

Международный проект «Код северных ремёсел» / “Northern Crafts ID”

ИССЛЕДОВАНИЕ

Инструменты развития ремесленного бизнеса в Республике Карелия

Заказчик:

 **Ассоциация этнокультурных центров
и организаций по сохранению наследия «ЭХО»**

185035 Республика Карелия, г. Петрозаводск,
пл. Ленина, 2, телефон: +7 (921) 453-03-14
etnoecho@gmail.com

Исполнитель:

Сухоруков Андрей Сергеевич,
президент Фонда «Новое измерение», кандидат психологических наук



Оглавление и структура отчёта

Ситуация проведения исследования.....	3
Роль традиции и современных технологий в развитии деятельности ремесленников	4
Организация продаж изделий ремесленников через магазины.....	5
Продвижение ремесленниками продукции через Интернет.....	6
Взаимодействие ремесленников и местных органов власти.....	7
Оценка событий и потребность ремесленников в событиях	8
Выводы исследования	9
Рекомендации.....	10
Приложение 1. Протоколы интервью – ремесленники	12
Приложение 2. Протоколы интервью – предприниматели	79
Приложение 3. Протоколы интервью – местная администрация	86
Приложение 4. Особенности мест интервьюирования, связанные с продвижением ремёсел и ремесленной продукции (заметки интервьюеров).....	97
Приложение 5. Гайды (планы) интервью.....	103



Ситуация проведения исследования

Исследование «Инструменты развития ремесленного бизнеса в Республике Карелия» было проведено в Республике Карелия в августе – октябре 2020 года как часть международного проекта «Код северных ремёсел»/“Northern Crafts ID”, реализуемого в рамках программы приграничного сотрудничества “Karelia CBC” и при поддержке Фонда Президентских грантов.

Целью проекта «Код северных ремёсел»/“Northern Crafts ID” является повышение роли ремёсел в экономике приграничной территории, а именно в Республике Карелия (Россия), Северной Карелии и регионе Оулу (Финляндия). К основным задачам проекта относятся:

- повышение знаний ремесленников в области бизнеса, управления продажами, маркетинга и брендинга продукции;
- формирование образовательных и консультационных услуг для ремесленников и студентов, изучающих ремесло, направленных на основание новых бизнесов и увеличение эффективности существующих бизнесов;
- укрепление международного взаимодействия в этой области.

Целью данного исследования являлось выявление ресурсов повышения эффективности основных инструментов развития ремесленного бизнеса в Республике Карелия.

Исследование проводилось путём интервьюирования ремесленников, представителей местных администраций и бизнесменов, торгующих ремесленной продукцией. Гайды (планы) проведения интервью приводятся в Приложении 6.

Всего было проведено 81 интервью, из них 65 – с ремесленниками (протоколы приводятся в Приложении 1),

5 – с представителями бизнеса (протоколы – в Приложении 2), 11 – с представителями местных администраций (протоколы – в Приложении 3). Общий список респондентов (в алфавитном порядке, для обеспечения анонимности не соотносится с нумерацией протоколов интервью) приводится в Приложении 4.

Исследование проводилось в 16 населённых пунктах (д. Вокनावолок, с. Сумский Посад, д. Юшкозеро, п. Чална, п. Сяпся, с. Ругозеро, п. Тикша, п. Волома, п. Муезерский, п. Эссойла, пгт. Пряжа, п. Святозеро, п. Ильинский, г. Олонец, г. Кондопога, г. Петрозаводск), расположенных в 8 районах Республики Карелия (Калевальском, Муезерском, Беломорском, Пряжинском, Олонецком районах, в гг. Костомукша, Кондопога, Петрозаводск). Сопутствующей частью исследования были сбор и обобщение представителями проекта информации о взаимодействии ремесленников, бизнесменов и представителей местной власти в каждой из точек исследования. Обобщённые данные этих наблюдений приводятся в Приложении 5.

Полученные в исследовании данные распределены нами по следующим блокам результатов:

1. Роль традиции и современных технологий в развитии деятельности ремесленников;
2. Организация продаж изделий ремесленников через магазины;
3. Продвижение ремесленниками продукции через Интернет;
4. Взаимодействие ремесленников и местных органов власти;
5. Оценка событий и потребность ремесленников в событиях.

Роль традиции и современных технологий в развитии деятельности ремесленников

Далеко не всякая деятельность ремесленников основана на традициях: последняя может быть утеряна, или не характерна для данной территории, или современна по своей природе, или у ремесленника отсутствует мотивация изучать и следовать традиции. Не все даже соглашаются называть себя ремесленниками, но большинство участников исследования (более 70 %, 46 из 65) заявляют о хотя бы частичной связи своего ручного труда с существующей традицией — в используемых материалах, в цветовых решениях или символике, в технологии изготовления и др.

В то же время, ремесленников, которые напрямую продолжают семейную традицию, у кого ремесло в том или ином виде «из детства» — не так много, чуть более четверти (26,2 %, 17 из 65). Получается, что явное большинство «заразились» ремеслом значительно позже, во взрослом возрасте.

Сегодня главным инструментом развития ремесленной деятельности очевидно стал Интернет, которым пользуются 83 % ремесленников (54 из 65) — для обучения (в т.ч., платного), вдохновения, подсказки идей, «насмотренности», общения с коллегами и пр. О недостаточности необходимой информации в Интернете не заявил практически никто. О том, что они пользуются и более традиционными формами («офлайн») профессионального развития — книгами, публикациями, научными исследованиями, проходящими «вживую» лекциями и мастер-классами, — заявило существенно меньше, чуть менее трети (32,3 %, 21 из 65). В то же время, среди «инструментов развития» остаётся высокой роль объединившихся местных сообществ ремесленников — в исследовании она явно заметна в г. Беломорске («золотное шитьё») и в г. Кондопоге («лоскутное шитьё»), намечается в г. Костомукше и в п. Эссойле.

Организация продаж изделий ремесленников через магазины

Ремесленники, ориентированные на продажу своих изделий через магазины (торговые точки) или имеющие подобный опыт, являются второй по численности группой (20 чел.; 31%) после тех, кто работает только по заказу, и/или через ярмарки и прямые продажи (33 чел., 51%). 9 чел. (14%) не продают свою продукцию, 6 чел. (9%) ориентированы только на продажи через Интернет; небольшая часть (4 чел.) задействуют все возможные способы продаж. Сама по себе подобная статистика может свидетельствовать, в том числе, и о нехватке торговых точек — и действительно, это подтверждается «путевыми заметками» представителей проекта: магазинов по продаже ремесленной продукции не имеют даже такие крупные по меркам Республики Карелия города как Кондопога и Беломорск, а в большинстве других населённых пунктов, в лучшем случае, можно обнаружить небольшие витрины или только отдельные товары в местах размещения туристов или в учреждениях культуры. Отчасти, благоприятную для магазинов сувениров ситуацию с организацией продаж подтверждают и интервью представителей бизнеса — в них практически не прослеживается проблематика, они высоко оценивают и количество необходимой им информации о возможной продукции карельских ремесленников в Интернете, и «проходимость» товара в туристические сезоны.

Однако проблемы продаж изделий ремесленников через магазины имеют не только географический аспект. 6 чел. из опрошенных (9%) отмечают высокий процент наценки на стоимость (более 50% — до 400(!)%), и ещё 4% — что их товары, в том числе, из-за наценки, плохо продаются через магазины, «хламятся» и «могут лежать там годами» (интервью № 46, 48 — ремесленники). В то же время, можно выделить и группу ремесленников (5 чел.), которые считают свой опыт продаж продукции через магазины вполне успешным. Вероятно, некоторым исключением по уровню наценки предположительно можно считать сувенирные магазины в г. Костомукша, где туристический поток достаточно небольшой, но прямой информации о наценках в них

нет. Однако там же в продаже имеются различные товары ремесленного ассортимента, произведённые заключёнными расположенных в Сегежском районе колоний. Требуется отдельного изучения вопрос, насколько серьёзным фактором на рынке ремесленных изделий Карелии может стать продукция исправительных колоний.

Кроме «классических» магазинов сувениров, можно выделить ещё две существующие системы продаж продукции ремесленников — через витрины в местах размещения (гостиницы, гостевые дома и пр.; информация о её масштабах и успешности в интервью отсутствует) и через постоянно действующие выставки-продажи в муниципальных учреждениях культуры — домах культуры, школах искусств, этноцентрах и пр. Учреждения культуры придерживаются гораздо более «гуманной» политики наценок на продукцию ремесленников (от 0 до 50%), и в условиях отсутствия других способов продаж они выполняют важную роль (например, в г. Беломорске, г. Олонце). Но в учреждениях культуры можно увидеть и больше проблем при организации продаж — пассивность, однотипный ассортимент, отсутствие рекламы, отсутствие ценников и пр., — что неудивительно, поскольку такие точки продаж не зарегистрированы официально, то есть существуют полуподпольно.

В то же время, в ряде явно туристических мест, таких как д. Вокнаволок, с. Юшкозеро, давно сложилась система прямых продаж ремесленниками своей продукции туристам (в первую очередь, финнам, вместе с предоставлением услуги проживания). В них системы продаж через торговые точки, по сути, не поддерживаются самими ремесленниками из-за нежелания делиться прибылью.

Отмечают ремесленники и уменьшение продаж ввиду ослабления покупательной способности людей после 2014 г. (интервью № 9 — ремесленники), и конечно, кризис продаж ввиду падения туристического потока из-за пандемии 2020 года.

Продвижение ремесленниками продукции через Интернет

В разных формах, свою ремесленную продукцию представляют в Интернете 42 ремесленника – участника исследования (чуть меньше двух третей, 64,5%). Однако продают свою продукцию через Интернет только 8 из них, почти каждый пятый (19%). Здесь явно возможен потенциал роста, какие бы мы не делали скидки на возраст ремесленников или плохую доступность Интернета в отдалённых деревнях.

Среди причин, по которым Интернет не используется ремесленниками для продаж, несмотря на своё присутствие в нём:

- мотивационные («не хочу», «не надо») – 31%, 13 чел.;
- перегруженность («нет времени» – характерно либо для занимающихся ремеслом совсем как хобби, либо уже успешных благодаря другим каналам продаж) – 26%, 11 чел.;
- образовательные (нет знаний, умений и т.п.) – 21,5%, 9 чел.;
- организационные (неудобно, поскольку в случае заказа мало доступна отправка по почте) – 5%, 2 чел.;
- затруднился ответить 1 чел.

Часть ремесленников заявила о потребности в помощниках в вопросах продвижения своей продукции в Интернете. Тем более, что большинству присутствующих в Интернете ремесленников Карелии достаточно известны ресурсы, через которые можно продвигать и продавать свою продукцию – кроме социальных сетей «ВКонтакте» (для российской аудитории), «Инстаграм» и «Фейсбук» (для иностранной аудитории) самыми известными оказываются платформы «Ярмарка мастеров», «Авито», ETSY (для знающих английский язык).

Совокупность всех этих факторов (невысокая доля продающих в Интернете, наличие группы признающих нехватку навыков, сформированные и известные инструменты продвижения и продаж) говорит о неплохих предпосылках для появления востребованных образовательных программ по организации продаж в Интернете.

В то же время, надо учитывать, что не менее 10% ремесленников – участников исследования – заявляют о своих предубеждениях против Интернета.

Взаимодействие ремесленников и местных органов власти

Выявленный в исследовании опыт взаимодействия ремесленников и органов местной власти не даёт особых поводов для оптимизма. С одной стороны, они знают о существовании друг друга, и их интересы пересекаются и объединяются во время проведения местных, региональных или национальных праздников, в рамках которых принято устраивать небольшие ремесленные ярмарки. Для выезда на крупные праздники местные органы власти могут предоставить или оплатить транспорт.

С другой стороны, выходы за пределы сотрудничества по поводу праздников редки, хотя и встречаются:

- есть планы создания ремесленных мастерских в с. Святозере и п. Чалне (Пряжинский район);
- есть планы по открытию лавки мастеров Беломорского района «Беломорские рукомесла».

Некоторым исключением выглядят планы представителей органов власти Беломорского района по превращению «золотного шитья» в региональный бренд и развитие соответствующей инфраструктуры, в т.ч., завода «золотного шитья» (интервью № 11 – местная

власть). Данные планы озвучиваются со ссылкой на позицию Главы Республики, что может придавать им дополнительный вес. Однако и представители Беломорского района, и представители большинства других местных администраций отмечают пассивность и даже закрытость во взаимодействии с властью самих ремесленников.

Например, это касается участия ремесленников в программах поддержки бизнеса: такие примеры изредка встречаются только в крупных городах, например, в Костомукше. Большинству же ремесленников участие в таких программах недоступно из-за отсутствия регистрации в качестве юридического лица (это серьёзная проблема во взаимодействии с органами власти).

Если говорить со стороны ремесленников, то участие в ремесленных ярмарках для них значимо, но для ряда ремесленников (9 чел. – 13%) существующих событий для представления и продажи своих изделий не хватает. С другой стороны, сама организация подобных ярмарок может быть не очень лояльна к ремесленникам (столы маленькие, «не эстетично», не учитываются погодные условия... – интервью №№ 11, 12, 30, 41 – ремесленники).

Оценка событий и потребность ремесленников в событиях

Оценка ремесленниками ремесленных ярмарок уже была представлена выше — они необходимы и их немало, но у них же есть и потенциал роста как количественный (по количеству привлекаемых ремесленников, в том числе), так и по качеству организации. Свою заинтересованность в ремесленных ярмарках подчёркивают и представители бизнеса.

Однако на первое место по уровню потребности среди ремесленников выходят события коммуникативной направленности, в рамках которых можно пообщаться с другими ремесленниками близкой специализации — ткачихам с ткачихами, резчикам с резчиками и т.п. О необходимости подобных событий, которые могут протекать в формах семинаров по обмену опытом, фестивалей и т.п., заявили 16 человек (24%). Чуть меньше, 15 ремесленников (22%), обозначили потребность в образовательных программах, которые тоже могут протекать в разных формах. На материалах интервью становится понятно,

что у подобных программ могут быть четыре востребованных направленности: ремесленно-технологическая (совершенствование организации работы в конкретном ремесле), правовая (юридическая регистрация, отношения с органами власти, бизнесом, партнёрами и потребителями), экономико-маркетинговая (ценообразование, продвижение, продажи) и культурно-историческая (потенциал территорий Карелии для ремесленной деятельности).

Ещё 9 ремесленников (15%) видят смысл в событиях, способствующих продвижению и брендированию карельских ремёсел в целом: речь может идти об универсальном региональном «Фестивале ремёсел», о проведении международных событий, о крупных профессиональных конкурсах ремесленников или о событиях «высокой моды» ремёсел (возможности показать особо профессиональные и высоко эстетические образцы своей деятельности).

Выводы исследования

1. Ремесленная деятельность перестаёт быть передаваемой напрямую, из поколения в поколение традицией (только для 26 % ремесленников она «родом из детства»), а становится современной творческой деятельностью, старающейся учитывать разные элементы традиции (чуть более 70 % ремесленников), но развивающейся благодаря, в первую очередь, возможностям Интернета (его для разных задач в своей ремесленной деятельности используют 83 %). Это усиливает социальный и экономический потенциал ремесленной деятельности, потому что её можно рассматривать как доступный (!) ресурс занятости, предпринимательства, творческой самореализации для различных групп населения (женщины; пенсионеры; безработные и др.) на самых разных территориях.

Система продаж ремесленной продукции в Карелии представляет собой достаточно разнообразные каналы — она складывается из работающих только в самых крупных городах Карелии с высокими наценками сувенирных магазинов; небольших витрин в местах размещения туристов; работающих полуофициально ремесленных лавок при учреждениях культуры; прямых продаж ремесленников туристам (в первую очередь, через личные средства размещения или выполненные на заказ); продаж по Интернету; а также организуемых органами местной власти по праздникам ремесленных ярмарок.

2. Примерно половина ремесленников (51 %) ориентированы на более традиционные каналы продаж (по заказу, ярмарки, прямые продажи). Более или менее успешный опыт продаж через магазины или торговые точки имеют около трети (31 %) ремесленников. Возможностями продаж своей продукции через Интернет пользуется примерно каждый восьмой ремесленник (12 %; это 19 % из тех, кто показывает свою продукцию в Интернете).

3. Каждый из каналов продаж имеет свои «плюсы» и «минусы»: сувенирные магазины привычны покупателю, но ставят высокие наценки (50–400 %) и присутствуют в небольшом числе мест; витрины в местах размещения (местах питания) туристов не разнообразны и не велики по размерам; ремесленные ярмарки далеко не всегда хорошо организуются; ремесленные лавки в учреждениях культуры могут присутствовать на многих территориях, но они почти нигде не оформлены официально и не могут проводить активную торговую деятельность; продажам через Интернет нужно обучать.
4. Отношения ремесленников с местной властью строятся практически везде только вокруг проведения ремесленных ярмарок в рамках праздников. Для участия ремесленников в программах поддержки бизнеса необходима официальная регистрация в качестве индивидуальных предпринимателей или юридических лиц, чего ремесленники избегают. В результате, стороны говорят о «закрытости» друг друга. Планы по системному и амбициозному развитию ремесленной деятельности удалось обнаружить только в Беломорском районе Карелии.
5. У ремесленников есть запрос на количественное и качественное развитие проведения ремесленных ярмарок, на организацию коммуникативных (пообщаться с коллегами по ремеслу) и обучающих мероприятий, а также на проведение масштабных «брендирующих» ремесленную деятельность событий. Научно-исследовательскими ресурсами (исторические обзоры и т.п.) пользуется примерно треть ремесленников (32 %), и здесь тоже определённый потенциал роста. Есть запрос и на внешнюю поддержку («помощники») в продвижении своей продукции в Интернете.

Рекомендации

1. Для органов местной власти необходимо показывать социальный и экономический потенциал взаимодействия с людьми, занимающихся на их территории ремесленной деятельностью. В современных условиях ремесленная деятельность превращается в элемент «творческих индустрий», а ресурсы её развития благодаря Интернету становятся всё более доступными. Соответственно, при подготовке региональных или территориальных стратегий развития деятельности необходимо показывать её современный разнообразный характер, однако увязывая в единое поле представления о традиционных промыслах, декоративно-прикладном искусстве, предпринимательстве и «творческих индустриях», и т.д. Возможен выбор одной из территорий для разработки и апробации механизмов развития ремесленной деятельности на уровне района (например, Беломорского) с дальнейшим распространением полученного опыта.
2. Ремесленникам необходимо показывать ресурсы развития отношений с местными органами власти, связанные с официальной регистрацией их деятельности для участия в разнообразных программах поддержки предпринимательства. Данная деятельность может происходить через очные или дистанционные программы обучения, а также через разработку соответствующего информационного ресурса (например, страницы) для ремесленников в Интернете.
3. Кажется перспективным создать условия для легализации и активизации деятельности «ремесленных лавок» на базе учреждений культуры разного типа — как наиболее доступной и массовой сети организаций на территориях Карелии. Учреждения культуры могут стать «драйвером развития», взяв на себя работу по координации взаимодействия ремесленников и первичному продвижению их продукции. Способом может стать разработка пакета типовых организационных и нормативно-правовых документов для официального оформления деятельности «ремесленных лавок».
4. Одним из ключевых образовательных ресурсов для ремесленников может стать программа «Организация продаж ремесленной продукции в Интернете», которая может вестись как в очном, так и в дистанционном формате. Вместе с этой программой может быть разработана и предлагаться услуга по продвижению ремесленной продукции в Интернете.
5. В целом, развитие образовательных ресурсов для ремесленников Карелии может происходить по четырём направлениям — «нормативно-правовые основы деятельности», «маркетинг и организация продаж ремесленной продукции», «технологии ремесленной деятельности» (по разным направлениям) и «историко-культурные ресурсы территорий Карелии» (интеграция научно-исследовательских материалов).
6. Вероятно, на основе встреч с владельцами сувенирных магазинов возможно разработать «Рекомендации ремесленникам по подготовке к просмотрам и продажам продукции через сувенирные магазины».
7. Поскольку у ряда ремесленников существует определённая нехватка информации о проходящих в регионе ремесленных ярмарках, возможна подготовка регионального годового «Календаря ремесленных ярмарок территорий Республики Карелия» (на основании опыта последних лет; с координатами организаторов) и размещение его на разных Интернет-ресурсах.
8. Для повышения качества организации ремесленных ярмарок также возможна разработка «Типовых рекомендаций...» к проведению такого рода событий.

