

# Interreg Greece-Bulgaria SocialCrafts

European Regional Development Fund



EUROPEAN UNION

проект „Handicrafts and social economy: A driver for socially inclusive growth in the CB region“ в превод: „Занаяти и социална икономика: Движеща сила за растеж чрез социално включване в Трансграничния регион“, с акроним „Social-Crafts“ по Програма за сътрудничество INTERREG V-A „Гърция – България 2014-2020“, реф. № 2091, Договор за БФП № В2.9 с.02/31.10.2017

## ИНФОРМАЦИОНЕН МАТЕРИАЛ

ЗА ЗАНАЯТЧИИ –  
ОГРАНИЧЕНИЯ И ВЪЗМОЖНОСТИ  
ЗА ОНЛАЙН ДЕЙНОСТИ,  
СВЪРЗАНИ С COVID-19



[www.socialcraft.eu](http://www.socialcraft.eu)



# Interreg

## Greece-Bulgaria

### SocialCrafts

European Regional Development Fund

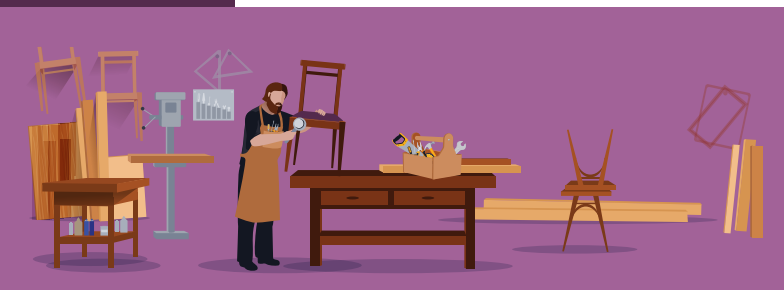


EUROPEAN UNION

## ВЪВЕДЕНИЕ

Настоящият информационен материал е разработен в рамките на проект „Handicrafts and social economy: A driver for socially inclusive growth in the CB region“ в превод: „Занаяти и социална икономика: Движеща сила за растеж чрез социално включване в Трансграничния регион“, с акроним „SocialCrafts“ по Програма за сътрудничество INTER-REG V-A „Гърция – България 2014-2020“, реф. № 2091, Договор за БФП № В2.9с.02/31.10.2017. Дейностите по проекта са свързани с: подобряване на заетостта на хората в неравностойно положение; провеждане на обучения за занаятчии, хора в неравностойно положение, местни власти и други заинтересовани страни; провеждане на работни срещи; разработване на съвместно ръководство за нова работна интеграция на социалните предприятия; създаване на мрежа от два трансгранични Центъра за заетост и подкрепа за включване в традиционните занаяти, предоставяне на услуги на традиционни занаятчии и хора в неравностойно положение; разработване на достъпна платформа ePromotion за занаяти.

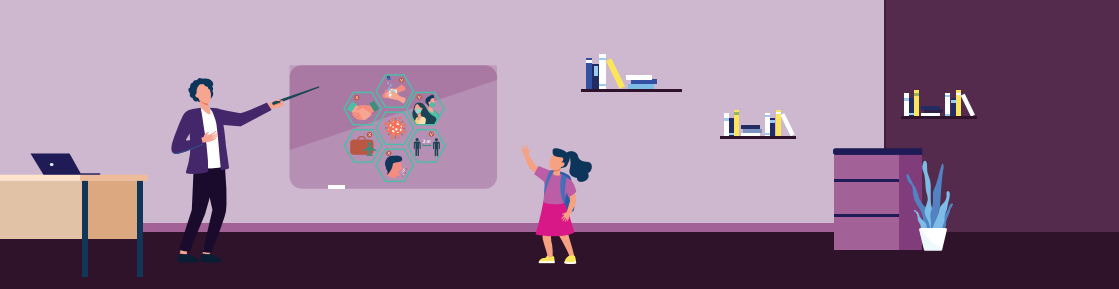




Целта на разработката е да представи достъпна информация, насочена към занаятчиите в трансграничния регион България-Гърция, като страна засегната от пандемията от коронавирус. Информационният материал се фокусира от една страна върху представяне на актуалните ограничения и мерки за бизнес в условията на COVID-19 по отношение на занаятчийските предприятия и от друга върху представяне на полезна информация за възможностите за онлайн дейности за подобряване на занаятчийския бизнес като алтернатива и/или допълнение към съществуваща дейност.

Коронавирусът и обявената през 2020 г. пандемия в световен мащаб са едно от най-големите предизвикателства на 21 век. Коронавирусът буквално парализира световната икономика, а последиците от това върху социално-икономическия живот все още не могат да бъдат конкретно измерени. Към последното тримесечие на 2020 г. епидемията не е отшумяла и поради това се очаква кризата да се задълбочи. Икономическите, последици предизвикани от КОВИД-19 са

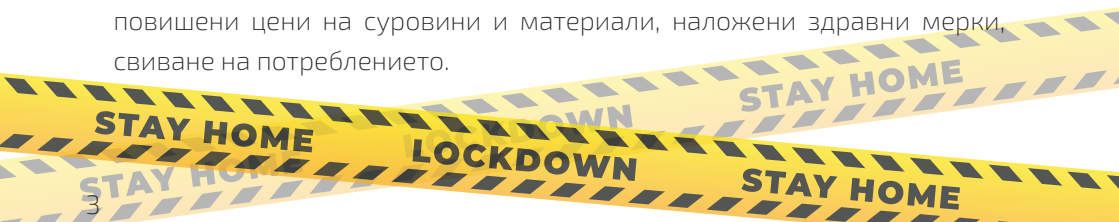




сравними с финансовата криза от 2008–2009 година. Факт са сътресенията на световните борси, милиони хора са под карантина, милиони хора също са останали без работа, световните доставки са затруднени, държавите и централните банки търсят подходящите мерки, а кризисната ситуация все още не е преодоляна.

Разглеждана в световен мащаб до момента, пандемията е нанесла сериозни щети върху големи индустрии като въздухоплаването и петролните пазари. Редица авиокомпании са изправени пред фалит, като същевременно настояват за държавни помощи с една цел – оцеляване. Временните ограничения на пътуванията, затворените производствени мощности и другите мерки за ограничаване на заразата доведоха до силен спад на потребление на нефтени продукти. През тази година сме свидетели на спад на цените на петрола с 50%. Налице е също така прекъсване на определени производствени структури, поради което силно засегнати са: туризма (хотелиерство и ресторантьорство), развлекателния сектор (кино, театър, концерти и пр.), спорт (международни състезания, олимпиади, национални и локални спортни мероприятия) и др.

Въздействията на коронавируса върху местните икономики в Европа са силно изразени, засегнати са индустрии, здравни системи, поминъка на хората. Много граници са затворени за неналожителни пътувания и мобилността на обикновения човек е ограничена. Ограничена и силно затруднена е дейността на малките и средните предприятия, което оказва влияние върху местните икономики. Занаятчиите са също силно засегнати от пандемията с оглед на забавени доставки на суровини и материали, липса на логистика, повишени цени на суровини и материали, наложени здравни мерки, свиване на потреблението.



# **INFORMATION MATERIAL ABOUT ARTISANS - RESTRICTIONS AND OPPORTUNITIES FOR ON LINE ACTIVITIES, CONNECTED WITH COVID 19 ISSUES**

Abstract in English

This information material is developed in the framework of the project Handicrafts and social economy: A driver for socially inclusive growth in the CB region" with the acronym " SocialCrafts "under the INTERREG V-A Cooperation Program "Greece - Bulgaria 2014-2020", ref. № 2091, Subsidy Contract № B2.9c.02/31.10.2017. The project activities are related to: improving the employment of disadvantaged people; conducting trainings for artisans, disadvantaged people, local authorities and other stakeholders; conducting Partners' meetings; development of a Joint Guide for new Work Integration Social Enterprises; establishment of a network of two CB Employment Support Centers for inclusion in traditional handicrafts that will be responsible for operating the envisioned e-Promotion activity and delivering (in house) services to traditional artisans (act as incubators) and disadvantaged persons (acting as employment and carrier centers); establishment of a fully accessible e-Promotion platform for handicrafts from the CB region.

