



Unidade 1:

Gestão e Empreendedorismo nas CCI

Tema 1.4.

***Mindset* e Processo Empreendedor**

Autoras:

**Tzvetalina Genova, Elena
Kostadinova**

Instituição:

**Varna University of
Management, Bulgaria**



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia

O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui uma aprovação do conteúdo que reflete apenas a opinião dos autores, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização que possa ser feita das informações nela contidas. Número de projeto: 2020-1-BG01-KA203-07919.

Este material faz parte do conteúdo do programa de formação "Gestão e Empreendedorismo nas Indústrias Culturais e Criativas". Foi desenvolvido no âmbito da Parceria Estratégica Erasmus+ "*FENICE - Fostering Entrepreneurship and Innovation in Cultural and Creative Industries through Interdisciplinary Education*".

Os conteúdos da formação num relance:

FENICE: Programa

Unidade 1: Compreender o Empreendedorismo nas ICC

Tema 1.1. Compreender as ICC. Colaborações Intersetoriais.

Tema 1.2. Criatividade e inovação. Responsabilidade e comportamento ético

Tema 1.3. Políticas e intuições culturais. Propriedade intelectual

Tema 1.4. Mentalidade e processo empreendedor.

Unidade 2: Prática empreendedora – Conceção de um projeto empresarial nas ICC

Tema 2.1: Projetar um negócio para as ICC: preparar um plano de negócios e um pitch

Tema 2.2: A criação de valor: valorização económica, de mercado e cultural de produtos e serviços nas ICC

Tema 2.3: Mercado, concorrência, consumo e branding nas ICC

Tema 2.4: Modelos de negócio, sistemas, parcerias

Tema 2.5: Gestão de equipas e gestão da mudança nas ICC

Tema 2.6: Financiamento. Oportunidades e riscos

Pode encontrar mais informações na página: <http://www.fenice-project.eu>

Declaração sobre Direitos de Autor:



Esta obra está licenciada sob uma Licença Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. Tem o direito de:

- Compartilhar - copiar e redistribuir o material em qualquer meio ou formato
- Adaptar - remixar, transformar, e construir sobre o material

sob os seguintes termos:

- Atribuição - Deve atribuir o devido crédito, fornecer um link para a licença, e indicar se foram feitas alterações. Você pode fazê-lo de qualquer forma razoável, mas não de uma forma que sugira que o licenciante o apoia ou aprova o seu uso.
- NãoComercial - Não poderá utilizar o material para fins comerciais.
- CompartilhaIgual - Se remixar, transformar, ou criar a partir do material, tem de distribuir as suas contribuições ao abrigo da mesma licença que o original.

ESTUDO DE CASO



MBOX

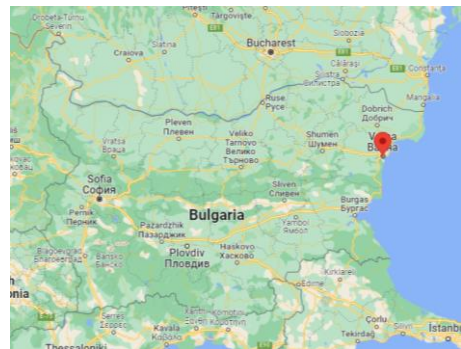
(Andrey Pavlov)

<https://soundcloud.com/m-box-studio/>

✚ **País/Região de operação:** *Varna, Bulgaria*

✚ **Área das ICCs:** *Música*

✚ **Descrição**



A música é a vocação de Andrey Pavlov. Algo que inicialmente começou como um hobby foi transformado em primeiro emprego, depois em profissão, para se tornar hoje um empreendimento comercial de sucesso.

Em 2008, quando já tinha experiência, conhecimentos, contatos e carga emocional e após anos de reflexão e análises, Andrey dá forma a uma ideia de negócio inovadora chamada MBOX (Studios).

Hoje em dia, este é um dos parceiros mais populares no mercado regional de meios de comunicação que oferece:

- (a) uma marca completa de áudio e vídeo, consistente com o conceito de desenvolvimento de sítios *online* e sítios físicos (instalações de entretenimento em particular) e com direitos de autor garantidos para a difusão de conteúdos;
- (b) canal de vídeo de informação e entretenimento que permite a cada utilizador lançar os seus próprios meios de comunicação para publicidade, informação e entretenimento no ponto de venda;
- (c) apoio na implementação de projetos de meios de comunicação social.

