

Έκθεση ανάλυσης αναγκών

Ελλάδα & Δημοκρατία της Β. Μακεδονίας



CRAFTS+

Πληροφορίες για το έργο	
Όνομα έργου	New educational prospects for adult learners in crafts' sector
Ακρωνύμιο έργου	CRAFTS+
Κωδικός έργου	2022-1-EL01-KA210-ADU-000084425
Δραστηριότητα 2- Επικεφαλής εταίρος	Idea OK, Δημοκρατία της Β. Μακεδονίας
Προσδιορισμός εγγράφου	
Επίπεδο διάδοσης	Δημόσιο
Έκδοση	2.0
Ημερομηνία δημοσίευσης	15/3/2023
Συγγραφείς	PostScriptum, Ελλάδα M.E.S.O., Ελλάδα Idea OK, Δημοκρατία της Β. Μακεδονίας





Πίνακας περιεχομένων

1. Εισαγωγή	4
2. Μεθοδολογία – Σχεδιασμός έρευνας	5
3. Επισκόπηση των τομέων της κεραμικής	6
3.1 Επισκόπηση του κλάδου της κεραμικής στην Ελλάδα	6
3.2 Επισκόπηση του κλάδου της κεραμικής στη Βόρεια Μακεδονία	7
4. Ερευνητικά στοιχεία, Ανάλυση & Αποτελέσματα	9
4.1 Καλές πρακτικές και πρωτοβουλίες	10
4.1.1 Παρουσίαση καλών πρακτικών	10
4.1.2 Παρουσίαση πρωτοβουλιών στον κλάδο της βιοτεχνίας κεραμικής - Ελλάδα	17
4.1.3 Παρουσίαση πρωτοβουλιών στον κλάδο της βιοτεχνίας κεραμικής – άλλες χώρες	21
4.2 Έρευνα Crafts+	23
4.3 Συνεντεύξεις	37
4.3.1 Ελλάδα	37
4.3.2 Βόρεια Μακεδονία	41
5. Συζήτηση για τα αποτελέσματα της έρευνας	43
6. Συμπέρασμα	47
βιβλιογραφικές αναφορές	48
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ	49
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ I - Αποτελέσματα έρευνας Ελλάδα	50
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II – Αποτελέσματα έρευνας Βόρεια Μακεδονία	55
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ III - Ερωτήσεις συνέντευξης	68





1. Εισαγωγή

Η παραδοσιακή χειροτεχνία και οι σχετικές δεξιότητες και γνώσεις αποτελούν μέρος της πολιτιστικής κληρονομιάς. Η δεξιότητα δεν είναι στατική; εξελίσσεται και συνδέει τους ανθρώπους, διαμορφώνοντας πολιτιστικούς δεσμούς και ταυτότητες. Λειτουργεί ως αποθετήριο γνώσης παγκοσμίως, φέρνοντας κοινότητες σε επαφή για δημιουργία και επηρεάζοντας τη δημιουργικότητα στην παγκόσμια αγορά. Η διατήρηση της παραδοσιακής χειροτεχνίας σημαίνει προστασία μιας πλούσιας κληρονομιάς δεξιοτήτων και τέχνης, απαραίτητη για τη διατήρηση της πολιτιστικής ποικιλομορφίας. Ωστόσο, η επιτακτική ανάγκη εκσυγχρονισμού των χειροτεχνικών πρακτικών είναι υψίστης σημασίας για τη διασφάλιση της συνάφειας και της βιωσιμότητάς τους στα σύγχρονα πλαίσια. Καθώς η τεχνολογία προχωρά και οι απαιτήσεις των καταναλωτών μεταβάλλονται, η υιοθέτηση σύγχρονων τεχνικών και καινοτομιών μπορεί να αναζωογονήσει τις παραδοσιακές χειροτεχνίες, καθιστώντας τις πιο προσιτές, αποτελεσματικές και ελκυστικές για τις νέες γενιές. Αυτή η εξέλιξη όχι μόνο διατηρεί την κληρονομιά αλλά επίσης τοποθετεί τις χειροτεχνίες ως ζωντανούς συντελεστές στα σημερινά δημιουργικά και οικονομικά τοπία.

Ένας κύριος στόχος του έργου CRAFTS+ είναι η ανάπτυξη εξατομικευμένων υλικών κατάρτισης και ανάπτυξης ικανοτήτων, προκειμένου να αντιμετωπιστεί η ανάγκη για βελτίωση των δεξιοτήτων στο σχεδιασμό και την ανάπτυξη χειροτεχνίας (ιδίως στην κεραμική), ώστε να καταστεί δυνατή η ανταλλαγή γνώσεων και πληροφοριών για τη βελτίωση της πρακτικής στην τέχνη της κεραμικής και η υποστήριξη μεμονωμένων επαγγελματιών ώστε να αναπτύξουν βιώσιμο εισόδημα/επιχειρηματικό μοντέλο.

Το έργο απευθύνεται σε:

- Επαγγελματίες χειροτεχνίας που επιδιώκουν να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους στη χειροτεχνία ή να εμβαθύνουν σε πτυχές επιχειρήσεων και μάρκετινγκ.
- Χομπίστες χειροτεχνίας που θέλουν να εξερευνήσουν διάφορες τεχνικές και όψεις στην κεραμική.
- Εκπαιδευτές στον τομέα της χειροτεχνίας με στόχο να διευρύνουν τις γνώσεις τους και να τις μεταδώσουν στους μαθητές τους.
- Επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να εξερευνήσουν τον κλάδο της χειροτεχνίας και της κεραμικής για ευκαιρίες επιχειρηματικής ανάπτυξης.