The concept of the material is to present accessible information aimed at artisans in the cross-border region Bulgaria-Greece, as a country affected by the coronavirus pandemic. The information material focuses on one hand to present the current restrictions and measures for business in the conditions of COVID-19 in relation to craft enterprises and on the other hand to present useful information on the opportunities for online activities to improve the craft business as an alternative and / or addition to an existing activity.

The coronavirus and the global pandemic announced in 2020 are one of the biggest challenges of the 21st century. The coronavirus is literally paralyzing the world economy, and the effects on socio-economic life cannot yet be measured. As of the last quarter of 2020, the epidemic has not subsided and therefore the crisis is expected to deepen. The economic consequences caused by COVID-19 are comparable to the financial crisis of 2008-2009. The turmoil on world stock markets is a fact, millions of people are under quarantine, millions of people have also lost their jobs, global supplies are hampered, countries and central banks are looking for appropriate measures, and the crisis has not yet been resolved. The effects of the coronavirus on local economies in Europe are strong, industries, health systems and people's livelihoods are affected. Many borders are closed for non-compulsory travel and the mobility of the average person is limited. The activity of small and medium enterprises is limited and severely hampered, which has an impact on local economies. Artisans have also been hit hard by the pandemic in view of delayed supplies of raw materials, lack of logistics, rising prices of raw materials, imposed health measures, shrinking consumption.

The Information material presents two main sections:

## **1. CRAFT ENTERPRISES - PROBLEMS AND OPPORTUNITIES IN THE CONDITIONS OF COVID-19**

Crafts have social, historical, cultural and economic value, as on one hand they are related to knowledge and skills that are passed down through generations, and on the other hand they have the potential to develop as modern practices, preserving their authenticity and adding new technological approaches. How craft knowledge and skills can be supported and protected as significant drivers for stimulating creativity, guiding innovation and generating economic value and new job opportunities especially in the context of COVID-19.

Support for the artisans and crafts, especially in the context of COVID-19, can be achieved through a set of social, cultural and technological tools to be used as key drivers to increase the value of the craft and strengthen its position in European societies and economies:

- 1) Digitization of products and services of local crafts;
- 2) Transfer of craft skills to other sectors of the economy - cultural tourism, connection with the European digital single market;
- 3) Role of cultural institutions (museums, exhibitions, educational institutions, socialization of cultural heritage).

## **2. ONLINE BUSINESS ACTIVITIES - A CHANCE FOR NEW OPPORTUNITIES IN A PERIOD OF CRISIS**

Many craft businesses and artisans are facing a huge challenge to stay on the market, despite the situation around the COVID-19 pandemic. In this article we pay attention to the opportunities provided by the online business model with useful practical tips on how to successfully move to online upgrading of your business. The COVID-19 pandemic is a chance for online stores to thrive, and some to prove themselves in the market. At a time when people are locked at home, they are discovering new ways of coping with everyday life, creating different habits, and accordingly there must be a willingness to meet their needs and be consulted to make them as easy as possible. In addition, in 2020, people are increasingly shopping online and this percentage is expected to continue to grow. Despite these trends, there are still businesses, incl. and artisans who claim that their presence on the Internet is not mandatory at all. We offer our target groups a few smart strategies for small businesses looking to keep their audience engaged and, in the loop, even if they're self-quarantined or avoiding public places. This material points out the opportunities that can be used by creative businesses to stay in the market using online presence tools.

# ЗАНАЯТЧИЙСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ПРОБЛЕМИ И ВЪЗМОЖНОСТИ В УСЛОВИЯТА НА COVID-19

Известно е, че МСП продължават да бъдат истинският гръбнак на европейската икономика, като през последното десетилетие именно те спомагат за запазването на инвестициите, за поддържането на равнището на заетост и се справят, често с цената на големи затруднения, с финансовите ограничения на кредитния пазар и нелоялно забавените плащания. Занаятите от своя страна са най-голямото предприятие в Европа.

Не е съвсем такава обаче ситуацията в България. „В България размерът на този бизнес е неясен и повечето българи асоциират занаятите само с изработката на ръчни изделия по старинна, непроменена от векове технология. Всъщност това е една малка част от цялата палитра, която по закон включва и фризьорство, сладкарство, ремонтни услуги, дори строителство, софтуерни услуги, фотография и още над 100 вида дейности. Връзката между съвременни занаяти и модерни технологии в България е твърде слаба, а иновациите са неразделна част от развитието на този бизнес“, твърди Емил Василев, представител на занаятчийската камара на Кобленц – Германия.

Занаятчийските предприятия са предимно микро фирми, с не повече от 10 заети. Според данни на Националната занаятчийска камара (НЗК) в по-голямата си част те се нуждаят от подновяване на оборудването или от пълна реконструкция. Точна статистика колко са фирмите в сектора обаче няма. НЗК например обединява 5291 занаятчийски предприятия и повече от 9000 майстори, но се предполага, че те са в пъти повече.

Някои сектори от занаятите изчезват по естествени пазарни причини – нуждите от каруци, седла и калайдисани съдове вече са близки до нула.

Други естествено са победили от индустриалните производства. Занаятите оцеляват само в някои ниши. Факт е, че до 2011 година занаятите в България са били 126, а днес след извършени промени в Закона за занаятите през 2011 г. са само 57. Най-голямата опасност за този бизнес обаче е възможността занаятчиите да загубят своята идентичност, както поради масовите индустриални производства, така и в условията на COVID-19, които налагат редица ограничения и проблеми.

Занаятите имат социална, историческа, културна и икономическа стойност, тъй като от една страна са свързани със знания и умения, които се предават с поколения, а от друга имат потенциал за развитие като съвременни практики, запазвайки своята автентичност и добавяйки нови технологични подходи. Как занаятчийските знания и умения могат да бъдат подкрепени и защитени, като значителни двигатели за стимулиране на креативността, ръководещи иновации и генериращи икономическа стойност и нови възможности за работа особено в условията на COVID-19. Тук основна роля имат цифровите технологии, които могат да бъдат използвани стратегически за задвижване на иновативни занаятчийски практики, базирани на засилено творчество, персонализиране и представяне на характеристиките на продуктите на глобална аудитория, подпомагане на иновативни бизнес модели и насърчаване на предаването на знания и умения чрез нови онлайн канали и неформални образователни процеси. Целта е да се отключи потенциала на занаятчийския сектор и занаятчийските умения, с акцент върху увеличаване на икономическата им стойност, без да се намалява тяхната социална и културна стойност.





В съвременните потребителски общества наличието на достъпни стоки, произвеждани масово, сериозно е намалило потенциалния пазар на ръчните производства. В този смисъл факторите, които влияят върху намаляването на занаятите са:

- Драматично намалено пазарно търсене, тъй като потребителите избират по-евтини или вносни продукти;

- Конкуренция на вносни продукти и особено евтини продукти, произведени в азиатските държави;

- Регресия на работната сила, тъй като квалифицираните занаятчии остаряват и по-младите поколения демонстрират малък интерес към поемането на тези професии, често считани за нерентабилни;

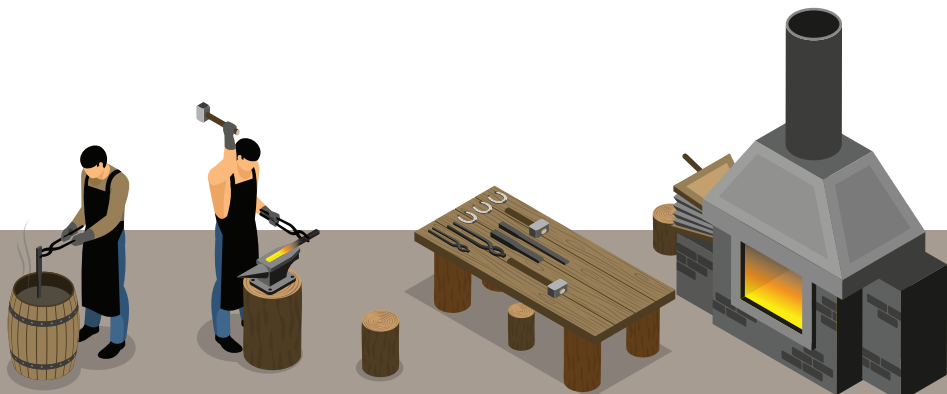
- Глобализация на икономиката, довела до общо намаляване на производствените дейности и тяхната комерсиализация, както за вътрешния, така и за експортния пазар;

- Повишаване на цената на суровините, особено на "естествените" материали (например дърво, коприна, памук);

- Недостатъчни фискални и правителствени стимули за подпомагане на занаятчийското производство и предприемачеството;

- Недостатъчен достъп до финансиране за стартиране на занаятчийски предприятия;

- "Проблем с образа", който свързва занаята само с наследството и миналото и отхвърля знанията и уменията, придобити от поколения, а не институционално, които го правят непривлекателен за младите хора, избрали занаятчийската професия.





