatoare pentru a le depăși**

Artista recunoaște că a fost destul de îngrijorată la începutul pandemiei. "Știam că ceea ce am făcut nu este o necesitate și unii oameni ar putea fi puțin mai strâmtorați cu banii sau pur și simplu au locuri mai importante pentru a-și dirija atenția. Dar spre surprinderea mea, vânzările mele au fost încă bune în timpul lansărilor mele. Am aflat de la unii dintre clienții mei că tocmai pentru că lucrurile mergeau atât de rău au vrut să se răsfete cu ceva care le aducea bucurie. Sunt recunoscătoare că au permis ca munca mea să facă exact asta pentru ei."



2 (Imagine: Lithops Studio) Sursa:

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

Deoarece magazinul lui Chien Nie Hong este online, ea nu a fost afectată în același mod ca oamenii care aveau locații fizice care necesitau trafic pietonal. Singurul impact ar fi creșterea timpilor și costurilor de expediere. În timpul debutului COVID-19, întâzierile de expediere au durat până la 3 luni. Chien era atât de îngrijorată că clienții ei vor începe să devină nerăbdători și așa că a făcut tot posibilul să împărtășească în mod constant actualizările de expediere ori de câte ori a fost



posibil. Acest lucru s-a dovedit a fi un mare succes, nu numai că Chien nu a primit niciun e-mail supărat, ci a primit e-mailuri de la clienți care îi spuneau să nu-și facă griji și că își așteaptă cu răbdare coletele. Artista spune că asta i-a făcut ziua, săptămâna, luna minunate! ”Nu știu de ce m-a făcut atât de fericită, dar chiar a fost. M-am surprins chiar și zâmbind câteva zile mai târziu doar gândindu-mă la asta.” – Chien Nie Hong.

De asemenea, este important de menționat că piesele de artă ceramică pe care Chien le realizează par să atragă un public bine educat și înțelegător. Ea crede că majoritatea clienților ei sunt oameni cu adevărat răbdători și înțelegători. În ultimii patru ani de care conduce această mică afacere, Chien nu a avut pe nimeni care să îi facă reproșuri pentru un pachet întârziat. Cele mai multe e-mailuri negative pe care le primește sunt de la oameni care nu au putut cumpăra lucrările lui Chien din diverse motive.

### Condiții pentru inovație și succes

Chien Nie Hong crede că cea mai mare parte a succesului ei îi datorează platformelor de socializare. Mai ales în timpul pandemiei, care a făcut imposibilă publicitatea de la om la om și scaunele pop-up. Cel mai important canal de marketing pe care îl are este contul ei de Instagram, care a devenit și mai relevant atunci când artista a decis să nu-și mai vândă lucrările pe Etsy și să se concentreze în schimb pe propriul site.



Chien are și o listă de corespondență, dar Instagram rămâne canalul principal pentru a ajunge la oameni. Îi oferă un loc pentru a împărtăși mai mult decât munca ei. De

*3(Imagine: Lithops Studio) Sursă:*

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

acolo, oamenii pot afla despre provocările cu care se confruntă, despre procesul de gândire din spatele unei lucrări și, de asemenea, îi permite lui Chien să asculte și să învețe de la clienți și potențiali clienți. ”Instagramul este o documentare a călătoriei în care vă aflați și oameni din toate colțurile lumii care rezonază cu ceea ce împărtășiți pot veni la bord.”



4(Imagine: Lithops Studio) Sursă:  
<https://cنالifestyle.channelnewsasia.com/living/creative-capital-chien-nie-hong-lithops-studios-277591>

”Îmi place libertatea pe care o primesc. Sunt liberă să explorez diferite lucruri, când și cum vreau. Îmi place că pot lucra de acasă și am timp de petrecut cu familia mea. Îmi stabilesc propriul ritm și, deși de cele mai multe ori nu știu când să mă opresc, chiar și când ar trebui, învăț că odihna este o activitate productivă și este foarte necesară.

Dar am descoperit că nu este esențial să rezonezi cu masele, ci mai important este să vorbești cu un grup de nișă de oameni care se bucură de modul în care funcționează creierul tău specific. Reglez în mod constant balanța, uneori este puțin mai mult din asta și uneori este puțin mai mult din asta.” - Chien Nie Hong.

Chien recunoaște că, fără Instagram, ea nu ar fi putut să intre în legătură cu cea mai mare parte a oamenilor cărora le place în prezent munca ei, așa că este foarte recunoscătoare pentru rețelele de socializare în acest aspect. De asemenea, au ajutat-o pe Chien să se conecteze cu alți producători locali și de acolo au apărut câteva colaborări distractive!

În general, Chien Nie Hong recunoaște că modelul ei de afaceri actual a fost bine potrivit pentru pandemie și nu a avut nevoie de ajustări majore. Chiar dacă s-ar putea să nu fie ”soluția pe termen lung”, ea se bucură de fiecare parte din ea.



5 (Imagine: Lithops Studio) Sursa: <https://cnalifestyle.channelnewsasia.com/living/creative-capital-chien-nie-hong-lithops-studios-277591>

### Surse:

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

**Această poveste de bună practică este pregătită de Centrul de Cultură din Birstonas.**

### Întrebări de auto-reflecție

1. Este posibil să ținem pasul cu cererea clienților fără a pierde scânteia?
2. Ce se întâmplă dacă munca pe care o iubești nu va rezona cu clienții pentru care ai creat-o?
3. Ar putea un magazin online de ceramică să fie o afacere sustenabilă și de lungă durată?



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