9. Наряду с образовательными программами, для ремесленников могут быть организованы события коммуникативного формата («кружки обмена опытом» и т.п.), дающие возможность и поддерживающие прямое неформализованное общение представителей близких ремёсел. Проводиться такие события могут как отдельно, так и в рамках более крупных мероприятий; как разово, так и систематически.
10. Необходимо исследовать возможные ресурсы развития и продвижения ремесленной деятельности, связанные с расположенными на территории Республики Карелия исправительно-трудовыми колониями.
11. Для повышения общественного внимания к ремесленной деятельности и ремесленникам возможен возврат и переформатирование событий регионального (межрегионального, международного) масштаба («Фестиваль ремёсел»), включающего в себя в том числе конкурсы, присвоение званий и т.п. Подобные элементы будут усиливать (уточнять, в том числе дифференцируя) профессиональную идентификацию участников ремесленной деятельности.

Также на таком мероприятии было бы важно включение элементов «высокой моды» ремесленной деятельности, современного дизайна и т.п. — то есть того, что может считаться вершинами профессиональной деятельности.

Приложение 1. Протоколы интервью — ремесленники

Интервью № 1

Дата проведения:
25.08.2020

Место проведения:
п. Чална, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

С детства, мама доверяла заниматься любым делом. Шила сама себе наряды. Мама передала знания во многих женских ремёслах. Стала старше — обучалась в кружках (кожа, лоскутное шитьё).

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Стараюсь опираться на традиции (цвета, узоры, принцип построения костюма). По некоторым видам ремёсел сложно найти мастера, чтобы научиться или профессионализироваться (работа с соломкой).

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Новое помогают привносить заказчики. Ориентируемся в своей работе на потребительский спрос. Работаем по запросу заказчика.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления

Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Группы «ВКонтакте» по ткачеству, смотрю информацию, картинки в поисковых системах.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Очень полезной была лекция Юханна Никадимуса (Ремесленные встречи, Карельский ремесленный кластер).

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Только на заказ.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Нас уже знают. Владельцы магазинов приезжают на праздники в Чалну и делают закупки.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы толчек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Не хотим увеличения точек продаж. Достаточно того, что есть.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции

и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах? На личной странице в интернете (редко)

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет? Для меня в этом нет необходимости

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Местные и региональные праздники. Всё устраивает. Хорошо, когда привозят, увозят и кормят.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Необходима более глубокая работа с мастерами: встречи, курсы, мастер-классы для опытных ремесленников. Необходимо специальное профильное обучение профессионалов.

Интервью № 2

Дата проведения:
25.08.2020

Место проведения:
п. Чална, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Начала увлекаться разными ремесленными техниками с 6 лет. Разными видами ремёсел увлекалась в разное время, этому способствовали уроки труда в школе. Многому за это время научилась. Вернулась к ремесленным практикам после рождения ребёнка, стала шить, вязать.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Не задаюсь этим вопросом. Если надо сделать что-то максимально приближённое к традициям — скрупулезно изучаю вопрос.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Может случиться внезапно, часто на это влияет собственный интерес и интеграция местной культуры. Хотя национальной самоидентичности у меня нет.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Да. В поисковой системе Яндекс ищу эскизы и картинки по теме. Подписана на группы «Вязание» во «ВКонтакте».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет необходимости.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Случайный характер. Ярмарки, выставки-продажи, организованные местным Домом культуры. Картины из соломы — высокая художественная ценность, но не реализуются как изделие для продаж (не знаю ценообразование). Вязание — продаётся хорошо, особенно варежки и носки с орнаментом. Вышивка — на подарки. Сама не разрабатываю рисунки, делаю копии.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Не продаю и не хочу с ними работать. Отпугивает высокий% и мне не хватает производимых объёмов изделий для продаж в магазинах.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Хотелось бы продавать в магазинах, но мне сложно оценивать свои работы (установить стоимость). Для меня цена — это совесть и здравый смысл.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Не продвигаю никак. На личной странице работы не выставляю.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Не интересовалась.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не интересуется.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Выставки и ярмарки в Чалне, участие в местных событиях (фестиваль «Сугуваставунду»).

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Всего хватает. Но темы, с которыми надо работать: доступность ремёсел (практика) для населения, у каждого должна быть возможность заняться ручным трудом. Для детей всё должно быть бесплатно и как можно больше направлений для практик. Система образования лишила детей множества реальных ремесленных практик (система дополнительного образования, уроков труда).

Интервью № 3

Дата проведения:
24.08.2020

Место проведения:
пгт. Пряжа, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Ремесленником себя не считаю. Говорить ещё не умел, а уже что-то делал, потому что отец столярничал, плотничал, фотографировал.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Моя дипломная работа — разработка изделий на основе резьбы по дереву. В работе всегда опираюсь на традиции. В Карелии должны заниматься местными ремёслами.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Красота природы, комбинация материалов, желание сделать красиво. Поэтому мы хотим строить семейную мастерскую.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Теперь да: «Ярмарка мастеров».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли

Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Всё ищу в интернете.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Подпольно. Участвую в ярмарках. Принимаем пожертвования.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Нет ничего на потоке. Иногда выставляю в интернете на странице вк LASTU. В магазины ничего не сдаю.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Не знаю. Не могу ответить.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Группа LASTU «ВКонтакте». Подруга жены ведёт «Инстаграм».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Продукция наша не требует Интернета, достаточно сарафанного радио.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Масштабов заказов и работы.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Рождественская ярмарка в Пряже.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Мне не хватает времени, а не событий.

Интервью № 4

Дата проведения:
24.08.2020

Место проведения:
пгт. Пряжа, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
7 лет назад захотела попробовать работать на круге. Было оборудование, увлеклась, получилось.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
В минимальной степени, глина закупается, катки и пекарский камень уже никто не делает.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Когда смотришь на работы других или когда смотришь как работают дети (смелые и у них бывают хорошие идеи по технике и по изделиям).

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
При придумывании нет. Но если заказывают мне изделие, то обычно высылают картинки из Интернета. И вообще, очень плохой интернет у нас.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли

Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Продаём через сувенирные магазины в Петрозаводске, но продаются изделия плохо. Есть заказы через Интернет, но это для нас не удобно, поскольку плохо с почтой (надо специально ехать, тратить день, стоять в очереди). Хорошо продают большие ярмарки в других регионах, ездим – довольны (в этом году ярмарки отменились). Из магазинов мы получаем в среднем по 3–3,5 тыс. ежемесячно (не выжить, если только заниматься ремеслом, у нас маленький ребёнок). В магазинах обычно много товаров и наш можно просто не заметить. Общая сумма заработка на летних ярмарках (2–3 месяца) если разделить на год по 15 тыс. ежемесячно.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Сарафанное радио. Карелия маленькая.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Большинство нашей продукции уходит в Питер. В Карелии тоже не можем не продаваться или не сдавать в магазины. Но самыми важными являются прямые продажи.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Личная страница «ВКонтакте» стала продавать. Но мы отказываемся от онлайн продаж из-за почты.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
«Инстаграм», «ВКонтакте», но из-за почты не можем.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Нам этого не надо.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Выезжаем на остров Кижы, там обычно всё хорошо и очень хорошая атмосфера.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Узко специализированных встреч со специалистами из своих ремёсел.

Интервью № 5

Дата проведения:
24.08.2020

Место проведения:
пгт. Пряжа, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Увлекалась сухим валянием, но потом прошла курсы мокрого валяния в Санкт-Петербурге и остановилась на нём.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Для валяния нужны вода, мыло и шерсть. Технология остаётся традиционной, неизменной. Шерсть заказываю через Интернет, не традиционную для Карелии.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Смотрю идеи в Интернете.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Покупаю мастер-классы в Интернете.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Не интересовалась.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Сдаю в «Легенды севера» (магазин) в Петрозаводске. Круг покупателей – коллеги из других районов.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Через посредников.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Мастер-классов в музее, в Школе искусств, в этнокультурном центре.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Личная страница – выкладываю фото своих изделий, но это не для продажи, а показать умение.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не надо.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник

участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Киндасовский праздник, Рождественская ярмарка (в районе).

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Чтобы приезжали крутые мастера по моей специализации, чтобы погрузиться в мастерство.

Интервью № 6

Дата проведения:
24.08.2020

Место проведения:
пгт. Пряжа, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Примерно 8 лет, потому что подумала — зачем покупать, если можно сделать самим.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Не традиционно для Карелии.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Отталкиваюсь от того, что мы делаем и что есть. Меняем только упаковку.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Нет.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Искали специально по технологиям кондитерства, когда разрабатывали конфеты.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Ярмарки — начало в Петрозаводске.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Через интернет, сарафанное радио.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Бешеная наценка.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Группа «ВКонтакте», «Инстаграм» — ведёт отдельный человек.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

«Ярмарка мастеров».

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Человеческих ресурсов.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы

изменить в их организации?

Ярмарки и выставки — эффективны.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Обучения для тех, кто «вырос» из ИП, но пока не дорос до крупного бизнеса.

Интервью № 7

Дата проведения:
24.08.2020

Место проведения:
пгт. Пряжа, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

С детства училась шить и вязать в кружках и на уроках труда. Основное ремесло — шитьё (швея мотористка, портниха, закройщик, скорняк).

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Микст традиции и современности. Для меня костюм = мама; Традиции очень важны, я руковожу НКО «Святозерские корни».

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Вдохновляет интернет, но только я всё потом перерабатываю, добавляю своё.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Да, группы «ВКонтакте», «Пинтерест».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Читаю публикации о традиционных костюмах.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Сейчас не делаю на продажу, раньше топиарии в Финляндию делала.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

—

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

—

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Не веду.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Не интересовалась.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не интересно.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник

участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Больше участвую как организатор, потому что отвечаю за ремёсла в ЭКЦ.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Хотим создавать ремесленные мастерские в Святозеро.

Интервью № 8

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
г. Олонец

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом? Поступила в Карельский колледж культуры на отделение ДПИ, обучали шитью.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
50 на 50, стараюсь использовать традиции. Но есть запрос на современность, поэтому современных изделий больше.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Использую Интернет-ресурсы, делаю эскизы и смотрю изделия других мастеров.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
На «Ярмарке мастеров» есть свой профиль, «Пинтерест», смотрю картинки в поисковой системе Яндекс, «ВКонтакте», «Инстаграм».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли

Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Читаю материалы музея Кижы (группа «ВКонтакте»).

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Продаю, шью на заказ. Шью костюмы для детских коллективов и коллективов района. Есть группа в «ВКонтакте» «Швейных дел мастер» (https://vk.com/shveya_zakaz).

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Не знаю, наверное через знакомых, сама не рекламирую.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Хотелось бы увеличить количество заказов. Надо повысить интерес, и это увеличит прибыль.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Группа в «ВКонтакте» (не найдена), своя страница, профиль на «Ярмарке мастеров».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
ETSY – пыталась зарегистрироваться, но нет знания английского языка и не стала. «Хобби ярмарка» – не понравилась.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Нет знаний, как это сделать, не знаю как сделать хорошие фото. Не хватает времени, средств, количества изделий.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Проекты, районные и республиканские ярмарки, ярмарки в Ленинградской области.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Конкурсов дизайнерских. Мне не хватает информации вовремя, поздно узнаю о том, что происходит.

Интервью № 9

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
г. Олонец

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом? Друг посоветовал, сначала я начал заниматься гончарным делом, но для этого нужна мастерская. Решил заняться резьбой по дереву (с 2013 года — вышел на раннюю пенсию и могу себе позволить заниматься творчеством, пенсия большая).

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Нисколько. В резьбе по дереву нет традиций. Это 100% авторская работа.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Смотрю в Интернете. Если работаю над заказом, то заказчики присылают картинки. Очень часто смотрю художественные картины (не резьбу).

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Сайты резчиков по дереву, кости и камню. «ВКонтакте» разные группы, картинки в Яндекс. Нужна насмотренность.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Не интересуюсь.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Продавал через свой сайт, но закрыл его. На сайте были так же работы всех тех, кто работает в Олонецкой школе искусств (художка). Закрыл, потому что плохо продавалось. Продаю через группу «ВКонтакте», свою личную страницу «ВКонтакте» (цен не ставлю, но понятно же что продаю), на «Авито» и на «Ярмарке мастеров» (<https://www.livemaster.ru>).

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
В основном, через Интернет.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
В сувенирные магазины сдаю мелкую скульптуру и картины. Берут плохо. Кризис. Через личные заказы лучше и мне их хватает. Над крупной скульптурой работаю с напарником, ему чаще дают большие заказы, потому что его больше знают. Вообще, после 2014 года покупательская способность очень упала, стали брать в разы меньше.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Рассказываю подробно: фото, материал, размеры, чем

покрыто. Но цену не указываю. Если надо — спросят и я напишу.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Через «Ярмарку мастеров».

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Не хватает в целом продвижения ремесла.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Фестиваль в г. Сортавала, конкурс деревянной скульптуры, Фестиваль в Рускеала, Фестиваль топора в Омске. Обычно оплачивают дорогу, проживание, питание и дают стипендию.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Фестивалей резчиков в Карелии, больше образовательных курсов, обмена опытом.

Интервью № 10

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
г. Олонец

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Мама (очень известная ткачиха в Олонецком районе) начала ткать на пенсии, я начала, когда вышла в декретный отпуск.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Традиционно заправляю станок, материал использую современные. Использую традиционные приёмы ткачества (бранное ткачество).

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Заказчики. Просят подобрать половик под интерьер, рисую эскизы, подбираю сочетания цветов.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Да. Смотрю фотографии обоев, в них бывают очень хорошие цветовые сочетания. По ним делаю эскизы.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные

исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Не пробовала сдавать в магазин. У меня есть свой магазин на «Ярмарке мастеров» (за это лето продала 25 половиков). Использую «Инстаграм», группу «ВКонтакте», личные контакты.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

На «Ярмарке мастеров» даю платную рекламу.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше? Хорошо, если будут постоянные заказы.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Через эмоции. На «Ярмарке мастеров» требование – подробно описать товар. Это помогает.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

ETSY.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не хватает времени. Брала курс по написанию продающих текстов.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Ярмарки – Олонец, Сортавала, Тихвин.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Встреч между собой (ткачихи).

Интервью № 11

Дата проведения:
14.08.2020

Место проведения:
г. Беломорск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
С детства шила. Помню в детстве нашла мешочек с тканями — это была волшебная находка. Бабушка занималась лоскутным шитьём. Сама по профессии швея-мотористка, прошла международные курсы по печворку. Потом собрала людей и начала их обучение, 25 лет веду клуб в Беломорске.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Было такое, что хотелось попробовать новые направления. Не очень опираюсь на традиции, но хочется работать традиционно. Вдохновляет И. И. Ильина (золотное шитьё).

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Желание вносить новое, общение с мастерами через Интернет.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Общение с мастерами.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Сдавали в художественный салон в Беломорске (закрылся 2 года назад), продаём в сувенирных магазинах музея, на ярмарках в Беломорске, Кеми.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Через Интернет. Владельцы магазинов сами на меня выходили.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Желание магазинов сотрудничать с людьми. Очень высокая наценка — 50–70%, в магазине «Мир подарков» (Беломорск) — 30%.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Ничего не рассказываем. Надо наработать базу, изделия у нас в единственном экземпляре, не поставлены на поток, надо наработать базу изделий. Группа ВК «Беломорский лоскут» не для продаж, а для общения.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые

ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Умения писать посты, знаний как продвигать.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
«Море помор», события в Беломорском районе. Обычно все ярмарки не эстетичны. Не ярмарки, а рынок, очень недостойно представлены ремёсла. Не учитываются погодные условия.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Таких, где можно заявить о себе, общаться и знакомиться.

Интервью № 12

Дата проведения:
14.08.2020

Место проведения:
г. Беломорск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
С детства от мамы знакома со швейной машинкой. Пробовала себя в разном — вышивка крестиком, шитьё кукол. Сейчас работаю в Центре поморской культуры и окунаюсь в традиции.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Сначала совсем не делала вещей в традиционных техниках. Сейчас хочется поддерживать русскую культуру.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
В любой заказ хочется добавить современности, но важно адаптировать традицию под современность и наоборот.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
«Пинтерест» (золотное и лоскутное шитьё), «Ярмарка мастеров», группы ВК, также смотрю литературу, книги, журналы.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Ярмарки, художественный салон в Беломорске (закрылся 2 года назад).

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Страница ВК, открытый альбом с изделиями.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Очень высокая наценка — 50-70%, изделие становится очень дорогим и приходится снижать свою цену.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Традиционные ремёсла не продвигала, современные вещи через свою группу ВК (утилитарная одежда пользуется спросом).

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Ярмарка мастеров. ETSY из-за проблем с языком не доступна.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Умения писать посты, давать рекламу.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
События в Беломорском районе. Нужны павильоны, столы обычно маленькие, не сделать красивую выкладку. Палатки — не эстетично.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Народные гуляния, событий в городе и республике, хочется, чтобы чаще приглашали.

Интервью № 13

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
г. Беломорск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Первоначально (20 лет назад) музей-мастерская «Рукоделия Поморья» был создан на базе нашей школы и мне было интересно. Мне нравится дарить подарки и нравиться шитьё, поэтому я в сознательном возрасте стала заниматься золотной вышивкой. Это женское рукоделие, не даёт состариться мозгу, помогает сохранить здоровье.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Полностью опирается, поскольку я изучаю вышивку в музее-мастерской «Рукоделия Поморья».

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Белая зависть — хочу также хорошо сделать как другие. Общение с коллегами в артели, обучающие курсы, помогает Интернет — беру идеи для подарков.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Да, группой ВК Музей-мастерская «Рукоделия Поморья».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Бабушкина «Золотное шитьё», статьи и книги Теплицкой.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Мой уровень мастерства пока такой, что я не продаю своих изделий, только дарю знакомым.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Нет такого стремления сейчас.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Не продаю, не могу ответить.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Мои работы выставляются в группе ВК «Музей-мастерская «Рукоделия Поморья».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Нет потребности сейчас.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Выставка в Центре Поморской культуры к 8 марта.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Образовательные курсы по золотному шитью. Готова ходить постоянно.

Интервью № 14

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
г. Беломорск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
С детства занималась вышивкой, знаю разные виды вышивок. Была в школьном музее и увидела выставку о золотном шитье. Прошла курсы и стала заниматься шитьём.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Основано. Мы изучаем традиционную технологию.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Интернет. Ищу обычно рисунки в поисковой системе Яндекс.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Смотрю группу во ВК «Торжковские золотошвейки».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Бабушкина «Золотное шитье», статьи и книги Теплицкой.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Не продаю, правда есть одна шкатулка на продажу в Центре Поморской культуры. Пока не продала ничего.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
На выставках в «Центре Поморской культуры».

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Не знаю, но надеюсь на открытие лавки мастеров Беломорского района «Беломорские рукомесла».

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Выставляю фото моих изделий на своей ВК.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Не интересовалась.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Нет необходимости.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Выставка в ДК к 8 Марта.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Не могу ответить.

Интервью № 15

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
г. Беломорск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

С детства вязала кофты и манишки. Вязала на заказ. Золотным шитьём занимаюсь для общения и это очень красивые работы.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Основано, конечно.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Общение в интернете с другими вышивальщицами. Общение с И. Г. Ильиной. Желание подняться на следующий уровень.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Группой ВК «Рукоделия Поморья».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Бабушкина «Золотное шитьё», статьи и книги Теплицкой.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Делала попытки продавать.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Выставляю на своей странице ВК и отдаю изделия в «Центр Поморской культуры» (здесь есть витрина с изделиями «Рукоделия Поморья»).

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Не знаю.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Через группу ВК «Рукоделия Поморья».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Мне этого пока не надо.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Выставки в Доме культуры и в «Центре Поморской культуры».

