



## Обърнато учебно студио „Успешен иноватор“ - NOVA

№ 2020-1-LT01-KA227-ADU-094751

### Художничката, която носи радост с малки животни от керамика

**Произход на добрата практика:** Chien Nie Hong от Lithops Studio, Сингапур

**Сектор:** Художествени занаяти

**Вид бизнес:** Собственик на студио

### Постижения в културния и творчески сектор преди пандемията

Има нещо очарователно в керамиката на Chien Nie Hong. Деликатни, лъскави бели животни, с акценти в златисто или пастелно, с любопитни и весели изражения. Това са малки предмети на изкуството, някои от които са полезни, други - чисто декоративни, които се гледат с удоволствие. Нейните патрони са съгласни. За мнозина тези миниатюрни произведения на изкуството носят радост. Почитателите ѝ се възторгват от керамиката ѝ в социалните мрежи, като често открито заявяват, че са влюбени в работата ѝ.



Снимка:

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

Някои произведения на изкуството правят социално-политически изявления или се опитват да уловят конкретен момент във времето. И тези творби, когато са направени добре, могат да бъдат блестящи. Но също толкова специални и вълшебни са произведенията, които, както пишат много клиенти, "предизвикват радост". В такива произведения е специализирана Чиен Ни Хонг, 28-годишна занаятчийка от Сингапур. Тя продава своите миниатюрни катализатори на радостта от 2016 г. насам чрез своята марка Lithops Studio, първо чрез Etsy, а сега и чрез собствения си уебсайт <https://lithopsstudio.com/>.



Чиен Ни Хонг започва бизнеса си с цел да отвори магазин в Etsy и да продава творбите си в цял свят. Първоначално нещата започват бавно, но социалните медии определено помагат за раздвижването им. Тя позволи на хората, които харесват работата на Чиен, да я намерят, независимо в коя държава се намират. Тя също така е съгласна, че за да успее на този претъпкан пазар, е била необходима и доста доза късмет. "Имах и късмета да бъда представена от Etsy в техния блог, което ми помогна да започна пътуването си и да поставя тогавашния ми магазин Etsy в центъра на вниманието - оттогава напуснах Etsy и продавам чрез собствен уебсайт. Някои по-големи акаунти също взеха моите творби и ги споделиха в профила си, всички тези малки характеристики помогнаха за развитието на нещата", казва Чиен Ни Хонг.

### Предизвикателства по време на пандемията и иновативни решения за преодоляването им

Художничката признава, че е била доста притеснена в началото на пандемията. "Знаех, че това, което съм направила, не е от първа необходимост и че някои хора може да са малко по-ограничени в парично отношение или просто да имат по-важни неща, към които да насочат вниманието си. Но за моя изненада, продажбите ми все още бяха добри по време на моите публикации. От някои от клиентите ми разбрах, че именно защото нещата са били толкова потиснати, те са искали да се погледят с нещо, което им носи радост. Благодарна съм им, че позволиха на работата ми да направи точно това за тях".



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

Тъй като магазинът на Чиен Ни Хонг е онлайн, тя не е засегната по същия начин като хората, които имат физически обекти, изискващи пешеходен трафик. Единственото въздействие би било увеличаването на времето и разходите за доставка. По време на началото на COVID-19 забавянето на доставките отнемало цели 3 месеца. Чиен толкова се притеснявала, че клиентите ѝ ще започнат да стават нетърпеливи, и затова се стараела всячески да споделя постоянно актуализации на доставките, когато това е било

възможно. Това се оказало голям успех, не само че Чиен не получила никакви гневни имейли, но и имейли от клиенти, които ѝ казвали да не се притеснява и че търпеливо



очакват пратките си. Артистката казва, че това е направило деня ѝ, седмицата ѝ, месеца ѝ! "Не знам защо това ме направи толкова щастлива, но наистина ме зарадва. Дори се улових, че се усмихвам няколко дни по-късно, само като си помислих за това." - Chien Nie Hong.

Важно е също така да се отбележи, че керамичните произведения на изкуството, които Чиен прави, изглеждат привличат добре образована и компетентна публика. Тя смята, че повечето от клиентите ѝ са наистина търпеливи и разбиращи хора. През последните четири години, откакто управлява този малък бизнес, Чиен не е имала случай някой да ѝ се скара заради забавена пратка. Повечето гневни имейли, които получава, са от хора, които по различни причини не са успели да закупят произведенията на Чиен.

### Условия за иновативност и успех

Чиен Ни Хонг смята, че дължи успеха си най-вече на социалните медии. Особено по време на пандемията, която прави невъзможни рекламата от уста на уста и поп-ъп тържищата. Най-важният маркетингов канал, с който разполага, е профилът ѝ в Instagram, който става още по-актуален, когато художничката решава да спре да продава творбите си в Etsy и вместо това да се съсредоточи върху собствения си уебсайт.

Чиен има и пощенски списък, но Instagram все още е основният канал за достигане до хората. Той ѝ дава място, където да споделя не само работата си. Оттам хората могат да научат за предизвикателствата, с които се сблъсква, за мисловния процес зад дадена творба, а също така позволява на Чиен да слуша и да се учи от клиенти и потенциални клиенти. "Инстаграм е документация на пътуването, по което сте поели, и хората от всички краища на света, които резонират с това, което споделяте, могат да се присъединят към него."



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



Снимка:

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



Снимка:

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

Чиен признава, че без Instagram не би могла да се свърже с по-голямата част от хората, които в момента харесват работата ѝ, така че в този аспект тя е наистина благодарна на социалните медии. Тя също така е помогнала на Чиен да се свърже с други местни творци и оттам са се появили някои забавни сътрудничества!

Като цяло Чиен Ни Хонг е съгласна, че настоящият ѝ бизнес модел е бил добре пригоден за пандемията и не се е нуждаел от големи корекции. Въпреки че може да не е "дългосрочно решение", тя се наслаждава на всяка частица от него.

"Обичам свободата, която получавам. Свободна съм да изследвам различни неща, когато и както искам. Харесва ми, че мога да работя от къщи и да имам време, което да прекарвам със семейството си. Сама определям темпото си и въпреки че в повечето случаи не знам кога да спра, дори когато трябва, научавам, че почивката е продуктивна дейност и е много необходима.

Но открих, че не е ключово да намериш отклик в масите, вместо това е по-важно да говориш на нишова група хора, които се радват на начина, по който работи твоят специфичен мозък. Непрекъснато коригирам везните, понякога е малко повече от това, а понякога е малко повече от онова." - Чиен Ни Хонг.

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

**Въпроси за размисъл:**



1. Възможно ли е да се отговори на търсенето на клиентите, без да се загуби удоволствието от бизнеса?
2. Какво ще стане, ако работата, която обичате, не намери отклик сред клиентите, за които я създавате?
3. Може ли онлайн магазинът за керамика да бъде устойчив и дълготраен бизнес?

**Тази добра практика е подготвена от Birstonas Culture Center.**