

Международный проект «Код северных ремёсел» / “Northern Crafts ID”

ОТЧЁТ

20 лучших практик и бизнес-моделей ремесленного предпринимательства

Составитель:

Кольчурина Светлана Николаевна, директор Ассоциации
этнокультурных центров и организаций по сохранению наследия «ЭХО»

Территории:

Республика Карелия, Республика Коми,
Мурманская область, Архангельская область

Материалы собраны при поддержке Фонда президентских грантов и Программы приграничного сотрудничества «Карелия»

Петрозаводск, 2021



Оглавление и структура отчёта

Предисловие.....	3
ANNA ZLOTKO.....	5
Музей-мастерская лавка «Архангельский пряник».....	6
Бренд BRONSKI.....	7
“KuezeLi” – студия авторских украшений Анны Шабалиной.....	8
Глинская. Украшения.....	9
Мастерская тётушки Пульхеры.....	10
Рукодельная лавка «Вязанные истории».....	12
WOMO SPACE. Магазин авторских изделий со всей России и зарубежья.....	13
Саамские ремёсла.....	14
Анна Рогова.....	15
Елена Киселёва.....	16
Мастерская «Северяночка».....	17
APILA.....	18
Татьяна Васильева.....	19
Творческая мастерская «Комодъ».....	20
Столярная мастерская «Karelian Pine».....	21
Магазин «Совушка».....	22
Музей-мастерская «Рукоделия Поморья».....	23
Этнокультурный центр «Туоми».....	24
Группа, объединяющая мастеров традиционных ремёсел и любителей народного творчества «Юшкозерские ремёсла».....	25



Предисловие

В августе–сентябре 2020 года команда проекта «Код северных ремёсел» исследовала экономический потенциал ремесленничества в регионах Северо-Западного Федерального Округа. С этой целью состоялись поездки в 16 населённых пунктов Республики Карелия (д. Вокनावолок, с. Сумский Посад, д. Юшкозеро, п. Чална, п. Сяпся, с. Ругозеро, п. Тикша, п. Волома, п. Муезерский, п. Эссойла, птг. Пряжа, п. Святозеро, п. Ильинский, г. Олонец, г. Кондопога, г. Петрозаводск), расположенных в восьми районах Республики Карелия (Калевальском, Муезерском, Беломорском, Пряжинском, Олонецком районах, в гг. Костомукша, Кондопога, Петрозаводск), два населённых пункта Республики Коми (г. Сыктывкар и с. Вильгорт), шесть населённых пунктов Архангельской области (г. Архангельск, г. Северодвинск, д. Морщихинская, д. Усть-Поча, д. Вершинино, п. Поча), два населённых пункта Мурманской области (г. Мурманск, с. Ловозеро). Состоялись встречи с более чем 300 ремесленниками. За время экспедиций были проинтервьюированы 80 ремесленников, собиралась информация в точках сбыта ремесленной продукции и от местных администраций.

На основе собранного материала подготовлены исследования «Инструменты развития ремесленного бизнеса в Республике Карелия» (автор Сухоруков А. С., президент Фонда «Новое измерение», кандидат психологических наук) и Маркетинговое исследование предпринимательства в сфере ремёсел и оценка экономического потенциала ремёсел в Республике Карелия (Савельев Ю. В., научный консультант проекта, индивидуальный предприниматель, профессор кафедры государственного и муниципального управления Северо-Западного института управления РАНХиГС, доктор экономических наук). Кроме этого, исследовательской командой были выделены двадцать лучших практик и бизнес-моделей, которые используют в настоящий момент ремесленники Северо-Запада.

Основным критерием выбора лучших практик стала направленность ремесленных практик на сохранение, актуализацию и популяризацию культурного наследия. Под бизнес-моделью понимается система построения и развития ремесленного бизнеса или дела, которые обеспечивают занятость ремесленника и получение им прибыли.

На формирование ремесленных бизнес-моделей влияют:

- локальные культурные особенности и/или культурное наследие;
- специфика самого ремесла (способ изготовления, доступность материалов);
- специфика территории (численность, платёжеспособность населения);
- имидж ремесленника;
- логистика ведения бизнеса (система управления, продвижение продукции (онлайн или офлайн активность ремесленника), логистика продаж).

Описанные ремесленные практики показывают, как работают мастера с традиционными и современными ремёслами. Большинство бизнес-моделей ремесленников из республик Карелия и Коми, а также из Архангельской области в своей основе имеют культурное наследие территорий. В этом случае ремесленный бизнес или лучшая практика несёт социальную нагрузку, а особая ответственность ремесленников заключается в популяризации историко-культурологических особенностей и национальной специфики территории. Создавая ремесленную продукцию, ремесленник (1) погружается и изучает культурное наследие территории, (2) интерпретирует культурное наследие, то есть создаёт авторский стиль, (3) адаптирует изделия для выведения на широкий рынок.

Ремесленники, работающие с современными ремёслами (Мурманская область), изучают ремесленные техники, доводят их до совершенства, подбирают материалы и по желанию адаптируют ремёсла под локальные особенности. В подобных практиках местные особенности будут выражаться в показе природных ландшафтов и явлений, социальных особенностей или профессий людей, живущих в территории.

Представленные ремесленные практики и бизнес-модели зафиксированы в виде профилей. Со временем они могут меняться, трансформироваться, а услуги и продукты ремесленников могут диверсифицироваться.

Описанные кейсы представляют выстроенную работу отдельных ремесленников, локальных брендов, небольших производств, магазинов ремесленных изделий, этнокультурных центров. Исследовательская группа намеренно демонстрирует разные формы организации работы ремесленников и считает важным зафиксировать разнообразие способов выстраивания и управления ремесленным бизнесом. Кроме успешно развивающихся ремесленных бизнесов в исследовании представлены типичные ремесленные практики для того, чтобы зафиксировать систему мышления начинающего ремесленника. Зачастую ремесло воспринимается ремесленниками как процесс творчества, а не реальная бизнес-практика. В этом алгоритме мышления заложена ошибочная мысль о том, что творчество и бизнес несовместимы. Проект «Код северных ремёсел» на втором этапе своей реализации предложит ремесленникам образовательную программу, которая поможет переформатировать творческую идею в бизнес-идею.

Лучшие практики и бизнес-модели показывают разницу между выстраиванием бизнес-процессов в городской и сельской местности. Сельские ремесленники, несмотря на развитие инфраструктуры, в том числе доступности сети интернет, имеют более ограниченные возможности

развития ремесленного бизнеса. Они связаны с небольшой по численности клиентской базой (небольшое количество жителей поселений), работой почтовых отделений (не всегда имеют возможность оперативно отправить свою продукцию в любую точку мира), ограничениями законодательного характера, связанных с заготовкой материалов для ремесленных изделий (заготовка бересты, дерева), низким уровнем дохода жителей сельских территорий, ограничениями по представлению своей продукции на ярмарках, выставках (проводятся в городах и районных центрах в малом количестве, требуют оплаты накладных расходов (проезд, проживание, питание, доставка), оплаты организационных взносов, отмечается недоступность информации о событии).

Для развития ремесленничества как предпринимательской сферы и как сектора креативных индустрий необходимы образовательные программы для ремесленников и усовершенствование инфраструктуры поддержки ремесленных бизнесов и практик. Особенность ремесленных бизнесов заключается в том, что для их выстраивания требуется длительное время. Оно включает в себя время на обучение и становление самого ремесленника, создание условий для работы, решение вопросов с доступностью материалов для изделий, наработку клиентской базы, позиционирование и продвижение.

Большинство ремесленников в создании бизнесов останавливает необходимость решения юридических и бухгалтерских вопросов. Большим вызовом становятся продажи ремесленной продукции через интернет (социальные сети, маркетплейсы).