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Побольше образовательных курсов по золотному шитью.

Интервью № 16

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
г. Беломорск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Подарили шкатулку с золотным шитьём — влюбилась. Захотелось научиться и пошла на курсы. Сначала очень не понравилось, потому что было очень сложно, но потом научилась.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Да.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Общение в музее-мастерской «Рукоделия Поморья». Желание совершенствоваться.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Да, я участник группы ВК «Рукоделия Поморья».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Бабушкина «Золотное шитьё», статьи и книги Теплицкой.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Не продаю. Делаю только для себя, чтобы подарить своим знакомым, коллегам, родственникам.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Наверное, надо выставить работы в Интернете, но я это не делаю.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Не знаю про точки продаж.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Про мои работы можно узнать в группе ВК «Рукоделия Поморья».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Нет необходимости.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник

участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Выставки в Доме культуры и в «Центре поморской культуры».

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Общения с другими золотошвейками. И событий, где можно делиться опытом.

Интервью № 17

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
с. Сумский Посад, Беломорский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом? Изучали многое. Ткачество привлекло простотой, можно проявить фантазию. Сейчас я больше обучаюсь у других. Тку половики на подарки. В день могу соткать 60 см.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле? Ткачество для Сумпосада не традиционно.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления? Делаю по наитию, слушаю себя и всё.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как? Из интернета ничего не беру.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти? У меня есть книги по ткачеству. Консультируюсь с Семёновой Н. С. (Нюхча), Ириной Соломещ.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий? В нашем ДК, выездные торговли в рамках фестивалей, событий в районе, Кеми. Запрос на дорожки большой, но я не успеваю работать на заказы (связанно со здоровьем).

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов? ВК – на странице Дома культуры Сумского Посада, в группе «Рукоделия Поморья».

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше? Успеть бы сделать те заказы, которые есть.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах? ВК – на странице Дома культуры Сумского Посада, в группе ВК «Рукоделия Поморья». Сама не особо рассказываю, иногда ставлю фото половиков на своей странице.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию? Не думала об этом.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет? Товара.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации? Ярмарки в Сумском Посаде (Никольская ярмарка), в Беломорске (ДК), в Кеми или иногда выезжаем в Петрозаводск и на разные события в республике.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает? Нужны встречи с другими мастерами.

Интервью № 18

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
с. Сумский Посад, Беломорский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Занималась обычной вышивкой, 2 года назад пошла на курсы и перешла только на золотное шитьё.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Карельские узоры не использую, использую всегда традиционную технику золотного шитья.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Смотрю примеры в Интернете.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Забиваю «золотное шитьё» в Яндекс. Из головы придумываю тоже.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Книги по золотному шитью иногда попадают в Интернет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Самая продаваемая мои изделия точка – в Доме культуры Сумского посада. Здесь есть уголок, где выложены наши работы. Есть в магазине в Петрозаводске, но я не довольна, ничего не продаётся.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Пробуют сдавать дети в разные магазины через знакомых. Я не знаю, как они это делают.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Не знаю.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Не пользуюсь интернетом, меня нет в социальных сетях. Но знаю, что выставляют мои изделия на странице Дома культуры Сумского Посада.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Не знаю.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Не знаю.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Во всех, которые проводит ДК Сумского Посада.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Хочется видеть других мастеров.

Интервью № 19

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
с. Сумский Посад, Беломорский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Со студенчества пробовала разные техники. Ильина И. Г. проводила курсы, я их прошла. Мне нравится монотонная не яркая вышивка, поэтому люблю золотное шитьё. Сейчас сама веду курсы в Сумском Посаде, обучаю детей в школе ему, готовлю образцы золотной вышивке.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Опирается: техника, мотивы, геометрические и растительные узоры.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Смотрю работы других мастеров, смотрю техники, старые фото. Новые материалы (фото) не дают (не показывают) новых техник.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Да. Беру изображения для курсов. Смотрю в интернете видеоролики по созданию новых предметов.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Наталья Бабушкина «Золотное шитьё». Материалы РЭМ (поморские костюмы и императорские костюмы).

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Не продаю. Я делаю только образцы для курсов.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Нет ответа.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Нет ответа.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Образцы, которые я делаю выставляют в группе ВК «Центра Поморской культуры».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Не надо.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Местные праздники.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Ремесленные встречи – живое общение.

Интервью № 20

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
с. Сумский Посад, Беломорский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Вяжу со школьных лет, всех обучали. Золотным шитьём занимаюсь с 2015 года, понравилось. С 2014 года делала алмазные картины (готовые наборы для творчества покупаю).

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Опирается полностью. Поморки повойники носят на все праздники, мне важно сохранять эту традицию.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Новое может привнести молодёжь, я работаю в традиции.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Пользуюсь группами ВК, ищу в «Яндексе» картинки.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

В «Поморской горнице» (Мастерская рукоделия Поморья) за 4500 руб. мои повойники есть даже в Германии (купили туристы).

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Не знаю.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Надо отремонтировать дороги. До Беломорска не доехать – очень плохая дорога.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

На личной странице фото ставлю, в группе ВК «Дома Культуры Сумского Посада».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Стараюсь показывать фото с описанием.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Раньше сама продавала на праздниках, но я не умею торговать. Поэтому отдаю в ДК, чтобы мои работы продавали. «Дом культуры» делает наценку только 10 %.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Выставок-продаж.

Интервью № 21

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
с. Сумский Посад, Беломорский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Начала заниматься 2 года назад. До этого пробовала создавать мебель, декорировать интерьеры.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Формы современные, но техника вышивки традиционная, использую натуральные материалы.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Работы других мастериц, вдохновляют сами камни и стразы с которыми работаю. <https://greenbird.ru>

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
«Ярмарка мастеров», «Страна мастеров», «Украшения от старины до наших дней».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Через группу ВК «УКРАШЕНИЯ РУЧНОЙ РАБОТЫ, Мастерская КДВ».

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Не знаю.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Проблема в доставке. Из-за работы почты очень плохо работать, отправить изделия могу только 3 раза в неделю.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Группа ВК «УКРАШЕНИЯ РУЧНОЙ РАБОТЫ Мастерская КДВ», но не умею вести рекламу в группе 65 человек.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Не знаю как рекламировать, плохо знакома с маркетингом.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Один раз была на ярмарке 8 марта в Беломорске.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Ярмарок и выставок с продажами.

Интервью № 22

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
с. Сумский Посад, Беломорский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Вяжу с детства. Ремесло как болезнь. Вяжу всегда.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Из натурального местного материала — шерсть. Сама не пряду — покупаю у местного мужчины (Пашин Сергей Васильевич), он глухой и прядёт на машинке за 1000 руб — кг (очень толстая нить).

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Хочется красоты. Съездили в Нюхчу — услышала виноградье (местное пение) и связала виноград.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Да. Поисковая система «Яндекс», курсы в «Ютубе».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

У меня прямые заказы здесь в Сумском Посаде. Если вяжу много, то отдаю в «Рукоделия Поморья» в Беломорске. Очень много дарю.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Возможно, через выставки.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Выставлять на каких-то сайтах.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Нет. Стесняюсь.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Стесняюсь.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

В Беломорске на выставках через наш Дом культуры.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Нет событий, где можно продавать.

Интервью № 23

Дата проведения:
11.08.2020

Место проведения:
д. Вокнаволоок

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Год назад, купила курс в Интернете по «правополушарному рисованию» (ППР).

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Пока нет. Но хочется брать для рисунков эпос Калевала и деревенские сюжеты.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Сюжеты и техника – всё из Интернета.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Школа Максима Манькова по ППР.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Никак.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Потенциально – через «Дом деревни Вокнаволоок».

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Ничего, у меня нет ничего для продаж пока. Потенциально я буду работать с Домом деревни Вокнаволоок, Лавку мастеров в Костомукше.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Нет.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Нет.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Не участвую, но хочу.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Не знаю, я только в начале пути.

Интервью № 24

Дата проведения:
11.08.2020

Место проведения:
д. Вокнаволок

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

С малых лет. На доски делал переводки и выжигал. Потом в работы стал добавлять цвет.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Сам карел и мне близка тема Калевалы. Беру эти сюжеты или природу местную, деревенские сюжеты.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Смотрю персонажей в Интернете, потом дорабатываю.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Смотрю фотографии в Яндекссе.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет. Не интересовался.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Ярмарки в Доме деревни, прямые продажи туристам.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Только показывать свои работы.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Продаж хватает, средняя цена – 20 евро.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Дом деревни показывает мои работы в группе Дома деревни вк, фб.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не знаю.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Не помню.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Не знаю.

Интервью № 25

Дата проведения:
11.08.2020

Место проведения:
д. Вокнаволоок

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

С детства. Мама учила и бабушка, видела как они всё делают. В 40 лет уехала в Финляндию и жила там 10 лет, ходила на курсы. Финны и к нам в деревню приезжали и учили ремёслам.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Конечно на традиции. Даже если использую старые пакеты или кофейные пакеты, то плетение или вязание традиционное.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Не знаю, из головы беру, иногда в Интернете смотрю.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Смотрю ВК или в Фейсбук.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Не искала.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Продаю туристам (цены в евро).

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Мне не интересно это.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Открыть границы и продажи будут хорошими.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Фото выставляю на своих страницах в ВК и Фейсбуке.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не знаю.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

В событиях «Дома деревни».

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Обмен опытом с другими районами и Финляндией.

Интервью № 26

Дата проведения:
11.08.2020

Место проведения:
д. Вокнаволок

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

В 70-е годы. В 90-е годы больше вязали, приехали специалисты из финского общества Марта и обучали вязать.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Только в орнаменте.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Придумывать надо, я подбираю сама цвета, чтобы они сочетались (коричневый, жёлтый, красный).

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Нет.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Продаю туристам, варежки и носки по 20–30 евро за пару. «Дом деревни» продаёт, забирают в Финляндию.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Не сдаю никому, сами туристы ко мне приходят, иногда берут в «Дом деревни» Вокнаволок.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Не надо.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Нет.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не умею.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Приглашают в Дом деревни.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Не надо.

Интервью № 27

Дата проведения:
11.08.2020

Место проведения:
д. Вокнаволоок

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
С детства с отцом делал лодки.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Традиционно, всё делаю по традиции.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Вижу образы в деревне и карельская смекалка.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Нет.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Для жителей деревни – сами заказывают. Делают заказы из других деревень и из Финляндии.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Люди знают, что я делаю традиционные лодки, продаю практичные для деревни вещи.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Не надо. Успеваю делать только одну лодку в год. Бытовые вещи делаю на заказ – сразу уходят.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Нет. Иногда «Дом деревни» обо мне пишет в группе ВК «Дома деревни».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не надо.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Деревенские праздники.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Всего хватает.

Интервью № 28

Дата проведения:
10.08.2020

Место проведения:
г. Костомукша

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Образование – кружевница ручного плетения. Потом увидела курсы в интернете по полимерной глине, стала делать украшения.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Современное.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Смотрю работы зарубежных мастеров. Идеи часто приходят во время работы.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Обязательно, «Пинтерест».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Езжу на все возможные ярмарки (Карелия, Финляндия). Розничные точки, сувенирные лавки в Костомукше и Петрозаводске, в своей мастерской, через Интернет.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Через Интернет. У меня есть страницы в «Инстаграме», «Фейсбуке», ВК (больше всего продаж).

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Времени, смелости, ассортимента, совершенства в работе.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Я делаю качественные фотографии.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Etsi – нет английского языка, поэтому не пользуюсь. «Ярмарка мастеров» – не нравится.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не хватает навыков рассказа о процессе и качестве.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Все события, где возможны продажи в Карелии и в Финляндии.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Не знаю.

Интервью № 29

Дата проведения:
10.08.2020

Место проведения:
г. Костомукша

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Предел на старой работе — уволилась — начала заниматься сувенирами. Но это не ремесло, а производственные площади.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Нет.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Потребность в новых ежегодных разработках. Новые возможности техники (на чём изготавливать).

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Смотрю, какие сувениры предлагают большим компаниям.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Не искала.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Работаем только с корпоративными клиентами, большими компаниями.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Делаем рассылку, ищем новые связи.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Надо чтобы было больше больших предприятий. Мы не ориентированы на население.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Для Финляндии — Фейсбук, для России — «Инстаграм» и ВК.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
На сайте «Сделано в Карелии». В магазинах не хотим подавать — наценка 100–200 %.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
—

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник

участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Ярмарки ремёсел, большие международные форумы.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
—

Интервью № 30

Дата проведения:
10.08.2020

Место проведения:
г. Костомукша

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
У меня ремесленное образование — карельская роспись от фабрики «Карельские сувениры», художник росписи по дереву. Это и развиваю.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Сейчас не опирается на традиции. До 2000 года делала традиционные сундуки и до 2005 года было глухо с сувенирами.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Горожане требуют сменяемости продукции, всё делаю малыми партиями.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Главное вдохновение — путешествия, работала научным сотрудником музея, был доступ в фонды.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли

Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Не пользуюсь, потому что покупатели хотят современных форм и изделий (зайцев покупают больше, чем карельское).

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
В ВК, «Инстаграм» (но не большие продажи), есть много изделий в кафе «Мятный кролик» в Костомукше (хорошие продажи). На заказ покупают горожане. Хочу продумать упаковку, чтобы можно было отправлять по почте.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Узнают из ВК.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Большая наценка — 40–100%. Товар лежит долго и не продаётся.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Есть группа ВК, веду сама.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Не выгодно.

11. Чего не хватает для более активного продвижения

Вашей продукции через Интернет? Времени.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Ярмарки местные, в Петрозаводске, СПб, Москва

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Особых эстетичных ярмарок.

Интервью № 31

Дата проведения:
25.08.2020

Место проведения:
п. Чална

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
С детства, пробовала много всего.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Не изучала. Лайфхаки в Интернете.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Подглядываю у других мастеров.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
«Ярмарка мастеров», есть нерабочая группа ВК, нужен куратор.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Не читала.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Сарафанное радио. Не беру заказов, делаю только то, что сама придумываю.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Сарафанное радио. Реклама не работает.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Рабочих рук для производства.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
—

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
—

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Магазина.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Семинары.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Семинаров, мастер-классов для ремесленников.

Интервью № 32

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
п. Ильинский, Олонецкий район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
С 2002 года после курсов в Петрозаводске.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
100%, сочетание материалов.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Наблюдение, обучение, группы по ткачеству в интернете (ВК).

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Поисковые системы.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Всю литературу, которая попадает.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
На ярмарках, выставках.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
«Легенды севера» (магазин).

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
—

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Не хочу, чтобы в интернете висела фотография, хочу, чтобы покупатель мог смотреть и трогать вживую мою продукцию.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Знаю, но не буду продвигать через Интернет свою продукцию.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Я принципиально не иду в Интернет. Нас там нет.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Все Дни республики (выезжаем в районы), День города Олонца, Рождественские ярмарки, фестивали.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Фестиваль ткачества с экскурсиями и мастер-классами.

Интервью № 33

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
г. Олонец

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
В 2002 году.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
100% на традиции.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Коллеги, Интернет.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
«Пинтерест», группы ВК.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Историческая литература. Актуальны до сих пор.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
???

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Не очень люблю давать на реализацию.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Не афиширую.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
На личной странице ВК.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
—

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
—

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
?

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Ярмарок не хватает, обучающих мероприятий.

Интервью № 34

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
г. Олонец

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Занимаюсь берестой.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
40–60%, тяжело добывать бересту.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Впечатляюсь, но считаю, что это моё.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
ВК, «Ютуб», поисковые системы.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
В университете.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Сарафанное радио, в Олонце на заказ.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
—

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Информации нет, рекламы не хватает.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
На личной странице, но воруют фото.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
«Ярмарка мастеров».

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Мешает имя, псевдоним нужно придумать.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Выставки, ярмарки.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Узкие семинары для берестянщиков.

Интервью № 35

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
г. Олонец

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Начала в 1998 году (уже 20 лет), начала с гобеленов, понравилось.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
100%.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Больше всего вдохновляет природа, быт. Интернет – только заграничные сайты.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
«Инстаграм» и ВК.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Читаю обязательно.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

На заказ больше продаж, ярмарки, создана группа ВК.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

На моей личной странице.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Времени, чтобы сделать больше половиков. Очень хочу.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Фото только. Юридически не знаю как открыто работать. Нам надо артель организовывать.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

ВК, «Инстаграм», «Авито».

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Времени и знаний.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Во всех местных событиях, выставки и ярмарки в Петрозаводске, Ленинградской области.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Форум ткачих, сбор профессионалов – очень не хватает.

Интервью № 36

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
г. Олонец

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Ткачество понравилось.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Традиционное + современное.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Природа (в голове), редко смотрю у коллег, в магазине, интернете. Хочу найти свой стиль.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Группа ВК, поисковики – обои.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
В Интернете спросить проще. Есть книги, но я не читаю.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
50% заказы, 50% готовы, то что делаю сама. Сарафанное радио. Нет времени на это.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Я есть в базе Олонецкой художественной школы.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Сезонность продаж. Уменьшить арендную плату, не изучаю рынок, нет общей базы мастеров.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Её нет. Лучше качественно потом поставить, чем просто так выставлять всё подряд.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
«Инстаграм», «Фейсбук», «Авито».

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Нет времени, чтобы сделать качественный контент.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Нет опыта, даю продукцию на ярмарки.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Обмен опыта в других местах. Узкие семинары. Как подбирать цвета – встречи с дизайнерами.

Интервью № 37

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
г. Олонец

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

С 2006 года, костюмы карелов-ливвиков для мужчин и женщин.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Опираюсь.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Поездки, конкурсы, коллеги.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Не доверяю.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Да, конечно. Не хватает серьёзных исследований.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Олонец – сарафанное радио.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Каталоги (ЭХО), «ВКонтакте».

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Сложный вопрос.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

—

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

—

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Нет времени.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Выставки, ярмарки.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Фестивалей, общения разных ремесленников.

Интервью № 38

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Жила в детстве в д. Корза и на зиму оставалась одна, бабушка Валя научила всему.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Не опираюсь, делаю то, что придёт в голову.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Набираются материалы, раскладываю их и делаю изделия.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Нет.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Не продаю, всё раздаю, участвую в социальных проектах.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

В Доме культуры, в Интернете не выкладываю.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

—

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Нет.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

—

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

—

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Не хочу. Только в социальных проектах участвую Фонда Арины Тубис.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Хочется поехать хоть куда-то.

Интервью № 39

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Ткачество с 2008 года, вышла на пенсию и чтобы не скучать начала. Свой станок купила в Олонце в 2012 году.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Мало опираюсь, хочется современного.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Общение с мастерами (подглядываю), в Интернете смотрю, книги.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

—

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

—

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

В Интернете (ВК на личной странице) фотографии без цены, ярмарки, через знакомых.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

На личной странице ВК, «Легенды севера», «Дом ремёсел».

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Нет времени и сил.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Только фото на своей странице.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

—

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

—

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

—

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Семинаров и обучения не хватает.

Интервью № 40

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Пробовала разное. Шитьё лоскутное (Собор Ал. Невского), карельская вышивка, вышивка.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Традиционная.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Одежда (пошив).

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Поисковые системы, группы по интересам ВК.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Сарафанное радио, район.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Знакомые.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
—

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
На своей странице ВК.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Да.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Не знаю, оборудования.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Ярмарки, семинары в Петрозаводске. Нет возможности.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Достаточно.

Интервью № 41

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
С 2003 года, было безденежье, продавала на рынке доски, вязала.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Нет, более современные.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Хожу по лесу для вдохновения, детские книги, Интернет.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
В «Яндексе» картинки.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
В собственном магазине, здесь 70% товаров мои. Весной моих товаров больше, люди много берут украшений для сада.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Сарафанное радио. Группа ВК, магазин Эссойла «Совушка».

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
?

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Через группу ВК, товар выложен без цен.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Профессиональных знаний того как работать в Интернете, нехватка времени.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Местные выставки в Пряже (очень грустные).

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Хотелось бы поучиться у других мастеров, но нет времени.

