

Ответы на часто задаваемые вопросы по конкурсу «Матушка-Сибирь»

1. Я не понял(а), почему для участников профсоюза участие в конкурсе бесплатное, а остальным платно?

Участники профсоюза делают взносы ежеквартально по 1500 руб. В году 4 квартала. Итого участник профсоюза вносит в год $4 \times 1500 \text{ руб} = 6000 \text{ руб}$.

К тому участники профсоюза участвуют в организации мероприятий от профсоюза помогают с (чем помогают?)

Так как в конкурсе желают принять и люди, не состоящие в профсоюзе, тратить ресурсов надо больше, а у нас пока нет таких возможностей, грантов и прочее. Проведение конкурса требует задействование не только человеческих ресурсов, мы так же обращаемся к другим компаниям, людям (как сформировать) платные услуги. Печать каталога, съем помещения для заседания жюри, реклама и что еще.

2. Где можно подробнее узнать про профсоюз? Как вступить?

Вступить в профсоюз могут только люди с пропиской в Новосибирской области. Это не наша прихоть, так положено по законодательству.

Группа профсоюза в вк: <https://vk.com/profsoyuz.sibarbat>

Подробнее про профсоюз можно узнать в разделе:

<https://vk.com/@-221033484-vpervye-v-rossii-profsouz-samozanyatyh>

Про взносы: https://vk.com/profsoyuz.sibarbat?w=wall-221033484_150

3. Почему обязательно нужен магазин с наглядной витриной товаров?

Почему нельзя участвовать в конкурсе, если у меня итак есть продающий аккаунт в Ватсапе/Телеграме /страничка на Авито для физического лица(не бизнес аккаунт)?

Потому, что это не профессионально. Не надо с нами торговаться и доказывать, что у Вас итак успешно продается.

Список площадок, с которыми можно участвовать в конкурсе, прописан в положении.

Если площадки, на которой Вы размещаете свои товары, нет в перечне, напишите в чат в Телеграм «конкурс Матушка-Сибирь» куратору, посмотрим, подходит ли она. Тут главное условие – чтобы зайти в Ваш магазин и сразу четко увидеть, что вот товары, вот цены, магазин живой и активный.

4. Можно товар представить без упаковки, я потом сделаю, если заказы будут? Можноли сейчас не оформлять самозанятость, а как-нибудь потом? Можно я пока без магазина, а как-нибудь потом?

Нет, нельзя. Это обязательные условия для конкурса. Еще раз повторю – Вы должны вести свое дело профессионально, тогда не будет таких вопросов, так

как люди, ведущие свое дело всерьез, прекрасно понимают, зачем это и все это важно.

Потому, что все начинается с «а у меня нет магазина», а потом выясняется, что нет названия, нет логотипа, нет упаковки, не умею фотографировать работы, не умею заполнять магазин, не умею вести продажи, не знаю, как рекламироваться, не знаю то, не знаю это, не знаю здесь, не знаю тут и прочее.

Например, в прошлом году пришлось потратить очень много личного времени кураторам, чтобы объяснять мастерам, что такое упаковка товара, зачем она нужна, что такое брендинг и еще кучу вопросов не по теме непосредственно конкурса. Тонну киллчасов времени пришлось тратить на «обучающий курс» для начинающий мастеров, что не входит в обязанности кураторов.

Вы должны быть самостоятельны в этих вопросах, профессионалами. Если это не так, учитесь и приходите в следующем году.

К тому же в списке критериев оценки коллекций стоит пункт про упаковку и маркировку коллекций. Если у Вас нет магазина и со всеми вытекающими про лого, название, упаковку и прочее, Вы просто не сможете получить хорошую оценку.

- КРИТЕРИИ КОНКУРСНЫХ ОЦЕНОК (входят в лист голосования жюри):

1. *Соответствие коллекции теме конкурса – наличие элементов айдентики Сибири, качество устной презентация коллекции*
2. *Выполнение конкурсного задания (упаковка коллекции, маркировка)*
3. *Актуальность коллекции с точки зрения туристической привлекательности.*

5. Я изучил(а) все представленные материалы по внедрению Сибирской Айдентики в свой товар, но так не пойму, как это сделать.

Понимаю, что порой это очень сложно, но для профессионала все возможно. Задача не просто сделать красивое, получить диплом или размещение в каталоге и забыть, а создать продающий продукт, который принесет Вам деньги (главная цель так-то).

Для создания такого продукта Вам нужно учесть:

- чтобы товар был выполнен в Вашем фирменном стиле;
- качественно презентован – имел красивую упаковку с Вашим брендингом;
- был интересен туристам Новосибирска);
- был интересен и Вашей текущей аудитории тоже.

По-хорошему эта работа для целой команды специалистов. Однако, мы, мастера, все это делаем самостоятельно в одно лицо или учимся делегировать.

А делегирование – значит платить деньги (которых у мастеров зачастую немного).

Поэтому, если проблемы в брендинге:

- а) учимся делать самостоятельно в графических редакторах;
- б) просим родных/друзей/своих подписчиков;
- в) или все же ищем профессионального дизайнера за деньги.

