

# ŠTUDIJA PRIMERA

Opisano za projekt: The Hexagonal Leader

## Ime organizacije

NIGHT SKY

## Spletna stran organizacije

[www.thenightsky.com/eu-eng](http://www.thenightsky.com/eu-eng)

## Logotip organizacije



## Vrsta organizacije

- Poslovna organizacija
- Javna uprava
- Nevladna organizacija
- Drugo (Katera?) .....

## Velikost organizacije

- Majhna
- Srednja
- Velika

## Gospodarski sektor

Spletna prodaja

## Kratek opis organizacije

Podjetje Nočno nebo temelji na ideji, da ima stranka vzorec nočnega neba na poseben dan ali datum, ki ga izbere sama: ali je bil to njihov prvi poljub, rojstvo otroka ali tisti trenutek, ko so ugotovili, da se je njihovo življenje spremenilo. Darilo so zvezde, da se bodo vedno spominjali tiste posebne noči.

Ustvarite lahko zemljevid noči po meri, ko je vaše srce zaigralo. Nočno nebo je natisnjeno na umetniški mat papir muzejske kakovosti in je tiskano z arhivskimi črnili. Namenjeno je zadnjim generacijam. Nočno nebo za vedno.

Podjetje si zelo prizadeva zagotoviti Nočno nebo najvišje kakovosti. Zemljevid je natisnjen na umetniškem mat papirju, ki tehta več kot 200 gramov na kvadratni meter. V postopku tiskanja se uporabljajo arhivska črnila, da se prepreči bledenje in uničenje barve.

Njihovi okvirji so izdelani iz visokokakovostnega lesa, brušeni s preprostimi čistimi linijami in predstavljeni z zaključkom iz satena. Okvir je kvadratne oblike, je moderen in se dobro ustreza tako v sodobno kot v tradicionalno okolju.

## Opis študije primera (situacije/problema, s katerim se soočajo) [maksimalno 2000 znakov]

Night Sky je spletno podjetje že od samega začetka. Od ideje o majhni trgovini, ki ponuja natisnjene slike nočnega neba, ki so prilagojene željam strank, do vpliva na spletno prodajo po vsem svetu.

Zgodba Night Sky (Nočno nebo) se je začela, ko se je družina v Dublinu odločila, da bo popolnoma na novo ustanovila spletno podjetje. Kupcem je bil izdelek zelo všeč, menedžerji podjetja so imeli posluš za stranke in od njih dobili povratne informacije. Bila je sprejeta odločitev, da začnemo z Night Sky ekipo na daljavo, še pred pandemijo. Vsi zaposleni delajo od doma, komunikacija in vodenje projektov se izvaja preko spleta. Orodja, ki omogočajo takšne metode oddaljene komunikacije in vodenja so nizkocenovna in stabilna.

Night Sky trenutno zaposluje 25 ljudi na daljavo. To je model prihodnosti za zagonska podjetja. Če so na voljo ustrezna orodja, ne potrebujete tradicionalne pisarne in strukture.

Podjetje Night Sky zdaj deluje preko spleta po vsem svetu. Odkar se je začelo digitalno poslovanje, je podjetje postajalo vedno močnejše, v nekaj mesecih je ustvarilo ogromen promet, kar je bilo doseženo z delom od doma in majhno ekipo na daljavo.

## Predlagane rešitve (za in proti)

Izdelek je bil zelo dober in privlačen, toda ideja o majhni trgovini, ki ima majhen doseg, je bila zavržena že na samem začetku. Zakaj bi dosegli le do lokalnih kupcev, če jih lahko imamo po vsem svetu? Odkar je bila sprejeta odločitev za širjenje internetnega delovanja, je podjetje doseglo 75 držav.

Kot je dejal eden od lastnikov podjetja, je to družinsko podjetje, ki je začelo z delom od doma: »Poskus ustanovitve podjetja ni enostaven in odkrito rečeno, v začetnih dneh je bil velikokrat tudi nespodbuden.

Če imate redno službo, otroke, obšolske dejavnosti ali druge »življenjske« obveznosti, je poskus pridobiti še nekaj ur na dan ali na teden, da ustvarite podjetje, precej težaven.

Tisto, kar nam je resnično pomagalo polepšati dan ali nam je dalo nekaj več energije, da smo nadaljevali, so zgodbe o uspehu iz primerov e-trgovine. Ideja o podjetju Night Sky je temeljila na čustvih, ampak spraševali smo se, ali bo to delovalo?

Imeli smo upanje, da vsaj nekateri dosežejo uspeh in da bi lahko tudi mi, če bi nadaljevali. Videli smo, da lahko ljudje, ki se ne razlikujejo toliko od nas, uspejo.

Če smo popolnoma iskreni, smo si kot družina želeli posel, ki bi nam zagotavljal največji prihodek, delo od doma in izogibanje dodatnim pisarniškim in splošnim stroškom. Imeli smo srečo, da smo napredovali, čeprav se moramo še naprej truditi in tržiti svoj izdelek ter iskati nove ljudi, ki jih bomo dosegli.«

### Izbrana rešitev

Ideja o digitalnem spletnem trženju je bila odločitev, da se doseže širša množica ljudi in da pridemo na trg, ki je precej širši kot samo Dublin ali Irska. Vendar je bil doseg takšen, da se je moralo podjetje prilagoditi trženju po vsem svetu in vzpostaviti sistem, ki je to omogočal.

