



Unitatea 2:

Practica antreprenorială – Modelarea unei întreprinderi de ICC

Tema 2.5.

Managementul echipei și managementul schimbării în ICC.

Autori(i):

**Tzvetalina Genova, Elena
Kostadinova**

Instituție (instituții):

**Universitatea de
Management din Varna,
Bulgaria**



Cofinanțat prin
programul Erasmus+
al Uniunii Europene

Acest material face parte din formarea pentru programul de studii “Management și antreprenoriat în industriile culturale și creative”. Acesta a fost elaborat în cadrul parteneriatului strategic Erasmus+ “*FENICE - Promovarea antreprenoriatului și inovării în industriile culturale și creative prin educație interdisciplinară*”.

Cuprinsul cursului de formare pe scurt:

Programul FENICE

Unitatea 1: Management și antreprenoriat în ICC

Tema 1.1. Înțelegerea ICC. Colaborări intersectoriale.

Tema 1.2. Creativitate și inovare. Responsabilitate și comportament etic

Tema 1.3. Politici și instituții culturale. Proprietatea intelectuală

Tema 1.4. Mentalitatea de antreprenor și procesul antreprenorial.

Unitatea 2: Practica antreprenorială – Modelarea unei întreprinderi de ICC

Tema 2.1. Proiectarea unei întreprinderi pentru ICC: pregătirea unui plan de afaceri și prezentarea afacerii

Tema 2.2. Produs sau serviciu din punct de vedere economic. Valoarea economică. Produs și serviciu în arte. Valoare culturală.

Tema 2.3. Piață, concurență, consum și branding în ICC

Tema 2.4. Modele de afaceri, sisteme, parteneriate

Tema 2.5. Managementul echipei și managementul schimbării în ICC

Tema 2.6. Finanțarea. Oportunități și riscuri.

Puteți găsi mai multe informații pe pagina de pornire: <http://www.fenice-project.eu>

Declarația privind drepturile de autor:



Această lucrare este licențiată sub licența internațională Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0. Puteți:

- să dați mai departe — să copiați și să redistribuiți materialul în orice mediu sau format
- să adaptați — să remixați, să transformați și să construiți pe baza acestui material

în condițiile următoare:

- Atribuire (atribuire) — Trebuie să acordați creditul corespunzător, să furnizați un link către licență și să indicați dacă s-au făcut modificări. Puteți face acest lucru în orice mod rezonabil, dar nu în vreun mod care să sugereze că licențiatorul vă aprobă pe dumneavoastră sau utilizarea dumneavoastră.
- Noncommercial (noncomercial) — Nu puteți utiliza materialul în scopuri comerciale.
- ShareAlike (distribuire în condiții identice) — Dacă remixați, transformați sau construiți pe baza materialului, trebuie să distribuiți contribuțiile dumneavoastră sub aceeași licență ca și originalul.

STUDIU DE CAZ



MBOX

(Andrey Pavlov)

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

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

✚ **Țara/regiunea de operare:** Varna, Bulgaria

✚ **Domeniul ICC:** Muzică



✚ **Descriere**

Muzica este vocația lui Andrey Pavlov. Ceva ce a început inițial ca un hobby s-a transformat în primul loc de muncă, apoi în profesie, pentru a deveni astăzi o afacere de succes.

În 2008, când avea deja experiență, cunoștințe, contacte și încărcătură emoțională și după ani de reflecții și analize, Andrey dă formă unei idei de afaceri inovatoare numită MBOX (Studiouri).

Astăzi acesta este unul dintre cei mai populari parteneri media de pe piața regională care oferă:

- (a) branding audio și video complet, în concordanță cu conceptul de dezvoltare a site-urilor online și a site-urilor fizice (în special a facilităților de divertisment) și cu drepturi de autor garantate pentru difuzarea conținutului;
- (b) un canal video de informare și divertisment care permite fiecărui utilizator să își lanseze la punctul de vânzare propriul suport pentru publicitate, informare și divertisment;
- (c) sprijin în implementarea proiectelor media.