Если проблемы в самом начале с созданием продукта, варианты решения :

- а) изучаем ещё раз представленные материалы и делаем самостоятельно;
- б) устраиваете мозговой штурм с родными/друзьями/своими подписчиками;
- в) обращаетесь в профессиональные агентства по созданию продукта – платно и дорого;

г) обращаетесь к кураторам конкурса лично - тоже платно. Но в отличие от работы с агентством мы и не будем создавать за вас продукт, а можем подробнее проконсультировать и дать рекомендации.

Мы сами являемся мастерами и имеем большую загрузку в своих проектах и консультации не являются для нас первостепенными и мы скорее будем рады, если вы разберётесь сами.

Перед консультацией составьте список вопросов и материалов, что хотите обсудить, чтобы это было максимально продуктивно для вас.

Куратор Арёфьева Анастасия Александровна. Дизайнер авторских игрушек. Помощь во внедрении Сибирской айдентики в сувенирную продукцию, формирование коллекций, упаковка продукта для конкурса «Матушка Сибирь».

Стоимость консультации – 1000 руб за 30 минут. Консультации онлайн.

Телефон 89137137041 (для первичного знакомства писать в **WhatsApp**)

Куратор Михалева Мария Юрьевна. Дизайнер украшений в формате коллекций. Руководитель креативного бюро по созданию нового продукта и продвижению его на рынок. Помощь в формировании конкурсных коллекций с Айдентикой Сибири и в создании концепции фотосессии коллекций предметно и с моделями.

Стоимость консультации – 1000 руб за 30 минут. –1000 руб за 30 мин.
Консультации онлайн.

Телефон 89130152859 (для первичного знакомства писать в **WhatsApp**)

Куратор Мырина Юлия. Бизнес тренер. Персональный анализ и система информации по конкурсному положению. Четыре основных модуля при создании вне конкурентного и аутентичного продукта. Презентация продукта в контексте конкурса «Матушка Сибирь».

Стоимость консультации 2200 Р/час . Консультации онлайн и оффлайн.

Телефон 89513686969 (для первичного знакомства писать в **WhatsApp**)

Куратор Волгин Валентин Валерьевич. Предприниматель/стаж 20 лет (маркетинг, бухгалтерия, помощь в поиске исполнителей по оформлению бренда, системное планирование, выстраивание бизнеса с нуля до результата, оптимизация производственных процессов, снабжение, продажи активные и пассивные, создание группы в ВК и других сервисах)
Стоимость консультации – 1500 45 минут или 2000 р/час. Консультации онлайн.

Телефон 89529196768 (для первичного знакомства писать в **WhatsApp**)

6. Изучил(а) список номинаций и не знаю, к какой отнести мою коллекцию.

В чате в Телеграме «Матушка-Сибирь» отправляете фото коллекции и задаете этот вопрос. Куратор поможет определиться.

Без фото рассуждения гипотетические и бессмысленные, поэтому этот вопрос актуален только с фото коллекции.

7. Я так и не понял(а), сколько изделий надо сделать для участия в номинации?

Изделий в одной коллекции минимум три, максимум семь. Рассмотрим подробнее.

Например, у Вас набор из украшений – серьги + браслет + подвеска.

Это может считаться коллекцией, если изделия в коллекции могут продаваться отдельно.

Если продается только набором, то набор считается как один предмет из коллекции, а должно быть минимум три. Значит надо представить минимум три набора для коллекции.

Или, например, у Вас валенки. В коллекции может быть от трех до семи пар валенок, только разных – с разным рисунком, разных цветов.

Если все равно не понятно как быть в Вашем конкретном случае, задайте вопрос куратору в чате Телеграм «Матушка-Сибирь».

8. Один участник может представить одну коллекцию в одной номинации. А вот участвовать может в трех номинациях . Это как?

Например, Вы работаете с берестой. Вам могут подойти номинации:

9. *Товары для отдыха и путешествий по сибирской тайге, например, фляжки с росписью, ножи ручной работы, изделия из бересты для туризма, туесоки, банная утварь(черпак, ковш, заварник и другое).*

Для этой номинации Вы можете сделать коллекцию изделий для похода в лес и отдыха - туесочки, корзинки для грибов и ягод.

17. Интерьерный декор в разных техниках из разных материалов.

Для этой номинации Вы можете сделать из бересты коллекцию различных интерьерных изделий – шкатулки, короба, фигурки.

20. Украшения (браслеты, серьги, кулоны, ободки, броши) из разных материалов.

В этой номинации Вы можете сделать коллекцию украшений с берестой.

Вообще, еще могут подойти номинация 1, 2, 6, 7, 14, 15, 16, 18.

НО! Выбрать можно только до трех номинаций. Выбирайте какие больше Вам подходят.

9. Я не могу сделать 100 повторов своих изделий, они у меня уникальны и в единственном экземпляре.

Да, изделия ручной работы уникальны и их невозможно повторить точь-в-точь.