Ο σκοπός της έκθεσης περιλαμβάνει τα ακόλουθα στοιχεία:

- να αναλύσει και να διαδώσει ενδιαφέρουσες και αντιπροσωπευτικές πρακτικές και πρωτοβουλίες που σχετίζονται με τη χειροτεχνία και την εκπαίδευση, και ιδιαίτερα στον τομέα της κεραμικής, από τοπικό σε επίπεδο ΕΕ/παγκόσμιο
- να αναγνωριστούν ποιες ικανότητες είναι σημαντικές για τους επαγγελματίες στον τομέα της κεραμικής και τους εκπαιδευτές ενηλίκων

Αυτή η έκθεση είναι ένα ουσιαστικό εργαλείο που παρέχει ένα πλαίσιο για όλες τις δραστηριότητες του έργου Crafts+, και ειδικά για την ανάπτυξη της εργαλειοθήκης εκπαίδευσης Crafts+. Αυτά τα αποτελέσματα αποτελούν τη βάση για την ανάπτυξη του





εκπαιδευτικού μαθήματος Crafts+, ώστε να ανταποκρίνεται στις ανάγκες της ομάδας-στόχου και να προσφέρει εξατομικευμένες ευκαιρίες μάθησης που θα συμβάλουν στην ανάπτυξη βασικών επιχειρηματικών/επιχειρηματικών ικανοτήτων για επαγγελματίες χειροτεχνίας και εκπαιδευτές.

2. Μεθοδολογία – Σχεδιασμός έρευνας

Ο σχεδιασμός της έρευνας για την παραγωγή αυτής της έκθεσης περιλαμβάνει ένα μείγμα ποιοτικών και ποσοτικών δεδομένων. Οι πληροφορίες περιλαμβάνουν γνώσεις από ειδικούς της τοπικής αγοράς (εκπροσώπους των κύριων ομάδων-στόχων), που συγκεντρώθηκαν με ημιδομημένες συνεντεύξεις.

Στο πλαίσιο της ποιοτικής ερευνητικής δραστηριότητας, οι εταίροι του έργου:

- Διεξήγαγαν διαδικτυακή έρευνα, χρησιμοποιώντας συγκεκριμένα πρότυπα, για τον εντοπισμό: α) καλών πρακτικών εκπαίδευσης ενηλίκων στον τομέα της χειροτεχνίας και συγκεκριμένα της κεραμικής, β) υφιστάμενων πρωτοβουλιών σε θέματα χειροτεχνίας με ιδιαίτερη έμφαση στην κεραμική, ως υποτομέα των δημιουργικών βιομηχανιών, και επιχειρηματικότητας με επίκεντρο τη μετάβαση από την άτυπη στην επίσημη πολύ μικρή επιχείρηση που σχετίζεται με τις ανάγκες των ομάδων-στόχων.
- Δημιούργησαν 3 διαφορετικά ερωτηματολόγια, ώστε να πραγματοποιηθούν ημιδομημένες συνεντεύξεις σε 3 διακριτά προφίλ: α) επιχειρηματίες χειροτεχνίας β) ακαδημαϊκούς καθηγητές/εκπαιδευτές ενηλίκων γ) μέλη συλλόγων κεραμικών χειροτεχνών. Τα ερωτηματολόγια (διαθέσιμα στο Παράρτημα) συνδυάζουν ένα προκαθορισμένο σύνολο ανοιχτών ερωτήσεων (ερωτήσεις που προκαλούν συζήτηση) δίνοντας την ευκαιρία για τον εκάστοτε ερευνητή να διερευνήσει περαιτέρω συγκεκριμένα θέματα ή απαντήσεις, διαφοροποιημένες ανάλογα με το προφίλ κάθε συνεντευξιζόμενου.
- Ανέπτυξαν ένα εργαλείο έρευνας, το οποίο περιέχει ανοιχτές και κλειστές ερωτήσεις και στοιχεία που σχετίζονται με συγκεκριμένα κριτήρια στο πλαίσιο της ερευνητικής δραστηριότητας των εκπαιδευτικών αναγκών, τα οποία αξιολογήθηκαν χρησιμοποιώντας μια κλίμακα Likert από το 1-χαμηλό έως το 5/10-υψηλό, σύμφωνα με το επίπεδο των ερωτηθέντων». συμφωνία με την αντίστοιχη δήλωση.

Ο παρακάτω πίνακας απεικονίζει τις πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν για τη διαμόρφωση αυτής της έκθεσης, μαζί με τα εργαλεία που δημιουργήθηκαν για τη διεξαγωγή της έρευνας και την ανάλυση των δεδομένων, όπως συναποφασίστηκε από τους εταίρους του έργου. Η έρευνα χρησιμοποιεί τόσο ποιοτικές όσο και ποσοτικές μεθοδολογίες.





ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΣΥΛΛΟΓΗ	ΜΕΘΟΔΟΣ	ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ
Ανασκόπηση βιβλιογραφίας, καλές πρακτικές και πρωτοβουλίες	Έρευνα μέσω διαδικτύου	- Πρότυπο για καλές πρακτικές - Πρότυπο για πρωτοβουλίες
Δεδομένα/Πληροφορίες για ανάγκες αναβάθμισης δεξιοτήτων και μεθόδους εκπαίδευσης	- Ημιδομημένες συνεντεύξεις - Συλλογή δεδομένων μέσω διαδικτυακής έρευνας	Πρότυπα για συνεντεύξεις (μία ανά προφίλ)
Αναγνώριση αναγκών αναβάθμισης δεξιοτήτων και μεθόδων κατάρτισης	Ανάλυση: - Συνεντεύξεις - Δεδομένα έρευνας - Καλές πρακτικές/πρωτοβουλίες	- Θεματική ανάλυση - Περιγραφική στατιστική επεξεργασία

Ο σχεδιασμός και τα εργαλεία της έρευνας δημιουργήθηκαν για να διευκολυνθεί η ανάλυση ομάδων-στόχων για την εκπαιδευτική πρωτοβουλία Crafts+. Οι πρωταρχικοί στόχοι περιλαμβάνουν τον εντοπισμό των χαρακτηριστικών των πιθανών εκπαιδευόμενων για το πρόγραμμα, την κατανόηση των αναγκών τους για την αποτελεσματική προσαρμογή του εκπαιδευτικού περιεχομένου και τη διερεύνηση πιθανών πρόσθετων ομάδων που θα μπορούσαν επίσης να επωφεληθούν από παρόμοιες εκπαιδευτικές ενότητες. Αυτή η έρευνα χρησιμεύει ως μια δομημένη προσέγγιση για τη συγκέντρωση γνώσεων σχετικά με τα χαρακτηριστικά, τις ανάγκες και τις προτιμήσεις των εν δυνάμει εκπαιδευομένων, βοηθώντας έτσι στο σχεδιασμό και την προσαρμογή του εκπαιδευτικού προγράμματος για τη μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητας και της συνάφειάς του.