Независимо от относителния спад на занаятите, съществува противодействащ, балансиращ феномен на възвръждане, проявен като:

- Възобновяване на интереса към занаятчийските умения и културата и етиката "Направи си сам";

- Появата на цифрово производство и хибридни форми на производство, оглавявани от онлайн и офлайн производители на общности;

- Повишаване на потребителското търсене на уникални, персонализирани или по поръчка продукти;

- Съвременното възобновяване и препозициониране на занаятчийските умения, техники, модели и материали и тяхното увеличаване чрез интегриране на цифрови технологии;

- Насърчаване на етичните подходи, застъпващи устойчивостта, екологичното използване и местното използване за производство и развитие.

Подкрепата на занаятите, особено в условията на COVID-19, може да бъде осъществена посредством набор от социални, културни и технологични инструменти, които да бъдат използвани като основни двигатели за увеличаване на стойността на занаята и укрепване на позицията му в европейските общества и икономиките:

- 1) Цифровизация на продуктите и услугите на местните занаяти; Цифровата трансформация в занаятчийските практики има потенциал за преодоляване на ограниченията, пред които са изправени занаятчийските предприятия в условията на COVID-19, като тя може да бъде основна движеща сила за икономическото им възстановяване, екологосъобразния растеж и по-голяма автономност.

Интеграцията на цифровите технологиите в занаятчийските практики може да засегне практически всеки аспект на занаятчийския жизнен цикъл на продукта - от замисъла и дизайна до крайната продажба, носейки разнообразни въздействия. Интеграцията на новите технологии в процесите на проектиране и изработка допринасят за повишена ефективност, творчески възможности, интерактивност и персонализиране на продуктите. Може също така да се използва широк спектър от утвърдени и нововъзникващи технологии, като например компютърно генерирани изображения (CGI), лазерно рязане, бързо реагиране (QR) и добавка в производството (например 3D печат).

Дигиталните медии от своя страна пък могат да се използват за по-ефективно представяне, маркетинг и дистрибуция на продукти, с което могат да допринесат за изграждане на имидж на марката/продукта, за отваряне на нови маршрути до (глобални) пазари и нови възможности за взаимодействие с клиенти и комуникация и работа в мрежа със сродни организации.

Елементите на иновативните бизнес модели могат да бъдат технологично интегрирани във всички етапи от жизнения цикъл на продукта в една занаятчийска практика - от дизайна до крайната продажба. Чрез интегриране на нови технологии в етапите на концептуализация, проектиране и изработка, всеки производител, както и занаятчия, може да ускори производствените процеси и иновациите чрез разработване на нови продукти и адресиране на различни потребителски пазари. Впоследствие в жизнения цикъл на продуктите производителите/занаятчиите могат да изградят бизнеса си около иновативни модели, оползотворяващи потенциала на Интернет за комуникация и промоция.

Електронната търговия (чрез онлайн пазари, страници за продажби в социални медии или собствена електронна търговия) е възможност за занаятчийските предприятия за достъп до глобалните пазари. Микропредприятията, които продават онлайн, изискват малко начален капитал и предлагат гъвкавост в работата.



Допълнителни възможности се отварят чрез използването и на цифрови технологии за подобряване на ефективността на колективните бизнес модели. Чрез насърчаване на съвместната собственост, споделените ресурси и кръстосаното обогатяване на знания и креативността, колективните бизнес модели като социални предприятия и кооперации са значителни катализатори за местни предприятия, особено в райони с висока плътност на занаятите.

Използването на местните занаятчийски традиции може да бъде съчетано с възможностите за туризъм в определени райони. Така се очаква занаятите да имат своя принос както за икономическото развитие на районите, повишаване на заетостта и насърчаване на разширяването на други местни бизнеси, така и за осигуряване на по-добра устойчивост и развитие на бизнеса си. В този контекст цифровите носители могат да бъдат използвани за проектиране на интегрирани услуги, като платформи за популяризиране на уникални бизнес-идентичности.

2) Трансфер на занаятчийски умения към други сектори на икономиката - културен туризъм, връзка с Европейския единен цифров пазар;

Приносът на занаятите се разпростира и върху много други сектори на икономиката, включително и в нетворческите сектори. Този принос може да се види по два начина:

1. Чрез широко влияние, посредством начина, по който продуктите са замислени, проектирани и представени на клиентите, както и посредством възпитаване и оформяне на вкусове на клиентите, като по този начин косвено се отразява на търсенето на пазара.

2. Чрез интервенции в специфични сектори на икономиката, където свързаните със занаятите знания и умения са наети. Сферите, отворени за занаятчийска намеса, варират от производството на луксозни стоки до мода, архитектура, автомобилостроене, туризъм и мебелна индустрия.



В много от тези индустрии производствените процеси са автоматизирани и занаятчиите могат да допринесат с конкурентоспособно предимство чрез създаване на уникални, еднократни или ограничени изделия. Ролята на занаятчиите в такъв контекст може да варира от производител до съветник, консултант или преподавател, което е добра възможност за заетите в тази сфера да участват и на други пазари и сегменти.

3) Роля на културните институции (музеи, изложби, образователни институции, социализация на културното наследство).

Културните институции и занаятите имат историческа връзка, която макар и недостатъчно експлоатирана е важна за подкрепата на занаятите. Например музеите изпълняват три ключови роли:

- Образователна роля - чрез техните колекции, изложби, учебни програми или мултимедийни артефакти, музеите са основни участници в предаване на занаятчийски и дизайнерски знания и умения и отворени пространства за критичен размисъл върху социо-културна стойност и текущо състояние на занаята.

- Творческа и вдъхновяваща роля - те насърчават съвременното творчество и иновации, които могат да черпят вдъхновение или да се надграждат традиционни знания, артефакти и начини за изработка.

- Икономическа роля - те подкрепят занаятчийската икономика чрез предлагане на място за търговия на дребно за занаятчийски предмети и чрез асоцииране с музейни марки допринасят за тяхното избирателно позициониране и съвременна актуалност.

За да се възползват от потенциала на музеите за подпомагане на занаятите по тези три оси, някои от най-полезните модели се основават на сътрудничеството (особено с образователните институции), чрез което знанието и запазените артефакти са анализирани, интерпретирани и използвани като източник на вдъхновение за съвременен творчески израз.

Най-общо предизвикателствата пред занаятчийските предприятия, особено в условията на COVID-19, могат да бъдат групирани по следния начин:

1. Достъп на занаятчийските предприятия до информация, технологии и обучение. Интегрирането на цифрови технологии в занаятчийските практики изисква достъп до устройства, инфраструктура и специализирани умения, които варират от



по-сложните такива, необходими за CGI и 3D печат към по-основните цифрови, предприемачески, маркетингови и комуникационни умения. Те са трудни за достъп, особено за майсторите на наследството, много от които работят в селските райони.