Однако, важно, чтобы Вы могли делать повторы свои изделий. Зачем?

Например, Вы победили со своей коллекцией, попали в каталог и приходит к Вам покупатель на этот товар ...а его нет, Вы его уже подали и не делаете повторы и даже похожего ничего нет в ассортименте. И смысл тогда печати в каталоге, рекламы товара на широкую публику, если Вы не можете удовлетворить спрос? А если Вас на ярмарку позовут с ассортиментом, с которым были на конкурсе(а это планируется), а у Вас нет больше ассортимента.

Или заказчик придет оптовый(пусть и мелкий опт на 10 штук), а у Вас нет такого ассортимента больше.

Зачем нам с Вами сотрудничать в таком случае и продвигать? Незачем, верно.

Именно поэтому есть , такой пункт важен.

Однако, есть сложные изделия, для которых опт возможен максимум в размере 10 шт или 50 или Вам придется делать 100 штук целый год. И к тому же материалы дорогие.

Подумайте над этим, как над точкой роста.

Возможно, Вам стоит пересмотреть стратегию.

Пример идеально выстроенной коллекции, в которой будет:

1. Одно изделие большое, красивущее, дорогое, что вызывает максимум WOW-эффекта, но как туристический товар не совсем подходит из-за размера и стоимости. И повторять его сложно и для опта не подходит вообще. НО! Привлекает максимум внимания к коллекции.
2. Второе изделие среднее и по цене и по размеру и по повтору.
3. Третье изделие(или несколько), что легко повторить, легко транспортировать как туристический товар, легко подавать, так как недорогое.

Подумайте над тем, что чем сложнее, крупнее и дороже изделие, тем больше Вы сужаете свою потенциальную ЦА и теряете потенциальных покупателей. Да и продвигать такие товары сложнее.

Если Вы делаете только мелкое и простое, у Вас больше шансов на оптовые продажи, то тогда Вам нужно внимательнее изучить свои физические ресурсы, может в одного сложно будет осилить нужные объемы, чтобы реально заработать из-за дешевизны изделий. К тому же на мелком сложнее получить WOW-эффект и Ваши изделия могут остаться незамеченными в окружении конкурентов.

10. Презентация коллекции членам жюри. Что важно?

В этом году участники будут сами презентовать свои коллекции. Так как номинаций и участников много, отвели на это три дня с 18 по 20 июня.

Выставляя свои коллекции Вы будете на столах. Пожалуйста, учтите, что презентация товара – это минимум 50%, если не 99% успеха. Важно:

- выкладка коллекции. Сделайте красивую композицию из своей коллекции. Продумайте подставки, крепления, лесенки. Если коллекция будет просто лежать на столе – плохо;
- устный сопроводительный текст должен быть краткий, емкий, эмоциональный. На устную презентацию у Вас максимум 2 минуты. Еще вопросы будут от жюри по работам, подготовьтесь;
- упаковка. И в положении и тут я уже писала, что это важный пункт и критерий для оценки жюри.

11. Упаковка. Как правильно оформить изделия как туристический продукт?

Эта информация кратко есть в Положении в разделе «Цели и задачи проведения конкурса «Матушка Сибирь»», подраздел «Обязательные требования для участников», первый пункт по маркировку.

12. Почему фотосессия для победителей конкурса платная?

Для проведения фотосессии мы нанимаем фотографа со своей студией, который хочет за свою работу получить оплату, что логично.

В эту же стоимость входит работа ретушера фото, что так же важно и никак на этом не сэкономить.

13. Я ни разу не фотографировал(а) свои работы в профессиональной студии, что важно учесть?

Время на фотосессию ограничено, поэтому дома заранее составьте несколько вариантов композиции коллекции. Как смотрится выигрышнее, какие крупные кадры могут быть наиболее интересными.

МЕГА важно – принесите с собой на фотосессию подставки, лесенки и все, чтобы в кадре можно было сделать фото с вертикально выстроенной композицией. Это как с презентацией для членов жюри, тут тем более скучно в кадре будет смотреться, если коллекция будет просто лежать на столе. Только вид сверху сделать получится, да еще с искажением перспективы.

С фотосессии у Вас должны быть кадры:

- общее со всей коллекцией;
- отдельно каждое изделие;
- кадры крупным планом отдельных элементов.

Из этих кадров будет отобрано 10 самых удачных фото и отретушированы.

На верстке страниц будет решаться, как выигрышнее будет смотреться Ваша коллекция, но заранее это не предугадать никак сколько в итоге используем – одну или десять фото, поэтому лучше сделать разнообразные фото и ретушь.

Например, в этом развороте использовано 6 фото, а ретушировали 12 фото про запас.



На этом развороте использовали(слева – направо) – 3, 4 и 1 фото.



Фотографии с фотосессии Вы можете использовать в своих соц.сетях без ограничений.

**Если Вы не нашли ответа на свой вопрос, напишите
в наш чат конкурса «Матушка Сибирь в Телеграм»**

<https://t.me/+pMCNPOyadMUyOTIi>