

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA



Porcja podstawowych informacji

oplotki.pl

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

„O-plotki to plotki przy oplataniu...” – tak tłumaczę wszystkim, skąd wzięła się nazwa tego rękodzielniczego ekosystemu wzrostu.

Jak się domyślasz, początek działalności to właśnie takie twórcze spotkania przy rękodziele.

Jako, że już od dłuższego czasu niezmienna formuła takich spotkań po prostu się sprawdza, postanowiłam podzielić się tym patentem na udane warsztaty rękodzieła.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

Kilka fundamentów

Wydawać by się mogło, że przeprowadzenie spotkania, którego celem jest przekazanie wiedzy z zakresu np. nauki podstawowych splotów szydełkowych bądź wykonania ceramicznego kubka, to rzecz oczywista. Im dłużej zaczynamy się nad tym zastanawiać, im bardziej „fachowo” chcemy podejść do tematu, tym więcej pytań pojawia się po drodze. Dlatego wszystko to, co przychodzi mi do głowy na temat prowadzenia warsztatów rękodzieła, ułożyłam w tematyczne bloki.

Moje doświadczenie zbudowałam na podstawie kilku lat prowadzenia warsztatów z zakresu podstaw szydełkowania, dlatego jeżeli tworzysz w innej technice, warto przefiltrować te informacje i spoglądać na nie pod kątem specyfiki danej dziedziny rękodzieła.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

CEL

Zanim ruszysz na podbój social mediów, by promować swój warsztat, i zanim zaprosisz na niego pierwszych uczestników, zastanów się, co jest celem takiego spotkania. Czy chodzi o miłe spędzenie wspólnego czasu wolnego (bo np. pracujesz na etacie i szukasz rozrywki, poszerzenia grona znajomych lub po prostu miłej odmiany), czy może celem warsztatów jest zbudowanie stabilnego dochodu z Twojej działalności rękodzielniczej? A może jest to jednorazowe wydarzenie charytatywne np. dla WOŚP lub akcji „Tęczowy Kocyk”?

Nie zaskoczę Cię, ostrzegając, że Twoja komunikacja w kierunku potencjalnych uczestników będzie zupełnie inna w każdym przypadku.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

Jeżeli warsztaty rękodzieła to dla Ciebie forma regularnej działalności zarobkowej, przyda się solidne spotkanie z planowaniem miesięcznego budżetu i konkretne przyjrzenie się sposobowi, w jaki wyceniasz swoje usługi. Niestety bardzo często obserwuję twórców, którzy „dokładają” do interesu, ponieważ na samym początku nie przekalkulowali wszystkich kosztów prowadzenia warsztatów.

Jasne komunikowanie, z czego wynika cena danego warsztatu (np. jakość materiałów, które czekają na uczestnika, Twoje doświadczenie, fakt, że działalność jest legalna i odprowadzasz podatki od swoich warsztatów), sprawia, że potencjalny uczestnik inaczej postrzega wysoką cenę, niż w przypadku, kiedy żądasz kosmicznej kwoty za towarzyskie spotkanie przy kawie.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

CZAS

Zastanów się, jak wyceniasz swój czas. Najczęściej popełnianym błędem podczas organizacji warsztatów zarobkowych jest przeszacowanie dochodu właśnie ze względu na przeoczenie czynności związanych z warsztatem, które pochłaniają dodatkowe zasoby czasowe.

Wydawać by się mogło, że 3-4 godziny twórczego spotkania to wyczerpujący czas, ale jednak opłacalny, jeżeli odpowiednio wycenimy udział każdego z uczestników. Nic bardziej mylnego.

Zauważyłam, że twórcy, z którymi rozpoczynam współpracę, najczęściej zapominają o:

- a) wycenie czasu, który poświęcają na przygotowanie scenariusza warsztatu,
- b) środkach potrzebnych na promocję / zebranie grupy warsztatowej,
- c) zamawianiu materiałów / czekaniu na paczkę / przygotowaniu zestawów dla każdego uczestnika,

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

Zapominają też o:

d) kwestiach księgowych (podanie danych do przelewu lub kwestia organizacji formy rezerwacji miejsc na warsztaty, obsługa zwrotów, ewentualnego odwołania warsztatu),

e) komunikacji z osobami zainteresowanymi (odpowiadanie na maile, telefony, odwołanie warsztatu lub zmiana terminu),

f) powarsztatowa obsługa uczestników (często pojawiają się dodatkowe pytania, chęć dokupienia materiału, polecenie miejsc, gdzie można zaopatrywać się w materiały itd.).