3. Επισκόπηση του κλάδου της κεραμικής

3.1 Επισκόπηση του κλάδου της κεραμικής στην Ελλάδα

Ο όρος "κεραμικό" προέρχεται από την αρχαία ελληνική λέξη "keramos", που σημαίνει "πηλός του αγγειοπλάστη". Τα πήλινα δοχεία και άλλα αντικείμενα επικρατούν στα ελληνικά αρχαιολογικά μουσεία, αντανakλώντας την αφθονία τους στις ανασκαφές, με περίπου 80.000 διακοσμημένα αγγεία να έχουν ανακαλυφθεί μόνο στην Αττική. Με την πάροδο των αιώνων, η κεραμική έχει εξελιχθεί, με πολλές ελληνικές περιοχές να φιλοξενούν ακόμη εργαστήρια κεραμικής που παράγουν αισθητικά πολύτιμα αντικείμενα. Ιδιαίτερα για τα νησιά, η κεραμική παραμένει αναπόσπαστο στοιχείο της ταυτότητάς τους, η κεραμική κάθε περιοχής διακρίνεται από χρώματα, σχέδια και τοπική ορολογία.





Ενώ η σημασία αυτής της παράδοσης είχε παραβλεφθεί κάπως στο παρελθόν, υπάρχει τώρα ένα αυξανόμενο ενδιαφέρον για την παραδοσιακή κεραμική, ωθώντας τις προσπάθειες για την τεκμηρίωση και τη διατήρηση των τοπικών τεχνικών. Το ελληνικό Υπουργείο Πολιτισμού έχει αναγνωρίσει τις κεραμικές παραδόσεις της Σίφνου και της οικογένειας Κούρτζη από τη Λέσβο ως μέρος της άυλης πολιτιστικής κληρονομιάς της Ελλάδας. Ταυτόχρονα, οι σύγχρονοι κεραμιστές υποστηρίζουν την κεραμική ως μια ανεξάρτητη μορφή τέχνης, διερευνώντας τις ιστορικές και σύγχρονες ρίζες της και τις ποικίλες εκφραστικές δυνατότητες. «Ανακαλύπτουν ξανά» τον πηλό για την εννοιολογική τέχνη, συμβάλλοντας σε μια κεραμική αναγέννηση που παρουσιάζεται σε έναν αυξανόμενο αριθμό εκθέσεων και χώρων τέχνης και πρακτικής.

Ενώ υπάρχει αυξανόμενο ενδιαφέρον για τις παραδοσιακές τεχνικές από το ελληνικό κράτος, είναι επίσης σημαντικό να αναγνωρίσουμε τις τρέχουσες τάσεις, τις τεχνολογικές εξελίξεις και τα αειφόρα υλικά και πρακτικές στην κεραμική. Η συντριπτική πλειοψηφία των εταιρειών του κλάδου στην Ελλάδα χρησιμοποιεί παραδοσιακές τεχνικές, με μεγάλη υστέρηση στον εκσυγχρονισμό. Για το λόγο αυτό τα προϊόντα που παράγουν είναι κυρίως διακοσμητικά. Η παραγωγική τους διαδικασία, η οργάνωση και η νοοτροπία τους δημιουργούν δυσκολίες προσαρμογής στη νέα εισαγόμενη τεχνογνωσία, ειδικά για την παραγωγή χρηστικών προϊόντων μεγαλύτερου οικονομικού ενδιαφέροντος.

Η έλλειψη γνώσης και η συνεχής εκπαίδευση των τεχνιτών συχνά οδηγεί σε απλή αντιγραφή, με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο ανταγωνισμός. Στην Ελλάδα υπάρχει μια εξαιρετικά ελλιπής εκπαιδευτική διαδικασία σε αυτόν τον τομέα: υπάρχουν πολύ λίγα κρατικά εκπαιδευτικά ιδρύματα και κρατικά διπλώματα και παντελής απουσία μαθημάτων κεραμικής στο σχολείο.

Παρά το γεγονός ότι κατατάσσεται στην 12η θέση μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών στη βιομηχανία κατασκευής ειδών οικιακής και διακοσμητικής κεραμικής, η Ελλάδα αντιμετωπίζει μια προκλητική τάση μείωσης του μεγέθους της αγοράς. Σύμφωνα με το IBIS World, η αξία του κλάδου ανέρχεται σε 13,5 εκατομμύρια ευρώ το 2024, με μέση ετήσια μείωση 8,5% μεταξύ 2019 και 2024. Αυτή η πτώση υπογραμμίζει την ανάγκη για στρατηγικές παρεμβάσεις για την αναζωογόνηση του κλάδου και την αξιοποίηση της πολιτιστικής και καλλιτεχνικής του κληρονομιάς με προώθηση της καινοτομίας και της βιωσιμότητας. Ενώ οι παραδοσιακές τεχνικές και η κληρονομιά παραμένουν αναπόσπαστα στοιχεία, η υιοθέτηση των σύγχρονων τάσεων, η τεχνολογία, η εκπαίδευση και οι βιώσιμες πρακτικές θα είναι ζωτικής σημασίας για τη μελλοντική ανθεκτικότητα και ανάπτυξη του κλάδου. Οι προσπάθειες αξιοποίησης τόσο της παράδοσης όσο και της καινοτομίας μπορούν να τοποθετήσουν τον κλάδο της κεραμικής της Ελλάδας ως δυναμικό παράγοντα συνεισφοράς στην εθνική οικονομία και το πολιτιστικό τοπίο τα επόμενα χρόνια, ακολουθώντας το παράδειγμα άλλων χωρών της Νότιας Ευρώπης, όπως η Ιταλία και η Ισπανία.