Интервью № 42

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Преподаватель керамики, институт Герцена, вышли на пенсию, переехали в деревню и сделали домашнюю мастерскую.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

В чем-то да. Смотрю, что делали, например, бусы.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Смотрю, что люди любят. От спроса людей.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

В группах ВКонтакте, насмотренность, вдохновение.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Книги по керамике.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Ярмарки, дом ремёсел в Петрозаводске, Городской Дом ремёсел, Дом ремесленника на Ленина 1, Дни Республики.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Выискивают на ярмарках, подходят и договариваются о покупках.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Всего хватает. Большой спрос.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Нет. Из-за отправок по почте (15 км ехать до почты). Легче сдавать.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет. Не хочу продаж через Интернет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

—

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник

участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Республиканские события.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Общения не хватает с ремесленниками.

Интервью № 43

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
10 лет назад, работал ювелиром-ремонтником. Сейчас устроился пожарным, чтобы работать сутки через 3 и заниматься ремеслом.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Я делаю исторические реплики, копии для костюмов, но технология современная, не традиционная.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Изменение – постоянный процесс.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Уроки на «Ютуб».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
По литью есть специальные ресурсы, которыми я постоянно пользуюсь.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Нелегально. Через Интернет всё продаётся.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
На фестивалях – тесное сообщество реконструкторов.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Нужно легализоваться, чтобы увеличить продажи.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Группа ВК «Семейная мастерская «Сказки северного леса», фотографии, описание и цены поставлены.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нет. Поскольку у меня есть специализация (реконструкция), определённые сообщества в ВК.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Активного продвижения. Количество заказов растут, но я не успеваю и не хватает материалов.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Нет. Есть ограничения из-за отсутствия регистрации.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Не могу ответить. Потому что у меня специфическая отрасль. Но я сам могу обучать.

Интервью № 44

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
С детства, приучила мама.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Художественное творчество, без основы на традиции.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Интернет даёт новое вдохновение.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
«Ютуб», ВК.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Не интересуюсь.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Делаю больше для себя, продаю через Наталью Савину (д. Корза). Месяц назад родила ребёнка, поэтому сейчас не до продаж и не до изделий.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
—

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
—

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Группа «Сказки северного леса».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
«Ярмарка мастеров».

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
—

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
В декрете и ни в чём не участвую.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Не знаю.

Интервью № 45

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Вязание с детства, ткачество с 13 лет.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Да.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Трудно даётся новое, подглядываю.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Группы ВК.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Читаю, если попадают посты в ВК.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
На своей странице ВК есть альбом-визитка. Продаю в «Легенде севера».

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Из ВК.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
—

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Группа ВК «Мастера Карелии».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Не знаю.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
В местных событиях.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Ярмарок, семинаров не хватает для общего развития, встреч с разными мастерами.

Интервью № 46

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
По образованию учитель англ. и франц. языков, в школе стал нужен учитель технологии. Прошла курсы по шитью и стала шить из бросового материала. Прошла международные курсы по лоскутному шитью. Шью более 20 лет.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
На традициях.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Что продаётся, то и предлагаю. Спрос рождает изделия.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Да, общаюсь с питерскими коллегами.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Изучала историю костюма.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Продаю курсы «Перспективный лоскут», сдаю много в Финляндию, мелочь в Кижы, в Питере в «Лоскутный мир», в Италию через подругу в магазин подарков.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Продавать надо самому. Магазин «Легенды севера» — не продаёт, всё хламится. Интернет не продаёт, мои изделия надо трогать. Вообще, мне из региона нашего не звонят, но приглашают торговать в Москву.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Покупательской способности населения. Мои изделия стоят от 50 до 400 евро.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Есть личная страница ВК, там всё без цен.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Не верю в Интернет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
—

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Выставка в городском выставочном зале (Петрозаводск), 100-летие республики Карелия.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Ярмарок, но там всё равно ничего не продаётся. Хотя бы есть общение.

Интервью № 47

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Бабушка учила, в школе учили. Сейчас это терапия после смерти мужа.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
50/50, традиционные не пользуются спросом у покупателей.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Вдохновляюсь природой, например, облаками.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Смотреть надо, я смотрю группы ВК по ткачеству, валянию. «Пинтерест», мастер классы на «Ютубе».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Очень редко попадались, по ткачеству одна книга.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Плохо. Никуда не сдаю. На ярмарках продаю, через страницу ВК, через знакомых.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Только если я сама им покажу.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Времени для объёма. Магазины делают высокую наценку – 80%.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Фото ВК, но понять, что я продаю невозможно. Не было цели выйти на продажи.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Знаю, «Сделано в Карелии», но всё это не для ремёсел.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Нет желания.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Ярмарки, выставки в Кондопоге, полезно себя показать и общаться друг с другом.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Курсы есть в Петрозаводске. Общения хватает.

Интервью № 48

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Для того, чтобы отвлечься от работы, домашних дел. Стала ходить в клуб лоскутного шитья.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
50/50 20 лет назад всё делала в традициях, сейчас от запроса покупателей, вообще не ценен ручной труд.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Увидела на выставке — сделала. Пробую, и пробы помогаю.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
В периоды застоя захожу в Интернет для насмотренности. Хочу своё, не хочу «слизывать».

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Когда делаю специальное традиционное изделие

ищу достоверные факты, схемы. Попадается много литературы.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Сдавала в наш краеведческий музей, проводила платные мастер-классы. Сейчас нет востребованности, на ярмарки хожу больше для общения.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
В ПТЗ сдавала в музей, в «Выход», в «Карельские мастера», Кивач. Это было лет 7-8 назад. Наценка 80%, не имеет смысла, товары не продаются, лежат годами.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
—

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Нет. Сын пытался продавать через Интернет в Питере.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нет и не хочу.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Не хочу.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Суздаль — 2009 года, 100-летие Мурманска, выставки-продажи в Финляндии. Сейчас не участвую — обидели дети, когда заявили — я тоже так могу.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Ярмарки — полезны: видишь, общаешься, продаёшь.

Интервью № 49

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Интересно стало. В 20 лет был подмастерьем у кузнеца в Сергиев Посаде. Кузнец учится всю жизнь. Кузнец пишет свою книгу — так говорят в художественной ковке.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Частично опираюсь.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Подглядываю в Интернете.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Поисковые системы, профессиональные группы ВК.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
В основном в Интернете что-то попадает.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Хвастаюсь в группе ВК, отвожу на реализацию.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Сами изделия себя продвигают. Кузница «Святозар».

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Времени не хватает.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
В группе ВК, которую ведёт моя жена.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нечего показывать на этих ресурсах.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Оборудования.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Выставки, ярмарки.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Кузнечных фестивалей не хватает.

Интервью № 50

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
15–18 лет назад пришла заниматься в клуб лоскутного шитья.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Придерживаюсь.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Подглядываю в Интернете.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Группы ВК.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
По лоскуту много читала. Сейчас не назову.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Ярмарка, сарафанное радио.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Своя группа ВК.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Мало магазинов, которые берут, сдаю в «Легенды севера».

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
—

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Времени нет для Интернета и для творчества тоже.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Ярмарки, в Птз, выставки и поездки с «Лоскутом».

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Большого фестиваля традиционной культуры.

Интервью № 51

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Береста и лоза после инсульта с 2013 года. В детстве дед плёл, он 1925 года рождения.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Опираюсь.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
—

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Мастер-классы (бесплатные), в ВК (группы, своя страница).

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Через мастер-классы.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
—

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
ВК, «Одноклассники», «Инстаграм», «Фейсбук» (из-за украинцев).

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
—

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
—

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Материалов не хватает (лозы).

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Выставки, ярмарки.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
—

Интервью № 52

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Занимаюсь 18 лет, начала заниматься в 45.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Опираюсь 100%, в Интернете очень много смотрю.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Подглядываю в Интернете у коллег.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
ВК, в поисковике видео, прохожу платные мастер-классы (по 3000 руб).

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Читаю, если попадётся.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Районные ярмарки, фестивали, выставки.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
На своей странице.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
—

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
На заказ.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
«Ярмарка мастеров».

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Времени и знаний по продвижению.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Местные выставки и ярмарки – моральное удовлетворение.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Узкая тема, не хватает обучающих мероприятий.

Интервью № 53

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Разноплановый мастер, делаю интерьерные игрушки.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Считает, что да.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Подглядываю в Интернете.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Своя группа ВК, «Инстаграм», иностранные мастера интересные.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Читаю.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Через Интернет, местные ярмарки, сарафанное радио.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Задерживают оплату, боюсь сдавать.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Я – любитель, работаю на заказ.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Страница ВК, «Инстаграм», «Ярмарка мастеров».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
ВК, «Инстаграм».

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Лень.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
«Винтажный цех», местные мероприятия не для продаж, а для общения.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Кружок мастеров.

Интервью № 54

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Вышивка на льне — 6 лет (с 2014 года). Шью и вышиваю с детства с 4,5 лет.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Частично соблюдаю традиции.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Насмотренность, придумываю в голове, в Интернете подглядываю.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Дистанционная школа вышивки, Гатчина.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Да, конечно. Этнографическая литература.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Группа ВК, на заказ, сарафанное радио.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Сама предлагаю. Пробовала в «Легенды севера» — не дружелюбно встретили и большая наценка. Сдаю в этнокультурный центр Калевалатало.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

В Кондопоге таких точек нет.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Группа ВК, на личной странице фото изделий, описываю изделия (без цены).

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию? «Инстаграм», группа ВК.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Времени не хватает, нет человека, который бы вёл.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.?

Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Выставки, профессиональные семинары, самостоятельные поездки.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Республиканский фестиваль народных ремёсел.

Интервью № 55

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
п. Сяпся, Пряжинский район

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Заинтересовалась ткачеством 5 лет назад.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Традиционно.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Смотрю примеры в Интернете, природа.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Смотрю половики в группах в ВК.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Не интересовалась.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Заказывают в Сяпсе местные жители.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Нет такого объёма пока.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Общей деревенской мастерской.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Не делаю этого.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Не знаю.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Не знаю.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
Пока только ездила в Пряжу, но без изделий, а договориться о том, чтобы в ДК сделали мастерскую.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Хочется видеть других мастеров.

Интервью № 56

Дата проведения:
27.08.2020

Место проведения:
г. Кондопога

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом? С детства, росла в рукодельной семье (бабушка вязала кружева, мама вышивала, тётя вязала). Толчком для творчества стал декретный отпуск.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Изначально, техника бисероплетения — традиционная, я сама из Заонежья и не понаслышке знаю об этом. Сама я хочу придать изделиям больше современности, при сохранении традиционной техники.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Материал определяет каким будет изделия, вдохновляет сам процесс творчества.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Как правило, нет. Смотрю смежные области, ленту друзей ВК (много ремесленников), «Ярмарку мастеров». Обычно, на основе собственного воображения делаю изделия.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Ищу на ресурсах музеев: традиционный русский костюм Кижы, традиционные украшения России.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Продаю на всём пространстве бывшего СССР, дорогие изделия по личным заказам, более массовое (магниты) сдаю в сувенирные магазины («Легенды севера», «Золотое кольцо Карелии», турбаза Шишки). Не зарегистрирована как ИП или самозанятая. Продаю через церковную лавку в церкви в Кондопоге, эти заработанные деньги отдаю на благотворительность.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Личная страница ВК, специальная страница ВК «Мастерская Дар», магазин на «Ярмарке мастеров «Мастерская Дар», сарафанное радио.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Ремесло — не основной вид деятельности, поэтому 4–5 точек продажи офлайн хватает.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Личная страница ВК, специальная страница ВК

«Мастерская Дар», магазин на «Ярмарке мастеров «Мастерская Дар».

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Etsi — международный магазин, не хочу связываться, нет языка, не корректно работает почта (это со слов других мастеров).

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет? Времени.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Традиционный фестиваль ручного творчества «Art and шок» (Кондопога, сама является организатором) — 2 раза в год. Фестиваль уснувших деревень. Благотворительные ярмарки в Кондопоге (сама организатор). Считает события эффективными, но администрация за всё время помогала только один раз (предоставили транспорт для благотворительной ярмарки для сбора средств, когда сгорела церковь), но бизнес всегда помогает и идёт на встречу — дают бесплатно площади, столы.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Этнокультурных событий с погружением в традиции — фестиваль или экспедиция.

Интервью № 57

Дата проведения:
07.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Я всегда любила стекло. Как-то мы с подругой посещали курсы по росписи на ткани в Арт-Слободе (сейчас она вроде бы называется студией Кросно), и туда приехала с оборудованием для изготовления бусин Наталья Панфилова, я посмотрела на неё и поняла, что тоже могу попытаться заняться стеклом.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Я не чувствую особой связи с традициями в своей работе (либо она очень-очень опосредованная). На меня больше влияет то, что я вижу у современных мастеров. Да, процесс у меня почти не изменился с древних времён (Ну только что оборудование появилось).

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления? Я много смотрю работы наших и зарубежных мастеров лэмпворка, стараюсь интересоваться тенденциями моды в современных украшениях. Обычно можно много увидеть в Инстаграме.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Я подписана на блоги мастеров-лэмпворкеров в социальных сетях (ВК, Инстаграм), периодически смотрю сайты фабрик-производителей стекла и образцы их бусин. Читаю несколько ЖЖ о моде и стиле.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

О, я недавно получила крутую советскую книжку «Изготовление художественного стекла»! Там описана технология получения и обработки стёкол и есть ссылки на работы по техническим характеристикам стекольной массы и её производству. Я узнала о ней из Инстаграма своего стекольного поставщика Ольги. Ещё можно много найти о стекле на сайтах о химии, но это ко мне меньше применимо. Ещё у меня был неудачный опыт с поиском информации по монгольским украшениям — я хотела сделать серию украшений по мотивам монгольских, но не смогла найти в Сети толковых источников. Впрочем, я не слишком тщательно искала, возможно, если поискать более тщательно, то я найду больше. Думаю, в Сети должна быть такая информация.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Через группы в соцсетях или при визитах гостей в мою мастерскую. Раньше ещё был «Винтажный цех».

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Через группы в соцсетях или при визитах гостей в мою мастерскую. Раньше ещё был Винтажный цех, ко мне

несколько раз там подходили. Ещё некоторые мои работы продаются в точке «Дизайн и ремёсла» и в Miljo Store.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше? Затрудняюсь ответить.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Я веду две группы в соцсетях, в ВК и в Инсте, по мере возможностей пишу там о своей работе и выкладываю фото. Знаю блоги, где пишут о своих работах гораздо более подробно, чем я.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Знаю, но у меня пока нет ресурсов, чтобы ими заниматься. Из ресурсов Ярмарка мастеров <https://www.livemaster.ru/>. Etsy <https://www.etsy.com/>. Ну и соцсети, Инста и ВК, причём это могут быть как аккаунты мастера, так и аккаунты фестивалей и ярмарок.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Времени — и на изготовление и съёмку новых изделий, и на работу с соцсетями.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Сейчас у меня оставался только Винтажный цех и выставки, куда меня приглашала Света (Кольчурина). Весной я отправляла свои работы на ярмарку в Костомукшу. Раньше я ещё пробовала другие ярмарки в Петрозаводске, но мне не очень нравится — у меня слишком высокая себестоимость изделий, чтобы их там покупали. Сложно судить об эффективности: бывают Винтажки, где хорошо продаётся, а бывают, где не очень..

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Я бы очень хотела свою выставку. Но для неё у меня мало работ.

Интервью № 58

Дата проведения:
07.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Изначально с целью создания комфортной и креативной среды в ФГБОУ ВО ПетрГУ, принимая участие в проектах Программы стратегического развития (и конкурсах) и Программы развития Опорного университета в ПетрГУ.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

В создаваемых объектах находят отражение природные и культурные образы Карелии. Используются различные геометрические фигуры и растительные мотивы в качестве выбранной формы и орнамента, напоминает элементы национальной карельской вышивки.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Работа научная и педагогическая в ПетрГУ, работа в Инженерном парке Института лесных, горных и строительных наук ПетрГУ, сотрудничество с дизайнерами, сотрудничество с НКО при создании новых объектов, например для музея и городской среды, а также выставки и конкурсы, в т.ч. Национального музея РК, музей-заповедника «Кижский», КРО ООО Союз Дизайнеров России.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
Национальный музей РК <http://nmrk.karelia.ru/>
<http://journal.prouniver.ru/glavnaya/>
Всё о сварке <https://svarkaed.ru/>
Инструменты и статьи <https://petrozavodsk.220-volt.ru/articles/0/>

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
<http://nmrk.karelia.ru/>
<http://kizhi.karelia.ru/>
<https://petrsu.ru/structure/6467/kafedra-tehnologii-i>
<https://sutd.ru/> <http://journal.prouniver.ru/glavnaya/>
<https://vk.com/arcticartinstitute>
https://vk.com/echo_assosiation
<https://vk.com/severdesign>

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Через прямое обращение к руководителю на странице группы VK <https://vk.com/exlif>

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Группа VK <https://vk.com/exlif>

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Необходимо создание сайта.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Группы VK <https://vk.com/exlif>, https://vk.com/newspace_petsu. Подробно сообщается о проектах на <https://vk.com/exlif>

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Да, например, предложения от Корпорации развития РК <https://shop.kr-rk.ru/companies/15-korporaciya-razvitiya-respubliki-kareliya/products>

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?
Необходимо создание сайта.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете – праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Выставки, конкурсы работ, семинары, в т.ч. организованные КРО ООО Союз Дизайнеров России. Всё устраивает в организации.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Семинары по культуре истории края.

Интервью № 59

Дата проведения:
07.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Всегда хотелось заниматься ручным трудом и делать некий «продукт», из внутренней потребности.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Технология производства в целом осталась полностью традиционной — она и не подразумевает изменений, только некоторые улучшения, с которыми я пока только планирую работать.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Фантазия, необходимость ускорить/удешевить процесс.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Интернет — один из основных источников знаний о моём ремесле. Пересмотрен уже весь YouTube, Instagram, Pinterest итд, причём на всех возможных языках (в том числе и на тех, которыми я не владею).

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Пока только обрывочные сведения и, опять же, на иностранных языках. Но такой цели пока не было.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Продаж пока нет, я начала совсем недавно, в настоящее время овладеваю ремеслом, тестирую продукцию, разрабатываю палитру и набиваю основной набор узоров. Продажами займусь чуть позже.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Пока что не занималась этим вопросом.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Думаю, что мой путь — это точно не продажи в точках.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Совсем не организовано, запланировано. Пока выставка «Придумано и сделано в Карелии» — это единственное место, откуда можно было услышать о моей продукции, я и участвовала в ней на самом старте для придания некоего импульса развитию.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые

ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Сайта — обязательно нужно будет сделать толковый сайт.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Выставка «Придумано и сделано в Карелии» — моё первое мероприятие. Хотела попасть в бизнес-мастерскую для ремесленников, но, к сожалению, не прошла отбор.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Сложно сейчас ответить на этот вопрос.

Интервью № 60

Дата проведения:
07.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Личная потребность и желание шить для себя. Когда я поняла, что изделия нравятся людям и появился спрос, возникло желание создавать что-то для людей, продавать, представлять, как продукт.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Сильно опирается на традиции региона, в котором я живу, он меня вдохновляет, здесь богатая история формы, коды, я этим подпитываюсь творчески и внедряю это в свою продукцию. Формообразование, особенности кроя, способы визуализации и контексты в которых я подаю свою продукцию — опираются на традиции региона Карелия. Мне помогает поддерживать традицию моё окружение, которое каким-то образом, тоже занимается традициями и касается их. Благодаря общим увлечениям традициями, у окружения появляется спрос на мою продукцию. Вдохновляюсь деревянным зодчеством, бытовыми предметами, прялками, кадушки, катушки, коромысла, вёсла, очень лаконичные, простые, концентрированные формы, которые можно сделать очень быстро, из подручных материалов, функционально. Мне кажется, в них поддерживается наиболее сильно дизайнерская ветка, в тех предметах, которые люди раньше руками делали.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Желание развития своей концепции, т.к. на одних традициях не получится сделать востребованный продукт в современное время. Необходимо внедрять современные материалы и технологии, чтобы поддержать спрос у современного человека, его потребности.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Да, я ищу вдохновение в Интернете, но это не текстильные сайты. Часто изучаю сайты по развитию дизайна, по истории дизайна, искусства, я вдохновляюсь художниками, архитекторами и дизайнерами. Pinterest, Instagram, личные, частные страницы, галереи.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Попадались публикации, посвящённые инновационному дизайну.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Два главных канала: Через интернет, проектная деятельность, есть магазин в Москве.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Pinterest, Instagram, Vk.com.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точка продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Нет такой задачи. Есть сомнения в том, что мои изделия будут пользоваться спросом в Карелии. Расширить производство, организация места для встреч клиентов, организация шоурумов — нужны деньги.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Pinterest, Instagram, Vk.com. Нет сайта. Требуется описание и сегментирование продукции. Подана заявка на создание промо-комплекта фирменного стиля.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Нет. «Ярмарка мастеров» — знаю, но не хочу. Оформила магазин на Etsy, но нет времени им заниматься.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Человека для продвижения в интернете со знанием языка.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Участвую в проектной деятельности. Ярмарки считаю не эффективными для себя.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Галерей современного искусства, выставок современной моды, высокого сегмента.