## 2. Достъп до пазари

Докато цифровите технологии и Интернет носят със себе си обещанието за достъп до световните пазари, те не винаги са лесно достъпни, особено за производителите в селските райони или в малките и отдалечени от градските центрове населени места. Съществуват и оперативни предизвикателства, като превоз на стоки и получаване на консумативи, които могат да бъдат добавени към предизвикателствата, свързани с липсата на достъп до технологии и обучение за тяхното използване.

## 3. Липса на надеждни доказателства за икономическата стойност на занаятите

Има недостиг на количествени и качествени изследвания, които свидетелстват за икономическата стойност на занаятите в националните икономики и в Европейско ниво и които са важни за оценката на динамиката между инвестицията и възвръщаемостта в сферата на занаятчийското предприемачество.

## 4. Липса на синергии, обмени и трансфер на умения между занаятчийския и други икономически сектори

Приносът, който занаятът може да внесе в други сектори на икономиката, е силно недоизследван. Най-общо може да се каже, че липсва осведоменост относно отличителния принос, който занаятът може да даде на други икономически сектори.

## 5. Липса на подходящи системи за акредитация за традиционни и съвременни занаятчийски умения

Моделите за предаване на умения, базирани на майстор-чирак



взаимоотношения и други неформални образователни модели, обикновено не са сертифицирани, въпреки тяхната образователна ефективност. Ръчните умения за изработка на занаятчийски предмети, често са свързани с умения на високо ниво, които отнемат много години трайна практика, за да се овладеят. В наши дни предаването на натрупания опит става все по-застрашено заради липсата на формални образователни модели, а това води до понижаване на стойността и конкурентното предимство на занаятите, базирани на умения от високо ниво.

Модерните тенденции в развитието на занаятите в условията на икономики, базирани на знанието и в условията на COVID-19, се основават на установените традиционни знания и придобиването на нови знания, които да допринесат за по-добро позициониране на занаятчийските предприятия. Особено сега в условията на COVID-19 тези предприятия, за да имат бъдеще трябва да намерят точната граница между навлизането на нови материали и технологии и традициите.

Възможностите за развитие на занаятчийските предприятия в условията на епидемично разпространение на COVID-19 могат да се групират по следния начин:

- Включване в обучения за електронна търговия;
- Създаване на собствен електронен магазин и/или включване в групов електронен магазин за продажба на продукцията;
- Включване на съвременните комуникационни средства в работата на предприятията и подобряване на присъствието в Интернет;
- Включване в обучения за въвеждане на нови материали, техники и технологии в работата;
- Разширяване на дейността посредством партньорства и нови пазари
- Търсене на възможности за обмен на опит със сродни организации и професионални сдружения;



## ОНЛАЙН БИЗНЕС ДЕЙНОСТИ - ШАНС ЗА НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ЗАНАЯТЧИИТЕ В ПЕРИОД НА КРИЗА

Голяма част от занаятчийските предприятия са поставени пред огромно изпитание да останат на пазара, въпреки ситуацията около пандемията от COVID-19.

В настоящия материал се обръща внимание на възможностите, които предоставя онлайн модела за бизнес дейност с полезни практически съвети как успешно да се премине към онлайн надграждане на занаятчийския бизнес.

Пандемията от COVID-19 се явява като шанс онлайн магазините да прогресират, а някои тепърва да се докажат на пазара. В момент, когато хората са затворени в дома си, откриват нови начини за справяне с ежедневието, създават си различни навици и съответно трябва да е налице готовност да бъдат посрещнати нуждите им и да бъдат консултирани, за да бъдат улеснени максимално. В допълнение през 2020 г. хората все по-често пазаруват онлайн и се очаква броят им да продължава да нараства. Развиването на онлайн бизнес може да се превърне в добра възможност за предприемачите.

Преди всичко, за да бъде стартиран напр. собствен онлайн магазин или сайт, чрез който да се представят ръчно изработени продукти, занаятчийски материали или друго, трябва да се изработи визия за развитието на бизнеса и да се открият отговорите на 5 основни въпроса, а именно:



- Какво ще се продава?
- Как ще се продава?
- От къде ще се зареждат консумативите/материалите за производството на занаятчийските продукти?
- Кои са основните конкуренти и как продават те?
- Какви ще са разходите?

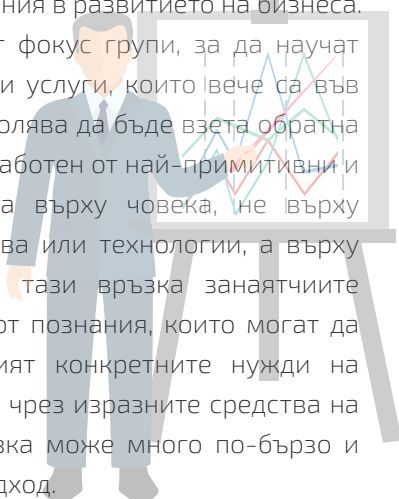
Отговорите на тези пет въпроса ще оформят своеобразен **бизнес план** и процеса на планиране на бизнеса, като този етап ще даде необходимата бизнес дисциплина за правилно планиране, която играе важна роля в постигането на дълготрайни резултати.

## КАКВО ЩЕ СЕ ПРОДАВА?

При занаятчийското предприятие е ясно кои ще бъдат основните продукти, които ще бъдат предлагани, но въпреки това е добре да бъдат проучени пазарните ниши за допълващи продукти/услуги, които да допринесат към общото представяне на занаятчийската продукция. Всеки занаятчия разполага с набор от умения и знания, благодарение на които и е възможно да се разшири предлагания пакет продукти с допълнителни, които могат да представляват интерес за пазара.

Като тенденция в последните години се налага схващането, че концепцията за дизайн мисленето (Design thinking) е един от успешните методи за генериране на иновативни решения в развитието на бизнеса.

Традиционно, компаниите ползват фокус групи, за да научат мнението на потребителите за продукти и услуги, които вече са във фаза на развитие. Дизайн мисленето позволява да бъде взета обратна връзка от клиентите на база прототип, изработен от най-примитивни и евтини материали, като се концентрира върху човека, не върху ограниченията на конкретни обстоятелства или технологии, а върху истинските нуждите на потребителя. В тази връзка занаятчиите разполагат с изключително богат набор от познания, които могат да приложат в реалния пазар и да открият конкретните нужди на потребителя. Занаятчиите работи основно чрез изразните средства на дизайна в различни сфери и в тази връзка може много по-бързо и адаптивно да приложи този налагащ се подход.



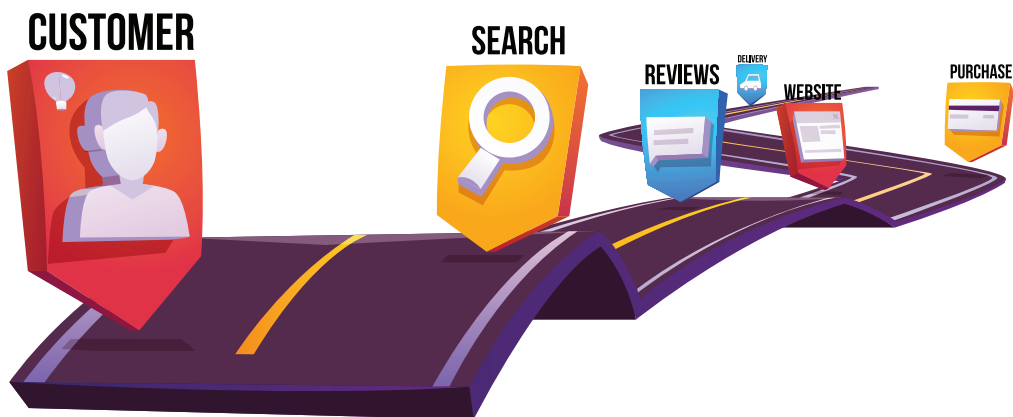
Занаятчийските продукти са нишови, което спомага за по-бързото и успешно стъпване на пазара, използвайки правилните методи и следвайки точните стъпки за представяне на занаятчийски продукт в онлайн пространството.