3.2 Επισκόπηση του κλάδου της κεραμικής στη Βόρεια Μακεδονία

Η Βόρεια Μακεδονία, είναι χώρα πλούσια σε πολιτιστική κληρονομιά, ιδιαίτερα στην παραδοσιακή κεραμική. Η τέχνη έχει επηρεαστεί από διάφορους πολιτισμούς κατά τη





διάρκεια των αιώνων, συμβάλλοντας σε μια ποικιλία μορφών και τεχνικών. Η κεραμική είναι μια από τις παλαιότερες τέχνες που ασκούνται στην περιοχή της Βόρειας Μακεδονίας, με στοιχεία που χρονολογούνται από τη νεολιθική εποχή. Τα πρώιμα κεραμικά έπερναν μορφή με το χέρι, χωρίς τη χρήση τροχού αγγειοπλάστη. Με την πάροδο του χρόνου, επιρροές από τους κλασικούς πολιτισμούς, τις αρχαίες βαλκανικές και σλαβικές παραδόσεις, τα βυζαντινά και ανατολίτικα στυλ έχουν διαμορφώσει την εξέλιξη της μακεδονικής κεραμικής.

Οι πόλεις των Σκοπίων και του Πρίλεπ έχουν μακροχρόνιες παραδόσεις στην κεραμική, με τα αρχαιολογικά αρχεία να δείχνουν συνεχή παραγωγή από την προϊστορική εποχή μέχρι την αρχαιότητα και τον Μεσαίωνα. Το Πρίλεπ, ειδικότερα, ήταν ένα αξιόλογο κέντρο κεραμικής στη μεσαιωνική περίοδο, ιδιαίτερα γνωστό για την παραγωγή αγγείων νερού.

Οι Σλάβοι που εγκαταστάθηκαν στα Βαλκάνια ενσωμάτωσαν πολλά πολιτιστικά στοιχεία από τους λαούς που συνάντησαν, συμπεριλαμβανομένων προηγμένων τεχνικών κεραμικής που επηρεάστηκαν από ρωμαϊκές και βυζαντινές πρακτικές. Κατά την Οθωμανική περίοδο, η χειροτεχνία παρέμεινε κυρίως στα χέρια του χριστιανικού πληθυσμού, αν και μετονομάστηκε σε "chumlekchii" στην τουρκική γλώσσα. Η κεραμική του Τσανάκκαλε από την Τουρκία επηρέασε επίσης τα σχήματα και τα στυλ των κεραμικών που παρήχθησαν κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου.

Στη Μακεδονία αναπτύχθηκαν ξεχωριστά τοπικά στυλ, με κάθε περιοχή να συνεισφέρει μοναδικές μορφές και τεχνικές στην κεραμική κληρονομιά της χώρας. Για παράδειγμα, τα αγγεία του Debar είναι γνωστά για το βάρος και τη μνημειώδη ποιότητά τους, ενώ το Veles φημίζεται για τα μπαρόκ αγγεία, παρόμοια με αυτά του Τσανάκκαλε. Αυτές οι περιφερειακές παραλλαγές αντικατοπτρίζουν την προσαρμογή των εξωτερικών επιρροών στις τοπικές παραγωγικές δυνατότητες και τις καλλιτεχνικές ερμηνείες, διαμορφώνοντας ένα ξεχωριστό στυλ κεραμικής.

Η παραγωγή κεραμικής στη Μακεδονία έχει παραδοσιακά συγκεντρωθεί σε περιοχές με κοιτάσματα αργίλου υψηλής ποιότητας, που βρίσκονται συχνά κατά μήκος κοιλάδων ποταμών και παλαιών λεκανών λιμνών. Ιστορικά σημαντικά κέντρα κεραμικής περιλαμβάνουν τα Σκόπια (με το χωριό Drachevo), Veles, Resen, Struga, Debar, Tetovo (χωριό Blace), Prilep, Kicevo (χωριό Vraneshtica), Radovich (χωριό Gabrovci), Strumica και Berovo.

Σήμερα, ο αριθμός των ενεργών αγγειοπλαστών στη Μακεδονία έχει μειωθεί σε περίπου τρεις δωδεκάδες. Συγκεκριμένες τοποθεσίες περιλαμβάνουν δύο αγγειοπλάστες στο χωριό Zletovo (δήμος Probishtip), δύο στο Kumanovo, ένα στο Veles, δύο στο Negotino, ένα στο Kavadarci, ένα στη Strumica και ένα στο Resen. Το δυτικό τμήμα της Μακεδονίας έχει περίπου δώδεκα αγγειοπλάστες, κυρίως στο χωριό Vraneshtica, το οποίο αποτελεί το τελευταίο σημαντικό οχυρό αγγειοπλαστικής στη χώρα.

Προς το παρόν, υπάρχει μόνο μία κοινότητα κεραμιστών στη Βόρεια Μακεδονία, μια ετήσια εκδήλωση που πραγματοποιείται στην πόλη του Ρέσεν. Αυτή η κοινότητα συγκεντρώνει τεχνίτες κεραμικής από την περιοχή και παρέχει πολύτιμες ευκαιρίες δικτύωσης για τεχνίτες. Οι περισσότεροι από αυτούς τους τεχνίτες δεν εργάζονται μόνο με κεραμικά αλλά και με





CRAFTS+

άλλα υλικά, επιδεικνύοντας ευελιξία. Όσοι ενδιαφέρονται να μάθουν κεραμικές χειροτεχνίες συχνά παρακολουθούν πρακτικά μαθήματα από δασκάλους στα χωριά. Τα παραδοσιακά κεραμικά προϊόντα, που χρησιμοποιούνται κυρίως για φαγητό και ποτό, είναι ιδιαίτερα δημοφιλή κατά τη διάρκεια των θρησκευτικών εορτών.

