



Tematska jedinica 1:

**Menadžment i
preduzetništvo u KKI**

Tema 1.4.

**Preduzetnički način
razmišljanja i procesi.**

Autor(i):

**Tzvetalina Genova, Elena
Kostadinova**

Institucija(e):

**Varna Univerzitet za
menadžment, Bugarska**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Podrška Evropske komisije za izradu ove publikacije ne predstavlja potvrdu sadržaja koji odražava stavove samo autora, a Komisija se ne može smatrati odgovornom za bilo kakvu upotrebu informacija sadržanih u njoj. Broj projekta: 2020-1-BG01-KA203-07919.

Ovaj materijal je deo sadržaja obuke „Menadžment i preduzetništvo u kulturnim i kreativnim industrijama“ namenjen profesionalcima iz oblasti umetnosti i humanističkih nauka i sadrži ukupno 5 tema. Sastavljen je u okviru Erasmus+ strateškog partnerstva „*FENICE - Jačanje preduzetništva i inovacija u kulturnim i kreativnim industrijama kroz interdisciplinarno obrazovanje*“.

Sadržaj:

Program FENICE

Tematska jedinica 1: Razumevanje preduzetništva u KKI

Tema 1.1. Kreativnost, inovacije i kros-sektorska saradnja. Intelektualna svojina.

Tema 1.2. Preduzetništvo, menadžment i liderstvo u KKI

Tematska jedinica 2: Preduzetnička praksa - Modeliranje KKI preduzeća

Tema 2.1. Dizajniranje poslovanja za KKI: priprema biznis plana i pitching

Tema 2.2. Prema vrednosti: ekonomska, tržišna i kulturna vrednost proizvoda i usluga u KKI

Tema 2.3. Tržište, konkurencija, potrošnja i brendiranje u KKI

Više informacija možete pronaći na: <http://www.fenice-project.eu>

Deklaracija o autorskim pravima:



Delo je licencirano pod međunarodnom licencom Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0. Imate pravo da:

- delite — kopirajte i redistribuirajte materijal u bilo kom mediju ili formatu
- prilagođavate — menjate, modifikujete i nadograđujete materijal

pod sledećim uslovima:

- Atribucija - morate spomenuti, linkovati materijal za licencu i navesti da li su izvršene izmene. To možete učiniti na bilo koji razuman način, a da ne sugerišete da vas davalac licence podržava ili da podržava vaš način upotrebe ovog materijala.
- Upotreba u nekomercijalne svrhe — materijal se ne može koristiti u komercijalne svrhe.
- Deljenje sličnog materijala (ShareAlike) — ako menjate, modifikujete ili nadograđujete materijal, morate da prikazete svoj doprinos pod istom licencom kao i original.

STUDIJA SLUČAJA



MBOX

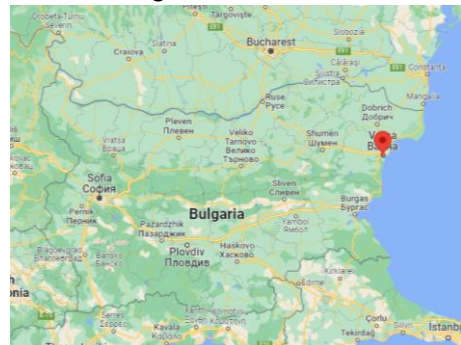
(Andrey Pavlov)

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

 **Zemlja/region poslovanja:** Varna, Bulgaria

 **Oblast KKI:** muzika

 **Opis**



Muzika je poziv Andreja Pavlova. Nešto što je prvobitno

započelo kao hobi preraslo je u prvi posao, pa u profesiju, a danas je uspešan poslovni poduhvat.

Andrej je 2008. godine, kada je već imao određeno iskustvo, znanje, kontakte i emocionalni naboj i nakon godina razmišljanja i analiza, formirao inovativnu poslovnu ideju pod nazivom MBOKS (Studio).

Danas je to jedan od najpopularnijih medijskih partnera na regionalnom tržištu koji nudi:

- a) kompletno audio i video brendiranje u skladu sa konceptom razvoja onlajn i fizičkih sajtova (posebno za prostore namenjene zabavi) i sa garantovanim autorskim pravima za emitovanje sadržaja;
- b) informativno-zabavni video kanal koji omogućava svakom korisniku da pokrene sopstveni medij za oglašavanje, informacije, zabavu na prodajnom mestu;
- c) podrška u realizaciji medijskih projekata.