To je dober primer, kako delujejo digitalni produkti, kako jih je mogoče bolje izkoristiti kot fizične produkte in kakšna orodja so uporabljali za prodajo izdelkov.

Večina ljudi verjame, da sta edina načina trženja potencialnim kupcem preko tradicionalnih oglaševalskih kanalov, kot so oglasi v časopisih ali revijah.

To, kar sta storila mož in žena, je bil samo klik na Facebook in Instagram, ki sta najhitrejša in najbolj priljubljena kanala za prodajo zemljevidov nočnega neba. Med letom so uporabljali posebne dneve za pospeševanje prodaje izdelkov na trgu, na primer za božič, valentinovo, materinski in očetovski dnevi, posebne obletnice, rojstni dnevi, prva obhajila, poroke ... Ustvarjajo posebne kampanje za ciljne države, zato morajo v vsaki državi opraviti nekaj posebnih raziskav.

Trenutno je Night Sky največji investitor tržnih kampanj na Facebooku in Instagramu. To jim je omogočilo veliko izpostavljenost izdelkov in v zelo kratkem času se jim je naložba povrnila. Naložba je bila precej velika, njihov donos pa je bil še večji.

### Utemeljitev sprejete odločitve

Odločili so se, da bodo dobili podjetja, kot so Twitter, Facebook, Google in Instagram. To je bila pot do velikega števila potrošnikov in je bila dokaj uspešna, kljub velikim začetnim naložbam v trženje.

Katergakoli izdelka ni enostavno prodati, prav tako je zagon za povečanje prodaje zelo zahteven. Ustanovitelj in lastnik družbe Night Sky je, podobno kot vsa mala podjetja, preživel fazo ugotavljanja, kako ustvariti prodajo. Moral je ugotoviti, kako umestiti svoj izdelek zemljevid nočnega neba na trg in kateri je najučinkovitejši način za povečanje prodaje. Preizkusila je orodja spletnega trženja in tako razvila svoje podjetje.

To so storili tako, da so ciljnim skupinam ponudili odlične, dragocene vsebine – po meri izdelane zemljevide zvezd in neba za vsak poseben dan v življenju.

Začeli so z »brezplačnim« načinom trženja, ki je izjemno zmogljiv in učinkovit, priložnost za rast pa so videli v vlaganju v orodja digitalnega trženja, saj so le-ta široko dostopna vsem uporabnikom. To je bil odličen način, da so v zelo kratkem času dosegli svoje cilje za prepoznavnost blagovne znamke, za pridobitev baze oboževalcev in sčasoma trženje izdelkov potrošnikom, ki bi jih kupili preko spleta.

Kljub velikim naložbam v trženje na samem začetku, kar morda ni najbolj priporočljivo za start-up podjetja, so lahko ustvarili tok prihodkov, ki je občutno razširilo obseg dela. Več naložb pomeni več donosa!

### Vpeljava rešitve v prakso

Izkušnost s trženjem je privedlo do tega, da je lokalno podjetje začelo delovati po vsem svetu. Vendar je bilo treba matematični model za nočno nebo prilagoditi, potrebno je bilo vzpostaviti sistem, da lahko stranke naročajo izdelek z lastnega namizja ali mobilnega telefona.

Ta rešitev je bila ključna za zelo uspešen izdelek. Vendar je vse to temeljilo na uspešnem sprejemanju odločitev že na samem začetku, na idejah in viziji vodstva ter na stalnem poslušanju povratnih informacij strank in prijateljev.

Poleg razumevanja strategij in taktik, kako velika in mala podjetja razvijajo svoje poslovanje, so se povratne informacije, ki so jih dobili iz intervjujev, dotaknile psihologije podjetniške ekipe – tudi s temi so se veliko ukvarjali.

Navsezadnje so samo ljudje, ki so se povezali s svojimi izkušnjami in ugotovili, da jim povratne informacije dajejo spodbudo in moč, da prebrodijo nekaj začetnih težav.

### Naučena lekcija

Oseba, ki upravlja majhno podjetje, lahko ima od doma vpliv na ves svet, če ima pravo idejo in uporablja ustrezne tržne poti.

Kakorkoli že, njihov poslovni model je nastal iz nekaterih ključnih podjetniških veščin, ki temeljijo na dobrem sprejemanju odločitev na ravni vodstva, na idejah in viziji, ki so jih želeli prenesti na svoje izdelke, prav tako so stalno upoštevali povratne informacije, kako lahko spremenijo in ponudijo boljši izdelek.

Največji pogon poslovnega modela Night Sky je množična akcija lastnikov in podjetnikov, da so projekt preusmerili s preproste ideje na brezhibno delujoče podjetje z elektronsko trgovino. Mnogi podjetniki, ki se prvič znajdejo v takšni situaciji, se ukvarjajo z vsako podrobnostjo in menijo, da si je treba zastaviti vsak korak, ki je pred njimi, preden lahko napredujejo in nekaj začnejo. V resnici je pomembno samo začeti, potem vas bo vsak korak pripeljal do naslednjega. Od tu naprej gre le za reševanje problemov in uspešno sprejemanje odločitev, da lahko naredimo naslednji korak.

#### Povezava s šestimi veščinami, ki so predstavljene v projektu

- Sprejemanje odločitev.
- Preoblikovanje v vodjo.
- Odziv.