Επιπλέον, τα κεραμικά διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στο επίκεντρο των μουσείων στη Βόρεια Μακεδονία, όπου η αποκατάσταση και η συντήρηση αρχαιολογικών αντικειμένων έχουν προτεραιότητα. Τα μουσεία προσφέρουν τακτικά μαθήματα κατάρτισης και εκπαίδευσης για μαθητές και επαγγελματίες, και περιστασιακά οργανώνουν εργαστήρια για μικρά παιδιά στο πλαίσιο επισκέψεων στα σχολεία, ενθαρρύνοντας την εκτίμηση για την τέχνη.

Αυτή η πλούσια αλλά υπό εξαφάνιση παράδοση υπογραμμίζει τη σημασία της ανάπτυξης στοχευμένων μαθημάτων κατάρτισης. Αυτά θα πρέπει να αφορούν ποικίλα επίπεδα δεξιοτήτων των επαγγελματιών, από αρχάριους έως κύριους, και να δίνουν έμφαση τόσο στις παραδοσιακές τεχνικές όσο και στις σύγχρονες επιχειρηματικές πρακτικές. Προάγοντας μια ολοκληρωμένη κατανόηση της ιστορικής και πολιτιστικής σημασίας της κεραμικής, παράλληλα με πρακτικές και επιχειρηματικές δεξιότητες, αυτά τα προγράμματα μπορούν να εξασφαλίσουν τη βιωσιμότητα και την αναζωογόνηση της κεραμικής κληρονομιάς της Β. Μακεδονίας.

Το δημόσιο λύκειο καλών τεχνών και σχεδίου «Lazar Lichenoski» είναι το μόνο ίδρυμα δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης όπου μπορεί κανείς να σπουδάσει τέχνη και σχέδιο στον τομέα της κεραμικής. Το πρόγραμμα προσφέρει μόνο μαθήματα τεχνών και ένα μάθημα για τις επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα.

4. Στοιχεία έρευνας, Ανάλυση & Αποτελέσματα

Αυτό το κεφάλαιο παρουσιάζει τα αποτελέσματα της έρευνας Crafts+, με στόχο την αναγνώριση αποτελεσματικών στρατηγικών για την ενίσχυση της εκπαίδευσης καλλιτεχνών και τεχνιτών στον κλάδο της κεραμικής. Μέσω μιας πολύπλευρης προσέγγισης που περιλαμβάνει την παρουσίαση καλών πρακτικών, την εξέταση επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, την ανάλυση ημιδομημένων συνεντεύξεων με τα ενδιαφερόμενα μέρη και μια ολοκληρωμένη στατιστική έρευνα, αυτή η μελέτη στοχεύει να κατανοήσει τις ανάγκες των τεχνιτών που εργάζονται με κεραμικά και τι είδους εκπαίδευση χρειάζονται. Συνδυάζοντας πληροφορίες από διαφορετικές μεθόδους έρευνας, επιτρέπει στους εταίρους του έργου να αποκτήσουν γνώσεις και να δημιουργήσουν προσαρμοσμένα μαθήματα που ταιριάζουν με τις μεταβαλλόμενες ανάγκες της ομάδας-στόχου στον τομέα της κεραμικής. Αυτό θα τους βοηθήσει να αναπτυχθούν επαγγελματικά και θα διατηρήσουν τη βιομηχανία κεραμικών ισχυρή με την πάροδο του χρόνου.





4.1 Καλές πρακτικές και πρωτοβουλίες

Οι εταίροι εντόπισαν 10 καλές πρακτικές στον τομέα της εκπαίδευσης/κατάρτισης για χειροτεχνίες με ιδιαίτερη έμφαση στην κεραμική και χαρτογράφησαν 9 επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, από τοπικό έως παγκόσμιο επίπεδο.

4.1.1 Παρουσίαση καλών πρακτικών

- **Ceramics in Europe / Κεραμικά στην Ευρώπη – Διαδικτυακά (ΕΕ):**

<https://www.ceramicsineurope.eu/>

Το [Κεραμικά στην Ευρώπη](https://www.ceramicsineurope.eu/) είναι μια διαδικτυακή εκπαιδευτική πλατφόρμα που γεννήθηκε από το έργο CERDEE, που χρηματοδοτείται από την Ε.Ε. Αυτό το έργο είχε στόχο να ενισχύσει την επιχειρηματικότητα μεταξύ κεραμιστών στην Κεντρική Ευρώπη. Περιλάμβανε ένα δίκτυο ινστιτούτων γνώσης, ΜΜΕ, περιφερειών και μουσείων. Οι εταίροι του έργου συνεργάστηκαν για να δημιουργήσουν μια κοινή πλατφόρμα γνώσης, αξιολογώντας την υπάρχουσα γνώση και τις οικονομικό δυνατότητες. Τα παραδοτέα περιελάμβαναν εκπαιδεύσεις και δραστηριότητες ενημέρωσης σε επίπεδο ΕΕ, υποστηριζόμενες από εργαλεία πληροφορικής για προσβασιμότητα και μάρκετινγκ. Η πλατφόρμα λειτουργεί ως κόμβος γνώσης, μάρκετινγκ και συνεργασίας, με εκπαιδευτικό υλικό, βάση δεδομένων κεραμιστών στην Ευρώπη και εργαλεία ηλεκτρονικής μάθησης. Βασίζεται σε ένα προηγούμενο έργο, το "Ceramics and its Dimensions", και περιλαμβάνει 8 επίσημους εταίρους και 14 συνδεδεμένους εταίρους σε 6 χώρες. Με προϋπολογισμό 2,2 εκατομμυρίων ευρώ, το CerDee έχει δημιουργήσει έναν κόμβο δικτύωσης και διοργάνωσε εργαστήρια, εκδηλώσεις και εκθέσεις. Η πλατφόρμα προσφέρει ενημερωμένες πληροφορίες και τεχνικές, εστιάζοντας στην επιχειρηματική ανάπτυξη των κεραμιστών στην Κεντρική Ευρώπη.