Интервью № 61

Дата проведения:
07.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Занимался с детства в мастерской с отцом, там же научился паять. С детства что-то мастерил. Сначала занимался витражами, 5 лет назад переключился на дерево.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Все мои способы работы с деревом — традиционные: ручной инструмент, сам нахожу материал, выбираю деревья, напиливаю, подготавливаю к обработке, сам готовлю масло и воск. В формах больше ориентируюсь на материал или современные идеи.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

В процессе изготовления смешиваются техники и материалы + отталкиваюсь от свойств материала, его формы, рисунка дерева. Часто, в начале работы над изделием не имею готовой картинки результата, итоговая форма проявляется в процессе работы.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Pinterest очень удобно, что выдаёт похожие картинки по теме.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нашёл выброшенную серию книг по истории архитектуры, музеям, памятники Сибири, миниатюры, постоянно изучаю.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Через интернет, в магазинах, Instagram, Vk.com — группа.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Сам хожу по магазинам с портфолио, фотографиями. Магазины: «Легенды севера», Центр ремёсел (номинально), Туркомплекс Карелия, Рускеала — не в этом году, Питер — но там большая конкуренция, Шелтозеро.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Своей собственной инициативы. Нужно договариваться с домами отдыха, турбазами. Продукции и времени хватает только на настоящий объём, занимаюсь изготовлением после основной работы.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Не активно веду страницами в интернете. Мастерские

находятся в разных местах города, переезды тоже отнимают время. Также Instagram, Vk.com — группа. Есть фирменный шрифт, полностью стиль не доработан, нет лого, нужно доработать.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Etsy, «Ярмарка мастеров».

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Своих действий, времени, навыков, делегирования задач по продвижению.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Калакунда — эффективно. Киндасово, Новогодняя ярмарка в «Выходе» — туда ходили постоянные клиенты. В ТЦ «Макси» и «Лотос Плаза» — 2 раза участвовал, не эффективно, плохо организована реклама. «Старый город» на День города — нравится. Нужна господдержка для организации ярмарок ремесленной продукции.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Нужна гос.поддержка, предоставление помещения, организация возможности реализации продукции.

Интервью № 62

Дата проведения:
07.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Я начала шить пальто в 2009–2010 годах. Сначала для себя, потом захотелось поделиться полученным продуктом с людьми. Нашли в Финляндии образец из трикотажа похожего изделия, и по его выкройке сделали пальто из серого махера. После этого, стали подходить незнакомые люди в России и Финляндии и стали спрашивать, где взять подобное изделие? Очень захотелось укутать людей в пальто-покрывала, согреть, спрятать от непогоды, обогреть и при этом, что бы было красиво.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

Художественная переработка традиций, традиция социального общения Карелии, севера, стран нордического региона — свободы, дружбы, поддержки. Русский Север был всегда свободен от крепостного права, что отразилось на характере местных жителей и в ремёслах. Петрозаводск — самый дружный город, легко принимает разные национальности. Открытый крой пальто — символизирует открытую душу, готовую заключить любого человека в объятия. Иногда, использование традиционной Заонежской вышивки. Часто применяю природные цвета Карелии, камней и мхов.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Мировой опыт мастеров, художников. Хорошие эстетические решения. Потребности клиентов, ограниченность ресурсов — изобретение новых фасонов из остатков материала. Природа вдохновляет.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Vk.com, Instagram, поисковики, мировой кинематограф.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Бумажное издание «Кижский вестник». Фонды и коллекции, библиотека музея «Киж», где работаю время от времени экскурсоводом. Питер: Русский и Этнографический музеи. Книги, альбомы по искусству, иконам.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
Через интернет, ярмарки.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Лично, через соц.сети, ярмарки. Vk.com — личная страница, группы нет.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Расширить штат сотрудников.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах? Instagram, Vk.com через личные страницы, сарафанное радио.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
«Ярмарка мастеров», Etsy.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Денег на оборудование, помощников, команды, фотографий (есть частично), описания. Создания готовой коллекции по ГОСТовским размерам.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Основная ярмарка «Винтажный цех» — самая эффективная. «Лотос-Плаза» на 8 марта. Кижы — ярмарка. Киндасово. Мандрюги (Ленинградская область).

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Международного фестиваля, ярмарки.

Интервью № 63

Дата проведения:
10.08.2020

Место проведения:
с. Сумский Посад

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Вязанием занимаюсь с детства, научилась от бабушки прясть и вязать, картать, стричь овец. Начинала с носков и варежек. Куклами стала заниматься с простых ниток, посмотрев технологию в сети Интернет. Потом перешла на бечёвку, так как она позволяет мастерить более устойчивые куклы. Декупаж. Занимаюсь также вышивкой картин. Не хватает времени на всё, хотя и есть желание заниматься новыми видами ремёсел. Интернет вдохновляет на новые направления.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

В куклах поддерживают традиционную карельскую традицию. Для меня это важно.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Смотрю информацию и видео в сети Интернет, добавляю свои элементы. Из исторических фильмов беру одежду, смотря фильм записываю на листочек описание костюма, чтобы потом сделать похожее.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления

Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
См. пункт 3.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Продажа: это единичные случаи, в том числе отправка почтой по две-три куклы. Дарю родственникам. Один раз был заказ через родственника. Продавать местным жителям — на этом бизнес не построишь. Иногда участвую на ярмарках в Сумпосаде, ездили в Колежму, иногда изделия берут в Беломорск.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Через социальную сеть ВКонтакте. На личной странице выкладываю свои изделия.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Нужна упаковка и красивая подпись для товара, а это сложно сделать.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Публикую информацию об изделиях на личной странице,

добавляю описание изделия, из чего оно сделано, фото делаю самостоятельно через телефон.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Знаю сайты, где учат делать куклы.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не все ценят ручную работу, не понимают ценность затраченного времени.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

День села, новый год, 8 марта, день Елисея Сумского, концерты в Доме культуры каждый месяц (в Доме культуры открыта лавка ремесленников). Нужно организовать магазин ремесленной продукции, магазин подарков, как в Гирвасе. Туристы приезжают в дом культуры, чтобы купить ремесленные изделия. Например, байдарочники спрашивают, где купить сувениры. В продуктовых магазинах изделия не продают. В селе есть два магазина, принадлежащих местным жителям, и магазин ОРС — муниципальное предприятие.

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Мастер-классы экспертов из Беломорска, Ирина Геннадьевна (золотное шитьё), Кондратьева (занимается картинами шерстью, валянием). Вебинары по продвижению продукции. Но вебинары проводят городские, у которых больше возможностей и те методы, о которых они говорят, не применимы в селе.

Интервью № 64

Дата проведения:
10.08.2020

Место проведения:
с. Сумский Посад

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?
Увидела в Интернете плетение из лозы. На опыте научилась плести корзины, вязанию спицами научила бабушка. Вдохновилась — понравились корзины, для Карелии это уникальное дело. Третий год плету. Плетение — это хобби. Вязание — ремесло, усвоенное в детстве.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?
Поморская традиция — картать, овцы, прялки-колёса. Вязание носков, работа с шерстью — это поморская традиция. Занятие ремеслом — зимой вечерами, а летом — земледелие и лес.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?
Беру модели корзин из Интернета и добавляю свои элементы, например, декупаж на дне.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?
В поисковых системах вводят: плетение из лозы.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?
Нет.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?
В основном дарю изделия родственникам. Рекламой продукции не занимаюсь. Отдаём изделия на ярмарку и выставку в местный Дом культуры.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?
Через социальную сеть ВКонтакте. На личной странице выкладываю свои изделия.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?
Не стремлюсь к продаже, это больше хобби.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?
Публикую информацию об изделиях на личной странице.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?
Знаю сайты, где учат плетению из лозы.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Не знаем, как это организовать, куда выкладывать информацию.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?
День села, новый год, 8 марта, день Елисея Сумского, концерты в Доме культуры каждый месяц (в Доме культуры открыта лавка ремесленников).

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?
Обучающие мероприятия по совершенствованию и внедрению новых техник.

Интервью №65

Дата проведения:
12.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

Заниматься ремеслом (а именно своим творчеством) начала через год после окончания университета, а ещё в течении нескольких лет после пришло чёткое осознание двигаться в данном направлении дальше, т.к. получила обратную связь от других людей, их положительную оценку моих работ. Появились новые возможности творческой самореализации, расширения ассортимента продукции, способы его реализации. В становлении данного направления очень важна была и есть поддержка семьи, а также желание рассказать свою историю о красоте родной природы, подчеркнуть её самобытность.

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

В работах о Карелии я использую стилизацию деревень, лесов, полей, озёр, флоры и фауны северного края и совмещаю эти образы с элементами традиционного декоративно-прикладного творчества народов Карелии. Это карельская вышивка, коклюшкоплетение, ткачество, золотое шитьё, элементы традиционного деревянного зодчества, резьба по дереву, карельская роспись. Поддерживать традицию в ремесле помогают сами изделия, передаваемые из поколения в поколение в нашей семье

(полотенца, подзоры, расшитые накидки) доступ к фотографиям из открытых источников в Интернете на сайтах с этническим содержанием, личное посещение музеев и выставок, посвящённых сохранению традиций и этнокультурного наследия.

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом – придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

Мотивирует и помогает общественность, их отзывы, личное творческое вдохновение, заинтересованность декоративно-прикладным творчеством родного края, работы других мастеров, желание пробовать новое, стремление к разнообразию ассортимента.

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

Да, безусловно. Страницы (группы) в соц сетях (вконтакте, Инстаграм), ярмарка мастеров, Youtube.

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Особо вдохновила работа фотографа и краеведа Беликова А. А. Интересный обзор жизни, быта карел. Информацию нашла в Интернете.

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

Личное участие в ремесленных ярмарках, продвижение и продажа работ в соцсетях, через постоянных заказчиков, базы отдыха.

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать

потенциальные продавцы – владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

Знакомство на ярмарках, личное посещение магазина, лавки, реклама в соц. сетях.

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Можно пересмотреть организацию процесса реализации продукции, осуществить анализ и больший охват целевой аудитории посредством рекламы, более активное взаимовыгодное сотрудничество с магазинами, лавками, активная договорная работа.

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

Знакомство организовано посредством размещения информации (постов) о наличии продукции, проведении мастер-классов, участии в ярмарках. Информация доступна в «Товарах» сообщества. О моём творчестве рассказывается в минимальном объёме. Возможно более эффективное, детальное, оригинальное отношение к продвижению товаров через Интернет-ресурсы.

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

Ярмарка мастеров, сайты для продажи изделий ручного труда за рубеж.

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Анализа и более тщательной организации деятельности, анализ и расширение сегментирования рынка, рекламы, не всегда личной мотивации.

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

Провожу авторские выставки картин, организую мастер-классы, в том числе выездные, участвую в ремесленных ярмарках по Карелии (дни городов и деревень, республики, калакунда, ярмарки 9 мая, ярмарки в ТРЦентрах), ТОКЕ кайт-марафон (выставка работ и продажа изделий). Участие эффективно для рекламы, появляются постоянные клиенты, получение опыта (в том числе мотивация придумывать что-то новое, анализ покупательского спроса, коммуникация с другими людьми). Условия участия в ремесленных ярмарках разные. Многое зависит от самих организаторов. По моему мнению, пока лучшая организация ярмарок от Дома ремёсел, предусмотрено питание, стоимость аренды минимальна или её нет, более внимательное отношение к мастерам). Хотелось видеть больше ремесленников именно ручного труда. Хотелось бы появления некоего творческого пространства в нашем городе, где мастера-ремесленники смогли бы без препятствий участвовать в подобных ярмарках (хотя бы в туристический сезон) с минимальной оплатой аренды торгового места. Организация ремесленных ярмарок от администрации Петрозаводска одна из самых непростых (не всегда это элементарная пунктуальность, коммуникативное отношение, чёткость и отлаженность действий). Ярмарка получается больше торговой, нежели ремесленной, тут же продают вещи, заказанные в Интернете, с непростительной надбавкой, с другой стороны мастера, которые делают удивительные вещи руками, многие из которых сохраняют традиции, передают из поколения в поколение своё ремесло).

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Больше творческих выставок, мероприятий международного сотрудничества, арт-пространств.

Приложение 2. Протоколы интервью — предприниматели

Интервью № 1

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла

1. Как часто Вы взаимодействуете с ремесленниками, проживающими в Вашем населённом пункте, и каким образом выстроена Ваша работа с ними по реализации производимой ими ремесленной продукции (закупаете её или берёте на реализацию, с чьей стороны чаще всего исходит инициатива — с их или Вашей стороны)?
Сейчас никак, потому что всех налоговая напугала — заставляют регистрироваться как самозанятые. До этого года приносили изделия без договора.

2. Какие виды ремесленной продукции, которые Вы реализуете, пользуются наибольшим спросом у покупателей?
Куклы с функцией (пакетница), носки лапландские, всё, что связано с севером (спилы, мох).

3. Какова (примерно) доля выручки от реализации ремесленной продукции в общем объёме получаемой Вами выручки?
Не считала.

4. Где Вы приобретаете ремесленную продукцию, которую Вы предлагаете покупателям, — у ремесленников Вашего населённого пункта или в других населённых пунктах и районах Карелии?

Эссойла, Вешкелица, Хутор, Петрозаводск.

5. Вы работаете с одними и теми же постоянными поставщиками ремесленной продукции (ремесленниками) или берёте на реализацию (закупаете) ремесленную продукцию у разных поставщиков?
Да.

6. К каким возрастным группам относятся ремесленники, продукцию которых Вы реализуете? Вы покупаете (берёте на реализацию) ремесленную продукцию у физических лиц или у юридических лиц (компаний, кооперативов, организаций)?
Пенсионеры, физические лица.

7. Считаете ли Вы полезным и эффективным организацию событий в сфере ремесленного производства (ярмарок-продаж, фестивалей ремесленного искусства, презентаций и мастер-классов и пр.) в Вашем населённом пункте? Помогли бы они повысить интерес и помочь развитию предпринимательства в сфере ремесленничества?
Да, помогают повышать интерес. Важно общение, не хватает собраний, нужна в этом помощь.

8. Знаете ли Вы о существовании мер государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? Пользуетесь ли Вы (или пользовались когда-либо) ими?
После года открытия магазина и регистрации ИП узнала, что можно было получить поддержку, но упустила из-за сроков.

9. Насколько, на Ваш взгляд, адекватны и эффективны существующие меры государственной поддержки

предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? (Вопрос задаётся в случае положительного ответа на вопрос № 6)

—

10. Какие, на Ваш взгляд, меры и виды поддержки со стороны органов государственной власти и местной администрации позволили бы повысить интерес к ремесленнической деятельности и оказать наибольший эффект в развитии предпринимательской деятельности в этой сфере?
Нужны станки, оборудование.

11. Насколько доступна информация о ремесленниках, проживающих и осуществляющих свою деятельность в Вашем населённом пункте, и производимой ими продукции?
Да, доступна, есть контакты.

Интервью № 2

Дата проведения:
11.08.2020

Место проведения:
д. Вокнаволоок

1. Как часто Вы взаимодействуете с ремесленниками, проживающими в Вашем населённом пункте, и каким образом выстроена Ваша работа с ними по реализации производимой ими ремесленной продукции (закупаете её или берёте на реализацию, с чьей стороны чаще всего исходит инициатива — с их или Вашей стороны)?

Берём на реализацию без оформления.

2. Какие виды ремесленной продукции, которые Вы реализуете, пользуются наибольшим спросом у покупателей?

Половики, мелкий сувенир, корзины солонки (береста).

3. Какова (примерно) доля выручки от реализации ремесленной продукции в общем объёме получаемой Вами выручки?

Прибыли нет, нет накруток, продаём по той цене, по которой сдают, цель — поддержать.

4. Где Вы приобретаете ремесленную продукцию, которую Вы предлагаете покупателям, — у ремесленников Вашего населённого пункта или в других населённых пунктах и районах Карелии?

Только у местных жителей.

5. Вы работаете с одними и теми же постоянными поставщиками ремесленной продукции (ремесленниками) или берёте на реализацию (закупаете)

ремесленную продукцию у разных поставщиков? Берём у жителей деревни.

6. К каким возрастным группам относятся ремесленники, продукцию которых Вы реализуете? Вы покупаете (берёте на реализацию) ремесленную продукцию у физических лиц или у юридических лиц (компаний, кооперативов, организаций)?

От 30 до 85 лет. Берём по-разному — кому-то сразу деньги отдаём, у кого-то берём на реализацию.

7. Считаете ли Вы полезным и эффективным организацию событий в сфере ремесленного производства (ярмарок-продаж, фестивалей ремесленного искусства, презентаций и мастер-классов и пр.) в Вашем населённом пункте? Помогли бы они повысить интерес и помочь развитию предпринимательства в сфере ремесленничества?

Да.

8. Знаете ли Вы о существовании мер государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? Пользуетесь ли Вы (или пользовались когда-либо) ими?

Нет, не знаю.

9. Насколько, на Ваш взгляд, адекватны и эффективны существующие меры государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? (Вопрос задаётся в случае положительного ответа на вопрос № 6)

—

10. Какие, на Ваш взгляд, меры и виды поддержки со стороны органов государственной власти и местной администрации позволили бы повысить интерес к ремесленнической деятельности и оказать наибольший эффект в развитии предпринимательской

деятельности в этой сфере?

Если ремесленники станут самозанятыми.

11. Насколько доступна информация о ремесленниках, проживающих и осуществляющих свою деятельность в Вашем населённом пункте, и производимой ими продукции?

Нет, не доступна.

Интервью № 3

Дата проведения:
12.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

1. Как часто Вы взаимодействуете с ремесленниками, проживающими в Вашем населённом пункте, и каким образом выстроена Ваша работа с ними по реализации производимой ими ремесленной продукции (закупаете её или берёте на реализацию, с чьей стороны чаще всего исходит инициатива — с их или Вашей стороны)?

Каждый день общаемся с мастерами. Принимаем товар, выдаём деньги за проданное. Закупаем редко, в основном, берём на реализацию. Чаще всего к нам обращаются мастера города с целью сотрудничества. Если мы находим интересный товар для нашего магазина, пишем сами.

2. Какие виды ремесленной продукции, которые Вы реализуете, пользуются наибольшим спросом у покупателей?

На самом деле много. В туристический сезон разбирают всё, что хоть как-то связано с Карелией. От магнитов, шунгита вплоть до дорогих изделий из Карельской берёзы. В праздники на подарки уносят полмагазина, многие мастера не успевают пополнять свои полочки, в магазине у многих разбегаются глаза, в продаже бывает даже то, что не встретишь в других точках продаж. В обычные (не праздничные) дни любят украшения ручной работы, игрушки, декоративное мыло в разной форме зверюшек, мини-тортиков и мыльных роз, косметическую продукцию, вязаные изделия тоже берут. Сложно выделить какую-то одну категорию. Продажи у многих

мастеров хорошие. Много постоянных арендаторов-ремесленников, кто сотрудничает с нами с 2017 года.