Mogłabym wymieniać bez końca, ponieważ każda technika rządzi się własnymi prawami i do powyższego zestawu dołożyć należy np. sprzątanie pracowni, wypalanie ceramiki, dojazd do wynajętej pracowni lub kafejki itd. Każda z tych czynności sprawia, że koszty prowadzenia warsztatu rosną.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

MIEJSCE

To kolejna ważna kwestia, która często ignorowana jest przez prowadzących warsztaty. Najczęściej zakładamy, że warsztat po prostu „się odbędzie”, zapominając, jak ważne jest zaplanowanie odpowiedniej lokalizacji. Sama przyznam, że warsztaty szydełkowania są pod tym względem mocno uprzywilejowane. Bardzo często wybieram kafejkę mieszczącą się w okolicy najczęściej wskazywanej przez nasze fanki, pytam wprost podczas warsztatów, jakie restauracje i kafeterie polecają lub po prostu lubią odwiedzać. Wystarczy, że skontaktuję się z właścicielem i zarezerwuję stolik, ustalając wcześniej konkretne warunki takiej współpracy, i właściwie nie muszę się wybitnie martwić o własną pracownię.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

Są jednak techniki rękodzieła, które ze względu na przepisy sanitarne nie mają racji bytu w miejscach, gdzie podaje się jedzenie (choćby biżuteria miedziana – warsztat, podczas którego używa się odczynników chemicznych, na których obecność w restauracji czy kafejce nie może pozwolić sobie żaden rozsądny właściciel). W takim przypadku organizator warsztatu jest w nieco trudniejszej sytuacji i musi kalkulować koszt wynajęcia sali warsztatowej bądź biura coworkingowego. Może również pomyśleć o jakiejś formie barteru lub gościnnej wizycie w zaprzyjaźnionej pracowni rękodzieła. Tutaj warto zapamiętać, że brak własnej pracowni nie sprawia, że prowadzenie warsztatów jest niemożliwe. Pokusiłabym się wręcz o stwierdzenie, że taka „wymuszona mobilność” może pozwolić na solidne zbadanie rynku, ZANIM podejmie się decyzję o kosztownej inwestycji lokalowej.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

MATERIAŁY

Przechodzimy do bardziej oczywistych aspektów, które wpływają na sposób prowadzenia, a co za tym idzie – promowania warsztatów. Warto na samym początku określić, czy uczestnicy przychodzą z własnymi materiałami, czy to Ty je zapewniasz jako organizator. Wbrew pozorom nie jest to takie oczywiste. W dobie konkurencji ceną (niestety) i smutnego „wyścigu do dna”, wielu organizatorów warsztatów sztucznie zaniża cenę, każąc później uczestnikom dokupować materiały niezbędne do skorzystania z samego warsztatu. O ile ta praktyka – jak się domyślasz – prowadzi donikąd, niestety ciągle jest stosowana (zwłaszcza przez osoby początkujące, które w akcie swoistej desperacji zebrania grupy uczestników, uciekają się do – w ich opinii – jedyne argumentu, czyli ceny warsztatu.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

Jeżeli myślisz o stabilnym dochodzie płynącym z warsztatów rękodzieła, to nie zaskoczę Cię wieścią, że taka strategia nie ma sensu. Warto jednak zadbać o to, aby jasno komunikować, jakie materiały zostaną na takim warsztacie zapewnione, a które będzie można na przykład dokupić na zapas, jeżeli ktoś będzie zainteresowany.