При нишовите продукти/услуги е налице тенденцията за липса на голяма конкуренция, което е в полза именно, защото:

- Дори да има 1-2 големи конкуренти, останалите малко на брой сайтове няма да имат шанс срещу един актуален и оптимизиран сайт за продажба на занаятчийски продукти;

- От SEO гледна точка ще е по-лесно на онлайн магазина да се класира в търсачки като Google по желани ключови думи. (**SEO**, от английски - **Search Engines Optimisation**, се занимава с подготовката и обработката на текстове за уеб сайтове по начин, уеб сайтът да се класира възможно най-добре при търсене в Google. Това е и същността на уеб сайт оптимизацията. Тя е непрекъснат процес на подобряване съдържанието на сайта, следене на конкуренцията и предприемане на адекватни мерки в тази насока, изграждане на мрежи от връзки в други сайтове, непрекъснато актуализиране на текстовете в сайта и подобряване на неговия код.)

- Парите за реклама са съществено по-малко и ако бюджетът е ограничен, това ще позволи да се пренасочат тези средства към друга важна част от бизнеса.



## КАК ЩЕ СЕ ПРОДАВА?

Необходимо е да се проучи дали избраният продукт е подходящ за пазара, в който ще се продава. А най-популярните начини за продажба са:

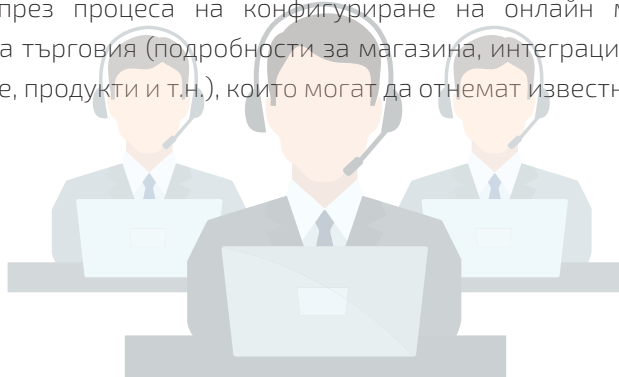
- Посредством известни **онлайн платформи в България – напр. eMAG, Bazar.bg, Olx.bg, Alo.bg и др.** Принципът на работа с тези платформи е почти еднотипен – създавате нов собствен профил в съответния сайт или използвате регистрацията ви в Facebook или в Google (чрез gmail) (при някои платформи), или apple (чрез Apple ID) (при някои платформи), като съответната платформа възприема въведените от вас данни при създаването на вашия Facebook профил, gmail и т.н. Необходимо е внимателно да се разгледат опциите, които са предоставени от съответната платформа в личния профил и възможността за добавяне на обяви, където е възможно да бъде въведено наименование на продавания продукт, категорията на обявата, текстовото ѝ описание, снимки, данни за контакт и др. В различните платформи се предлагат възможности за оптимизация на обявите и за представянето им всяка по отделно на различни позиции и нива в сайта. Необходимо е да бъдат прегледани общите условия на сайтовете, като се има предвид финансовите ангажименти за реклама и оптимизация.

- Търговия единствено във **Facebook Marketplace, Facebook група или страница.** Facebook Marketplace е платформа за откриване, купуване и продаване на продукти в интернет, включена в социалната мрежа. Платформата е създадена, заради огромния интерес към Facebook групи, която се използва от над 450 млн. потребители за покупка и продажба на различни стоки. Многобройни са функционалностите на **Marketplace** или на Facebook страница, чрез които можете успешно да предлагате ръчно изработени продукти;

- Чрез **изграждане на собствен онлайн магазин, използвайки хоствана платформа като Shopify, Volusion, BigCommerce, Wix и др.,** познати още като **SaaS решения** (Software As A Service). Подобни платформи правят създаването на онлайн магазин лесно и бързо. SaaS услугите са завършени решения, включващи всичко, от което имате нужда за стартирането на бизнес в сферата на електронната търговия.

Подобна платформа покрива широк спектър от функционалности и върви ръка за ръка с хостинг услуга, техническа поддръжка, консултация със специалист, периодични ъпдейти и добавяне на нови функционалности. Предимствата на SaaS услугата: 1. Включен хостинг и специално изградена и оптимизирана инфраструктура; 2. Инсталация и функционалности; 3. По-ниски разходи; 4. Лесни и интуитивни за използване; 5. Помощ от специалисти. Ако езикът представлява бариера, което ще затрудни създаването на онлайн магазин, в България съществуват компании, които предоставят подобен тип услуги-напр. <https://www.superhosting.bg/online-store-designs.php>, <https://www.icn.bg/>, <https://www.gombashop.bg/>, <https://cloudcart.com/> и други;

- Чрез **изграждане на собствен онлайн магазин, използвайки платформа с отворен код**, на която вие осигуряване хостинга – Woo-Commerce плъгин заедно с Wordpress, OpenCart, Magento, Drupal Commerce, PrestaShop, WP eCommerce плъгин отново в колаборация в Wordpress и др. Wordpress е най-мощната система за управление на съдържанието. WordPress е най-добрият избор за тези, които търсят да създадат мощен уебсайт за онлайн бизнес, тъй като той има редица теми, които са проектирани с цел електронна търговия. За да се използва WordPress като платформа за електронна търговия на занаятчийски продукти, трябва да се премине през следните стъпки: Първо, трябва да се закупи домейн и уеб хостинг акаунт, където може да има инсталирана версия по подразбиране на WordPress; Трябва да се да има инсталирана версия по подразбиране на WordPress; Трябва да се избере тема (дизайн) за уебсайта, плюс различни приставки, за да се грижите за SEO, интеграцията на социалните медии и т.н.; След това е необходим плъгин като WooCommerce, за да са налице всички функции за електронна търговия (те не са вградени в WordPress); Трябва да се премине през процеса на конфигуриране на онлайн магазин за електронна търговия (подробности за магазина, интеграция на шлюза за плащане, продукти и т.н.), които могат да отнемат известно време.



- Използвайки **сайт посредством индивидуално изработена, програмирана и персонализирана за вашите цели платформа**. Тук трябва да се спомене, че това е най-скъпият вариант и времеемък процес от изработването на задание до реалната реализация и функциониране.



## ОТ КЪДЕ ЩЕ СЕ ЗАРЕЖДАТ КОНСУМАТИВИТЕ/МАТЕРИАЛИТЕ ЗА ПРОИЗВОДСТВОТО НА ЗАНАЯТЧИЙСКИТЕ ПРОДУКТИ?

Регулярната доставка на консумативите и материалите за производството на занаятчийските продукти е от особено значение и не трябва да се подценява. Би било по-практично да се намерят български доставчици на типа консуматив/материал. Ако мащабът, към който се ориентира занаятчийския онлайн бизнес, е по-голям, трябва да се проучат кои са най-надеждните чужди доставчици и дали ще се зареждат консумативи от Европа и/или Китай. Необходимо е да се проучат възможностите за получаване на консумативите и необходимите материали от производителя, което би било най-доброто решение. И не на последно място – необходимо е да бъдат проучени

възможностите за премахването на зависимостите от доставките от един доставчик на материали и консумативи, който в определен момент може да създаде рискова ситуация за производството на занаятчийските продукти. Например – ако онлайн бизнесът е свързан с изработване на дървени дъски и дървени сувенири чрез декупажна техника или др. и дървени дъски и материали се зареждат от единмагазин на едро. В този случай е необходимо да се открие информация за други доставчици на дървени дъски и дървени материали, които да са удовлетворяващи по критерий „качество-цена“.

## КОИ СА ОСНОВНИТЕ КОНКУРЕНТИ И КАК ПРОДАВАТ ТЕ?

Най-добрият вариант е да се предлага нов и уникален занаятчийски продукт, който няма аналог на пазара. Но ако се изработва и предлага продукт, който съществува на пазара – конкуренцията трябва да бъде проучена. Необходимо е да се събере информация по какъв начин продават, как са достигнали до съответните пазари, какво количество стоки/услуги продават, какви са ценовите параметри, с които оперират.