3. Какова (примерно) доля выручки от реализации ремесленной продукции в общем объёме получаемой Вами выручки?

Сложно сказать.

4. Где Вы приобретаете ремесленную продукцию, которую Вы предлагаете покупателям, — у ремесленников Вашего населённого пункта или в других населённых пунктах и районах Карелии?

Мы не приобретаем. Ремесленники сдают на реализацию. В основном в магазине представлены товары мастеров с Карелии, но есть и с других городов, мы этого не скрываем и если покупатель спрашивает чей товар, всегда с радостью ответим и озвучим контакты, если мастер на то дал согласие.

5. Вы работаете с одними и теми же постоянными поставщиками ремесленной продукции (ремесленниками) или берёте на реализацию (закупаете) ремесленную продукцию у разных поставщиков?

Есть как постоянные мастера, с которыми сотрудничаем круглый год, есть и приходящие-уходящие, если это сезонный товар.

6. К каким возрастным группам относятся ремесленники, продукцию которых Вы реализуете? Вы покупаете (берёте на реализацию) ремесленную продукцию у физических лиц или у юридических лиц (компаний, кооперативов, организаций)?

Возрастная группа разная, в основном средний возраст. Чаще всего работаем с физическими лицами.

7. Считаете ли Вы полезным и эффективным организацию событий в сфере ремесленного производства (ярмарок-продаж, фестивалей ремесленного

искусства, презентаций и мастер-классов и пр.) в Вашем населённом пункте? Помогли бы они повысить интерес и помочь развитию предпринимательства в сфере ремесленничества?

Да, конечно. Я сама очень люблю такие мероприятия. Иногда и сами принимаем в них участие. Ремесленников в городе становится больше с каждым годом, становится много творческих личностей, и я считаю что полочные магазины, фестивали и ярмарки помогут мастерам в дальнейшем развитии своего творческого дела. А мастер-классы повысят профессионализм.

8. Знаете ли Вы о существовании мер государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? Пользуетесь ли Вы (или пользовались когда-либо) ими?

Нет, не знала. Хотелось бы узнать подробнее.

9. Насколько, на Ваш взгляд, адекватны и эффективны существующие меры государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? (Вопрос задаётся в случае положительного ответа на вопрос № 6)

—

10. Какие, на Ваш взгляд, меры и виды поддержки со стороны органов государственной власти и местной администрации позволили бы повысить интерес к ремесленнической деятельности и оказать наибольший эффект в развитии предпринимательской деятельности в этой сфере?

Финансовая поддержка предпринимателей, которые помогают развивать ремесленническую деятельность в Карелии. Помощь в организации ярмарок на улицах города по предварительному согласованию хотя бы за месяц, а не за пол года-год. Организация или финансирование мастер-классов с бесплатным участием для мастеров, налоговая помощь в плане коэффициентов

по ЕНВД к1 и к2 (ремесленническая деятельность), где не нужно указывать сертификаты, подтверждающие что товар действительно произведён руками. Не все мастера имеют возможность сертифицировать свой товар, тем более если это не продовольственная группа.

11. Насколько доступна информация о ремесленниках, проживающих и осуществляющих свою деятельность в Вашем населённом пункте, и производимой ими продукции?

Я встречаю данную информацию только в соц.сетях. Знакомлюсь на ярмарках и в магазинах, где продаются товары ремесленников. После создания маркетплейса «Сделано в Карелии» с изделиями мастеров можно познакомиться на сайте, к сожалению, там представлены не все.

Блок Б. Дополнительные вопросы для предпринимателей – владельцев средств размещения (гостиниц, гостевых домов, баз отдыха, хостелов и др.) и сотрудников средств размещения

12. Предлагаете ли Вы в своём отёле (гостевом доме, базе отдыха и др.) образцы ремесленной продукции для приобретения её Вашими гостями?

—

13. Принимаете ли Вы заказы от Ваших гостей на изготовление понравившейся ремесленной продукции, в том числе с возможностью ознакомления с её образцами по каталогу или на Интернет-сайте отеля (гостевого дома, базы отдыха и др.)?

Да, принимаем и передаём мастеру либо сам заказ, либо контакты заказчика для дальнейшей связи и уточнения нюансов.

14. Какой процент (примерно) Ваших гостей приобретает ремесленную и сувенирную продукцию?

Всё зависит от времени года.

15. Какова (примерно) доля выручки от реализации ремесленной продукции в общем объёме выручки, получаемой от основной деятельности (размещения и проживания гостей)?

—

16. Какая ремесленная продукция пользуется наибольшим спросом у Ваших гостей?

—

17. Считаете ли вы возможным и интересным для гостей Вашего отеля (базы отдыха, гостевого дома и др.) организацию на его территории ремесленных событий (ярмарок-продаж ремесленной продукции, ремесленных мастер-классов, семинаров, презентаций и пр.)? Позволило бы это увеличить поток гостей?

Возможным и интересным безусловно да! Но это не просто сделать, т.к. на это нужно согласование с администрацией города, а согласовывать необходимо очень сильно заранее, что не совсем удобно! Чтобы организовать ярмарку в летний сезон, заявку нужно подать минимум за полгода.

18. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции – населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

В Карелии ремесленники активно предлагают свою продукцию. Некоторые пользуются маркетплейсами, полочными магазинами или сувенирными магазинами (кто берёт изделия на реализацию), участвуют в ярмарках и фестивалях. Кто-то ведёт свою страничку в соц.сетях и раскручивается с помощью сарафанного радио и возможно платной рекламы в интернете (если умеет её настраивать), есть и те, кто уже вырос до оптовых продаж. Не хватает действительно ярмарок на улицах

(в некоторых городах с их организацией нет таких проблем как у нас, ярмарки проводятся и у торговых центров, в парках, людям это нравится, и мастера могут себя показать!) Да, у нас безусловно есть ярмарки и организаторы этих ярмарок большие молодцы! Но основная масса посетителей ярмарок — это те, кто пришли по рекламе целенаправленно, но эту самую рекламу оплачивают сами мастера и организаторы! Ярмарки на улицах смогут привлечь не только тех людей, кто идёт целенаправленно, но и просто мимо проходящих. Некоторые, кто не посещает такие мероприятия, даже не подозревают, что они тоже где-то в глубине творческие личности и, возможно, познакомившись на ярмарках или фестивалях с изделиями местных мастеров, сам начнёт творить. Мастер-классов бесплатных не хватает, некоторым мастерам это действительно важно, не все могут себе позволить платные, а бесплатно организаторы конечно же не заинтересованы проводить, нужна поддержка.

Интервью № 4

Дата проведения:
12.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

1. Как часто Вы взаимодействуете с ремесленниками, проживающими в Вашем населённом пункте, и каким образом выстроена Ваша работа с ними по реализации производимой ими ремесленной продукции (закупаете её или берёте на реализацию, с чьей стороны чаще всего исходит инициатива — с их или Вашей стороны)?
Когда магазин только открывался, я искала сама мастеров и заявляла о себе и своих услугах. Сейчас мастера сами меня находят. Очень плотно и тесно взаимодействуем. Они рекламируют «Арт полку», а я их.

2. Какие виды ремесленной продукции, которые Вы реализуете, пользуются наибольшим спросом у покупателей?
Наиболее всего продаётся продукты питания местного производства: чай, мёд, варенье, пастила.

3. Какова (примерно) доля выручки от реализации ремесленной продукции в общем объёме получаемой Вами выручки?
Не считала. Примерно 15–20 % от выручки.

4. Где Вы приобретаете ремесленную продукцию, которую Вы предлагаете покупателям, — у ремесленников Вашего населённого пункта или в других населённых пунктах и районах Карелии?
Продукция в основном от мастеров Петрозаводска, но также присутствует Кондопога, Пряжинский район, Олонецкий район и Мурманск.

5. Вы работаете с одними и теми же постоянными поставщиками ремесленной продукции (ремесленниками) или берёте на реализацию (закупаете) ремесленную продукцию у разных поставщиков?
Не принципиально. Есть постоянные, есть и временные.

6. К каким возрастным группам относятся ремесленники, продукцию которых Вы реализуете? Вы покупаете (берёте на реализацию) ремесленную продукцию у физических лиц или у юридических лиц (компаний, кооперативов, организаций)?
Юридических лиц и физических пополам.

7. Считаете ли Вы полезным и эффективным организацию событий в сфере ремесленного производства (ярмарок-продаж, фестивалей ремесленного искусства, презентаций и мастер-классов и пр.) в Вашем населённом пункте? Помогли бы они повысить интерес и помочь развитию предпринимательства в сфере ремесленничества?
Обязательно их проведение.

8. Знаете ли Вы о существовании мер государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? Пользуетесь ли Вы (или пользовались когда-либо) ими?
Для своего профиля пока не нашла.

9. Насколько, на Ваш взгляд, адекватны и эффективны существующие меры государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? (Вопрос задаётся в случае положительного ответа на вопрос № 6)
—

10. Какие, на Ваш взгляд, меры и виды поддержки со стороны органов государственной власти и местной администрации позволили бы повысить интерес

к ремесленнической деятельности и оказать наибольший эффект в развитии предпринимательской деятельности в этой сфере?
Доступное помещение для мастерской, субсидирование в производство и помощь в рекламе и в реализации.

11. Насколько доступна информация о ремесленниках, проживающих и осуществляющих свою деятельность в Вашем населённом пункте, и производимой ими продукции?
В Интернете всё можно найти, главное, чтобы они сами заявляли о себе.

Блок Б. Дополнительные вопросы для предпринимателей — владельцев средств размещения (гостиниц, гостевых домов, баз отдыха, хостелов и др.) и сотрудников средств размещения

12. Предлагаете ли Вы в своём отёле (гостевом доме, базе отдыха и др.) образцы ремесленной продукции для приобретения её Вашими гостями?
Именно этим и занимаемся.

13. Принимаете ли Вы заказы от Ваших гостей на изготовление понравившейся ремесленной продукции, в том числе с возможностью ознакомления с её образцами по каталогу или на Интернет-сайте отеля (гостевого дома, базы отдыха и др.)?
Покупатели через «Арт-полку» могут совершить индивидуальный заказ мастеру.

14. Какой процент (примерно) Ваших гостей приобретает ремесленную и сувенирную продукцию?
50 % гостей приобретают продукт местных производителей.

15. Какова (примерно) доля выручки от реализации ремесленной продукции в общем объёме выручки,

получаемой от основной деятельности (размещения и проживания гостей)?

Примерно 40% на долю местных производителей.

16. Какая ремесленная продукция пользуется наибольшим спросом у Ваших гостей?

Наиболее всего продаётся продукты питания местного производства: чай, мёд, варенье, пастила.

17. Считаете ли вы возможным и интересным для гостей Вашего отеля (базы отдыха, гостевого дома и др.) организацию на его территории ремесленных событий (ярмарок-продаж ремесленной продукции, ремесленных мастер-классов, семинаров, презентаций и пр.)? Позволило бы это увеличить поток гостей?

—

18. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции — населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

—

Интервью № 5

Дата проведения:
12.10.2020

Место проведения:
г. Петрозаводск

1. Как часто Вы взаимодействуете с ремесленниками, проживающими в Вашем населённом пункте, и каким образом выстроена Ваша работа с ними по реализации производимой ими ремесленной продукции (закупаете её или берёте на реализацию, с чьей стороны чаще всего исходит инициатива — с их или Вашей стороны)?
В начале работы магазина (первый год) сами ходили по ярмаркам: на День города, Гиперборея. Теперь ремесленники приходят сами.

2. Какие виды ремесленной продукции, которые Вы реализуете, пользуются наибольшим спросом у покупателей?
В зависимости от времени года и обстановки в экономике: в этом году больше покупали продукцию практической пользы (варенье, чай, мыло). Упал спрос на дорогие, эксклюзивные подарки.

3. Какова (примерно) доля выручки от реализации ремесленной продукции в общем объёме получаемой Вами выручки?
Вся продукция, представленная в магазине произведена в Карелии, наше направление — продажа ремесленной продукции, соответственно 100%.

4. Где Вы приобретаете ремесленную продукцию, которую Вы предлагаете покупателям, — у ремесленников Вашего населённого пункта или в других населённых пунктах и районах Карелии?

Из разных населённых пунктов Карелии.

5. Вы работаете с одними и теми же постоянными поставщиками ремесленной продукции (ремесленниками) или берёте на реализацию (закупаете) ремесленную продукцию у разных поставщиков?
Сейчас уже больше постоянные ремесленники, изредка появляются новые.

6. К каким возрастным группам относятся ремесленники, продукцию которых Вы реализуете? Вы покупаете (берёте на реализацию) ремесленную продукцию у физических лиц или у юридических лиц (компаний, кооперативов, организаций)?
Присутствуют все возрастные группы, статус я не знаю, не занимаюсь заключением договоров.

7. Считаете ли Вы полезным и эффективным организацию событий в сфере ремесленного производства (ярмарок-продаж, фестивалей ремесленного искусства, презентаций и мастер-классов и пр.) в Вашем населённом пункте? Помогли бы они повысить интерес и помочь развитию предпринимательства в сфере ремесленничества?
—

8. Знаете ли Вы о существовании мер государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? Пользуетесь ли Вы (или пользовались когда-либо) ими?
—

9. Насколько, на Ваш взгляд, адекватны и эффективны существующие меры государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? (Вопрос задаётся в случае положительного ответа на вопрос № 6)
—

10. Какие, на Ваш взгляд, меры и виды поддержки со стороны органов государственной власти и местной администрации позволили бы повысить интерес к ремесленнической деятельности и оказать наибольший эффект в развитии предпринимательской деятельности в этой сфере?
—

11. Насколько доступна информация о ремесленниках, проживающих и осуществляющих свою деятельность в Вашем населённом пункте, и производимой ими продукции?
—

Приложение 3. Протоколы интервью — местная администрация

Интервью № 1

Дата проведения:
25.08.2020

Место проведения:
п. Чална, Пряжинский район

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

В этом году многие события не состоялись. В связи с пандемией этнокультурный центр «Туоми» (площадка для работы местных мастеров) не работал с марта до конца июля. Обычно ремесленные выставки в рамках мероприятий Дома культуры, в феврале традиционный День района с выставкой — продажей ремесленников.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции — населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Все ремесленники хотят заработать. Часто этнокультурный центр «Туоми» используется как площадка для знакомства с ремесленниками и их изделиями, но стабильно заниматься ходят 4 человека.

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем

населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Знаю, что Александр Швыдов (резьба по дереву) продаёт через Интернет, но он не зарегистрирован официально. Ремесленные изделия некоторые продают в магазине «Талвиукко».

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

За поддержкой не обращались. Сами хотим оборудовать в ДК мастерские по гончарному делу, резьбе по дереву.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной — обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Повышение квалификации, обучение ремесленников, обеспечение материалами.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

Возможно пользоваться субсидиями для малого бизнеса, но ремесленники не зарегистрированы как предприниматели. Не хватает свободных площадей для мастерских ремесленников.

Интервью № 2

Дата проведения:
25.08.2020

Место проведения:
п. Чална, Пряжинский район

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

В этнокультурном центре «Туоми» очень часто проводятся образовательные программы для ремесленников, на них приезжают ремесленники из других поселений нашего района, других районов республики и из других регионов. Они находят здесь душевное общение.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции – населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Ремесленники активно участвуют в разных событиях, особенно в международных и межрегиональных. Но очень не хватает молодёжи, все ремесленники возрастные (55+).

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Бизнеса нет, поскольку ремёслами занимаются пожилые люди. Бизнес будет тогда, когда придут молодые люди.

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

Обращаются часто. Особенно за технологией ремесленных практик, за материалами.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной – обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Если есть инициатива населения, то можно искать и получать любую поддержку. Надо учить, прежде всего, руководителей ДК тому, как обеспечивать правильную и бережную работу с ремёслами. У многих ремесленников нет художественного вкуса и насмотренности, и этому надо тоже учить. Проектная деятельность в рамках ремёсел не всегда реальна для деревень, поскольку нет кадров, нет НКО. Большой ущерб – отсутствие мужских ремёсел. Нужна база для мужских ремёсел: резьба по дереву, печники, кузнечное дело. Мужчина должен видеть, что ремесло будет кормить семью.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

При нынешнем бюджете невозможно оказать реальную поддержку ремесла. Законы не позволяют сегодня создавать что-то новое, слишком много ограничений.

Интервью № 3

Дата проведения:
24.08.2020

Место проведения:
пгт. Пряжа, Пряжинский район

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

Ремесленники активны. Ежегодно проводится День района в феврале, всегда есть, что предложить. Проводятся события для ремесленников с этнокультурным центром (ЭКЦ) Пряжинского района. Ремесленники участвуют в республиканских событиях, обязательно на Днях республики. Взаимодействуем с ремесленниками через ЭКЦ, обычно можем оплатить транспорт на республиканские события.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции — населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Об этом больше расскажут в ЭКЦ Пряжинского района, поскольку они непосредственно работают с ремесленниками. Для представления продукции туристам, населению работает ЭКЦ. Ремесленники не выходят из серой зоны, много страхов. Вступил в силу закон о самозанятых, но не спешат регистрироваться. COVID нанёс ущерб и внёс неуверенность в завтрашнем дне.

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем

населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Не те масштабы у ремесленников, чтобы они открывали свой бизнес. У ремесленников есть сложности с помещениями, оборудованием, материалами. Как незарегистрированными субъектами малого предпринимательства мы не можем обеспечить поддержку. Объёмная продажа для туристов не ведётся.

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?
Чаще всего обращаются за помещениями. В Эссойле за финансовой помощью.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной — обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Ремесленникам нужна не финансовая поддержка или не только финансовая поддержка. Необходима методическая, информационная помощь (рассказать о ремёслах района, помочь ремесленникам профессионализироваться). Необходимы обучающие курсы.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

Программа Культура — подраздел «Ремёсла». Помогает помещением, транспортом. Программа социально

-экономического развития РК — гранты для субъектов малого предпринимательства, гранты НКО. Сейчас сайт МО актуализируется о всех мерах поддержки можно будет узнать на сайте. Необходимо внести ремесленников в правовое поле: уточнить виды ОКВЭД, внести дополнения в Трудовой кодекс. Обучить ремесленников вести именно ремесленный бизнес. Но для этого надо определить на законодательном уровне, что это такое.

Интервью № 4

Дата проведения:
24.08.2020

Место проведения:
пгт. Пряжа, Пряжинский район

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

ЭКЦ не обязан проводить кружки, но мы делаем это. Вывозим ремесленников на районные и республиканские ярмарки.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции — населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Ремесленники есть, но они слишком закрыты для взаимодействия. Нет поточности товаров и что самое главное отсутствует процесс передачи знаний. Не вижу перспективы развития ремёсел, кроме как в Сяпсе (хотят организовать артель). Молодёжи ремёсла не интересны. В училище культуры никто не идёт на отделение ДПИ.

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Заработок важен, изделия должны продаваться. В ЭКЦ была несколько лет назад сформирована лавка мастеров, где собраны для продажи изделия. Но туристического управляемого потока нет, ЭКЦ не успевает этим

заниматься, поэтому продаж тоже нет. Предпринимателей ремесленников в районе нет. Все занимаются ремёслами как хобби, но хотят продавать.

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

Помощь в участии в региональных выставках (привезти-увезти).

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной — обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Для ремёсел важны долгосрочные программы в районах с хорошим финансированием на 5 лет минимум.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

Ресурсов у района нет. Но должна осуществляться точечная поддержка: выявить мастера и долгосрочно поддерживать.

Интервью № 5

Дата проведения:
28.08.2020

Место проведения:
г. Олонец

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

События, в которых могут принять участие ремесленники проводятся 4 раза в год (4 сезона). Это ключевые события района: «Игры Дедов Морозов», «Молочный фестиваль», «Гусиный фестиваль», «Город на реке Олонке». Мы позволяем ремесленникам свободные продажи, готовим для них столы и торговые ряды.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции – населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Пассивные. За продвижением не обращались. Очень остро стоит вопрос с материалами для ремесленников, особенно то, что касается дерева и бересты. Лесное законодательство затрудняет добычу материалов, официально надо брать делянку или закупать материал у лесозаготовителей (дорого). Для заготовки бересты так же нужна делянка или надо договариваться с лесозаготовителями. Иначе: большие штрафы.

