

STUDIO CAPOVOLTO “SUCCESSFUL INNOVATOR” - NOVA

Progetto n. 2020-1-LT01-KA227-ADU-094751

L'artista che porta gioia con i suoi animali di ceramica

Creatore della buona pratica, nazione: Chien Nie Hong del “Lithops Studio”, Singapore

Settore: arti e mestieri

Tipo di attività/occupazione: lavoratore autonomo - proprietario di un laboratorio

Risultati raggiunti nel settore culturale e creativo prima della pandemia

C'è qualcosa di adorabile nelle ceramiche di Chien Nie Hong: animali delicati, di un bianco lucido con accenti oro o pastello e con espressioni curiose e allegre. Sono piccoli oggetti d'arte, alcuni utili, altri puramente decorativi, una gioia per gli occhi. La loro proprietaria è d'accordo: queste piccole miniature d'arte portano gioia a molti. I suoi fan parlano con ammirazione delle ceramiche sui social media, spesso dichiarando apertamente una vera e propria ossessione per il suo lavoro.

Alcune opere d'arte sono dei messaggi socio-politici oppure cercano di catturare alcuni momenti specifici e se fatti a regola d'arte, sono splendide. Ma ugualmente speciali e magiche sono quelle opere che, come hanno commentato molti clienti, “suscitano gioia”. Questo è il tipo di opere in cui è specializzata Chien Nie Hong, ventottenne artigiana di Singapore. Dal 2016 vende le sue miniature porta-gioia attraverso la sua marca “Lithops Studio”, prima tramite Etsy e ora tramite il proprio sito internet <https://lithopsstudio.com/>.

Chien Nie Hong ha iniziato la sua attività con l'obiettivo di aprire un negozio su Etsy e vendere le sue opere nel mondo. L'inizio è stato lento ma i social media l'hanno sicuramente aiutata a mettere in moto le cose, permettendo ai suoi ammiratori provenienti da tutto il mondo di trovarla. Chien è d'accordo anche sul fatto che c'è voluta un po' di fortuna per avere successo in un mercato così affollato. “Essere stata presentata dal blog di Etsy è stata una fortuna, ha aiutato a dare il via al mio





viaggio e a mettere in mostra il mio negozio, che ho lasciato in favore del mio sito web. Alcuni account importanti hanno notato e condiviso il mio lavoro sul loro profilo, dando un'ulteriore spinta alla mia attività", ha affermato l'artista Chien Nie Hong.

Le sfide della pandemia e le soluzioni innovative per superarle

L'artista ammette che all'inizio della pandemia era piuttosto preoccupata: "Sapevo che le mie creazioni non erano un bene necessario e molti avevano un budget ridotto oppure altre priorità. È stata una sorpresa vedere che le vendite non sono calate. I miei clienti mi hanno confessato che proprio a causa della situazione poco rosea volevano acquistare qualcosa che li rendesse felici. Gli sono grata per avermi permesso di portare loro un po' di gioia con il mio lavoro."



Dato che il negozio di Chien Nie Hong è online, ha risentito meno degli effetti della pandemia rispetto ai negozi veri e propri. L'unico impatto negativo è stato l'aumento dei tempi e dei costi di spedizione. All'inizio della pandemia i ritardi nelle consegne arrivavano fino a tre mesi e Chien era preoccupata che i clienti diventassero impazienti, così ha fatto del suo meglio per aggiornarli costantemente sullo stato delle spedizioni, quando possibile. Questa tecnica si è

rivelata vincente poiché non solo Chien non ha ricevuto email di clienti arrabbiati, ma al contrario in quelle che ha ricevuto i clienti le dicevano di non preoccuparsi e che avrebbero aspettato pazientemente il loro ordine. L'artista ha detto che questo ha rallegrato le sue giornate, settimane e mesi: "Non so perché ero così felice, ma lo ero davvero. Addirittura a volte mi ritrovavo a sorridere da sola al solo pensiero."

È importante specificare che i clienti di Chien sono per lo più persone comprensive e con un alto livello di istruzione e, secondo Chien, davvero pazienti. Negli ultimi quattro anni di attività nessuno si è mai lamentato per una spedizione in ritardo. La maggior parte delle email negative sono da parte di clienti arrabbiati perché non riescono ad acquistare i lavori di Chien per vari motivi.



Condizioni per l'innovazione e il successo

Chien Nie Hong è convinta che gran parte del suo successo sia dovuto ai social media, specialmente durante la pandemia che ha impedito il passaparola e i pop up store. Il canale di marketing più importante è il suo account Instagram, che è diventato ancora più rilevante quando l'artista ha deciso di smettere di vendere i suoi lavori su Etsy e concentrarsi su un sito tutto suo.



Chien ha anche una mailing list ma Instagram rimane il mezzo principale per entrare in contatto con i clienti. È un

luogo in cui condividere più del suo lavoro; qui le persone possono conoscere le sfide che affronta, i ragionamenti dietro a un pezzo e dà anche la possibilità a Chien di ascoltare e imparare dai clienti attuali e potenziali. "Instagram racconta il tuo percorso e persone da tutto il mondo che condividono la tua esperienza possono salire a bordo."

Chien ammette che senza Instagram non sarebbe stata in grado di entrare in contatto con tutte le persone che apprezzano il suo lavoro, quindi non può che essergli riconoscente. L'ha aiutata anche a conoscere altri artigiani locali, con i quali ha iniziato collaborazioni divertenti.



(Foto: Lithops Studio) Fonte:
<https://cnalifestyle.channelnewsasia.com/living/create-capital-chien-nie-hong-lithops-studios-277591>

In generale Chien Nie Hong è d'accordo sul fatto che il suo modello di business attuale sia adatto alla pandemia e che non abbia avuto bisogno di grandi aggiustamenti. Anche se forse non è una "soluzione a lungo termine", per il momento si gode ogni momento.

"Adoro la mia libertà: sono libera di esplorare cose diverse quando e come voglio. Mi piace poter lavorare da casa e trascorrere del tempo con la mia famiglia. Sono io che stabilisco i ritmi e anche se spesso non so quando è ora di fermarmi, anche se dovrei, sto imparando che il riposo è un'attività produttiva e necessaria."



Ho scoperto che non è importante trovare il favore delle masse ma parlare a una nicchia di persone che apprezzano il tuo modo unico di pensare. Cerco sempre di trovare un compromesso, a volte pesa più una cosa, a volte l'altra.” - Chien Nie Hong



Fonte:

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

Spunti di riflessione

1. È possibile stare dietro alla domanda dei clienti senza perdere l'ispirazione?
2. Cosa succede se il lavoro che ami non trova consenso tra i clienti per i quali l'hai creato?
3. Un negozio di ceramiche online può essere un'attività sostenibile e duratura?

Questa storia di buone pratiche è stata preparata dal Birstonas Culture Center.