Η πλατφόρμα Ceramics in Europe περιλαμβάνει μια κοινή πρωτοβουλία καλής πρακτικής όσον αφορά τα εκπαιδευτικά εργαλεία στον τομέα της κεραμικής, που δημιουργήθηκε από έμπειρους εταίρους. Το έργο CERDEE και η εκπαιδευτική του πλατφόρμα έχουν πολλές ομοιότητες με το πεδίο εφαρμογής του CRAFTS+ και ως εκ τούτου έχει ιδιαίτερη σημασία ως πρωτοβουλία καλής πρακτικής, στο θέμα των κεραμιστών, της κατάρτισης και της επιχειρηματικότητας.

- **TeachinArt – διαδικτυακά, ΗΠΑ: <https://www.teachinart.com/>**

Το TeachinArt προσφέρει ολοκληρωμένα ηλεκτρονικά μαθήματα σε διάφορους κλάδους τέχνης, συμπεριλαμβανομένων των κεραμικών, με επικεφαλής επαγγελματίες καλλιτέχνες πλήρους απασχόλησης. Οι επιδείξεις βίντεο είναι λεπτομερείς, παρέχοντας πρακτικές συμβουλές και τεχνικές βασισμένες σε εμπειρίες από την πραγματική ζωή. Οι εκπαιδευτές, με διεθνή εμπειρία και αναγνώριση, είναι αφοσιωμένοι στην προώθηση των τεχνών και στην





υποστήριξη συναδέλφων καλλιτεχνών. Οι διαχειριστές του προγράμματος εκτιμούν τα σχόλια των μαθητών και τα ενσωματώνουν στο πρόγραμμα σπουδών τους. Σε αντίθεση με τα παραδοσιακά εργαστήρια, τα διαδικτυακά μαθήματα ελαχιστοποιούν τους περισπασμούς, επιτρέποντας την εστιασμένη μάθηση. Το TeachinArt γιορτάζει το ποικιλομορφία της εκπαιδευτικής κοινότητάς του και στοχεύει να προωθήσει μια παγκόσμια κοινότητα διδασκαλίας όπου οι μαθητές μπορούν να συμμετέχουν ενεργά στην ανταλλαγή γνώσεων. Με τους επαγγελματίες εκπαιδευτές, τα λεπτομερή βίντεο, τις πρακτικές οδηγίες και τη ζωντανή κοινότητα, το TeachinArt ξεχωρίζει ως κορυφαία πλατφόρμα καλλιτεχνικής εκπαίδευσης.

Το TeachinArt ξεχωρίζει ως καλή πρακτική στην εκπαίδευση κεραμικής για την καλλιτεχνοκεντρική προσέγγισή του και το διαδικτυακό μοντέλο μάθησης. Ιδρύθηκε από καλλιτέχνες, ανταποκρίνεται στις ανάγκες των συναδέλφων καλλιτεχνών, δημιουργώντας ένα υποστηρικτικό περιβάλλον ανάπτυξης. Η διαδικτυακή του πλατφόρμα επιτρέπει την παγκόσμια πρόσβαση σε ποιοτική εκπαίδευση, εκδημοκρατίζοντας την καλλιτεχνική μάθηση. Με μαθήματα που καθοδηγούνται από επαγγελματίες, το TeachinArt διαπρέπει τόσο στην εκπαίδευση όσο και στις επιχειρήσεις, καθιστώντας την κορυφαία πλατφόρμα στην εκπαίδευση κεραμικής.

- **The Ceramic School – διαδικτυακά, Αυστρία:** <https://ceramic.school/>

Το ο The Ceramic School έχει ως αποστολή να διαδώσει την αγάπη για τα κεραμικά, να εμπνεύσει, να συνδέσει και να διδάξει τους συναδέλφους του σε όλο τον κόσμο. Καθώς τα παραδοσιακά μαθήματα κεραμικής όλο και λιγοστεύουν, το The Ceramic School στοχεύει να προσφέρει ολοκληρωμένα διαδικτυακά μαθήματα προς όλους. Διάσημοι καλλιτέχνες κεραμικής καθοδηγούν τους μαθητές από την άνεση του σπιτιού τους, προσφέροντας μια διαφορετική μαθησιακή εμπειρία. Με μια ακμάζουσα κοινότητα με πάνω από 200.000 μέλη και μια υποστηρικτική ομάδα στο Facebook, το The Ceramic School αγκαλιάζει την τεχνολογία, το σχεδιασμό, την έμπνευση και την κοινωνική δικτύωση για να δημιουργήσει ευκαιρίες και να μοιραστεί το πάθος για τα κεραμικά.

Το The Ceramic School αποτελεί παράδειγμα καλής πρακτικής συνδυάζοντας εξαιρετικής ποιότητας εκπαιδευτικές προσφορές με το επιχειρηματικό πνεύμα. Παρέχοντας υψηλής ποιότητας μαθήματα κεραμικής στο διαδίκτυο, τα καθιστά προσβάσιμα σε ένα παγκόσμιο κοινό, υπό την ηγεσία διάσημων καλλιτεχνών κεραμικής που εμπνέουν και παρέχουν ολοκληρωμένες οδηγίες. Η πλατφόρμα προωθεί μια υποστηρικτική κοινότητα μαθητών και προωθεί την αγάπη για τα κεραμικά μέσω καινοτόμων χαρακτηριστικών όπως το The Ceramics Directory, το οποίο λειτουργεί ως κεντρικός κόμβος για την κοινότητα κεραμικών παγκοσμίως. Η ενσωμάτωση τεχνολογίας, όπως το Facebook Live, διευκολύνει τη διαδραστική διδασκαλία και τη συμμετοχή της κοινότητας. Επιπλέον, η συμμετοχή του The Ceramic School στο σχεδιασμό, τις πωλήσεις ειδών αγγειοπλαστικής και την ανταλλαγή εμπνευσμένου περιεχομένου αποδεικνύει τη δέσμευσή του να καλλιεργεί τόσο την καλλιτεχνική όσο και την επιχειρηματική πτυχή της κεραμικής. Συνολικά, η αφοσίωση του





CRAFTS+

The Ceramic School στην εκπαίδευση, την επιχειρηματικότητα και την προώθηση μιας παγκόσμιας κοινότητας κεραμικών το καθιστά μια αξιέπαινη πρωτοβουλία που εκπαιδεύει, εμπνέει και συνδέει λάτρεις της κεραμικής από όλο τον κόσμο.