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем

населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Ремесленников-предпринимателей нет. Пояснить не можем.

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта? Не обращались.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной – обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Законно приобретать материалы для ремесленничества без посредников. Ввести налоговые послабления для ремесленников. Большой проблемой является отсутствие Интернета в деревнях.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

Мы не даём финансовой поддержки, но организуем торговые ряды во время районных событий, вывозим ремесленников на большие события (День республики), освещаем мероприятия, которые ремесленники организуют, делаем рассылки информации для ремесленников. Закупаем продукцию ремесленников для обслуживания официальных делегаций, приезжающих в район и для подарков от района.

Интервью № 6

Дата проведения:
26.08.2020

Место проведения:
п. Эссойла, Пряжинский район

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

ДК организует концерты, ярмарки, престольные праздники. Вывозим ремесленников на ярмарки района и республики (половики и глина), мы сотрудничаем регулярно с 20 ремесленниками.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции – населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Хотят общаться, заявить о себе, выставляют свои изделия в группе Дома культуры п. Эссойла.

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Сейчас его нет.

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

К нам в ДК приходят просьбы о ярмарках, мастер-классах, встречах.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной – обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Больше совместных встреч, обучение продвижению, торговое посредничество.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

На сайте ДК пишем про мастеров, хотим создать лавку мастеров в ДК.

Интервью № 7

Дата проведения:
10.08.2020

Место проведения:
г. Костомукша

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

Обычно крупные события в городе проводятся 3 раза в год. Отвечает за них «Центр культурных инициатив». Есть субсидии для малого и среднего бизнеса, программа центра занятости для регистрации бизнеса. В Костомукше программа по развитию малого и среднего предпринимательства работает с 2009 года.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции — населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Не очень активны.

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Туристов не много, из-за близкой границы много финнов. Ремесленники могут сдать продукцию в сувенирные магазины (есть 2 шт.) торгового центра «Славяне».

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам

Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

Просят заказов от администрации: ковка — проекты по благоустройству. Просят муниципальные помещения — не знают, как начать работу без помещений, мы помочь не можем, у нас нет муниципального имущества.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной — обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Финансовая поддержка для покупки оборудования. Гранты на поддержку ремесленной деятельности не только начинающему бизнесу (не субсидии, когда надо сначала вложить). Определить отдельный вид поддержки для ремесленничества.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

Можем информационно поддерживать, но про меры поддержки ремесленников лучше спросить в Центре культурных инициатив (ответственная за культуру в отпуске). *Примечание интервьюера: вместе смотрели списки тех, кто с 2009 года получил поддержку, выяснилось, что среди бизнесов были порядка 10 ремесленных мастерских, хотя, сама администрация об этом даже не подозревала. То есть этот учёт не ведётся.*

Интервью № 8

Дата проведения:
10.08.2020

Место проведения:
г. Костомукша

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

В Уставе поддержка ремёсел не прописана, но фактически деятельность ведётся, так как понимаем потенциал. В городе нет отдела культуры, есть специалист подчинённый зам по соцвопросам. Центр «Среда», по сути, заменяет отдел культуры. Есть городские мероприятия, но мы не организуем ремесленников на них, больше работаем с ремесленниками, когда центр организует события в Вокнаволоке.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции — населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

В городе организатором ярмарок мастеров является Татьяна Васильева (ремесленник), она договаривается с бизнесом сама. Реестр ремесленников мы не ведём, если нужны ремесленники, то обращаемся в «Дом деревни Вокнаволока» или к Тане Васильевой.

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Ремесленная ярмарка всегда проходит в рамках мероприятий, в том числе Ильин день в Вокнаволоке. Масленица и другие фольклорные праздники, если тема позволяет, то ремёсла включаются. Ремесленники самостоятельны, сдают продукцию в сувенирные магазины. Есть кафе «Мятный кролик», где можно найти продукцию Татьяны Васильевой. К сожалению, у нас нет туристического потока и часто у ремесленников не налажен сбыт продукции.

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

Хотят площадку для проведения мастер-классов. В наших планах создание ремесленного коворкинга.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной — обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торговом-посредническая, организационная и т.д.?

Обучающая — чтобы приезжали специалисты и показывали как работать. Хотим организовать лавку в «Доме деревни Вокнаволока», но пока нет юридической основы того, как это сделать легально.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

У нас есть специальное пространство для того, чтобы организовать ремесленный коворкинг. Будем писать грантовые заявки и искать денег для реализации идеи.

Интервью № 9

Дата проведения:
11.08.2020

Место проведения:
г. Вокнаволоок

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

Раз в квартал проводим крупные мероприятия. Хотим больше мастер классов в «Дом деревни», но ремесленники сложно идут на сотрудничество. Предпочитают работать самостоятельно, сами принимают туристов и продают им свои изделия.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции – населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Если по 10-бальной шкале, то 2. Особого рвеня нет.

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Сложно. Желание у «Дома деревни» собрать ремесленников и обеспечить общие продажи есть, но ремесленников собрать сложно.

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

Не обращаются. Запросы сложно выявить. Ремесленники сами продают и без нас – мастер-классы и изделия, все цены в евро.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной – обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Как организовать лавку? Как верно юридически выстроить отношения между Центр культурных инициатив «Среда» (Дом деревни – их подразделение) и ремесленниками? Низкая мотивация участвовать в мастер-классах (ткачихи не приходят, по столярке – также).

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

Оборудованные мастерские – простаивают. Точка продаж – не хотят сдавать. Информационная поддержка остаётся...

Интервью № 10

Дата проведения:
13.08.2020

Место проведения:
п. Муезерский

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

События – Дни посёлка, сёл и деревень. Поддержки ремесленников – нет.

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции – населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Сложно общаться с ремесленниками, пожилые люди, не активны, со сложным характером.

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Продаж официальных нет. Есть магазин автозапчасти, где продают корзины из щепы и какие-то магнитики.

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

Не просят и не хотят.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной – обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Нужно создать НКО и пусть оно занимается поддержкой ремёсел.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

Нет.

Интервью № 11

Дата проведения:
15.08.2020

Место проведения:
г. Беломорск

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

В городе Беломорске и районе ремесленные события проводятся периодически, в том числе ярмарки, День города, тематические праздники, фестиваль «Море помор».

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции — населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

Ремесленники Беломорского района очень сильные и активные, они производят красивые изделия, которые должны пользоваться спросом. Золотное шитьё обладает большим потенциалом, это ремесло было замечено на республиканском уровне, оно должно окупаться. Район обладает значительный туристским потенциалом: приезжает много туристов, в том числе из Финляндии и Германии. Главными объектом показа являются беломорские петроглифы. Город Беломорск является транзитным пунктом в направлении Соловецкого архипелага. Туризм и туристская инфраструктура должны способствовать продвижению ремесленной продукции. Нужно делать больше изделий, выставлять не только в Беломорске, но в целом по Карелии. Глава Республики хочет организовать обучение ремесленников золотному шитью,

диверсифицировать виды шитья и внедрить продукцию золотошвеек в продажу повсеместно в Республике Карелия, где есть туристы. Необходимо организовывать больше событий по продаже и продвижению ремесленной продукции. Главными точками сбыта в районе являются ярмарки и гостиница «Гандвик».

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

Ощущается нехватка ремесленных изделий, потенциал производителей не очень высокий, нечем насыщать рынок, если выходить на республиканский уровень. В настоящий момент местные изделия слабо представлены на рынке.

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

Ремесленники за поддержкой не обращаются, несмотря на то, что Администрация публикует много рекламы программ поддержки, информации о грантах на развитие стартапов. Используются разные каналы информирования: звонки предпринимателям, публикация в электронных и печатных СМИ. До сих пор заявок от ремесленников не было, поэтому ремесленных предпринимателей Администрация не поддерживала. Администрация имеет 3 900 000 руб. на возмещение уже состоявшихся расходов бизнеса в рамках конкурсных процедур. Но не было заявок от ремесленников. Время подачи заявок ограничено, есть ограничения по видам расходов (аренда, оборудование). Компенсация происходит быстро. Также есть возможность компенсировать часть расходов по выплате банковских процентов. В рамках Арктической зоны будет вводиться программа предоставления льгот (бесплатная аренда на 2,5 года) для резидентов Арктической зоны. Чтобы стать резидентом, нужно вложить в капитал более

1 000 000 рублей. Могут быть интересные проекты по линии коренных народов и народных ремёсел.

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной — обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

Финансовая поддержка — отсюда будет всё остальное: оплата аренды, обучение. Нужно привлекать внимание и заинтересовывать людей, прививать людям любовь к ремёслам. Завод по золотному шитью будет на пользу развитию района, это станет нашим брендом. Обучающие мероприятия были бы также полезны.

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

Депутаты могут принять льготные условия для аренды ремесленных мастерских. Отдел культуры лучше знает информацию по мерам поддержки ремесленников, так как ремёсла относятся к сфере культуры.

Приложение 4. Особенности мест интервьюирования, связанные с продвижением ремёсел и ремесленной продукции (заметки интервьюеров)

г. Костомукша

Молодой город, ограниченное количество карелов, поэтому утрачена связь с традицией; тяжёлая работа на ГОК. Ограниченное поле креативных индустрий — трудно развивать коворкинги, плохо развита сфера ремёсел. Трудно научиться ремёслам — нет специалистов. Ремесленный коворкинг — задача на перспективу. Не налажен сбыт, маленький туристический поток, турист не самый обеспеченный.

Занятие ремесленным бизнесом является более осмысленным, спланированным и профессиональным видом деятельности. Многие ремесленники зарегистрированы официально, и видят в этом преимущества для развития. Ремесленное сообщество разрозненно, но может объединяться для организации совместных мероприятий. Ведущие ремесленники являются держателями реестра ремесленников, тогда как администрация города не ведёт целенаправленный учёт ремесленников. При этом некоторые ремесленники получают поддержку администрации при создании и развитии бизнеса, но не как ремесленники, а как предприниматели, на общих основаниях. Предприниматели имеют свои площади для работы и продвижения продукции (для производства, мастер-классов и продажи).

В сувенирных лавках представлены работы местных мастеров в малых объёмах. Ведущие мастера не приносят свою продукцию в эти лавки по причине высоких наценок. От местных мастеров в лавке представлены береста, подставки из осины, магниты. Остальные товары из других районов Карелии, а также из колоний.

Ремесленная продукция реализуется ремесленниками самостоятельно и через сдачу по договору изделий в сувенирные магазины. Самостоятельная продажа происходит через интернет (группы мастеров во «Вконтакте»), четыре раза (каждый сезон) в год проходят большие городские события (организатор: Культурный центр «Среда»), куда приглашаются ремесленники для продажи своих изделий. Также ремесленники реализуют свои изделия через свои мастерские, один ремесленник ведёт продажи в кафе (есть выделенные полки и пространства).

На территории Костомукши действуют два сувенирных магазина в торговом центре «Славяне» (*от интервью отказались*). Здесь представлены изделия порядка 3–5 местных мастеров, наиболее полно представлены товары от ремесленников других районов Карелии. Основной ассортимент — изделия, выполненные промышленным способом (кружки, магниты, тарелки). Кроме этого, большой сегмент (более 50 %) продаваемых товаров в магазинах — изделия ФКУ Исправительная Колония-7 (Сегежа) http://www.10.fsin.gov.ru/product/?PAGEN_1=4

При разговоре с продавцами выяснилось, что основными покупателями являются местные жители, которые покупают чаще функциональные вещи для дома. Также они делают покупки для подарков друзьям, родственникам из других регионов. Туристический поток низкий, особенно в 2020 году (ситуация с COVID-19). Активными покупателями являются финны, которые приезжают в деловые командировки.

В Петрозаводск изделия стараются не сдавать, поскольку высокая наценка — от 100 %. При такой наценке мастер

снижает цену своих изделий и продажи становятся невыгодными.

Нужно привозить экспертов, преподавателей по ремёслам. Внутренних ресурсов не достаточно.

Гостиничный потенциал на 150 человек.

д. Вокнаволоок

Деревенский уклад не акцентирует такое понятие как ремесленник, поскольку деревенский уклад требует ручного труда. Многие мужчины умеют плести сети, делать корзины из щепы, женщины умеют вязать и ткать, при этом не считая данные виды деятельности ремеслом, а скорее бытовой необходимостью. Изделия реализуют через «Дом деревни», либо самостоятельно, продавая туристам из Финляндии, Карелии и других регионов РФ. Ремесленники ориентированы на финского туриста и поэтому ценообразование происходит в евро.

Продажи происходят самостоятельно для приезжих финнов. Жители Вокнаволока предоставляют места размещения для финнов и здесь же представляют свои изделия. Цены на товары ремесленники выставляют в евро. Изделия уходят хорошо. Ремесленники не раскрывают доход. Обычно, туристический поток финнов в деревню высокий, но в связи с ситуацией COVID-19 с марта 2020 года финны не приезжали, что негативно сказалось на доходах местного населения.

Продажи также ведутся в рамках деревенских праздников один раз в каждый сезон. Покупателями являются

гости праздников. С августа 2020 г. в Доме деревни открылся небольшой стенд с продукцией ремесленников для продажи. Проанализировать работу стенда не представляется возможным.

д. Юшкозеро, Калевальский район

В сезон летних сельскохозяйственных работ и сбора ягод и грибов было сложно собрать ремесленников. Удалось встретиться с ремесленниками, которые строят лодки, занимаются смолокурением, конструированием ткацких станков. Среди женщин распространены ткачество, вязание крючком, валяние из шерсти. Контингент ремесленников в основном люди старшего поколения. Ремесленники ориентированы на финского туриста и поэтому ценообразование происходит в евро, однако цены легко адаптируются под возможности российского покупателя. Знание карельского и финского языков позволяет ремесленникам легко налаживать контакты с финскими покупателями. Деревня является частью традиционного для финских туристов маршрута на Соловки, развита местная индустрия гостеприимства.

Мастера стремятся передать свои навыки и обучить других ремеслу, открыты для учеников из других регионов. Некоторые мастера имеют большой и многолетний опыт продаж внутри Карелии и на экспорт в Финляндию, однако не являются зарегистрированными предпринимателями.

Продажи происходят самостоятельно через заказы больших партий изделий для магазинов Финляндии и для приезжих, туристов финнов. Жители предоставляют места размещения для финнов и здесь же представляют свои изделия. Цены на товары ремесленники выставляют в евро. Продажи высокие. Цены для российских и финских приезжих отличаются, например, лодка для финнов будет стоить 1000 евро, лодка для российского

покупателя стоит 40000 руб. Продажи также зависят от изготавливаемых товаров. Ткацкие станки больше продаются в районы Карелии. Изделия из древесины изготавливаются на заказ от представителей финских магазинов партиями от 100 шт. Лодки заказываются через личные контакты с финскими друзьями. Женские ремёсла продаются в местах расселения туристов (частных домах жителей). Также в деревне выстроена сеть продаж, т.е. рекомендации к кому ещё зайти и что купить. Единой торговой точки нет. Заказы изделий: кроме прямых контактов, происходят через группу ВК «Юшкозерские ремёсла» <https://vk.com/remeslayushkozero>

Муезерский район

Не хватает налоговой базы. Стратегия развития РК определила Муезерский и Калевальский районы как ресурсные: сбор ягод и грибов. Налог не остаётся в районе, живут на республиканские дотации. Содержание объектов культуры и образования, зарплата работникам из субсидий и субвенций. Единственный район, где нет ЦРБ. Едут в Костомукшу. Проблема оптимизации, закрытие социальных объектов. Транспортная доступность. Нельзя осуществлять организованную перевозку граждан, нет межрайонного и межмуниципального транспортного сообщения. Нет дорожных указателей.

Три учреждения культуры: межмуниципальный районный архив, межрайонная библиотека, центральная клубная система. Культура передана на уровень района с уровня поселений. Это позволяет проводить массовые мероприятия усилиями всех Домов культуры. Ледмозерское поселение полномочия по культуре не передало.

Отсутствует актуализация местных традиций, поскольку население состоит из трудовых мигрантов и их потомков. Однако присутствуют попытки восприятия карельской культуры, например, в работе с детьми в Центре детского

творчества. Собственные культуры мигрантов также слабо представлены в ремёслах.

Администрация района не ведёт списки ремесленников, дома культуры имеют единичные контакты с ремесленниками. Ремесленники имеют возможность выставлять свои работы в рамках сельского праздника, например, в селе Волома.

Ремесленники опасаются предавать публичности свою деятельность, чтобы не попасть в поле зрения налоговых органов.

Многие мастера работают, познавая технику самостоятельно, не предпринимая попыток обучиться у опытных мастеров, например, Владимир Сено, мастер по срубам, который стал изготавливать лодки на продажу, посмотрев технологию в сети Интернет. Ему известно о существовании школ изготовления традиционных лодок, например, в деревне Юшкозеро. Однако он не предпринимал попыток обучиться у юшкозерских мастеров. Он убеждён, что в Муезерском районе у него нет конкурентов. По его словам, он продал примерно 20 лодок-плоскодонок, одну изготовил на продажу в Финляндию.

Мероприятия: дни сёл, Петров день в Реболах, праздники в деревне Ондозеро, Ругозеро. Деревня Гафостров, где в том числе обучают ремёслам.

Дополнительное образование: создаётся центр творчества, спорта и искусства. Мало подготовленных кадров. В Муезерской библиотеке работает клуб «Туесок». Они занимаются популяризацией карельской культуры. Есть общество карелов, вепсов, финнов.

Специальной поддержки в районе нет. Молодёжь мало привлекается к ремеслу, нет учеников у мастеров, которые в основном пенсионного возраста. Люди не готовы

рисковать и терять основной доход ради занятия ремесленным предпринимательством. В основном, продают из-под полы. На ярмарках продают ремесленную продукцию.

Побратимские связи с городом Лиекса (Финляндия) с 2016 года. Проект «Женская энергия без границ» — женщины — предприниматели двух стран проводили мероприятия, мастер-классы для детей и пожилых. Хотят начать новый проект совместно с Лиексой и ПетрГУ «Дом дружбы». Нужно создать НКО и найти руководителя. Дом дружбы мог бы стать триггером для поддержки ремёсел, стать точкой продаж.

За государственной поддержкой бизнеса ремесленники не обращаются.

Нет туризма, гостиница «Лесная» — 20 мест (закрывается), муниципальная гостиница — неофициальная, строится на 5 мест, Андропова гора между Тикшей и Ледмозером. Туристы с палатками едут активно. Туристы едут за тишиной и рыбалкой.

Мало коренного населения, утрачена традиция, временные посёлки, вербовочные, много пьянства.

п. Муезерский

Туристический поток практически отсутствует из-за плохих дорог, отсутствия автобусных сообщений. Изделия ремесленников представлены в двух местных магазинах: в магазине хозяйственных товаров — магниты и детские заколки, корзины из щепы в магазине автомобильных запчастей (продавец и владелец магазина не смогли назвать (найти в базе) стоимость корзин). Руководитель муниципальной гостиницы продаёт резные ложки, которые изготавливает её муж. Мастер по срубам начал шить лодку и планирует её продать финнам за 200 000 руб.

В посёлке востребованы услуги кузнеца. В целом продажи готовой ремесленной продукции очень низкие. Стоит отметить, что большинство местных рукодельниц и мастеров занимаются ремёслами для своего удовольствия.

Центр детского творчества посещает 150 детей из 300. Примерно 90–100 человек посещает кружки по ДПИ. Они занимаются картинками из соломы и кожи, шитьём мягких игрушек, папье-маше. При входе стоит витрина с изделиями рукодельниц Муезерки для продажи. Традиционным техникам детей не обучают, но через современные виды ДПИ их погружают в культуру карелов, например, сказка, домашняя утварь, загадки.

п. Волома

Изделия продаются самостоятельно соседям и знакомым из посёлка. Местные женщины делают картины с использованием глины, украшения из бисера, детские заколки из текстиля.

