



Раздел 2:
Предприемаческа
практика –
Моделиране на
предприятие в КТИ

Тема 2.5.
Управление на екипа
и промените в КТИ

Автор(-и):

**Цветалина Генова, Елена
Костадинова**

Институция(-и):

**Висше училище по
мениджмънт, България**



Съфинансиран от програма
„Еразъм+“
на Европейския съюз

Този материал е част от учебното съдържание на програма за курс „Управление и предприемачество в културните и творческите индустрии“. Той е разработен в рамките на проект „FENICE: Насърчаване на предприемачеството и иновациите в културните и творческите индустрии чрез интердисциплинарно обучение“, който е подкрепен от програма „Еразъм +“ по ключова дейност Стратегически партньорства във висшето образование“.

Учебното съдържание накратко:

Програма ФЕНИС

Раздел 1: Мениджмънт и предприемачество в КТИ

Тема 1.1. Разбиране на КТИ. Междусекторно сътрудничество.

Тема 1.2. Креативност и иновации. Отговорност и етично поведение

Тема 1.3. Културни политики и институции. Интелектуална собственост

Тема 1.4. Предприемаческо мислене и процес

Раздел 2: Предприемаческа практика – Моделиране на предприятие в КТИ

Тема 2.1: Проектиране на бизнес за КТИ: изготвяне на бизнес план и представяне на бизнес

Тема 2.2: Продукт или услуга от икономическа гледна точка. Икономическа стойност. Продукт и услуга в областта на изкуствата. Културна стойност.

Тема 2.3: Пазар, конкуренция, потребление и брандиране в КТИ

Тема 2.4: Бизнес модели, системи, партньорства

Тема 2.5: Управление на екипа и на промените в КТИ

Тема 2.6: Финансиране. Възможности и рискове

Повече информация можете да намерите на уеб страница: <http://www.fenice-project.eu>

Декларация за авторско право:



Тази разработка е лицензирана под международния лиценз Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. Вие сте свободни да:

- споделяте - копирате и разпространявате материала на всякакъв носител или формат
- адаптирате - смесвате, трансформирате и надграждате материала

при следните условия:

- Признание - трябва да дадете подходящо признание на приноса, да предоставите връзка към лиценза и да посочите дали са направени промени. Можете да направите това по всякакъв разумен начин, но не и по такъв, който да предполага, че лицензодателят одобрява вас или вашата употреба.
- Некомерсиалност - Не можете да използвате материала с комерсиална цел.
- Сходно Споделяне - Ако добавяте, трансформирате или надграждате материала, трябва да го разпространявате при същите лицензи като оригинала.

Практически пример



MBOX

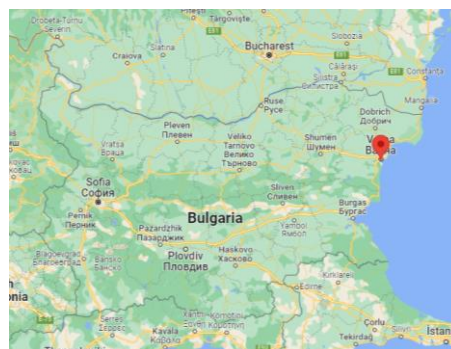
(Андрей Павлов)

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

<https://www.facebook.com/recycleartacademy/>

✚ **Държава/ регион на дейност:** Варна,
България

✚ **Област на КТИ:** Музика



✚ **Описание**

Музиката е призванието на Андрей Павлов. Нещо, което първоначално започва като хоби, се трансформира в първа работа, след това в професия, за да се превърне в успешно бизнес начинание днес.

През 2008 г., когато вече има опит, знания, контакти и емоционален заряд и след години на размисли и анализи, Андрей дава израз на иновативната си бизнес идея, наречена MBOX (Студио).