- **KORKODILOS, στούντιο κεραμικής στην Αθήνα, Ελλάδα:** <https://korkodilosathens.gr/>

Το Korkodilos, ένα εργαστήριο κεραμικής που ιδρύθηκε από τον εικαστικό Αλέξανδρο Δούρα στην Αθήνα, προσφέρει μια μοναδική και ολιστική προσέγγιση στην κεραμική εκπαίδευση. Σε αντίθεση με τα παραδοσιακά εργαστήρια, το Korkodilos στοχεύει να δημιουργήσει μια ζεστή, φιλόξενη ατμόσφαιρα που διεγείρει τις αισθήσεις και προωθεί το σύγχρονο design και την τέχνη. Τα μαθήματα επικεντρώνονται στην πρακτική εφαρμογή και όχι στη θεωρία, επιτρέποντας στους μαθητές να μάθουν μέσω της πρακτικής εμπειρίας και του παιχνιδιού. Η βασική δομή περιλαμβάνει μηνιαίες συνεδρίες για όλα τα επίπεδα δεξιοτήτων, δίνοντας έμφαση στην ατομική οργάνωση έργου και στην ανεξάρτητη εργασία. Οι επιλογές συνδρομής παρέχουν πρόσβαση στο εργαστήριο και τον εξοπλισμό για έμπειρα άτομα, ενώ ιδιωτικές εκδηλώσεις, εταιρικές συναντήσεις και μαθήματα για παιδιά προσφέρουν εξατομικευμένες εμπειρίες για διάφορες ομάδες. Το Korkodilos προσφέρει επίσης διαδικτυακά μαθήματα, παραδίδοντας κατάρτιση και οδηγίες απευθείας στα σπίτια των μαθητών. Με μια ομάδα έμπειρων εκπαιδευτικών και ειδικών, το Korkodilos ξεχωρίζει για την ολοκληρωμένη προσέγγισή του στην κεραμική εκπαίδευση, ενισχύοντας τη δημιουργικότητα, την αυτοέκφραση και την προσωπική ανάπτυξη μέσω του πηλού.

Το Korkodilos διακρίνεται χάρη στη δέσμευσή του για ευελιξία, προσαρμογή και προσαρμοστικότητα στην κάλυψη διαφορετικών αναγκών και προτιμήσεων. Προσφέροντας μια σειρά επιλογών, όπως ιδιωτικά μαθήματα, εταιρικές εκδηλώσεις, μαθήματα για παιδιά και διαδικτυακή μάθηση, το Korkodilos προσαρμόζει τις εμπειρίες στις ατομικές, ομαδικές ή εταιρικές απαιτήσεις. Αυτή η προσαρμοστικότητα του έχει κερδίσει τη φήμη ως ένα από τα πιο αξιόλογα κεραμικά στούντιο της Αθήνας, καθιστώντας το μια ιδιαίτερη μελέτη περίπτωσης. Με ολοκληρωμένες προσφορές εκπαίδευσης και επιχειρηματικότητας για τμήματα όλων των επιπέδων, τόσο διαπροσωπικά όσο και διαδικτυακά, το Korkodilos διαπρέπει στην κάλυψη διαφορετικών αναγκών. Η τεχνογνωσία στη διοργάνωση προσαρμοσμένων εργαστηρίων και εκδηλώσεων τους ξεχωρίζει περαιτέρω, λειτουργώντας ως πρότυπο για άλλα στούντιο κεραμικής στον τομέα της εκπαίδευσης.

- **Κέντρο Μελέτης Νεώτερης Κεραμικής – Μουσείο, Εκπαιδευτικό Κέντρο στην Αθήνα, Ελλάδα:** <http://potterymuseum.gr/>

Το Κέντρο Μελέτης Νεώτερης Κεραμικής – Ίδρυμα Γ. Ψαρόπουλου, που ιδρύθηκε το 1987 από την Μπέττυ Ψαροπούλου και αργότερα έγινε Ίδρυμα το 1993, είναι ένας μουσειακός, ερευνητικός και εκπαιδευτικός οργανισμός αφιερωμένος στην ελληνική κεραμική από τον





CRAFTS+

16ο έως τον 20ό αιώνα. Υπό την εποπτεία των Υπουργείων Πολιτισμού, Αθλητισμού και Οικονομικών, λειτουργεί ως μη κερδοσκοπικό ίδρυμα με στόχο την ανακάλυψη, τη συλλογή, τη διατήρηση, τη μελέτη και την παρουσίαση όλων των πτυχών της κεραμικής τέχνης. Το Κέντρο προσφέρει διάφορες εκπαιδευτικές δραστηριότητες, όπως προγράμματα για σχολεία και άτομα με αναπηρία, εργαστήρια κεραμικής για ενήλικες, καλοκαιρινές κατασκηνώσεις και εκπαιδευτικές εργαλειοθήκες μουσείων. Το ολοκληρωμένο πρόγραμμα κεραμικής τους αποτελείται από τρεις ετήσιους κύκλους, που καλύπτουν θεμελιώδεις τεχνικές στην κεραμική και προχωρούν σε εξειδικευμένα μαθήματα στην κατασκευή κεραμικών, τη διακόσμηση και την όπτηση. Με επικεφαλής τον αρχαιολόγο και κεραμιστή Νίκο Λιάρρο, το πρόγραμμα περιλαμβάνει προσκεκλημένους αγγειοπλάστες και συνεργασίες με επιστημονικά ιδρύματα και πανεπιστήμια, εμπλουτίζοντας το πρόγραμμα σπουδών με εξειδικευμένα σεμινάρια και θεματικές εκδρομές.