В Воломе сложно выстраиваются контакты с ремесленниками, например, с Трифоновым Владимиром Владимировичем, который обрабатывает дерево и пишет картины. Власти потребовалось несколько лет, чтобы выстроить с ним отношения. Он занимается туризмом и самостоятельно принимает туристов из Москвы и Санкт-Петербурга и имеет возможность сбывать свою продукцию — имеет небольшой гостевой дом, где продаёт свои изделия.

Также он с сыном устанавливает деревянные скульптуры в посёлке (для общественных мест и для продажи местным жителям).

п. Тикша

В селе присутствует традиция ремесленной работы, что отражено в богатой коллекции работ прошлых лет

(до 1984 года) в доме культуры села. Собрана коллекция полотенец с карельской вышивкой, берестяных изделий, обработки дерева, резьбы по камню.

Дом культуры организовал кружки ручного творчества, которые посещают местные женщины. Они делают обереги в разных техниках, занимаются вязанием крючком, делают половики из бросового материала (магнитофонные ленты). Ручной труд в кружках на любительском уровне. Члены кружков не занимаются продажами своих изделий, однако планируют поставить на поток изготовление сувенирной продукции (магниты и обереги) с целью продажи туристам. Дом культуры привлекает женщин к ручному труду при помощи праздников и деревенских событий. Планируют создание туристического маршрута одного дня с заездом на четыре объекта и организацией культурной программы, которая может включать мастер-классы по ремёслам. Обереги реализуют через входной билет в музей (100 рублей). Есть группа во «Вонтакте». Музей «Горница», созданный в здании бывшей школы, сделан на личные и спонсорские средства, а также с помощью волонтерского труда местных жителей. Музей служит местом занятий ручным трудом.

Мастер Иван Козак плетёт корзины и сети.

с. Ругозеро

В здании Дома культуры работает театр кукол «Ауринко», в котором дети под руководством взрослых шьют куклы. Руководитель театра является ремесленником, до 2018 года сдавала свои работы на продажу в художественный салон города Петрозаводска (вышитые крестиком картины, берестяные изделия).

Ещё один сотрудник театра также делает сувенирную продукцию (деревянные брелки, подвески, берестяные изделия малой формы) на продажу. На продукции

присутствует название села Ондозеро, написанное на карельском языке. Возможно, продукция реализуется на событиях в Ондозере, которое является туристическим местом. Директор ДК делает изделия из бересты, но не для продажи. На вопрос о возможности покупки ответила согласием.

Карельский язык в селе уже практически утрачен, однако как в ремесленной деятельности, так и в работе музея и театра сотрудники пытаются привнести элементы карельского языка и культуры (карельские сказки, топонимы, персонажи, праздники).

В музее представлены изделия из бересты, в основном современные. Реестр ремесленников не ведётся.

У дома культуры есть группа во «ВКонтакте». Ремесленной группы в социальных сетях нет, но на личных страницах мастера могут выкладывать фотографии своих изделий.

Продажи низкие, организованных точек продаж нет. Изделия сдают в малочисленные гостевые дома по низким ценам и маленькими партиями (мелкие сувениры из дерева). Один мастер сдавала изделия в художественный салон Петрозаводска, последние два года не сдаёт, поскольку не было продаж и салон отказал в продажах её изделий.

Беломорский район

Район не ведёт реестра ремесленников. Ремёсла рассматриваются больше как элемент культуры, нежели в качестве фактора развития экономики. Несмотря на то, что район выделяет субсидии и гранты предпринимателям и довольно хорошо доводит информацию о мерах поддержки до населения, ремесленных предпринимателей среди поддержанных бизнесменов нет. Нахождение района в Арктической зоне РФ даёт перспективы получения преференций и льгот для предпринимателей.

Приоритетным ремеслом для развития района является золотное шитьё, которое привлекает внимание и руководства республики. Ремесло, таким образом, имеет перспективу стать брендом района, что является уникальным явлением в республиканском контексте.

В районе и городе Беломорске очень мало точек продаж и событий, где ремёсла могут быть представлены. Местные ремёсла плохо представлены на республиканском уровне. Вместе с тем, сами ремесленники не производят продукцию в объёме, необходимом для заполнения республиканского рынка. Золотное шитьё, например, является эксклюзивным и очень трудоёмким процессом, где требуются специальные знания и навыки, поэтому обучить и привлечь массово и в короткие сроки людей в подготовку изделий очень сложно.

Источником вдохновения и материалов для творчества мастеров во многих случаях является интернет, а не исследования, фондовые образцы или работа коллег, что уменьшает связь ремесленной продукции с местными традициями. Вместе с тем, большинство ремесленников отмечают недостаток профессионального общения с коллегами из других районов и регионов, а также с экспертами. Есть нехватка мастер-классов, ремесленных событий.

г. Беломорск

Изделия для продаж сдаются в точки проживания туристов и командировочных. Здесь представлены мелкие сувениры — брелоки, магниты, мелкие фигурки. Продажи постоянные, но с небольшим доходом, наценка на товары ремесленников 50–100 %.

На базе Центра поморской культуры есть стеллаж с работами местных рукодельниц. Цены не проставлены, поскольку продажи не официальные. Ремесленники

также ведут самостоятельные продажи через «сарафанное радио» или страницы ВК. Магазинов сувенирных или ремесленных товаров нет. На базе Дома культуры планируют создать сувенирную лавку «Беломорские рукоделия».

с. Сумский Посад

В доме культуры есть стенд с изделиями ремесленников. Цены выставлены, но при приезде официальных делегаций ценники снимаются, поскольку продажи не официальные. Наценка Дома культуры на изделия — 10%. Ремесленники продают изделия местным жителям, приезжающим туристам (редко из-за плохой транспортной доступности, дорога считается не в км, а в часах). Основные продажи происходят на ярмарках в Беломорске или Кеми (1–2 раза в год), на Никольскую ярмарку в Сумском Посаде (1 раз в год).

Дом культуры является единственной точкой продаж изделий местных рукодельниц. Большинство занимается женскими рукоделиями: вышивкой, вязанием крючком и спицами, обработкой шерсти (овцы, собаки), плетением корзин из прутьев (лозы), золотным шитьём. Иногда можно встретить лоскутное шитьё и ткачество (нехарактерно для территории). В селе есть мастер, который строит судна для выхода в море.

Зачастую рукодельницы не знают, как оценить свои изделия. Большинство дарит свои изделия родственникам и друзьям, а не делают их на продажу. Два человека имеют постоянные заказы, одна из них продаёт товар в Петрозаводске. Большинство пользуется интернетом, но не активно используют в профессиональных целях (реклама, просмотр специализированных сайтов). За рамками туристического сезона продукцию продавать некому, туристическая привлекательность территории не очень высокая, в том числе по причине неразвитой

дорожной сети и отсутствия мест размещения. Плохие дороги также негативно сказываются на внутриселенческих связях и мобильности ремесленников (организация мастер-классов, событий и встреч).

п. Чална

Местные мастера продают изделия в Этнокультурном центре «Туоми», на фестивалях и ярмарках в Петрозаводске, Пряжинском районе. Они также сдают изделия для продажи в сувенирные магазины Петрозаводска – «Легенды севера», «Карельские мастера». Есть прямые продажи от постоянных заказчиков, хорошо действует «сарфанное радио». Продаются: половики, салфетки тканые, вязанные изделия.

Нет передачи навыков молодёжи. Молодёжью они считают людей от 45 лет. Ремесленную площадку этнокультурного центра «Туоми» можно считать бесперспективной с точки зрения развития продаж, но она стала местом рождения ремесленников и обучают людей из разных южных территорий.

Талвиукко – вотчина карельского Деда Мороза

Есть магазин пищевой и промышленной продукции от производителей Карелии (официальные производства). Изделия местных мастеров (Чална) представлены только в вязаных изделиях (носки из синтетики от местной бабушки). Владельцы магазина не против того, чтобы продавать изделия чалнинских мастеров, но не нацелены на это.

п. Пряжа

Есть точка продаж в этнокультурном центре Пряжинского района, продажи слабые, поскольку ими никто не занимается. Местные изделия не покупают, а туристический поток

в Этноцентр не формируется сотрудниками ЭКЦ. Есть точка продаж в центре для многодетных семей LASTU, продажи местным жителям и приезжим. Продажи неофициальные.

Активность ремесленников очень низкая, они не думают о сообществе, одиночные. Хотят продаж и дополнительных благ. ЭКЦ не выполняет свою функцию объединения ремесленников, хотя реестр ремесленников, созданный 5 лет назад, есть. Точка продаж в ЭКЦ не работает, хотя оформлена. Может быть более перспективной при назначении специального сотрудника для развития точки продаж и при целенаправленном привозе туристических групп.

п. Сяпся

Есть активное сообщество (11 человек). На базе Дома культуры действует ремесленная мастерская (4 ткацких станка, которые сдаются в аренду местным жителям по 20 руб в день), Пряжинский ЭКЦ по проекту Министерства национальной политики будет приобретать дополнительные станки. Есть заинтересованность в обучении плетению из лозы. Дом культуры является инфраструктурной точкой для женского ткачества.

Продажи ведутся через личные контакты, местным жителям. Точек продаж нет.

п. Эссойла

Есть магазин сувенирных товаров, в котором продавались изделия местных ремесленников до июля 2020 года. В июле налоговая инспекция Эссойльского поселения провела профилактические беседы с владелицей магазина и местными ремесленниками и настоятельно рекомендовала прекратить продажи местных ремесленников до тех пор, пока они не зарегистрируются как самозанятые. В августе 2020 года в магазине изделия местных ремесленников не представлены.

Появился лидер, Наталья Савинова – и она собирает ремесленное сообщество. Есть потенциал для точки продаж, проходящая дорога. Ремесленникам интересно общаться друг с другом. Ремесленники самостоятельно реализуют продукцию через сдачу в магазины Петрозаводска, собственные страницы в ВК.

г. Олонец

Сувенирных магазинов в городе нет.

Есть точка продаж ремесленной продукции – «Домотканые половики и дорожки от Анны Тауберт», здесь представлены изделия местных ремесленниц, которые занимаются только «мягкими» ремёслами (ткачество, вязание крючком и спицами). Мастерская открыта в начале 2020 года, по продажам изделий ремесленников провал с марта 2020 года (COVID19). Магазин выживает за счёт аренды ткацких станков (3 установлены в магазине), продаж материалов для ткачества.

Ещё одна точка продаж находится в детской школе искусств. Здесь представлены изделия ремесленников Олонецкого района. Наценка на товары 30–50%. Лавка продаж совершенствуется, появляется новое оборудование, наиболее полно здесь представлены изделия преподавателей школы.

Ремесленники сдают свою продукцию в магазины Петрозаводска, Ленинградской области. Активно выезжают на фестивали и ярмарки Карелии и Ленинградской области (ведут реестр таких событий).

г. Кондопога

Ремесленный центр организован при районной библиотеке (выделено специальное помещение, закуплено оборудование). Организует работу с ремесленниками

сотрудник библиотеки. Более 20 лет в Кондопоге работало клубное объединение по лоскутному шитью, которое финансировал комбинат. Теперь финансирования нет, клуб не работает. Все местные мастера хорошо идут на контакт. Изделия ремесленников качественные.

Официальных точек продаж нет. Ремесленники продают свои изделия в рамках ярмарок, которые сами организуют в помещениях торговых центров (1 раз в год). В основном, продают изделия своим знакомым или через страницы ВК. Сдают изделия в сувенирные магазины Петрозаводска.

г. Петрозаводск

Здесь концентрировано находятся точки продаж ремесленной продукции, в которых представлены изделия мастеров Карелии. Наценки магазинов на товары от 50 до 400%. Ремесленники Петрозаводска, с которыми были интервью, предпочитают иметь несколько способов продаж: собственные мастерские, социальные сети, культурные события («Винтажный цех»), сдача в магазины сувенирной продукции.

Приложение 5. Гайды (планы) интервью

Протокол интервью — ремесленная деятельность

Интервью № _____

Дата проведения _____

Место проведения _____

Респондент
(ФИО, должность) _____

Спасибо, что согласились уделить время! Мы проводим интервьюирование ремесленников, организаторов и предпринимателей в сфере ремёсел Карелии в рамках международного проекта «Код северных ремёсел». Он реализуется в рамках программы приграничного сотрудничества «Karelia CBC». Результаты нашего разговора помогут подготовить образовательные и консультационные программы, направленные на повышение эффективности ремесленной деятельности в Карелии. Наш разговор займёт не более часа, я буду фиксировать Ваши ответы в специальном протоколе.

Блок А. Роль традиции, инструменты развития в занятии ремеслом

1. В связи с чем и как Вы начали заниматься ремеслом?

2. Насколько Ваше занятие ремеслом опирается на традиции в этом направлении? Что помогает Вам поддерживать традицию в своём ремесле?

3. Что помогает Вам вносить новое в своё занятие ремеслом — придумывать новые изделия, изменять материалы и процесс изготовления?

4. Пользуетесь ли Вы в организации изготовления Ваших изделий (совершенствование процесса, обновление продукции) Интернет-ресурсами? Какие и как?

5. Попадались ли Вам полезные для ремесла научные исследования, исторические обзоры и т.п.? Искали ли Вы их, знаете ли, где их можно найти?

Блок Б. Организация продажи продукции (ремесленных изделий)

6. Как организована продажа Ваших изделий?

7. Как о Ваших изделиях узнают или могут узнать потенциальные продавцы — владельцы сувенирных прилавков и магазинов?

8. Чего не хватает, что можно изменить, чтобы точек продаж Ваших изделий в Карелии было больше?

Блок В. Продвижение продукции (ремесленных изделий) в Интернете

9. Как организовано знакомство с Вашей продукцией в Интернете? Насколько глубоко о Вашей продукции и о Вас рассказывается в Интернет-ресурсах?

10. Знаете ли Вы Интернет-ресурсы, через которые ещё можно было бы продвигать и продавать Вашу продукцию?

11. Чего не хватает для более активного продвижения Вашей продукции через Интернет?

Блок Г. Участие в событиях

12. В каких событиях Вы как ремесленник участвуете — праздниках, выставках, семинарах и т.п.? Эффективны ли эти события и что можно было бы изменить в их организации?

13. Каких событий (мероприятий) Вам как ремесленнику не хватает?

Протокол интервью — местная администрация

Интервью № _____

Дата проведения _____

Место проведения _____

Респондент
(ФИО, должность) _____

Спасибо, что согласились уделить время! Мы проводим интервьюирование ремесленников, организаторов и предпринимателей в сфере ремёсел Карелии в рамках международного проекта «Код северных ремёсел». Он реализуется в рамках программы приграничного сотрудничества «Karelia CBC». Результаты нашего разговора помогут подготовить образовательные и консультационные программы, направленные на повышение эффективности ремесленной деятельности в Карелии. Наш разговор займёт не более часа, я буду фиксировать Ваши ответы в специальном протоколе.

1. Как часто в Вашем населённом пункте (районе) проводятся события (праздники, выставки, семинары и т.п.), в которых участвуют ремесленники? Как администрация организует необходимое взаимодействие с ремесленниками?

2. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции — населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?

3. Как бы вы оценили организацию и развитие бизнеса по продаже ремесленных изделий в Вашем

населённом пункте (районе)? В чём сильные места и чего не хватает?

4. По каким вопросам и за какими мерами поддержки чаще всего обращаются к сотрудникам Администрации ремесленники Вашего населённого пункта?

5. Какого рода поддержка развитию ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте (районе) могла бы быть наиболее полезной — обучающая, научно-методическая, финансово-экономическая, торгово-посредническая, организационная и т.д.?

6. Какие дополнительные возможности у местной администрации имеются (кроме мер поддержки, связанных с предоставлением бюджетных субсидий и регламентированных федеральными и республиканскими НПА), которые можно было бы использовать для улучшения поддержки ремесленной деятельности в Вашем населённом пункте? (например, наличие свободных площадей для организации ремесленных коворкингов, обслуживание делегаций, информационная поддержка и пр.)

Протокол интервью — предприниматели

Интервью № _____

Дата проведения _____

Место проведения _____

Респондент
(ФИО, должность) _____

Спасибо, что согласились уделить время! Мы проводим интервьюирование ремесленников, организаторов и предпринимателей в сфере ремёсел Карелии в рамках международного проекта «Код северных ремёсел». Он реализуется в рамках программы приграничного сотрудничества «Karelia CBC». Результаты нашего разговора помогут подготовить образовательные и консультационные программы, направленные на повышение эффективности ремесленной деятельности в Карелии. Наш разговор займёт не более часа, я буду фиксировать Ваши ответы в специальном протоколе.

1. Как часто Вы взаимодействуете с ремесленниками, проживающими в Вашем населённом пункте, и каким образом выстроена Ваша работа с ними по реализации производимой ими ремесленной продукции (закупаете её или берёте на реализацию, с чьей стороны чаще всего исходит инициатива — с их или Вашей стороны)?

2. Какие виды ремесленной продукции, которые Вы реализуете, пользуются наибольшим спросом у покупателей?

3. Какова (примерно) доля выручки от реализации

ремесленной продукции в общем объёме получаемой Вами выручки?

4. Где Вы приобретаете ремесленную продукцию, которую Вы предлагаете покупателям, — у ремесленников Вашего населённого пункта или в других населённых пунктах и районах Карелии?

5. Вы работаете с одними и теми же постоянными поставщиками ремесленной продукции (ремесленниками) или берёте на реализацию (закупаете) ремесленную продукцию у разных поставщиков?

6. К каким возрастным группам относятся ремесленники, продукцию которых Вы реализуете? Вы покупаете (берёте на реализацию) ремесленную продукцию у физических лиц или у юридических лиц (компаний, кооперативов, организаций)?

7. Считаете ли Вы полезным и эффективным организацию событий в сфере ремесленного производства (ярмарок-продаж, фестивалей ремесленного искусства, презентаций и мастер-классов и пр.) в Вашем населённом пункте? Помогли бы они повысить интерес и помочь развитию предпринимательства в сфере ремесленничества?

8. Знаете ли Вы о существовании мер государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? Пользуетесь ли Вы (или пользовались когда-либо) ими?

9. Насколько, на Ваш взгляд, адекватны и эффективны существующие меры государственной поддержки предпринимательской деятельности в сфере ремесленничества? (Вопрос задаётся в случае положительного ответа на вопрос № 6)

10. Какие, на Ваш взгляд, меры и виды поддержки

со стороны органов государственной власти и местной администрации позволили бы повысить интерес к ремесленной деятельности и оказать наибольший эффект в развитии предпринимательской деятельности в этой сфере?

11. Насколько доступна информация о ремесленниках, проживающих и осуществляющих свою деятельность в Вашем населённом пункте, и производимой ими продукции?

Блок Б. Дополнительные вопросы для предпринимателей — владельцев средств размещения (гостиниц, гостевых домов, баз отдыха, хостелов и др.) и сотрудников средств размещения

12. Предлагаете ли Вы в своём отёле (гостевом доме, базе отдыха и др.) образцы ремесленной продукции для приобретения её Вашими гостями?

13. Принимаете ли Вы заказы от Ваших гостей на изготовление понравившейся ремесленной продукции, в том числе с возможностью ознакомления с её образцами по каталогу или на Интернет-сайте отеля (гостевого дома, базы отдыха и др.)?

14. Какой процент (примерно) Ваших гостей приобретает ремесленную и сувенирную продукцию?

15. Какова (примерно) доля выручки от реализации ремесленной продукции в общем объёме выручки, получаемой от основной деятельности (размещения и проживания гостей)?

16. Какая ремесленная продукция пользуется наибольшим спросом у Ваших гостей?

17. Считаете ли вы возможным и интересным для гостей

Вашего отеля (базы отдыха, гостевого дома и др.) организацию на его территории ремесленных событий (ярмарок-продаж ремесленной продукции, ремесленных мастер-классов, семинаров, презентаций и пр.)? Позволило бы это увеличить поток гостей?

18. Как Вы оцениваете активность ремесленников Вашего населённого пункта (района) по представлению и продвижению своей продукции — населению, туристам, специалистам? Какими ресурсами продвижения ремесленники пользуются и чего не хватает?