Исследовательской команде удалось выделить 20 ремесленных практик, которые отличаются подходами к созданию или выстроенными управленческими решениями. Так, например, сложность осуществления продаж своей продукции стимулирует ремесленников открывать собственные точки продаж. Желание создать вокруг себя

сообщество единомышленников побуждает к организации ярмарок или образовательных площадок. Каждый ремесленник ищет свой путь на современном рынке, и в этот момент важно оказывать всестороннюю поддержку подобным инициативам.

Бизнес-модели были описаны в рамках исследования проекта «Код северных ремёсел»/“Northern Crafts ID”, реализуемого при поддержке Программы приграничного сотрудничества «Карелия» и Фонда президентских грантов.

ANNA ZLOTKO

Анна Злотко — дизайнер, автор бренда “ANNA ZLOTKO”, арт-директор “SVETLO”, арт-директор «Марьян Дом», многодетная мама.

г. Архангельск, Архангельская область

Соцсети

- <https://vk.com/annazlotko>
- <https://www.instagram.com/annazlotko>

Онлайн-магазин

<https://www.etsy.com/shop/AnnaZlotko>

Товары

- Платья
- Галстуки-бабочка
- Галстуки
- Карманные платочки
- Повязка на волосы в стиле pin-up
- Юбки
- Маски

Форма регистрации

ИП.

История создания

Анна Злотко родилась в д. Чакола Пинежского района в семье, которой очень близко земледелие, фермерство. Женским рукодельным практикам (шитьё, вязание) обучалась с детства. Занимались ими, поскольку они являлись

культурой бытования. Анна первая в своём роду получила высшее образование. Живёт в городе Архангельске.

После окончания института работала по специальности, вышла замуж, воспитывает троих детей. Во время отпуска по уходу за ребёнком вернулась тяга к рукоделию. После декретного отпуска на прежнее место работы её не взяли и выходом из кризиса стало шитьё. Тогда и появилась идея создать свой бренд «Анна Злотко». Начала с производства галстуков-бабочек. Анна сразу продумывала не только модель бабочек, но и упаковку, фирменный стиль, качественные фотографии, описание с примерами образцов носки и стратегию продвижения. Для презентации первых упаковок галстуков-бабочек купила полосу в самом крупном коммерческом издании Архангельска. Это помогло попасть в следующем месяце на обложку этого издания. Личный бренд выстраивался через коллаборации с музеями, художниками, модными изданиями.

Особенности

Ремесленный бизнес Анны Злотко основан на собственной культурной идентичности. Особое внимание Анна уделяет личной интерпретации локальной культуры и её адаптации к современности. Каждое изделие несёт в себе элемент деревенской жизни, которая олицетворяет собой связь с природой и родовыми корнями.

Как работает бизнес

Анна снимает небольшое помещение для мастерской на старой швейной фабрике. Над производством одежды Анна работает одна. При срочной работе в большом объёме приглашает помощницу, которая помогает с раскроем. В год шьёт примерно 300 платьев. Основной размерный ряд одежды 44–46. Для приёма заказов и продаж использует маркировку M, L. Все работы авторского бренда выполняются в единственном экземпляре.

Пополнение коллекции происходит каждую неделю. Доставка осуществляется в любую точку мира.

Для создания платьев используются только экологичные ткани такие как хлопок, лён, шерсть, иногда может быть вискоза. Для каждого платья приобретается отдельный обрез ткани, то есть платье шьётся в одном экземпляре. Если существует запрос на повторение, то могут быть изготовлены 2–3 одинаковые вещи, не более.

При необходимости может быстро перейти на дополнительные изделия. Например, в пандемию COVID19 шила маски. В период пандемии к Анне обратились практически все крупные коммерческие организации г. Архангельска с запросом на шитьё брендированных (с логотипом предприятия) масок.

Для продаж объявляет акции. В 2020 году проходила акция от Анны Злотко «Платье — сюрприз». Желающие участвовать платили по 3 000 руб. и с них снимались мерки для будущего изделия. Платье для участниц акции Анна шила по своему вкусу, то есть покупателю до конца не было известно, как будет выглядеть платье, которое ему придёт. В акции приняли участие 170 человек.

Кроме крупных изделий, таких как платья и юбки, Анна изготавливает авторские галстуки-бабочки, галстуки, карманные платочки, повязки на волосы в стиле pin-up.

Продажи в основном осуществляются через группу Вконтакте и Инстаграм, есть постоянные клиенты. Цена на платья — от 4 000 руб. С лета 2020 года у Анны оформлен магазин на площадке etsy.com.

Планирование будущего

Создать небольшое производство на несколько человек, чтобы сохранить авторскую ручную идею шитья.

Музей-мастерская-лавка «Архангельский пряник»

Юлия Попова-Онучина

г. Архангельск, Архангельская область

Соцсеть

https://vk.com/pryanik_kozulya

Сайт

<http://www.arhpryanik.ru>

Услуги и товары

- Пряники из Архангельска
- Музей, посвящённый пряничным лакомствам
- Оригинальные пряничные подарки родным и близким
- Мастер-классы по изготовлению пряников для детей и взрослых

Форма регистрации

ИП.

История создания

Мама Юлии Поповой-Онучиной – народный мастер России по пряничному делу. Чуть более десяти лет назад Юлия выиграла грант, открыла мастерскую и начала печь пряники. Затем была открыта лавка для продажи

пряников, а позже Юлия осуществила мечту своей мамы – создала пряничный музей.

Особенности

Культурное наследие в виде традиции печь и расписывать пряники легло в основу создания ремесленного бизнеса. Смысловое звено – музей пряника и пряничные традиции, живущие сегодня. Производство, продажи услуг и готовых товаров позволяют содержать музей. Предлагаемые услуги и товары видоизменяются в зависимости от спроса, но смысловая основа остаётся неизменной.

Как работает бизнес

Музей-мастерская располагается в двухэтажном доме на пешеходной улице Чумбаровка в Архангельске. Музей разделён на несколько зон: во входной зоне расположен магазин, где можно купить пряники, наборы для творчества (выпекания и росписи пряников в домашних условиях), оплатить экскурсию по музею и заказать мастер-класс. Здесь же можно приобрести сопутствующие пищевые сувениры местных производителей, такие как чай, мармелад. На первом этаже здания также находится комната для проведения мастер-классов и встреч. На втором этаже располагается музей и помещения для групповых занятий. Музей не окупает себя, он содержится за счёт проведения мастер-классов и реализации готовой продукции – пряников.

На отдельных площадях работает производство по выпечке и росписи пряников. На производстве работают кондитеры, которые в процессе работы совершенствуют навыки по росписи пряников. Пряники продаются в собственных точках продаж (офлайн и онлайн), ярмарках, а также через корпоративные заказы.

В музей-мастерской продаются специальные программы для туристов. В связи с пандемией

COVID-19 туристический поток был заблокирован весной и в начале лета 2020 года. Выжить в трудный момент помогли друзья музея, арендодатель помещения, распродажи готовых пряников. К середине лета ситуация стабилизировалась.

Юлия не один раз обращалась к правительству Архангельской области по вопросу получения её предприятием статуса «Народный художественный промысел Архангельской области», но до сегодняшнего дня её инициатива не была поддержана.

Планирование будущего

Создание ещё одного музея-лавки-мастерской по другой теме.

Получение Музей-мастерской-лавкой «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ПРЯНИК» статуса «Народно-художественный промысел Архангельской области».

Бренд BRONSKI

Михаил Бронский

г. Архангельск, Архангельская область

Соцсети

- https://vk.com/bronski_tea
- <https://www.instagram.com/mivabr>

Сайт

<https://bronski.ru>

Услуги и товары

- Школа росписи Бронского
- Одежда BRONSKI
- BRONSKI TEA/БРОНСКИ ЧАЙ
- Подарочные наборы и сувениры

Форма регистрации

Было оформлено ИП, в настоящее время оно закрыто.

Особенности

Михаил Бронский — дизайнер, художник, предприниматель. Хранитель секрета уникальной старинной русской росписи под названием «Шенкурская». Владелец компании по производству ферментированного Иван-чая в одном из самых чистых регионов Архангельской области. Создатель и владелец бренда BRONSKI.