## КАКВИ ЩЕ СА РАЗХОДИТЕ?

Всеки стартиращ онлайн бизнес, независимо дали е в областта на продажбата на занаятчийски стоки или стоки от общ характер, има повече разходи от приходи. По отношение на разходите – основните ще са свързани с **избиране и заплащане на домейн и хостинг, e-commerce платформа, допълнителен уеб и графичен дизайн, въвеждане на съдържанието, изработка и качване на изображение и друг тип материали, фирмени разходи, SEO оптимизация, маркетинг и реклама и техническа поддръжка на системата.**

**Изборът на домейн и хостинг** е една от важните стъпки за създаването на онлайн бизнес.

## ДОМЕЙН

Налице са няколко основни елемента, които е добре да бъдат спазвани в процеса на избор на домейн:

- името трябва да е кратко, точно и ясно и да е лесно за запомняне

- трябва да се избере някое домейн разширение – познато и популярно – .com или .net, но ако сайтът ще оперира основно с клиенти от България – .bg

- ако е възможно – може да се използва ключова дума.

Възможно е да се направи допитване до близки хора доколко името на сайта е подходящо. Може да се приложат и по-модерен начин на допитване – чрез онлайн анкета, като най-лесна за управление на съдържанието и визуализирането на резултатите е google forms.

## ХОСТИНГ

Следваща важна стъпка в процеса по създаване на онлайн бизнес е наемането на хостинг, където сайтът ще се хоства. Необходимо е да се направи внимателен избор (препоръчително е използването на големи и утвърдени компании за хостване). Може да се избере един от 3-те най-големи хостинг доставчици в България, като силните страни на този избор са свързани с ниската цена, интерфейс на български език, свързърът на сайта най-вероятно ще е позициониран в България, което ще доведе до по-добри показатели при зареждането на сайта. Друг вариант е избор от 3-те най-големи хостинг доставчици в света. SiteGround, Bluehost са едни от представители на такива доставчици. При тях е налице качество на предлаганите услуги, бърза реакция, иновативност на използваните технологии, както и отлична техническа поддръжка. Като недостатък при тях се отбелязва по-високите цени на хостинг услугата и езиковото оформление на платформите.

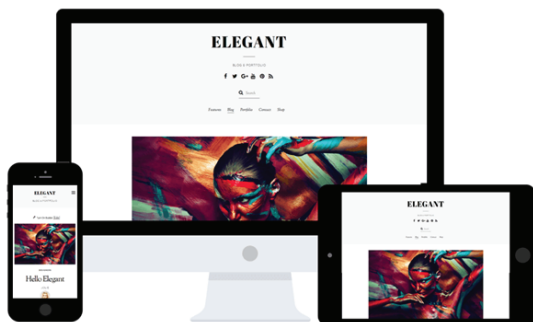
## ИЗБОР НА ПЛАТФОРМА И ТЕМА

В рамките на тази стъпка от целия процес по стартиране на онлайн бизнес трябва да бъдат проучени по-известните платформи, част от които са изброени по-горе, и предлаганите български варианти за онлайн търговия. Трябва да се направи преценка коя отговаря на изискванията на онлайн бизнеса. Важно място заема изборът на дизайна – доброто визуално представяне на всеки е-магазин е решаващ фактор за продажбите. Може да се закупи готова тема за съответната платформа и да се направи опит за модифициране на темата.

**WordPress** е една от най-предпочитаните платформи за създаване на сайтове. Разполага със страхотен набор от различни теми за всяка една сфера. По-долу са представени няколко интересни теми, които са подходящи за сайт за занаятчийски и ръчно изработени продукти.



Melania е тема за сайт за ръчно изработени неща. Може да се добавят и премахват страници. Приспособена е за творци, които искат да продават своите продукти. Разполага с изобилие от цветове и инструменти, които да засилят визуалното въздействие върху крайните потребители.

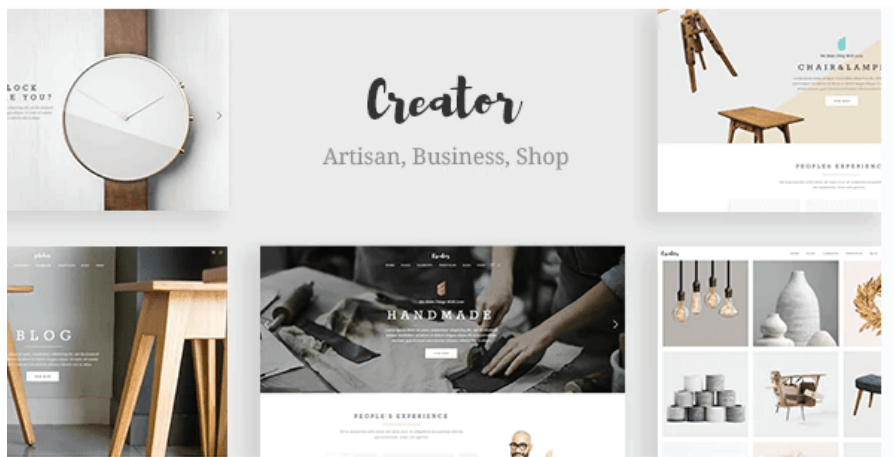




Elegant темата е подходяща за хора творци. Също така и за всякакъв тип нишови сайтове, като handmade сайтове за бижута, сайтове за плетиво, сайтове за дизайнерски продукти, craft сайтове и др. Лесна е за управление дори и от хора, които нямат технически познания или предишен опит в работата с теми, благодарение на интуитивните Drag&Drop опции. Те позволяват разместване на различните елементи по собствен вкус.

С оглед на факта, че изборът на тема е от изключително значение за продажбите и представянето на занаятчийската продукция, която ще бъде продавана онлайн – необходимо е да бъдат разгледани повече различни теми и тогава да се пристъпи към избор на конкретна. Така ще бъде придобита по-голяма представа и ще се прецени най-добре коя тема отговаря на идеята за онлайн магазин.

### Creator - Theme for Handmade Artisans



Подходящ избор на тема за креативен сайт. Темата е платена. Разполага със страхотни галерии, където може да бъдат показвани ръчно изработени продукти. Лесна е за управление, дори и да не е налице предишен опит. Разполага и със страница за блог постове, където може да се разказват историите, които стоят зад вдъхновението за направата на продукти, може да се изработват и споделят видеа, с което да бъде представено как се изработват продуктите.

## ПОДХОДЯЩИ ПЛЪГИНИ ЗА САЙТ:

Плъгините представляват софтуер, който се инсталира в WordPress сайта, за да се прибави допълнителни функционалности за неговото управление. Съществуват плъгини за скорост на сайта, оптимизиране, плъгини с ефекти към дизайна, плъгини за защита и др. По-долу са представени няколко категории плъгини, които могат да бъдат изключително полезни.

## ПЛЪГИНИ ЗА ФОТОГАЛЕРИЯ:

### ENVIRA GALLERY

Envira Gallery разполага с голям набор от галерии за сайт както със снимков материал, така и с видео съдържание. Галериите изглеждат страхотно, както на десктоп, така и на мобилна версия.

### JETPACK

Jetpack е направен така, че да осигури скоростно зареждане на снимките от галерията, което е изключително важно за приятно потребителско изживяване на всеки сайт. С този избор се получава огромен набор от функционалности, които изцяло могат да заместят цели инструменти на сайта.

## ПЛЪГИНИ ЗА ФОРМАТИРАНЕ НА СНИМКИ:

Снимките са най-мощният инструмент в ръцете на занаятчията. Не е достатъчно да е налице перфектният кадър, трябва да бъде поднесен подобаващо на потребителите на сайта, за да грабне вниманието им. Многобройните висококачествени снимки могат да натоварят сайта. Поради тази причина съществуват и специалните плъгини, които позволяват снимките да бъдат преформатирани, така че да не затормозяват сайта без да понижават тяхното качество.



## TINYPNG

TinyPNG помага за по-бързото зареждане на PNG и JPEG файлове. Автоматично оптимизира файловете, които се качват в сайта, също така обработва и всички файлове, които се използват или качват от мобилна версия. Добра опция за оптимизацията на снимки за хендмейд продукти.



