

Denumirea activității



1) Contextul

Țara de origine a afacerii: Romania

Sectorul de activitate (arhitectură, artă și cultură, meserii, design și arte vizuale, media, publicitate, multimedia, jocuri online, divertisment, tipărire și publicare, traducere și interpretare, muzică și spectacole, film & tv & radio)
Meșteșuguri

Obiectiv

Adel, proprietara afacerii, nu avea niciun obiectiv specific, în afară de a încerca să creeze ceva valoros și să-și îndeplinească visul legat de crearea de produse din pâslă. Ea a fost interesată de procesul de producție și a vrut să se exprime prin împâslire.

Servicii/Produse

Producția de diferite accesorii din pâslă, papuci de lână, pungă, accesorii pentru păr.



Clienții vizați

Publicul larg, toți cei interesați de produsele din păslă.



Modelul de afaceri / Inovarea

Nu a fost urmat niciun model de afaceri, deoarece toate afacerile au pornit ca un hobby pentru Adel, prin urmare nu a fost pusă în aplicare nicio planificare anterioară.

Dar, totuși, ea spune că există o nevoie constantă de îmbunătățire și inovare pentru a avea o afacere durabilă.

Finanțarea, tipurile de finanțare

Afacere autofinanțată.

Scurtă descriere a cazului:

Cum s-a născut ideea, motivația pentru înființarea afacerii, planificarea timpului pentru implementarea ideii, mediul extern și factorii care influențează (de ex. Programele de sprijin extern, criza, schimbările în legislație, localizarea geografică, cererea, originalitatea ideii etc.)

După nașterea celei de-a doua fiice a lui Adel, în 2014, a început să lucreze cu păslă, deoarece a vrut să-și aprofundeze cunoștințele legate de aceasta.

La început, a creat produse din lână și mătase, la comandă, dar scopul ei principal a fost întotdeauna cel de auto-exprimare.

Lista produselor sale este compusă din diferite accesorii, imagini de fundal, abajururi, încălțăminte, rochii, perne, păpuși și multe altele.

În prezent încearcă să se concentreze asupra nevoilor oamenilor de astăzi, dar, în timp, ar dori să încerce să se întoarcă la motivele tradiționale. Ea a "învățat prin a face", singură, dar pe lângă dificultățile pe care le-a experimentat, munca ei a fost întotdeauna plină de bucurie.

Pe lângă împâslire, vopsirea lânii și mătăsii este, de asemenea prezentă în viața lui Adel, ca proces de armonizare și experimentare a eleganței culorilor. Acest al doilea hobby al ei oferă, întotdeauna, o conotație pozitivă vieții cotidiene.

2) Impactul

Provocări (preocupări care au apărut, perspective diferite)

"Există o provocare constantă pentru a menține afacerea", a răspuns Adel, la întrebarea despre provocările cu care se confruntă.

Cum se identifică clienții (tehnici creative folosite de strategia de marketing)

Afacerea necesită prezență online, prin urmare, au fost create o pagină de Facebook și o pagină etsy pentru vânzarea online a produselor sale.

Participarea la târgurile meșteșugărești este de asemenea foarte importantă pentru a ajunge la publicul țintă mai larg.



Impactul social (dacă este cazul)

Fiind o afacere de o persoană, nu este cazul.

3) Soluții

Lecții învățate

Fiind o afacere care a crescut de la o activitate care a fost și este încă un hobby al proprietarei, ea se concentrează în principal pe menținerea afacerii prin metode inovatoare și interesante pentru a satisface cerințele / nevoile părților interesate.

Soluții

NA

Referințe

Fotografii folosite de pe pagina de FB a Birkaságok, de la următorul link:
<https://tinyurl.com/y855ztk6>



Erasmus+

This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.