Днес това е един от най-популярните медийни партньори на регионалния пазар, който предлага:

- (a) пълно аудио и видео брендиране, съобразено с концепцията за развитие на онлайн сайтове и физически места (в частност заведения за развлечения) и с гарантирани авторски права за излъчване на съдържание;
- (b) информационен и развлекателен видеоканал, който позволява на всеки потребител да пусне своя собствена медия за реклама, информация и развлечения на мястото на продажба;
- (c) подкрепа при реализацията на медийни проекти.

Първоначално Андрей работел сам, тъй като управлявал няколко уебсайта и можел да се справи с всички задачи сам. След третата година на функциониране на бизнеса, той започнал да привлича партньори и да им делегира управлението на интернет сайтове. Понастоящем, компанията разполага с екип от 14 професионалиста, които са специализирани в различни музикални жанрове и всеки от тях ръководи отделни

обекти. Всички членове на екипа работят на различни локации и в собствени импровизирани офиси, т.е. компанията никога не е имала един единствен или централен офис.

С увеличаването на контрола и изискванията към местата за развлечения (като ресторанти, барове, хотели, салони за красота и т.н.) в България да излъчват само лицензирана музика, които възникват в края на 2018-2019 год. Възниква допълнителна пазарна ниша за MBOX.

Важна черта на бизнеса е, че той е проектно базиран и екипа за всеки проект се набира целево и в зависимост от естеството на проекта. Много често изпълнението на проекта е разделено на фази, които се осъществяват от различни професионалисти. Критичните моменти най-често се отнасят до пропускливостта между отделните фази - когато специалистът предава работата на следващ колега и особено в случай на несъвместимост между подходите, които различните експерти прилагат. В този случай задачата на ръководителя на проекта е да направи фазите съвместими, като същевременно отговори на предпочитанията на клиентите и убеди членовете на екипа да адаптират подходите си към нуждите на клиентите.

Андрей работи с постоянен екип от професионалисти и с времето са се научили да комуникират и взаимодействат гладко докато решават възникващи проблеми ефективно и без конфликт.

Маркетингов подход

MBOX е онлайн услуга, която се предоставя основно в онлайн среда. Разбира се, обектите, които използват услугите на MBOX също служат за отлични промотъри на услугите на компанията.

Финансова ситуация

Всъщност, идеята за MBOX възниква като концепция през 2004, но пазарът тогава не бил готов за нея. Първите пет години били най-предизвикателните и свързани с просъществуването на компанията като бизнес. Едва след това, дружеството започнало да генерира печалба и да се установява на пазара.

Основни фактори на успех и предизвикателства

MBOX Studios оперира в областта на дигиталните медии – развиваща се пазарна ниша, която се превръща в още по атрактивна след 2020г. и пандемията от Covid-19, при която много традиционни изкуства преминаха онлайн. Компанията е базирана и оперира във Варна – третия най-голям и развит град в България, които освен това има добре развити културни ИТ, развлекателни и туризъм/ гостоприемство сектори.

Необходимостта от музикално брендиране остава постоянна, но така или иначе компанията може да работи с клиенти от цялата страна и чужбина, тъй като е дигитално базирана. През 2020-2021 г. (по време на пандемията на Covid19) онлайн продажбите на музикално цифрово съдържание се увеличиха неимоверно - с над 150% - а онлайн концертите се превърнаха в новата популярна форма на "потребление" на музикални продукти, тъй като повечето изпълнители излъчваха своите изпълнения онлайн.

През 2022 г. тенденцията се обърна в обратна посока, тъй като публиката отново започна да изисква изпълнения и преживявания на живо. Сериозният спад в сектора на услугите и туризма, причинен от пандемията, повлече след себе си нежелание от страна както на бизнеса, така и на индивидуалните потребители да плащат за цифрово съдържание и неразрешеното използване бяха налице.

Планове за бъдещо развитие

MBOX Studios се придържа към първоначалната си концепция, но започне да диверсифицира своите проекти и да предлага комбинирано музикално и видео съдържание както за бизнес, така и за индивидуалните си клиенти. Екипът разсъждава върху възможни нови проекти, които са по-фокусирани върху видео информирание.