Как работает бизнес

Капитализация культурного наследия происходит через создание уникальных предложений на основе шенкурской росписи, а также разработки креативных идей по работе с культурным наследием. Например, несколько лет назад Михаил Бронский предложил создать уникальный туристический объект «Страна Вага». Суть — создание проекта комплексного развития нескольких районов Архангельской области (Шенгурск, бывший город Вага) и севера Вологодской области (Верховажье). Эти территории объединены единым культурно-историческим контекстом и позволяют создать зонтичный бренд территории для ведения бизнеса. Михаил руководил Фондом развития северных территорий, который по замыслу должен был заниматься маркетингом территории, развитием культуры, получая от бизнеса роялти за использование коллективного бренда. Этих денег могло бы хватить на текущие расходы организации и на сохранение движимых и недвижимых культурно-исторических памятников территории. Идея не была реализована по двум причинам: решением суда фонд прекратил своё существование, и власти отказались помогать проекту, объединяющему несколько районов соседних субъектов федерации.

Шенкурская роспись стала основой и других креативных идей. Михаил наносит роспись практически на всё, что находится вокруг и вступает в творческие коллаборации с дизайнерами, менеджерами культуры, другими художниками, бизнесом, учреждениями культуры.

Три идеи, которые реализует Михаил на данный момент:

1. Создание тканей с разными элементами шенкурской росписи при участии графических дизайнеров. Созданные паттерны будут напечатаны на разных по составу тканях. Ткани будут использованы для создания собственной коллекции мужской и женской

одежды, а также будут доступны для покупки швейными компаниями.

2. Создание брендированной упаковки. Создаваемый ферментированный Иван-чай продаётся в специальной упаковке, выполненной вручную художником, что даёт добавочную стоимость самого продукта.
3. Превращение обыденных вещей в авторский продукт. Михаил закупает бытовую керамическую посуду для дома в сетевых магазинах и наносит на неё собственные рисунки.

Михаил Бронский создаёт и тестирует разные творческие идеи, которые могут стать основой бизнеса. Его задача — создание прототипов, которые требуют дальнейшей проработки, а именно, чётко составленных технологических карт и экономических обоснований. Например, Михаил Бронский создавал капсульную коллекцию шёлковых обоев для дома с ручной росписью. Идея может быть доработана не только для элитарного покупателя, но и для масс-маркета.

Как эксперт и художник — предприниматель, Михаил вместе с коллегами из разных регионов организует и проводит бизнес-акселераторы для ремесленников.

“Kuezeli” — студия авторских украшений Анны Шабалиной

Анна Шабалина — создатель украшений, автор брошей-прялок с традиционной росписью народа коми.

г. Сыктывкар, Республика Коми

Соцсети

- <https://vk.com/kuezeli>
- https://www.instagram.com/anutina_pryalka

Онлайн-магазин

<https://www.livemaster.ru/kuezeli>

Услуги и товары

- Деревянные броши-прялки
- Серьги

Форма регистрации

Налоговый режим «самозанятый».

История создания

Анна работала в Финно-угорском этнокультурном парке в селе Ыб, где погрузилась в мир прялок. Здесь к ней пришло понимание того, что прялка — это не только простой и практически забытый инструмент для создания нити.

Глубокий исторический смысл есть как в создании самой нити, так и в украшении прялки. В скандинавской мифологии женщина является создателем судьбы, и изображается она всегда с прялкой. Прялки являются брендом Республики Коми наравне с Верхне-Вычегодской росписью. После погружения в историко-культурный материал к Анна пришла идея создать аксессуара для женщин — брошь-прялку. Помимо прялок она создаёт и другие украшения из дерева, но прялка является флагманским изделием. Кроме этого, Анна делает украшения из кожи.

Особенности

“Kuezeli”, «кудель», «куделя», «печкан» и «прялка» — все эти названия одного и того же старинного предмета быта у саамов, карел, коми и русских. В культуре любого народа инструмент прядения, какой бы вид он ни имел, — один из фундаментальных женских символов. Прялка, по своему строению напоминает дерево и являет собой его олицетворение, а образ дерева связан с женским полом. В мифах некоторых народов, в том числе и коми, женщины происходят от деревьев или дух дерева выступает в женском облике. Каждая прялка была произведением искусства — с узорами, орнаментами, солярными и родовыми знаками, птицами. Ни одно орудие труда не украшалось так разнообразно и с такой любовью. Прялка передаётся из поколения в поколение и является культурно-исторической ценностью, которая связывает нынешние поколения с предками и традиционным ремеслом. Именно она вдохновила Анну на создание украшений для женщин.

Как работает бизнес

Украшения производятся в два этапа: формы прялок по предоставленным моделям вырезаются на станке (заказываются у другого исполнителя), роспись на прялке выполняется автором вручную. Автором собираются

разные образцы украшения прялок (фотографии, рисунки), по ним составляются эскизы, при необходимости берутся консультации специалистов по росписи и дизайнерам.

Изделия продаются в магазине Револют-центра в Сыктывкаре (<https://vk.com/market-179289352>), через группу социальной сети ВКонтакте и профиль в социальной сети Инстаграмм.

Есть магазин на Ярмарке мастеров, но ресурсы на его продвижение не тратятся. В течение года поступил один заказ на три прялки.

Принимаются заказы от крупных компаний. Количество изделий в партии и сроки изготовления оговариваются заранее. Изготовление ручных изделий требует времени.

Себестоимость изготовления прялки-броши — 500 руб., чтобы иметь заработок в продаже они должны быть за 1000 руб. Реальная цена продажи украшений 600–650 руб.

Планирование будущего

Укрепление производства за счёт приобретения станка для изготовления форм брошей. Для устойчивого существования бизнеса необходимо находить новые точки сбыта в столичных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург.

Глинская. Украшения

Надежда Глинская

г. Мурманск, Мурманская область

Соцсети

- <https://vk.com/nadya.glinskaya>
- <https://www.instagram.com/nadya.glinskaya>

Сайт

<https://glinskaya.com>

Услуги и товары

- Украшения из меди (серьги, кольцо, браслеты, кулоны)
- Украшения с картинками (серьги, кольца, броши, кулоны)

Форма регистрации

ИП, на момент записи интервью планировала закрытие ИП и переход на налоговый режим «самозанятый».

История создания

Галина начала создавать украшения 12 лет назад. Сначала для изделий она использовала полимерную глину. В дальнейшем перешла на создание изделий из меди, латуни. Кроме создания украшений Галина разрабатывает и проводит мастер-классы для туристов. Заказчиками мастер-классов выступают туристические компании.

Особенности

Мастер создаёт украшения, в которых главную роль играют цвет и фактура. Каждое изделие имеет собственный характер: винтажные, этнические, изящные, броские и привлекающие взгляд. Они по душе многогранным, творческим, свободным, ярким женщинам. Автор вдохновляется всем вокруг: архитектурой и путешествиями, прогулками, встречами, людьми и их историями, атмосферой разных мест и времён, жизнью. Сам материал — листовая медь, латунь, бусины из натуральных камней, полимерная глина, медная проволока — будит воображение, порой подсказывает нужную линию, нащёптывает форму, придаёт ритм и музыку будущим работам. Мастерская находится в Мурманске. Украшения живут в 140 городах и 27 странах мира.

Как работает бизнес

Мастерская находится в квартире. Стоит отметить, что практически все ремесленные мастерские в Мурманске располагаются в съёмном или личном жильё ремесленников. Это обусловлено высокими ценами на аренду нежилых помещений. Ремесленные мастерские в квартирах достаточно удобны для работы и приёма клиентов: есть рабочая зона, зона продаж и зона приёма клиентов.