Andrey é muito sensível quanto à direção do desenvolvimento do mercado em que opera. Ele gera ideias de todos os tipos. Muitas vezes, ele avalia-as como promissoras e decide realizá-las. Diz que tem milhares de ideias e centenas delas foram postas em movimento, no entanto apenas algumas se revelaram bem-sucedidas.

A ideia para uma das partes mais crescentes do seu negócio - criar uma marca completa de áudio e vídeo e compilar pacotes com música licenciada para instalações ao domicílio - foi reunida há muito tempo. Passou anos a conceptualizar a ideia como tal, a avaliá-la e a afiná-la, a pesquisar o mercado e a fazer previsões. Finalmente, quando a ideia foi introduzida no mercado, verificou-se que a ideia é tão inovadora que o mercado não estava preparado para a absorver.

Andrey decidiu adiar a realização desta ideia. Ele não desistiu dela, mas colocou-a na sala de espera para tempos melhores. E logo eles vieram - com o aumento do controlo sobre os direitos de cópia e autoria, foi criado o nicho de mercado para a MBOX. Andrey estava completamente pronto para uma tal mudança de mercado e conseguiu introduzir a sua ideia muito rapidamente. Assim, ele conseguiu reunir uma grande quota do mercado local e regional.

Outros empresários demoraram algum tempo a desenvolver e oferecer imitações aos seus produtos. Durante esse tempo, a MBOX estabeleceu boas posições entre parceiros, clientes e outros interessados.

Abordagem de Marketing

A MBOX tem acordos com os gigantes da música mais populares, que representam os artistas musicais mais promissores. Portanto, o produto da MBOX é muito rico em recursos. Por outro lado, os gigantes da música apoiam a promoção da MBOX, uma vez que a recomendam como potencial parceiro para as empresas que procuram este tipo de serviços.

Com base nas boas relações com as empresas musicais, a MBOX conseguiu oferecer preços atrativos. Uma vasta gama de empresas decidiu pagar estes serviços em vez de potenciais penalizações e perdas causadas pela utilização de música não licenciada.

Finalmente, a MBOX está situada em Varna - uma das maiores cidades da Bulgária situada na costa do Mar Negro. Assim, há muitas empresas (lojas, bares, restaurantes, etc.) em redor com potencial interesse nos serviços prestados. O serviço é facilmente distribuído, uma vez que pode mesmo ser enviado on-line.

Solução Financeira

A MBOX conseguiu reunir a maior parte dos seus lucros e posições no mercado no período entre a abertura do mercado e a introdução de produtos de imitação. Atualmente, a MBOX beneficia do que tinha estabelecido.

Fatores-Chave de sucesso e desafios

A MBOX Studios é iniciada e operada em Varna - a terceira grande e mais desenvolvida cidade da Bulgária, que também tem um sector cultural, informático, de entretenimento e turismo/alimentação e bebidas muito bem desenvolvido. Por conseguinte, a empresa tem um

acesso muito fácil à maioria dos seus clientes que representam lojas, bares, restaurantes, etc. O principal factor de sucesso da empresa foi a sua disponibilidade para utilizar imediatamente a oportunidade proporcionada pelo mercado.

Um grande desafio para a empresa foi o surto da pandemia da COVID-19. Devido a restrições e medidas anti-epidémicas, muitos dos principais clientes da MBOX declinaram a maior parte dos seus serviços.

Em 2022, a tendência inverteu-se à medida que o público começou novamente a exigir desempenho e experiências ao vivo. A grave recessão no sector dos serviços e do turismo, causada pela pandemia, implicou relutância, tanto por parte das empresas como dos utilizadores individuais, em pagar pelos conteúdos digitais, e a utilização não autorizada foi implementada.

Planos para desenvolvimento futuro

Os estúdios MBOX mantêm o seu conceito original, mas começaram a diversificar os seus projetos, em parte devido às mudanças e oportunidades no mercado. A equipa está continuamente a trabalhar para atualizar a carteira de serviços de acordo com as previsões de desenvolvimento futuro do mercado. Ainda assim, o empresário por detrás da MBOX Studios tem a coragem e a ambição de apresentar ideias inovadoras.