Warto jasno określić, czy jakiegokolwiek materiały mogą podlegać modyfikacji lub czy uczestnik ma prawo wyboru (np. koloru włóczki w przypadku warsztatów szydełkowania). Warto również przygotować się na pytania o możliwość przybycia na warsztat z własnymi materiałami, nawet jeżeli jasno komunikujesz, że będą one wliczone w cenę warsztatu i zapewnione dla każdego z uczestników.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

FINANSE

Czyli o kosztach raz jeszcze. Po tym, jak określisz cel warsztatów i odpowiesz sobie na pytanie, czy to forma „dorobienia” do etatu, czy może jednak plan na stałe zarobki i rozwój w zakresie danej techniki – nie zdawaj się na przeczucia. Warto solidnie zbadać rynek i sprawdzić, czy przypadkiem Twój warsztat nie jest oferowany przez innych twórców. Wtedy jedyne, co pozostaje, to sprawdzić ceny obowiązujące na rynku i zastanowić się, czy warto konkurować, czy lepiej pomyśleć o nowym scenariuszu warsztatu, innym temacie lub choćby innych godzinach przeprowadzania warsztatu. Przemyśl, jaką wartość dajesz potencjalnym uczestnikom i dopiero na tej podstawie wyceniaj swój warsztat.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

Ale to nie koniec!

Polecam przekalkulowanie wszystkich kosztów (o wielu pisałam w poprzednich punktach) w bezlitosnym excelu. Taki arkusz kalkulacyjny pozwoli przeliczyć wszystkie wydatki, czas i realne minimum zarobkowe, co ułatwi przełożenie wytycznych na ilość i cenę warsztatów (oraz liczbę minimum uczestników, aby taki warsztat był opłacalny).

Pamiętaj, że powyższe podstawy to zaledwie szkielet warsztatowego know-how. I nie! Nie chodzi o to, że najczęściej pomagam Ci zaprojektować takie warsztaty w najdrobniejszym szczególe podczas konsultacji indywidualnych. Chodzi o jeszcze jeden ważny punkt, który z pewnością jesteś w stanie przepracować samodzielnie!

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA

Na warsztat rękodzieła przyciągasz nie tylko techniką, tematem, materiałami najwyższej jakości. **Przyciągasz też SOBĄ!!!**

Twoja autorska metodologia, Twoja osobowość, fakt, że czujesz, że nie pracujesz poniżej Twoich oczekiwań finansowych, fakt, że warsztaty dają Ci satysfakcję – to wszystko sprawia, że uczestnicy chcą wracać, polecać Cię dalej, chwalić się w social mediach udziałem w Twoim wydarzeniu. Pomyśl o tym zwłaszcza podczas wyceny warsztatu.

Pamiętaj, że za rok lub dwa od ukończenia warsztatu uczestnicy zapamiętają tylko emocje, wrażenia, czy im się podobało, czy też nie. Raczej nie będą pamiętać ceny warsztatu. Zadbaj o to, aby cena była adekwatna do wartości tego doświadczenia, a wróżę Ci powodzenie w Twoim warsztatowym przedsięwzięciu.

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA



Przyda się więcej wsparcia?

Wskakuj tutaj:

<https://oplotki.pl/produkt/e-book-jak-prowadzic-warsztaty-rekodziela/>

Agnieszka

oplotki.pl

JAK PROWADZIĆ WARSZTATY RĘKODZIEŁA



Jeżeli czujesz, że warto dodać jeszcze jakieś
informacje w tym tekście – śmiało

pisz: agnieszka@oplotki.pl

Mam nadzieję, że z odwagą podejdziesz do
prowadzenia warsztatów i podzielisz się Twoją
rękodzielniczą wiedzą ze światem!



Agnieszka Gaczkowska

Architekt, przedsiębiorca, założycielka ekosystemu wzrostu dla twórców **"OPLOTKI"**.

Zaczynałam swoją działalność od prowadzenia **warsztatów** szydełkowania w poznańskich kafejkach i sprzedaży dzierganych dodatków do wnętrza w **e-sklepie**, a teraz z powodzeniem **dzielę się** wiedzą i doświadczeniem z twórcami **rękodziela**.

Prywatnie jestem mamą trójki i orędowniczką zasady: "Aby pomnożyć, podziel (się) !"