Весь процесс от зарождения идеи коллекции украшений до сдачи отчётности в налоговую инспекцию Надежда ведёт сама. Поскольку заработок от продажи украшений недостаточно стабилен (зависит от множества факторов), Надежда в летние месяцы работает менеджером в туристической компании на Кольском полуострове. В это время физически коллекции украшений не создаются, но прорабатывается концепция новых изделий, создаются эскизы.

Галина создаёт украшения коллекциями. Процесс создания может длиться 2–3 месяца. До тех пор, пока вся

коллекция не создана, она не определяет цену изделий в коллекции, не выкладывает её в сеть, не рассказывает о ней.

Для создания украшений Надежда использует местные материалы. Медь, латунь добывают в Мурманской области. Камни, используемые в украшениях тоже местные. Ценообразование происходит следующим образом: в изделия изначально закладываются прямые и косвенные затраты на создание изделий, учитывается рабочее время на их создание (автор ведёт работу по таймеру). Затем делается наценка на творческий процесс. Все изделия коллекции выкладываются на одну поверхность, определяется самое дорогое изделие в коллекции и остальные цены формируются сообразно цене хедлайнера. Украшения на заказ автор не делает, но покупатели могут заказать повторы украшений из уже созданных и выложенных в сеть коллекций.

Мастер работает одна, без подмастерьев. Постоянно совершенствует своё мастерство. Для продвижения и продажи собственных украшений использует Инстаграм, Вконтакте, Фейсбук, профили в которых ведёт самостоятельно. Для создания фотографий приглашается профессиональный фотограф. Кроме этого, Надежда продаёт изделия на выставках-продажах, маркетах и через туристические компании Кольского полуострова. В магазины продукцию не сдаёт, поскольку с большой наценкой украшения продаются медленнее.

Планирование будущего

Организация постоянной работы с туристическими компаниями — организация и проведение мастер-классов.

Мастерская тётушки Пульхерыи

Надежда Ивкова и Ольга Гриценко

г. Мурманск, Мурманская область

Соцсети

- <https://vk.com/club106052426>
- https://www.instagram.com/pulheriya_shop

Онлайн-магазин

<https://www.etsy.com/shop/PulheriyaShop>

Услуги и товары

- Серия «Люди на блюде»
- Чашки
- Броши
- Керамические бусы

Форма регистрации

На момент проведения интервью без регистрации.

История создания

Две подруги Надежда Ивкова и Ольга Гриценко начали ездить по фестивалям, продавать небольшие керамические украшения. Через год, накопив денег решили, что это будет работой, приносящей доход, и купили печку

для обжига. Сначала коллеги работали у Надежды дома, но потом решили, что дом и работу необходимо разграничивать, и стали искать помещение.

Особенности

Индивидуальный подход к каждому изделию, одинаковых изделий нет.

Как работает бизнес

Компаньонки мечтали открыть магазинчик рядом с мастерской где-нибудь на первом этаже, с красивым оформлением. Подвальное помещение не подходило, поскольку разрабатываемая идея бизнеса предполагала проведение мастер классов, но по нормам они не имели права организовывать их в подобных помещениях. В Мурманске существует очень большая проблема с помещениями, их аренда слишком высокая. Например, аренда нежилого помещения под мастерскую в центре города стоит от 50 000 рублей. Большинство хороших помещений, находящихся в местах с высокой проходимостью, принадлежат администрации и их аренда по разным причинам невозможна. На момент записи интервью напарницы живут в разных городах (Мурманск и Калининград). Ольга осталась в Мурманске, снимает однокомнатную квартиру, где установлена печь для обжига, производятся изделия, имеется небольшое пространство магазина и пространство для встреч гостей.

Организация работы происходит в основном через интернет, поэтому они могут работать из любого места, если есть печь и материал. В настоящее время выстраивают новую систему устойчивого бизнеса.

Если до 2020 года мастерицы брали заказы на выполнение работ из серии «Люди на блюде» (клиенты присылали фотографии того, что они хотят, а керамистки

исполняли заказ), то в настоящее время они отказались от этой идеи, поскольку она не рентабельна и приносит мало прибыли, а также не даёт наращивать клиентскую базу.

В основном, продвижение продукции идёт через интернет, но группу Вконтакте девушки не ведут, поскольку основной объём заказов поступал через Instagram. В начале 2020 года у «Мастерская Тётушки Пульхерыи» было 5000 подписчиков в Instagram.

Надежда занимается маркетингом: делает красивые фотографии, снимает видео для историй, ищет и накладывает музыку. Для продвижения страницы использовали специальные алгоритмы продвижения. Надежда раньше работала фотографом, и фотографии стали попадать в топ, они получали большое количество лайков, на профиль стали подписываться новые люди, в том числе и из-за рубежа. Каждый пост стали больше комментировать, под фотографиями оставлять больше лайков, тем самым привлекая ещё больше внимания к аккаунту. С февраля 2020 года у профиля «Мастерская Тётушки Пульхерыи» уже 39 000 подписчиков.

Оплата изделий происходит через систему PayPal. Отправка продукции покупателям осуществляется через почту онлайн.

На Мурманск происходит всего 3% от общего объёма продаж. Много изделий уходит в Санкт-Петербург и Москву, часто бывают заказы из других мегаполисов. Также много покупок совершается из-за границы, например из арабских стран, Франции, Италии, Австралии.

Керамисткам поступает много предложений о реализации их продукции, но они отказываются, поскольку закупочные компании делают наценку от 30% до 100% и просят предоставлять товар по оптовой цене. Но тот

объём, который изготавливают компаньонки, они могут продавать самостоятельно.

Планирование будущего

С большим количеством подписчиков девушки планируют расширяться, набирать команду, которая будет заниматься менеджментом, поскольку именно вопросы доставки, упаковки, логистики занимают много времени. Расширение команды ведёт за собой ответственность по ежемесячной оплате труда нового специалиста, что ведёт к двум возможным решениям: увеличение объёма работы или повышение цены. В настоящее время, расширение производства не планируется, поскольку есть желание сохранить камерность и капсульность продукции.

Рукодельная лавка «Вязанные истории»

Юлия Ускова

г. Мурманск, Мурманская область

Соцсети

- <https://vk.com/murmanskyarn>
- <https://vk.com/juliauskova>

Услуги и товары

- Трикотажная пряжа «Лента», Biskvit и Nitki_art
- Металлизированная пряжа
- Полиэфирный и хлопковый шнур
- Рафия Ispie
- Джут
- Фурнитура для сумок
- Деревянные и акриловые донышки
- Бирки и подвески для украшения вязаных изделий
- Крючки и спицы
- Вязаные сумки, корзинки, ковры

Форма регистрации

ИП.

История создания

Юлия увлеклась вязанием и созданием сумок из разных материалов. Училась самостоятельно и покупала обучающие курсы. Юлия в своём интересе к вязанию была не одна и вокруг неё быстро собралось сообщество вязальщиц. Со временем изделия усложнялись и требовали особенных материалов и фурнитуры. Юлия стала искать более продвинутые точки продаж, где можно было бы купить всё для создания одного изделия. Оказалось, что таких предложений на рынке нет. Тогда у неё возникла идея создать свой магазин, где участницы клуба могли купить сразу полный набор необходимых материалов, инструментов и фурнитуры. У Юлии есть помещение, которое выполняет функцию склада и места встречи с вязальщицами.

Особенности

Отсутствие необходимых материалов для творчества легло в основу создания бизнес-модели. Спрос определил предложение, которое Юлия сделала для мастериц Мурманска.

Комплексный подход к созданию бизнеса, основанный на тонком улавливании спроса мастериц (вязальщиц) города Мурманска. Созданное коммерческое предложение состоит из нескольких способов решения проблем, с которыми сталкивается мастер.