Inițial, Andrey a lucrat singur, deoarece gestiona câteva site-uri și putea să se ocupe singur de toate activitățile. După al treilea an de existență, a început să adune parteneri și să le încredințeze gestionarea site-urilor. În prezent, compania lucrează cu o echipă de 14 profesioniști specializați în diferite stiluri muzicale și fiecare dintre ei își gestionează propriile site-uri. Toți membrii echipei lucrează în locații diferite și în birouri diferite, de exemplu, compania nu a avut niciodată un singur birou sau un sediu central.

Odată cu creșterea monitorizării și a cerințelor impuse unităților de divertisment (cum ar fi restaurantele, barurile, hotelurile, magazinele de înfrumusețare, etc.) din Bulgaria de a difuza numai muzică cu licență cu drepturi de autor la sfârșitul anilor 2018-2019, s-a creat o nișă de piață suplimentară pentru MBOX.

O caracteristică importantă a afacerii este faptul că aceasta se bazează pe proiecte, iar echipa pentru fiecare proiect este adunată ad-hoc și în funcție de esența proiectului. Foarte des, implementarea proiectului este împărțită în faze care sunt implementate de diferiți profesioniști. Punctele critice se referă cel mai adesea la permeabilitatea dintre faze – atunci când un profesionist predă munca următorului coleg și în cazul incompatibilității dintre abordările pe care le adoptă diferiții experți. În acest caz, sarcina managerului de proiect este de a asigura compatibilitatea fazelor, răspunzând în același timp preferințelor clienților și de a-i convinge pe membrii echipei să își adapteze abordările la nevoile clienților.

Andrey lucrează cu o echipă constantă de profesioniști și, cu trecerea anilor, au învățat să comunice și să coopereze fluent, rezolvând în același timp problemele emergente eficient și fără conflicte.

Abordarea de marketing

MBOX este un serviciu online și este distribuit, în principal, în mediul online. Bineînțeles, spațiile care folosesc serviciile MBOX servesc, de asemenea, drept demonstrație excelentă a facilităților companiei.

Situația financiară

De fapt, ideea MBOX a apărut ca un concept în 2004, dar nu a considerat că piața din Bulgaria era pregătită pentru aceasta. Primii cinci ani au fost cei mai dificili și au fost asociați cu supraviețuirea companiei ca afacere. Abia după aceea, a început să crească profitul și să se stabilească ca o afacere.

Factorii cheie de succes și provocările

Studiourile MBOX își desfășoară activitatea în domeniul mass-media digitale – o nișă de piață în expansiune care a devenit și mai atractivă după 2020 și pandemia Covid-19, multe arte tradiționale trecând la online. Compania a declarat și a funcționat în Varna - al treilea oraș mare și cel mai dezvoltat din Bulgaria, care are, de asemenea, un sector cultural, IT, de divertisment și turism/alimente și băuturi foarte bine dezvoltat. Nevoia de branding muzical a rămas constantă, dar în orice caz, compania este capabilă să lucreze cu clienți din întreaga țară și din străinătate, deoarece are o bază digitală. În perioada 2020-2021 (în timpul pandemiei Covid10) vânzările online pentru conținutul digital muzical au crescut enorm – cu peste 150% - și concertele online au devenit noua formă populară de “consum” de produse muzicale, deoarece majoritatea artiștilor și-au transmis spectacolele online.

În 2022, tendința a fost inversată în sens invers, deoarece publicul a început din nou să ceară spectacole și experiențe live. Scăderea severă a sectorului serviciilor și a turismului, cauzată de pandemie, a implicat reticența atât din partea întreprinderilor, cât și a utilizatorilor individuali de a plăti pentru conținut digital, iar utilizarea neautorizată a fost în vigoare.

Planuri de dezvoltare viitoare

Studiourile MBOX își păstrează conceptul inițial, dar a început să își diversifice proiectele și să ofere conținuturi combinate de muzică și video, atât pentru afaceri, cât și pentru uz casnic. Echipa are, în prezent, în vedere noi proiecte care se concentrează mai mult pe informații video.