

ПОЧАТИ ► БІЗНЕС

КУРС
ПОЧАТИ БІЗНЕС З ВИРОБНИЦТВА
КЕРАМІКИ

Лектори:
Євген Мальченко
Ольга Стародубцева
ТОВ «Донбаскераміка»

Ольга Коваль
керамічна майстерня
Parasolya



ТОВ «Донбаскераміка»

Підприємство, що спеціалізується на видобутку каоліну та виготовленні керамічних виробів. У 2014 компанія була вимушена виїхати з Донецька. Попри це їй вдалося збільшити обсяги видобування сировини та штат удвічі. Сьогодні підприємство працює у м. Волноваха та експортує лівову частку продукції до Туреччини, Італії, Іспанії, Єгипту.

Parasolya

Майстерня авторських виробів Ольги Коваль, що функціонує також як магазин керамічних виробів та студія для творчості.

”

Україна входить у **трійку** країн за видобутком каоліну та в десятку - за видобутком глини.

Тому вітчизняна керамічна галузь тут має великі перспективи до розвитку. Крім того, українська кераміка, як стверджують самі виробники, надзвичайно придатна для **експорту** та користується попитом і в Україні, і за її межами.

Під час перегляду курсу топ-менеджери одного з найбільших підприємств, що виготовляє керамічні вироби та власниця крафтової майстерні-крамниці діляться досвідом, як створити успішний бізнес із виробництва **кераміки**

ІДЕЯ

Як відомо, попит на певний продукт завжди з'являється з **потреби**. Є потреби нав'язані людству, як от смартфони чи планшети.

А є ті, що їх людство прагне задовольнити вже багато століть поспіль. Кераміка завжди стосувалася другого пункту. Тому завжди залишається актуальною. Інколи потреба така сильна, що спонукає створити **власний** бізнес.

Так сталося з **Ольгою Коваль**, яка все ніяк не могла знайти чашку, яка б їй подобалася, тому відкрила свою майстерню. Кажуть, ідеями бізнесу не варто ділитися, адже їх хтось може запозичити і реалізувати без вас. Але як показує практика, ідея - це лише **1%** від реалізації, інші **99%** - це важка робота. Тому ідеями не лише варто ділитися, їх навіть варто обговорювати - таким чином ви їх тестуєте.





СТАРТ

У керамічній галузі слід починати із **пошуку** родовища (з нуля чи підібрати вже розвідане, що є в базах у відкритому доступі) та отримання дозвільних документів на його використання. Щодо **початку** бізнесу - якщо ви плануєте великі потужності, варто розпочинати справу не самотужки, а хоча б удвох чи в трьох.

Також не варто ігнорувати таке явище, як **кластери** - коли виробництво певного продукту зосереджене на певній території з тих чи інших причин.

Поява кластерів у керамічній галузі в Україні зумовлена регіональними покладами **сировини**.

Зокрема одні із найбільших - у Слов'янську.

”

У кластерній економіці є суттєві **плюси**: скупчення певного виду підприємств стимулює співпрацю та появу підприємств для їхнього обслуговування.



ПРОДАЖІ

Перше, що має зробити керівник підприємства із виготовлення кераміки - найняти менеджера з продажу.

Секрет ефективного менеджера з продажів у цій сфері простий: він повинен знати і любити кераміку

Інший секрет - це **особисте** спілкування. Часом замовлення, яке не просувалося онлайн, реалізується після особистої зустрічі.

Вибудовуючи стратегію комунікації з клієнтами, головне не бути орієнтованим виключно на збут, а мати бажання дати споживачеві **якісний** товар.

A woman with shoulder-length brown hair and blue eyes, wearing a dark green sweater, is looking slightly to her right with a gentle smile. The background is a dark studio with various pieces of equipment visible, including a large softbox on the left and a metal stand in the center.

ШТАТ

”

У штаті «Донбаскераміки» **42** людини.

Ефективним методом управління керівництво вважає побудову горизонтальних зв'язків, відсутність суворої субординації, постійний обмін знаннями та **комунікацію**.

Обговорення ідей, самоідентифікація, самореалізація та навчання персоналу - це так звані **«гігієнічні»** норми для створення міцного та вмотивованого колективу.



КЕРІВНИК

Ідеального керівника
не існує

Керівник повинен мати
апетит до ризику, але
більше його буде чи
менше - залежить від
його стилю управління.

КЕРІВНИК

Вміння ділитися
знаннями

Вміння вести **себе**
самому

Бути готовим до змін
та вміння дати
реальний **результат**

Вміння вести
інших

ПОРАДИ

- 1) орієнтуватися не на прибутковість певної галузі, а на те, що тобі подобається;
- 2) бути відкритими до навчання та прислуховувати до думок інших;
- 3) варто вибудовувати бізнес-стосунки на межі кооперації та конкуренції;
- 4) живе спілкування із замовниками - у пріоритеті;
- 5) варто вкладатися у маркетинг та продажі.



The background of the image shows three ceramic mugs of different sizes on a wooden table. The lighting is warm and golden, creating a cozy atmosphere. The mugs are arranged in a cluster, with one in the foreground and two slightly behind it. The text is overlaid on the mugs.

КРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Відсоток скорочення продажів має **компенсуватися** відсотком скорочення постійних витрат - кажуть підручники з економіки.

Головна **помилка** керівників, коли падає збут і знижуються прибутки - це скорочення персоналу. Виключно це не дає потрібного ефекту. Тут у першу чергу варто думати про нові шляхи та стратегії продажів товару.

КРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ЗАВДАННЯ ДО КУРСУ

Прочитайте про дозволи на користування землею та видобуток природних ресурсів

<https://my.gov.ua/info/services/byservicescope/10>

Дивіться сюжет про слов'янських керамістів від Ukraïner

<https://www.youtube.com/watch?v=bVwOO-djAzI>

Читайте історію успіху гончара із Слов'янська

<https://drive.google.com/file/d/17fOCV8aRJIJ7W4-ii-tdvTgcFfEuWMyJ/view>