Как работает бизнес

Мурманск имеет особенность в выстраивании логистики по приобретению материалов для творчества. Практически все материалы завозные, их нужно заказывать заранее и достаточно долго ждать привоза. В магазинах рукоделия продаётся минимум материалов и фурнитуры, и если мастер хочет выполнить особенное изделие,

то вряд ли он найдёт всё, что ему нужно. Рукодельная лавка «Вязанные истории» предлагает несколько видов услуг: мастер-классы, совместное создание изделий, материалы, инструменты и фурнитуру для создания вязанных изделий. Запись на участие в образовательных программах Лавки происходит заранее. Товары для творчества пополняются и меняются в зависимости от спроса. Поскольку владелица Лавки сама является мастером, то она на шаг опережает существующий запрос. Важной частью услуги, которую оказывает Лавка, является доставка.

Планирование будущего

Расширение клиентской базы, поскольку создано уникальное торговое предложение для вязальщиц.

WOMO SPACE. Магазин авторских изделий совсей России изарубежья

Анна Борисенко — руководитель магазинчика хенд-мейда, организатор единственной выставки хенд-мейда города Мурманска «Минт-маркет», организатор ярмарок в торговом центре «Мурманск Молл».

г. Мурманск, Мурманская область

Соцсети

- <https://vk.com/womospace>
- <https://www.instagram.com/womospace>
- <https://vk.com/annamana>

Услуги и товары

Множество изделий ручной работы с разных уголков Земли.

Форма регистрации

ИП.

История создания

Анна получила среднее профессиональное образование по специальности «дизайнер интерьеров» и высшее образование по специальности «реклама и связь с общественностью». В Мурманск переехала из Заполярного и стала думать о создании своего дела. Вместе со знакомыми начала делать украшения и небольшие вещи из металла. Сначала придумывали свои дизайнерские

вещи, а потом начали искать других мастеров из Мурманска, России и зарубежья. Целью было развивать творчество мастеров и своё собственное до уровня дизайнерских изделий, обладающих большей ценностью, чем продукты массового производства. Позже вместе со своим партнёром Анна открыла магазин. Изначально помещение под магазин снимали совместно с дружественной компанией, в настоящее время Анна и её партнёр владеют магазином самостоятельно. До, во время и после открытия магазина сами делали ярмарки и продвигали дизайн.

Особенности

Ремесленный дизайн стал основой для разработки собственных изделий. Желание расширять свою насмотренность и создавать вокруг себя сообщество талантливых ремесленников и локальных брендов привели к организации стильных ярмарок и собственного магазинчика ручной работы.

Как работает бизнес

Магазин находится в торговом центре города Мурманска «Мурманск Молл». Помещение магазина арендуется. Арендная плата помещения под магазин высокая, выше цены аренды второго магазина, который находится в Санкт-Петербурге. Изделия ремесленников, дизайнеров и брендов в большинстве своём выкупаются, поскольку это снижает дальнейшие менеджерские затраты.

Активно представляют в своём магазине продукцию местных брендов, особенно пищевую. Например, в магазине можно купить мурманский шоколад с разными вкусами («Ель и тундра»), варенье из морошки, варенье и чай из ягеля.

Выбор товара делают на основе своих предпочтений и тенденций дизайна. Косметическую и пищевую

продукцию обязательно проверяют на наличие сертификата. В случае ювелирных изделий неважно, есть проба или нет, так как при выставлении дополнительной пробы увеличивается цена. Если возникают ситуации, когда покупатель не верит, то сдают изделия на экспертизу.

Если товары берутся под реализацию, то на них есть фиксированная сумма. Товары с выкупом продаются быстрее, поскольку на них можно делать скидки. У некоторых брендов есть сайты, и владелица магазина ориентируется на цены, выставленные на сайте, но закупка делается по оптовой цене. Наценка на товары высокая, поскольку ежемесячно выплачивается большая сумма за аренду и заработная плата четырём сотрудникам.

Планирование будущего

Развитие двух торговых точек: Мурманск и Санкт-Петербург.

Саамские ремёсла

с. Ловозеро, Мурманская область

Соцсеть

https://vk.com/lovozersky_suvenir

Услуги и товары

- Пошив обуви из оленьей кожи
- Продажа ремесленных изделий (сувениры из кости, дерева, оленьей и рыбьей кожи, вышивка бисером и другое) от местного населения

Форма регистрации

Магазин «Ловозерский сувенир» зарегистрирован как ИП, общество саамских женщин ремесленниц — общественная инициатива без регистрации.

История создания

В селе Ловозеро компактно проживают три коренных народа — саамы, ненцы и коми, поэтому здесь распространены ремесленные традиции всех трёх народов. Ремёсла разделяются на мягкие (женские) и твёрдые (мужские). Мягкие ремёсла включают в себя шитьё, вышивку, обработку кожи. Твёрдые ремёсла — обработка и резьба по кости и рогу, обработка дерева. Создано небольшое производство по изготовлению обуви из оленьей кожи. При производстве открыт магазин «Ловозерский сувенир», в который принимаются изделия от жителей села.

Особенности

Изделия ремесленников с ярко выраженной саамской или коми традицией.

Как работает бизнес

В Ловозере много лет функционирует образовательное учреждение «Северный национальный колледж» (филиал ГАПОУ Мурманской области «Оленегорский горнопромышленный колледж»). В нём можно получить образование по следующим специальностям: оленеводы, автоводители, хозяйки усадеб, закройщики, автомеханики. До 2000-х годов большое внимание в обучении студентов уделялось погружению в культуру саамов и обучению подрастающего поколения традиционным ремесленным практикам. Сейчас бывшие преподаватели и студенты училища продолжают заниматься ремёслами. Свои изделия продают самостоятельно или сдают в магазин «Ловозерский сувенир».

«Ловозерский сувенир» — это магазин товаров высокого качества ручной работы из оленьего меха и кожи: бурки, тапки, изделия из оленьих шкур, кожи и рога, рыбьей кожи и подобного материала. В магазине работают мастера с опытом работы более 20 лет. Владелица магазина — Ирина Галанова. В магазин под реализацию принимаются готовые изделия от жителей села. Стоимость изделий колеблется от 700 до 25000–30000 рублей. Проходимость магазина небольшая. Покупки в основном совершают туристы. В связи с пандемией COVID-19 продажи магазина сократились.

Кроме этого, передача знаний и секретов саамских ремёсел происходит в Центре ремёсел (структурное подразделение отдела народного искусства и ремёсел Мурманского областного художественного музея «Дом

ремёсел»). Здесь выстраивается работа с местными ремесленниками в ракурсе продвижения их мастерства и популяризации саамских ремёсел (участие в районных и областных выставках, конкурсах, ярмарках).

Общественной инициативой «Женского саамского форума» является организация общих встреч женщин-ремесленниц. Несколько лет назад была осуществлена инициатива маркирования качественных саамских изделий. Был разработан знак качества ремесленной продукции. Данная инициатива в настоящее время не продолжается. Саамские ремесленники оттачивают своё мастерство самостоятельно. Многие их работы отличаются высоким качеством.

Планирование будущего

В планах создание пространства ремесленных встреч в с. Ловозеро для того, чтобы обеспечить место для совместной работы и проведения досуга. В настоящее время продумывается концепция места.

Анна Рогова

Анна Рогова — Педагог дополнительного образования по двум направлениям: керамика и гончарное искусство, кройка и шитьё. Преподаёт гончарное дело в проекте «Этношкола» АНО «Коми ремесленная палата».

г. Сыктывкар, Республика Коми

Соцсеть

<https://vk.com/id133200762>

Услуги и товары

- Образовательные программы и мастер-классы
- Гончарные и керамические изделия

Форма регистрации

Без регистрации, находится в самом начале формирования собственной бизнес-модели.

История создания

Анна занимается гончарным делом 4 года. После окончания курсов по гончарному делу ей предложили вести «Этношколу» в Республиканском центре дополнительного образования. Поэтом мастерство приходило в процессе работы и обучения других. Анна прошла курсы повышения квалификации и продолжает преподавать.