## SMUSH

Smush е безплатен и съдържа много важни функционалности, като – компресиране на снимките, оразмеряването им и др. Плъгинът е измислен така, че да компресира снимките и те да останат в същото високо качество, каквото е било и преди обработката на файла.

## ПЛЪГИНИ ЗА СИГУРНОСТ:

### AKISMET

Akismet предпазва сайта от нежелан спам. Следи всичките коментари под блог постовете и филтрира опасните, нелогични и видими спам коментари, което може да представлява добре замислена хакерска атака.

### SUCURI SECURITY

Sucuri Security категорично представлява един от най-предпочитаните плъгини за сигурност на WordPress сайтове. Съдържа функцията да сканира целия сайт за пробив в сигурността му и това е само една малка част от набора инструменти и функционалности, с които разполага той.

Когато бъде стартирана същинската работа по „построяването“ на сайта, ще се появят различни идеи. Налице са опциите за добавяне и премахване на страници по всяко време. В тази връзка е добре да бъдат прегледани достатъчно голям брой други сайтове, включително и сайтове на преките конкуренти, за да се добие представа и да се направят необходимите изводи за сайта. За улеснение всички добри практики да бъдат записани на лист хартия и след това да бъде направено менюто на сайта.

Страниците, които задължително трябва присъстват на сайт са:

**Начална страница** – Тя е визитката на един сайт. Необходимо е да съдържа най-важното за дейността. Целта ѝ е да привлече вниманието на потребителите и да ги накара да продължат разглеждането на всички останали страници.

Подходящо е на първата си страница да се поставят бутони към социални канали на занаятчията (като Facebook, Instagram, Pinterest, Youtube и т.н), за да се повиши откриваемостта на занаятчийските продукти и изработването им. Благодарение на тях потребители добиват още по-голяма представа за дейността и много бързо и лесно могат да споделят съдържанието, което им е харесало.

**Контакти/свържи се с нас** – немислимо е да се пропусне тази страница. На нея трябва да бъдат предоставени актуални телефон за връзка, имейл за връзка, адрес (ако има физически магазин, например). Трябва да е налице стриктност в комуникацията с потребителите и винаги да им се отговаря на всеки един въпрос непосредствено след като е направено запитването. Обратната връзка е важен фактор за един успешен онлайн бизнес. Мнението на клиентите, положително или отрицателно, е важно и трябва да се взема предвид. От всяка една обратна връзка, споделяне на мнение или въпрос е възможно да бъде изваден извод, който е от ключова роля за развитието на онлайн бизнеса. Добре е да се използва бизнес имейл услуга за кореспонденция с клиентите, защото е много по-сигурна и представителна. От един акаунт може да се управляват няколко пощи за различните дейности като продажби, информация и др. Например: [Info@xxxxxxxx.com](mailto:Info@xxxxxxxx.com); [sales@xxxxxxxx.com](mailto:sales@xxxxxxxx.com); [office@xxxxxxxx.com](mailto:office@xxxxxxxx.com). Лесно разпознаваемият имейл е ключов елемент, защото понякога

потребителите запомнят по-скоро конкретен имейл за комуникация, отколкото името на даден сайт.

**За мен/за нас** – в тази страница задължително трябва да споделите малко повече за себе си, от кога се занимавате с занаята си и други подробности, които смятате, че ще спечелят симпатиите и най-вече вниманието на вашите потребители. Личната история е силен инструмент за въздействие.

**Продукти/галерия** – това е основна страница, когато става дума за сайт за ръчно изработени артикули. Снимките са основна част от сайта, като е важно да бъдат използвани автентични и авторски снимки, когато се представят занаятчийските продукти. Трябва да се внимава да не бъде изместен фокусът от продукта с прекалено шарен фон и допълнителни предмети около него, които ще разсеят вниманието на потребителите. Трябва да се заложи на професионална продуктова фотография, която пряко ще кореспондира и с дизайна на сайт. Ако не разполагате с професионални снимки за направата на дизайн на сайта обаче, може да бъде използвана помощта на сайтове с банки за безплатни такива. Разполагат с огромна галерия от снимки на всяка една тематика, като е възможно да се намери подходяща за целта на занаятчийския онлайн магазин.

Ето и няколко предложения за сайтове, от които може да се използват безплатни професионални снимки:

[Unspalsh](#) е един от най-добрите сайтове за намиране на безплатни снимки и изображения.

[Stocksnap.io](#) е още една много богата на професионални снимки страница. Заслужава си да ровите с часове в нея, защото ще намерите страхотни предложения и ще искате още и още. Надяваме се да намерите най-доброто, което сте си представяли.

[freepik.com](#) също е един от добрите сайтове за снимки, векторни изображения, икони и др.

**Отзиви** – това не е от задължителните страници, но е желателна, особено когато се разполага с натрупана обратна връзка от доволни клиенти.

# ЦВЕТОВО ОФОРМЛЕНИЕ

Много е важно преди да се започне същинската работа по сайта, занаятчията да се запознае и с психологията на цветовете и това как те подсъзнателно влияят върху човека. Цветовете са част от всяка една бранд идентичност и подчертават усещането, което всеки бранд иска да внуши в потребителите.

Когато се изработва сайт за ръчно направени неща, със сигурност трябва да се заложи на богатата палитра от цветове. Необходимо е изборът на цветове да кореспондира с дизайна на сайта и с представата за снимките, които ще бъдат използвани в него. Цветовете трябва да са балансирани, защото претрупаните визии по-скоро отблъскват потребителите, отколкото да ги привличат. Подходящи цветове за сайт за ръчно изработени продукти от занаятчия са представени по-долу, вкл. и тяхното въздействие върху хората:

- Жълт – Стимулира креативността и усещането за щастие, затова е изключително подходящ.
- Бял – Потребителите го свързват с чистота, невинност и сигурност. Винаги може да бъде използван, за да подчертае контрастите на другите цветове.
- Зелен – Зеленото има успокояващо действие и много често се използва в комбинация с други цветове. Подходящо е за такъв тип сайтове.
- Син – Синьото вдъхва доверие в потребителите и също е хубава опция в съчетание с други цветове.

## COLOR THEORY

### COLOR MIXING



#### CMYK

Cyan, Magenta, Yellow, Black  
Print Process Model



#### RGB

Red, Green, Blue  
Light Generated Model



#### GREY SCALE

Black and white only



#### HSB

Hue (color), Saturation (how much color), Black (tint and shade)



### MEANINGS



LOVE, BLOOD, FIRE, ENERGY,  
STRONG, INTENSE.



POWER, WEALTH, AMBITION,  
NOBLE, ROYALTY.



SEA, TRUST, SKY, STABILITY,  
TRANQUIL, DEPTH.



FRESHNESS, NATURE, MONEY,  
GROWTH, SAFETY.



ENERGY, SUNSHINE, BRIGHT,  
CHEERFUL, JOY.

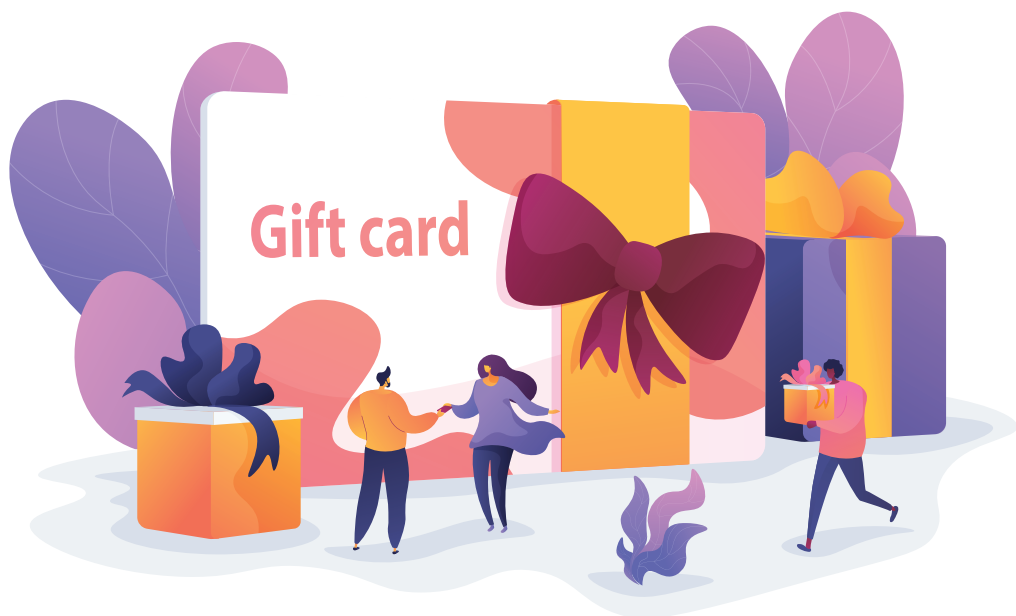


WARM, HAPPINESS, SUCCESS,  
AUTUMN, CREATIVE.

