



## Раздел 1:

### Управление и предприемачество в КТИ

#### Тема 1.2.

### Предприемачество, управление и лидерство в КТИ

Автор(и):

**Цветалина Генова, Елена  
Костадинова**

Институция(и):

**Висше училище по  
мениджмънт, България**



Съфинансиран от програма  
„Еразъм+“  
на Европейския съюз

Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на настоящата публикация не представлява одобрение на нейното съдържание, което отразява гледните точки само на авторите и не може да се търси отговорност от Комисията за всяка употреба, която може да бъде използвана за информацията, съдържаща се в нея. Номер на проект: 2020-1-BG01-KA203-079193.

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: Разбиране на предприемачеството в КТИ**

Тема 1.1. Творчество, иновации и междусекторни сътрудничества.  
Интелектуална собственост.

### **Тема 1.2. Предприемачество, управление и лидерство в КТИ**

### **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: Създаване на стойност: Икономическа, пазарна и културна стойност на продукти и услуги в КТИ.

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

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

---



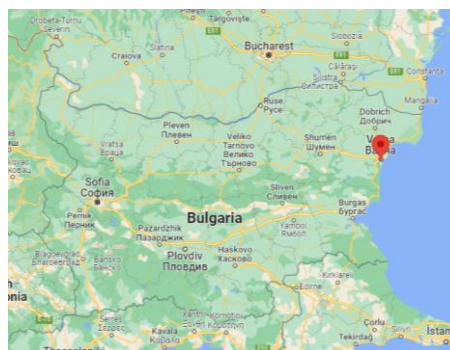
MBOX

(Андрей Павлов)

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

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

✚ **КТИ област:** 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.

Андрей е много чувствителен по отношение развитието на пазара, на който оперира. Той генерира идеи от всякакъв тип. Често пъти ги преценява като перспективни и решава да ги реализира. Така например, той казва, че има хиляди идеи и стотици от тях са били осъществени, но само няколко са се оказали успешни.

Идеята за една от най-развиващите се части на неговия бизнес – създаване на цялостно аудио и видео брендиране и компилиране на пакети с лицензирана музика за заведения на закрито – е назрява отдавна. Той прекарва години в концептуализиране на идеята като такава, в нейната оценка и настройка спрямо потребителите, в проучване на пазара и прогнозиране. Накрая, когато представя идеята си на пазара, се оказва, че тя е толкова новаторска, че пазара не е готов да я усвои.

Андрей решава да отложи реализацията на тази идея. Не се отказва от нея, а я оставя в списъка на чакащи за по-добри времена. Съвсем скоро те настъпват - засилването на мониторинга спрямо авторството и прилагашите се авторски права възниква пазарната ниша за MBOX. Андрей е напълно готов за подобна промяна на пазара и успява да наложи идеята си много бързо. Той съумява да придобие голям дял от местния и регионален пазар.

На други предприемачи им е необходимо известен период, за да разработят и предложат имитации на продуктите на MBOX, а докато те правят това фирмата на Андрей създава своите добри позиции сред партньори, клиенти и други заинтересовани страни.

#### **Маркетингов подход**

MBOX има споразумения с най-популярните музикални гиганти, които представляват най-обещаващите музикални артисти. Следователно продуктът на MBOX е много богат на ресурси. От друга страна, музикалните гиганти подкрепят популяризирането на MBOX, като го препоръчват като потенциален партньор на предприятия, които търсят подобен тип услуги.

Въз основа на добрите отношения с музикални компании, MBOX успява да предложи атрактивни цени. Голяма част от бизнеса предпочита да се възползва от тези услуги вместо да плаща за санкции и загуби, причинени от използването на нелицензирана музика.

И накрая, MBOX се намира във Варна – един от най-големите градове в България, разположен на брега на Черно море. Тази локация осигурява достъп до много предприятия (магазини, барове, ресторанти и т.н.) с потенциален интерес към предоставяните услуги. Дистрибуцията е лесна, тъй като резултатът от услугата може дори да бъде изпратена онлайн.

#### **Финансова ситуация**

MBOX успява да придобие по-голямата част от печалбата и позициите си на пазара в периода между отварянето на пазара и въвеждането на имитиращите продукти. В момента MBOX се възползва от това, което е създал.

#### **Ключови фактори за успех и предизвикателства**

MBOX Studios стартира и оперира във Варна - третият по големина и най-развит град в България, който също има много добре развити културен сектор, ИТ, развлекателен сектор и туризъм- храни и напитки. Поради това компанията има много лесен достъп до голяма част от своите клиенти, представляващи магазини, барове, ресторанти и др. Основен фактор за успеха на предприятието е готовността му да използва незабавно възможността, предоставена от пазара.

Голямо предизвикателство за предприятието е избухването на пандемията от COVID-19. Заради ограниченията и противоепидемичните мерки много от ключовите клиенти на MBOX отказаха голяма част от услугите им.

През 2022 г. тенденцията се обърна наобратно, тъй като публиката отново започна да изисква изпълнения на живо и истински преживявания. Сериозният спад в сектора на услугите и туризма причинен от пандемията доведе до нежелание както от страна на бизнеса, така и от страна на индивидуалните потребители да плащат за цифрово съдържание и неоторизирано използване е налице.

#### **Планове за бъдещо развитие**

MBOX Studios запазва оригиналната си концепция, но започна да разнообразява своите проекти, отчасти поради промените и възможностите на пазара. Екипът непрекъснато работи за надграждане на портфолиото от услуги според прогнозите за бъдещо развитие на пазара. И все пак предприемачът зад MBOX Studios има смелостта и амбицията да представя иновативни идеи.