Особенности

В настоящее время идёт поиск смыслового ядра будущего ремесленного бизнеса. Анна начала работу над

восстановлением древнерусских форм и изучением современных гончарных форм. Её продолжительные по времени занятия национальным коми костюмом, а конкретно вышивкой и орнаментом, дают Анне преимущество в том, что у неё есть текстильная традиция. Эту традицию Анна пробует применять в гончарном деле, например, в чашках, несмотря на то, что традиционная посуда почти не декорировалась. Анна создаёт собственные символические орнаменты, основанные на национальной коми вышивке.

Как работает бизнес

Изучив потребительский рынок, Анна понимает, что гончарные изделия в настоящее время в Республике Коми продаются сложно, и этот рынок находится в самом начале своего формирования. Анна планирует создать собственную мастерскую, чтобы заниматься авторской керамикой. Самым дорогим вложением в мастерскую является печь, которая стоит порядка 150 000 рублей. Но, к сожалению, на данный момент она не может уйти только в творчество, так как нужен реальный заработок.

Доходы приносят два вида деятельности: платные мастер-классы и продажа изделий.

Мастер-классы являются востребованной формой проведения досуга, а также формой официального заработка (работа в РЦДО и организации «Тёплый дом»). Анна разрабатывает и ведёт мастер-классы по гончарному делу, поскольку считает, что работа за гончарным кругом даёт человеку приятные тактильные ощущения, которые помогают ему расслабиться. Также это развивает координацию, пространственное мышление и воображение.

Продажа гончарных изделий происходит в небольших объёмах по двум причинам: (1) Анна изготавливает мало изделий, поскольку образовательные программы

отнимают большие временные ресурсы, (2) керамика в Сыктывкаре не продаётся, поскольку покупатели считают, что цена слишком высокая. Несмотря на это, продажи на ярмарках в других городах Республики Коми идут хорошо.

Анна считает, что ещё одной причиной низких продаж гончарных изделий является то, что на современном ремесленном рынке не представлены гончарные изделия, которые будут востребованы как утилитарная посуда для дома и уникальный сувенир из Республики Коми. Поэтому она планирует сделать линейку русских традиционных форм, так как они функциональны, интересны и красивы.

Планирование будущего

Собрать вокруг себя команду (СММ, фотограф), которая бы помогла с продвижением товаров и услуг.

Елена Киселёва

г. Сыктывкар, Республика Коми

Соцсети

- <https://vk.com/lenakisel>
- <https://vk.com/potterskomi>

Услуги и товары

Керамические изделия: вазы, фляжки, лампы, чашки, ёмкости для сервировки стола (солонки, сахарницы).

Форма регистрации

Налоговый режим «самозанятый».

История создания

Три года назад начала обучение в республиканском Доме ремёсел «Зарань». Сейчас занимается лепкой из глины, способ, который использовался до появления гончарных кругов.

Особенности

Мастерская, где изготавливают изделия для дома из глины, экспериментируют с глиной, учатся, получают необычный результат цвета и формы, делают ставку на неповторимость ручной работы.

Как работает бизнес

Лепка из глины является авторским творческим процессом, нежели выстроенным ремесленным бизнесом.

Бизнес-процесс выстроен так, чтобы он занимал немного времени, но в любом случае приносил доход. Лепка осуществляется дома, обжиг изделий за очень низкую плату в Доме ремёсел «Зарань», продажи через группу Вконтакте и личные знакомства. Себестоимость создания изделий довольно низкая, около 150–200 рублей. В данную цену не включены процесс придумывания изделия, труд и затраченное время.

За недолгое время работы в качестве керамиста Елена сформировала свою клиентскую базу. Основным источником доходов — предоставление бухгалтерских услуг. Приезжая на встречу с клиентами, которых Елена ведёт как бухгалтер, она берёт с собой свои изделия и предлагает их купить. Так же изделия заказывают через группу Вконтакте. Кроме этого, Елена участвует в республиканском конкурсе «Мастер года». Конкурс является способом позиционирования себя как мастера в профессиональной ремесленной среде, повышению узнаваемости и привлечению новых клиентов.

Изделия продаёт в диапазоне от 500 до 2500 рублей за штуку. На цену влияет покупательская способность жителей Сыктывкара.

В настоящее время объёмы продаж небольшие. Для того, чтобы творческое дело приносило больший доход, Елена понимает, что необходимо увеличивать объёмы предлагаемой продукции. Как начинающий керамист, она находится в процессе становления, формирования собственного стиля. Кроме того, существует психологический разрыв между «хочу сама» и «требуется рынок».

Елена понимает, как перестроить бизнес, чтобы сделать его основным доходом: создать ремесленную мастерскую, которая штампует изделия, востребованные на рынке, по результатам маркетинговых исследований. До начала карантина планировала расширить

клиентскую базу за счёт работы с корпоративными клиентами.

Планирование будущего

Разработка собственных линеек ремесленной продукции.

Мастерская «Северяночка»

Эльвира Молчан

г. Костомукша, Республика Карелия

Соцсеть

https://vk.com/severjanochka_elvi

Услуги и товары

- Сувениры (брелоки, магниты)
- Броши
- Кулоны
- Серьги

Форма регистрации

ИП.

История создания

Эльвира получила образование в Вологде, она кружевница ручного плетения. После окончания училища вела курсы в Костомукше. После окончания отпуска по уходу за ребёнком увлеклась созданием украшений из полимерной глины. Обучалась онлайн. С самого начала ремесленной карьеры обозначила своё пространство «авторская бижутерия ручной работы» и стала продавать изделия. Сейчас создаёт ягодные браслеты, серёжки, ведёт мастер-классы, является организатором ярмарок, работает мастером-преподавателем в этнокультурном центре «Дом деревни Вокнаволоок».

Как работает бизнес

Эльвира снимает помещение, в котором изготавливает ягодные украшения, проводит мастер-классы. Готовые изделия сдаёт на продажу в розничные точки (культурные центры, магазины, сувенирные лавки, арендует полки в сувенирных магазинах), в личной мастерской есть своя точка продаж. Для продаж использует возможности розничных точек и продажу через интернет. Информацию об изделиях выставляет в социальных сетях Instagram, Facebook, V Kontakte. Большая часть покупок происходит в V Kontakte. Для продвижения продукции делает качественные фотографии, описывает и выставляет товары, при заказе продукции отправляет изделия почтой. Её изделия покупают в Объединённых Арабских Эмиратах, Финляндии, Швеции, Норвегии, и конечно, в России. Эльвира берётся выполнять заказы от корпоративных клиентов.

Организация и проведение мастер-классов приносит 50% доходов, остальные 50% — это продажа сувенирной продукции.

Планирование будущего

Создание новых изделий, на стыке нескольких ремесленных практик: полимерная глина, кружево, ткачество.

APILA

Екатерина Карташова

г. Костомукша, Республика Карелия

Соцсеть

<https://vk.com/apila777>

Товары

KEITTOMAALI APILA — краска на основе льняного масла по дереву. Цвета: охра, темно-коричневый, оранжевый, зелёный

Форма регистрации

ИП.

История создания

Начали семейное производство краски на основе натуральных компонентов в 2019 году. Первый год был экспериментальным. С начала 2000 года начали производство и первые продажи. В начале июня 2020 года зарегистрировали бизнес.

Особенности

APILA — пример семейного производства.

Как работает бизнес

Бизнес-идею подсказали друзья из Финляндии. Учитывая близость границы и сложившуюся на севере Карелии культуру применения особой красной

краски — охры для внешнего покрытия домов, поняли, что бизнес может оказаться прибыльным. Самым сложным в данном бизнесе является процесс варки краски, поскольку многое зависит от ингредиентов и их соотношения, самой процедуры варки. Например, краску при варке надо постоянно размешивать, не останавливаясь. То есть сам процесс варения трудоёмкий.

Для старта бизнеса изучали финский опыт. На территории Финляндии варка краски — ремесло, которому обучают в ремесленных училищах. Рецепт варёной краски доступен в интернете и его можно легко найти, но рецепт краски APILA отличается, он адаптирован под определённые ингредиенты.