# СЪВЕТИ ЗА ГЕНЕРИРАНЕ НА ПАРИЧЕН ПОТОК

## 1. С помощта на gift карти

Този тип карти винаги са били добра алтернатива за подарък, особено когато потребителят не е наясно какво точно да купи на човека отсреща. За да бъдат увеличени продажбите на Gift картите, цената може да бъде намалена или да се създаде партньорство с друг успешен бизнес (занаятчия), чиито продукти и услуги допълват вашите. Така и двете страни ще се възползват максимално от ситуацията и ще е налице реалната възможност да бъдат достигнати нови потенциални клиенти. Не е задължително Gift картите да бъдат физически такива, особено в ситуация на пандемия от коронавирус. Световната здравна организация съветва да се намали контакта с други хора и в тази връзка сега е моментът да бъде създаден красив дизайн, чрез който картите да бъдат предлагани дигитално на потребителите!



## **2. Намаление на цената на продуктите**

В ситуация на продължаваща пандемия от коронавирус спадът в търсенето ще бъде огромен, особено за бизнесите, които не предлагат стоки от първа необходимост. Определено един занаятчия в повече случаи не предлага стока от първа необходимост, което насочва към обмисляне на алтернативата за намаление в цените на продукти. Със сигурност трупането на стока, която залежава, ще доведе единствено и само до загуби, вместо по-малки от обикновеното печалби. В този ред на мисли пускането на промоция е добро решение, което в ситуация на криза е добро решение за оцеляването на бизнеса! Необходима е доза гъвкавост, за да успее занаятчията да се адаптира към ситуацията около COVID-19. Естествено е налице и друг вариант, който включва евентуален подарък към произведените продукти/услуги. Знаците на внимание и жестовете в много от случаите са причините, поради които клиентите се връщат и извършват повторна, а понякога и многократна покупка. В тази връзка е необходимо да се добави голяма стойност под формата на подаръци.

## **3. Увеличаване на периода на заплащане на доставчиците**

Друг логичен метод за набиране на капитал, е да се намалят разходи. Един от първите начини е да се преразгледат периодите на плащане на доставчиците. Добре е да се помисли за варинат, при който и двете страни да са сравнително удовлетворени, за да бъдат запазени добри бизнес отношения.

## **4. Помислете за старите си потребители и каква информация са ви оставили те за себе си.**

Подобен тип информация може да отвори нови възможности за контакт с тях, а съответно и възможност за продажба. Например, ако бизнесът е в областта на сладкарството, със сигурност има листи на направените торти за рожден ден от минали години. Прегледайте ги и им се обадете по-рано. Дайте им отстъпка. Ако бизнесът работи в областта на изработване и предлагане на handmade дрехи, то със сигурност е налице сезонност на продажбите. Възможно е да се използват старите продажби, за да се изпратят на клиентите, новите продукти, които биха ги заинтересовали. А ако занаятчията изработва handmade бижута и аксесоари, със сигурност са налице стари



продажби, които са генерирани на база персонално изработени неща. В този случай е възможно занаятчията да се възползва от тази информация и да генерира нов паричен поток от старите си клиенти. Удачно е да се помисли за възможност за развитие на бизнеса в нова насока. Много бизнеси видяха такива свободни ниши, които до момента не са съществували за нито един бизнес. Магазини за продажба на вино започнаха да доставят вино до няколко часа след поръчка. Фитнес залите направиха онлайн тренировки, организираха уебинари за здравословно хранене. Музиканти, певци, театри започнаха да правят концерти и постановки на живо и да привличат доброволни плащания, с което да се подкрепят. Каква е вашата нова бизнес възможност?

Факт е, че при всички тези нови бизнес възможности са свързани по един или друг начин с онлайн присъствието.

От друга страна онлайн включването може да бъде стресиращо и тромаво, особено за дребните занаятчии. Следователно трябва да се предприемат конкретни стъпки, за да се направи интеграцията безпроблемна - с подходящо обучение и изграждане на капацитет за по-малкия занаятчийски сегмент.



Осъществяването на този процес в COVID-19 среда трябва задължително да вземе предвид следното:

- Икономическата среда не е благоприятна за продажба на луксозни стоки;

- Промененото поведение на потребителите, което е по-фокусирано върху закупуването на основни неща, основани на потребностите, е последователна тенденция;

- Онлайн средата придобива все по-голямо значение, в допълнение към изложениата и базарите, които все още остават основният източник на генериране на приходи за мнозина.

- Виртуалните търговски изложения са онлайн аналозите на физическите търговски изложения, където изложителите могат да се свържат с участниците във виртуално пространство и да представят своите продукти чрез софтуер за виртуално търговско изложение или платформа за виртуално търговско изложение.

- 3D визуализациите с висока разделителна способност се използват, за да се възпроизведат средата и формата на физическото търговско изложение и да осигурят реалистично и завладяващо изживяване. Могат да се използват редица интерактивни и информативни инструменти, които да позволят комуникация в реално време и споделяне на информация, което носи стойност за посетителите и насърчава създаването на контакти. Например, посетителите могат да разглеждат демонстрации на продукти, видеоклипове, да чатят с представители на щанда, да прелистват брошури и т.н. Следователно трябва да се положат усилия за създаване на партньорства с онлайн пазари; адаптиране към новите методи на представяне в търговските изложения; сътрудничество със социално отговорни търговски марки, за да представят занаятчийски истории за всеки продукт; използване потенциала на „намаляването, рециклирането и повторното използване“ на занаятчийския сектор.

- Създаване на банка информация за свободен достъп, което подробно описва стандартните оперативни процедури, тръжни реклами, мерки за здравословни и безопасни условия на труд, държавни схеми и др.

# Interreg

## Greece-Bulgaria

### SocialCrafts

European Regional Development Fund



EUROPEAN UNION

„Този документ е създаден в рамките на проект „Занаяти и социална икономика: Движеща сила за растеж чрез социално включване в Трансграничния регион “ (SocialCrafts), финансиран по Програма за сътрудничество INTERREG V-A „Гърция-България 2014-2020“, съгласно Договор за БФП № В2.9с.02/31.10.2017. Съдържанието на документа е изцяло отговорност на Сдружение „Бизнес център-Марица“ и по никакъв начин не може да бъде възприето, че отразява възгледите на Европейския съюз, участващите страни, Управляващия орган и Съвместния секретариат. Проектът е съфинансиран от Европейския фонд за регионално развитие и от националните фондове на страните, участващи в Програмата за сътрудничество Interreg V-A "Гърция-България 2014-2020".

This document has been created within the framework of the Project „Handicrafts and social economy: A driver for socially inclusive growth in the CB region “ (SocialCrafts), financed under the INTERREG V-A Cooperation Program "Greece-Bulgaria 2014-2020", Subsidy Contract No B 2.9c.02/31.10.2017. The contents of the document are sole responsibility of Association "Business Center-Maritza" and can in no way be taken to reflect the views of the European Union, the participating countries the Managing Authority and the Joint Secretariat. The Project is co funded by the European Regional Development Fund and by national funds of the countries participating in the Interreg V-A "Greece - Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme."