Andrej je veoma pažljiv kada je u pitanju pravac razvoja tržišta na kom posluje. On sakuplja i generiše sve vrste ideja. Često ih procenjuje kao obećavajuće i odlučuje da ih realizuje. Kaže da ima hiljade ideja i da je zaopčeo da radi sa stotinu njih, ali da su se samo njih nekoliko pokazale uspešnim.

Ideju za jedan od najuspešnijih delova njegovog poslovanja – kreiranje potpunog audio i video brendiranja, kompilacije licencirane muzike namenjene unutrašnjim prostorima – dobio je davno. Proveo je godine u konceptualizaciji same ideje, u njenoj proceni i podešavanju,

istraživanju tržišta i predviđanju. Konačno, kada je ideja predstavljena na tržištu, pokazalo se da je previše inovativna i da tržište nije bilo spremno da je prihvati.

Andrej je odlučio da odloži realizaciju ideje. Nije je se odrekao već je odlučio da je ostavi za bolja vremena. Ubrzo su i došla – uz intenzivnije praćenje autorskih prava i autorstva, stvorena je tržišna niša za MBOKS. Andrej je bio potpuno spreman za ovu tržišnu promenu i uspeo je vrlo brzo da tržištu predstavi svoju ideju. Na taj način je uspeo da prikupi značajan udeo na lokalnom i regionalnom tržištu.

Drugim preduzetnicima je trebalo neko vreme da razviju i ponude imitacije njegovog proizvoda. Za to vreme MBOKS je uspostavio dobru poziciju među partnerima, kupcima i drugim zainteresovanim stranama.

Marketing pristup

MBOKS ima ugovore sa najpopularnijim muzičkim kućama koji sponzorišu neke od najperspektivnijih muzičkih umetnika. Stoga je proizvod MBOKS-a osiguran jakim resursima. S druge strane, muzički giganti podržavaju promociju MBOKS-a i preporučuju ih kao potencijalnog partnera drugim preduzećima koja traže takvu vrstu usluga.

Na osnovu dobrih odnosa sa muzičkim kućama, MBOKS je uspeo da ponudi atraktivne cene. Veliki broj kompanija odlučio je da sebi priušti ovaj vid usluga da bi izbegao potencijalne kazne i gubitake usled korišćenja nelicencirane muzike.

Konačno, MBOKS ima sedište u Varni – jednom od najvećih gradova u Bugarskoj koji se nalazi na obali Crnog mora. Dakle, postoji mnogo preduzeća (prodavnice, barovi, restorani, itd.) u okolini sa potencijalnim interesovanjem za ovu vrstu usluga. Usluga se lako distribuira jer se može slati čak i on-line.

Finansijska situacija

MBOKS je uspeo da prikupi najveći deo svog profita i uspostavio svoju poziciju na tržištu u periodu između otvaranja ovog tržišta i uvođenja piratskih proizvoda. Trenutno, MBOKS profitira na osnovu toga.

Ključni faktori uspeha i izazovi

MBOKS Studios je pokrenut i posluje u Varni - trećem velikom i najrazvijenijem gradu u Bugarskoj sa veoma dobro razvijenim sektorom kulture, IT, zabave i turizma/hrane i pića. Dakle, kompanija ima veoma lak pristup većini svojih kupaca tj. prodavnica, barova, restorana itd. Ključni faktor uspeha preduzeća je bila njegova spremnost da odmah iskoristi priliku koja se ukazala na tržištu.

Pojava pandemije COVID-19 predstavljala je veliki izazov za ovo preduzeće. Zbog ograničenja i protivepidemijskih mera, mnogi korisnici MBOKS-a odbili su većinu uobičajenih usluga.

U 2022. trend je preokrenut jer je publika ponovo počela da traži nastupe i iskustva uživo. Ozbiljniji pad u sektoru usluga i turizma, izazvan pandemijom, doveo je do nespremnosti i poslovnih ali i pojedinačnih korisnika da plaćaju digitalni sadržaj i ponovo je došlo do pojave neovlašćenog korišćenja.

Planovi za budući razvoj

MBOKS Studios je i dalje zadržao svoj prvobitni koncept, ali je počeo da diverzifikuje svoje projekte, delom usled promene prilika na tržištu. Tim kontinuirano radi na nadogradnji portfolija usluga u skladu sa prognozama budućeg razvoja tržišta. Ipak, preduzetnik koji stoji iza MBOKS Studios-a poseduje hrabrost i ambiciju da predstavi svoje inovativne ideje.