Созданная торговая марка производства, специализируется на изготовлении устойчивых красок для древесины на основе натуральных компонентов. Натуральные компоненты закупаются оптом. Несмотря на наличие варочного оборудования, доля ручного труда в процессе остаётся высокой. В подготовке цеха, сборке оборудования, процессе варения, фасовки и продажи краски участвуют все члены семьи Екатерины.

Важным шагом изготовления краски является её проверка на стойкость к разным погодным условиям. Сейчас, производимая краска прошла тестирование на протяжении полутора лет. Образцы с нанесёнными красками сохраняются для наблюдения.

Продажа краски осуществляется через личные контакты. Также активно ведётся группа семейной компании в социальной сети Вконтакте.

Налажены каналы сбыта в городе Костомукше. Поскольку производство краски находится на стадии становления, то и клиентская база небольшая.

Планирование будущего

Амбиции у производителей краски большие. В ближайшие два года хотят выйти на уровень республики, в дальнейшем — на Северо-Запад, Россию и Европу.

Татьяна Васильева

Татьяна Васильева — художник, декоратор, дизайнер.
г. Костомукша, Республика Карелия

Соцсети

- https://vk.com/taivas_kosta
- https://vk.com/clubkosta_dekor_taivas
- <https://vk.com/clubmintkrolik>
- https://www.instagram.com/tv_taivas

Услуги и товары

Декор, сувениры, открытки Дизайн интерьеров.

Форма регистрации

ИП.

История создания

По первой профессии Татьяна — художник карельской росписи по дереву (миниатюрная живопись). В г. Костомукша работал филиал фабрики «Карельские сувениры», Татьяна училась в единственной группе, которую выпустили, после чего пришла на фабрику работать.

Особенности

Изделия, которые делает Татьяна не опираются на традицию. Она занимается дизайном интерьеров, создаёт декорации, выпускает сувенирную продукцию.

Как работает бизнес

В своё время Татьяна работала в музее, где занималась созданием выставок, экспозиций. Этот опыт перерос в создание интерьеров, 3D визуализацию. Кроме этого, у неё есть серии тематических сувениров к календарным праздникам.

Город, в котором работает Татьяна, имеет ограниченный покупательский спрос на одинаковую продукцию, поэтому ей приходится постоянно создавать новые услуги и товары. Все изделия выпускаются маленькими партиями. Сувениры пользуются спросом, но требуют достаточно много времени на ручное производство. Поэтому, чтобы уйти полностью в производство сувенирной продукции, необходимо полностью отказаться или сократить объёмы других услуг населению и предприятиям. Например, Татьяна оформляет туристические объекты и предприятия общественного питания: гостиницы, рестораны. Также хорошо продаются интерьерные предметы.

Свои изделия Татьяна продаёт в партнёрском кафе, для которого сама создавала интерьер, и часть которого арендует. Поэтому её товары продаются без наценки. Сдавать свои изделия в другие магазины не планирует, поскольку накрутка будет составлять от 40 до 100 %.

Татьяна ведёт группу Вконтакте, есть профиль в Инстаграм. Является организатором ярмарок в Костомукше, создаёт условия для профессионального роста ремесленников.

Планирование будущего

Расширение ассортимента за счёт создания подарочных боксов.

Творческая мастерская «Комодь»

Татьяна Казакова

г. Кондопога, Республика Карелия

Соцсети

- https://vk.com/tm_komod
- <https://www.instagram.com/tanyakomod>

Онлайн-магазин

<https://www.livemaster.ru/kondopoga-2>

Услуги и товары

- Авторские куклы: Зайцы, Медведи, Мыши
- Вязанные изделия: митенки, одежда для игрушек

Форма регистрации

На момент проведения интервью без регистрации.

Особенности

Создание авторских интерьерных игрушек. Игрушки изготовлены вручную из экологически чистых материалов (лён, хлопок, опилки, шерсть). Автор создаёт интерьерные игрушки по собственным лекалам.

Как работает бизнес

Татьяна вышла на пенсию, и создание текстильных игрушек является для неё дополнительным доходом, который она хочет увеличить. Татьяна использует различные ремесленные техники — шитьё, вышивка, вязание. Она активно развивает группу в социальной сети Вконтакте для увеличения заказов и расширения клиентской базы.

Себестоимость создания игрушек складывается из материалов и собственного труда. Игрушки продаются по цене 2500 рублей за одно изделие. Татьяна намерена выстроить бизнес-модель, которая бы позволила ей увеличить доход от продаж. В настоящее время она активно работает над позиционированием собственного бизнеса, использует услуги СММ, рекламы в интернете. Учитывая время, которое уходит на создание одной авторской куклы, Татьяна предпочла поднять цену за одно изделие до 3000–3500 рублей за штуку, вместо увеличения объёма выполняемых изделий. Татьяна активно участвует в ярмарках. Её работы стали победителями в конкурсе «Придумано и сделано в Карелии».

Планирование будущего

Увеличение дохода.

Столярная мастерская «Karelian Pine»

Юлия Зайцева

г. Петрозаводск, Республика Карелия

Соцсети

- <https://vk.com/karelianpine>
- <https://vk.com/vkuskraya>

Сайт

<https://vk.link/karelianpine>

Услуги и товары

- Деревянная упаковка: коробки, ящики, органайзеры для хранения и подарочных наборов
- Аксессуары для дома, сада, кафе и ресторанов
- Торговое оборудование

Форма регистрации

ИП.

История создания

С детства была в подмастерьях у отца, который занимался обработкой дерева. В 2015 году прошла обучение столярному и токарному делу на открытых курсах в компании «Рубанков». На первоначальном этапе Юлия работала совместно со своим отцом в небольшом семейном гараже.

Особенности

Мастерская «Karelian Pine» занимается изготовлением изделий из массива хвойных пород и фанеры.

Как работает бизнес

Оборудована мастерская, в которой можно выполнять столярные и токарные работы. Площади под мастерскую арендуются. Сейчас для выполнения больших заказов она привлекает других мастеров. Заказы принимаются от юридических и частных лиц. В мастерской могут выполнять заказы серийного производства. Одним из развитых направлений является изготовление подарочной упаковки по индивидуальному заказу. Продукция диверсифицирована, то есть разная для частных и корпоративных заказов.

Продажа происходит через созданную клиентскую базу, группу в социальной сети Вконтакте и собственный Интернет-сайт. Кроме этого, имеется точка продажи в магазине Арт-Полка, товары представлены в шоу-руме «Karelian Design».

Для того чтобы увеличить объёмы производства Юлия отказалась от небольших частных заказов стоимостью менее 1000 рублей.

Планирование будущего

Создание серии авторских изделий.

Магазин «Совушка»

Улина Наталья Владимировна

п. Эссойла, Республика Карелия

Соцсети

- <https://vk.com/id32714849>
- <https://vk.com/club36065441>

Онлайн-магазин

<https://shop.kr-rk.ru/search/Улина%20Наталья>

Услуги и товары

- Товары для декора дома
- Товары для декора сада
- Сувениры
- Подарки
- Декоративные изделия из дерева

Форма регистрации

ИП.

История создания

Наталья начала заниматься ручным трудом в период в 2003 году, когда испытывала финансовые затруднения. В домашних условиях изготавливала деревянные доски с росписью, вязала и продавала свои изделия на рынке. Решение открыть магазин пришло после переезда

в Эссойлу, когда появилась необходимость в постоянной точке продаж собственных изделий. Затем ассортимент был расширен за счёт реализации изделий ремесленников Эссойльского поселения и добавления промышленных сувениров.

Особенности

Ремесленный бизнес развивается и поддерживается через работу собственной точки продажи.

Как работает бизнес

Наталья занимается декоративной обработкой дерева, создаёт декор для дома и сада, сувенирную продукцию. Основными покупателями изделий Натальи являются жители посёлка. Ассортимент и объём изделий меняется сезонно. Так, например, весной её личных изделий в магазине становится намного больше (85–90 % от общего объёма товаров) и, как правило, они связаны с украшением садов, огородов и придомовых территорий. В период подготовки к школе появляются товары для школьников. Есть тематические товары к календарным праздникам. Особым спросом пользуются функциональные изделия и товары с карельским колоритом (орнаменты, элементы местной природы).

Наталья – владелица магазина «Совушка», где продаёт собственные изделия, а также изделия ремесленников Республики Карелия. До лета 2020 года в магазине были представлены изделия ремесленников Эссойлы, но связи с тем, что местные ремесленники не имеют регистрации как субъекты предпринимательской деятельности, Наталья отказалась от их товаров.

Небольшой магазин находится на центральной улице п. Эссойла. Особенность расположения магазина (оживлённая сквозная трасса) даёт возможность для покупок

как проживающим в посёлке людям, так и туристам. Здесь продаются товары ручной работы владелицы магазина (70 %) и товары других зарегистрированных официально ремесленников или небольших производств Карелии (30 %). Товары приобретаются в п. Эссойла, п. Вешкелица, д. Хутор, г. Петрозаводск. Магазин зарегистрирован на портале «Сделано в Карелии».

Планирование будущего

Перепланировка пространства магазина, чтобы в нём можно было проводить мастер-классы для небольших групп и обеспечить работу.

Музей-мастерская «Рукоделия Поморья»

Ирина Геннадьевна Ильина — руководитель
г. Беломорск, Республика Карелия

Соцсеть

<https://vk.com/club119531558>

Услуги и товары

- Образовательные программы и мастер-классы
- Исследовательские работы
- Традиционные и современные изделия, выполненные с применением техник золотного шитья

Форма регистрации

Общественное объединение «Рукоделия Поморья»
Центра поморской культуры г. Беломорска, Республика Карелия.

История создания

Музей-мастерская «Рукоделия Поморья» был создан в 2000 году в составе школы № 3 г. Беломорска, а с 10 февраля 2017 года в Центре поморской культуры создано общественное объединение «Рукоделия Поморья».

Особенности

Миссия музея-мастерской «Рукоделия Поморья» — изучение, сохранение, использование в современной жизни

традиционных ремесленных технологий Поморья. Его основная задача — развивать общекультурный уровень жителей Беломорского района через изучение народной культуры Поморья, традиционных рукоделий, через освоение технологических ремесленных приёмов.

Как работает

Участниками общественного объединения «Рукоделия Поморья» стали мастера декоративно-прикладного искусства Беломорского района. Они объединились, чтобы сохранять и развивать традиционные ремёсла Поморья. Так, в Нюхче, Сумпосаде, Летнереченском, Беломорске активизировалась работа ремесленных мастерских, закуплено оборудование, стали организовываться курсы по обучению золотошвейному ремеслу, шитью поморской народной одежды, начали издаваться ремесленные каталоги с представленными в них новыми изделиями ручной работы беломорских мастериц. В настоящее время общественники участвуют в международных, российских, региональных, районных выставках декоративно-прикладного искусства, ярмарках, фестивалях, праздниках народных мастеров России, в творческих лабораториях, где достойно представляют Беломорск и Беломорский район, привлекая внимание к истории, традициям Поморья.

Планирование будущего

Активная работа председателя общественного объединения Ирины Геннадьевны Ильиной, руководителя «Центра Поморской культуры» Ольги Александровны Степановой способствовала тому, что по заданию Главы Республики Карелия идёт проработка вопроса о создании предприятия народно-художественных промыслов «Золотное шитьё».

Этнокультурный центр «Туоми»

п. Чална, Республика Карелия

Услуги и товары

- Образовательные программы для детей и взрослых
- Предоставление ткацкого оборудования жителям п. Чална
- Продажа ткацких изделий

Форма регистрации

Подразделение МКУ «Чалнинский сельский Дом культуры».

История создания

Инициатором появления этнокультурного центра стала Галина Григорьевна Ханенко. Ремесленные направления работы центра формировались исходя из потребностей жителей села и необходимых работ для постройки центра.

Особенности

Этнокультурный центр «Туоми» ведёт работу по сохранению и развитию традиционной культуры жителей поселения, развитию ремёсел и промыслов через обучение на мастер-классах и курсах. При центре организованы курсы по различным направлениям: ткачество, лоскутное шитьё, художественная роспись, берестоплетение, национальная кукла, национальный костюм. Большое

внимание уделяется проведению праздников для детей по православному и лютеранскому календарю: Рождество, Масленица, Троица, Иванов день, Святки. На базе Центра действуют ансамбль финской песни «Туоми» и карельская группа «Беседаине», национальный самодеятельный театр.

На протяжении нескольких лет этнокультурный центр «Туоми» является методической базой для мастеров прикладного творчества поселений района и организатором межрайонных и международных творческих встреч по развитию ремёсел. В Центре в рабочем режиме действует консультационный пункт по различным ремёслам.

Как работает

В этнокультурном центре сформирована программа клубов, приглашаются специалисты разных ремёсел по запросу населения. Основной упор сделан на развитие ткачества. Станки, которые имеются в центре, сдаются в аренду, чтобы желающие, у которых нет дома ткацких станков, могли выполнить изделие для собственного потребления или продажи. Образовательные программы этнокультурного центра предлагаются за небольшую плату. При необходимости проводятся платные мастер-классы для местных жителей или туристов. Работы местных мастеров вывозятся на реализацию на ярмарки в Финляндию. Просветительская деятельность для взрослых и детей осуществляется через организацию и проведение выставок и встреч.

Планирование будущего

Привлечение молодёжи к занятию ремеслом в этнокультурном центре.

Группа, объединяющая мастеров традиционных ремёсел и любителей народного творчества «Юшкозерские ремёсла»

д. Юшкозеро, Республика Карелия

Соцсеть

<https://vk.com/remeslayushkozero>

Услуги

- Неформальное объединение местного сообщества, связанного с традиционными ремёслами
- Сбор информационных материалов о традиционных ремёслах Юшкозера
- Информирование о ремесленниках и мастерах д. Юшкозеро
- По запросу: сведение ремесленника с заказчиком услуги или ремесленного изделия

Форма регистрации

Без регистрации.

История создания

Группа создана, как информационное пространство, где рассказывается о ремесленниках д. Юшкозеро. Физически группа собирается на базе Дома культуры, объединение действует более пяти лет. Мастера традиционных ремёсел и любители народного творчества помогают друг другу, делятся знаниями. По запросу населения проводят встречи, мастер-классы, локальные выставки и ярмарки.

Особенности и как всё работает

Приводимый пример не является бизнесом, но важен как модель объединения местного сообщества вокруг ремесленных практик. Важно отметить, что деревня Юшкозеро является особенной точкой на карте Карелии, где бережно сохраняются и передаются секреты шитья лодок, традиционного ведения хозяйства и его обеспечения изделиями, сделанными руками (например, корзины, половики). В деревне развита взаимопомощь. Мастера поддерживают друг друга. Есть и новаторы, которые создают, например, ткацкие станки с ручным управлением.

Общие собрания проводятся по запросу от местных жителей и в соответствии с календарём деревенских дел. Во время посадок огородов, сбора ягод и грибов никто не собирается. В это время также не шьются лодки. То есть обязательная работа и ремесленные практики подчинены жизненному циклу деревенского жителя. Основные ремесленные работы выпадают на зимнее время года. Продажи каждый ремесленник организует самостоятельно. Например, мастер изготовления ткацких станков принимает заказ, изготавливает станок, а потом

осуществляет доставку станка самостоятельно, поскольку станок требует установки. Мастера, которые шьют лодки, получают заказ и выполняют его исключительно в зимнее время. Женские ремёсла менее подвержены влиянию деревенской жизни, но общих встреч и посиделок в летнее время не происходит.