Το Κέντρο διεξάγει επιτόπιες έρευνες σε όλη την Ελλάδα, αποτυπώνοντας παραδοσιακά εργαστήρια και καμίνια, καταγράφοντας τη διαδικασία παραγωγής κεραμικής και συμμετέχοντας σε επιστημονικά συνέδρια και εργαστήρια. Η συλλογή τους με πάνω από 3.000 κεραμικά αντικείμενα αντιπροσωπεύει σχεδόν όλες τις περιοχές της Ελλάδας που ανέπτυξαν την κεραμική παραγωγή στη σύγχρονη εποχή. Το αρχείο-βιβλιοθήκη καλύπτει ένα ευρύ φάσμα θεμάτων που σχετίζονται με την κεραμική, την αρχαιολογία, την ιστορία, τη λαογραφία και την εθνολογία. Η μόνιμη έκθεση παρουσιάζει παραδοσιακά εργαστήρια και αγγεία από τις αρχές του 19ου έως τα μέσα του 20ού αιώνα, παρέχοντας στους επισκέπτες μια ολοκληρωμένη κατανόηση της ελληνικής παραδοσιακής κεραμικής μέσα από οπτικό υλικό, αναπαραστάσεις και εκθέσεις. Οι εποχικές εκθέσεις παρουσιάζουν παραδοσιακά και μοντέρνα κεραμικά, καθώς και άλλες εκθέσεις τέχνης, για να προσελκύσουν ποικίλο κοινό και να προβάλουν την πλούσια κληρονομιά της ελληνικής κεραμικής.

Το Κέντρο Μελέτης Νεώτερης Κεραμικής ξεχωρίζει ως καλή πρακτική λόγω της ολοκληρωμένης προσέγγισής του στην εκπαίδευση και τη διατήρηση της κεραμικής τέχνης. Προσφέροντας διάφορα εργαστήρια, πρόσβαση σε πόρους, σεμινάρια από ειδικούς και ενδιαφέρουσες εκθέσεις, το κέντρο παρέχει μια καθηλωτική εμπειρία μάθησης. Με την εποπτεία του Υπουργείου Πολιτισμού, συμβάλλει ενεργά στη διατήρηση και ανάδειξη της πολιτιστικής κληρονομιάς της κεραμικής μέσα από εκπαιδευτικά προγράμματα και συνεργασίες με φορείς. Οι πρωτοβουλίες του ενθαρρύνουν τη βαθύτερη εκτίμηση για τα κεραμικά, καθιστώντας τα πρότυπο για την επιτυχή ενσωμάτωση της εκπαίδευσης, τη διατήρηση και την προώθηση στον τομέα.





- **Ασκαρδαμυκτί, Σχολή Τεχνικών Επαγγελματιών & Ελληνικής Παραδοσιακής Χειροτεχνίας στην Αθήνα, Ελλάδα:** <https://www.askardamykti.com/>

Το Ασκαρδαμυκτί είναι ένα κέντρο δια βίου μάθησης και δημιουργικός χώρος που συνδυάζει την τέχνη, τη μάθηση και την επιχειρηματικότητα. Καθοδηγούμενοι από το μανιφέστο τους, πιστεύουν στη μεταμορφωτική δύναμη της τέχνης και στη σημασία της απόκτησης γνώσης. Η φιλοσοφία τους δίνει έμφαση στη συνύπαρξη διαφορετικών τεχνών, ενισχύοντας τη δημιουργική ανταλλαγή και την προσωπική ανάπτυξη. Το Ασκαρδαμυκτί καλλιεργεί τις τεχνικές δεξιότητες παράλληλα με την καλλιτεχνική έκφραση, δίνοντας τη δυνατότητα στα άτομα να ξεκινήσουν τα επαγγελματικά τους ταξίδια ως «σύγχρονοι τεχνίτες». Με πεδία σπουδών που κυμαίνονται από παπούτσια και ρούχα μέχρι κεραμική και εσωτερική διακόσμηση, προσφέρουν μίνι εργαστήρια και ανεξάρτητα διαδικτυακά μαθήματα. Οι συμμετέχοντες λαμβάνουν τα απαραίτητα υλικά και εργαλεία, παρακολουθούν εκπαιδευτικά βίντεο και έχουν την επιλογή για ζωντανές συναντήσεις με εκπαιδευτές. Επιπλέον, τα σεμινάρια τους για την επιχειρηματικότητα νέων παρέχουν καθοδήγηση και υποστήριξη σε άτομα που ξεκινούν τις δικές τους επιχειρήσεις. Το Ασκαρδαμυκτί δημιουργεί ένα μοναδικό περιβάλλον όπου η δημιουργικότητα, η γνώση και η επιχειρηματικότητα συγκλίνουν, ενισχύοντας τη δια βίου μάθηση και την προσωπική ανάπτυξη.

Το Ασκαρδαμυκτί ξεχωρίζει ως πρωτοβουλία βέλτιστης πρακτικής στην εκπαίδευση των τεχνών και χειροτεχνίας. Ενσωματώνοντας την τέχνη, τη μάθηση και την επιχειρηματικότητα, προσφέρει μια ολιστική προσέγγιση στην εκπαίδευση που προετοιμάζει τα άτομα για επιτυχία στον πραγματικό κόσμο. Η έμφαση που δίνει το κέντρο στην ανάπτυξη τεχνικών δεξιοτήτων, την καλλιτεχνική έκφραση και τη συνύπαρξη διαφορετικών τεχνών καλλιεργεί ένα ζωντανό περιβάλλον μάθησης. Επιπλέον, η δέσμευσή τους για την παροχή διαδικτυακών μαθημάτων διευρύνει την πρόσβαση στην εκπαίδευση, επιτρέποντας στα άτομα να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους από οπουδήποτε, προσεγγίζοντας ένα ευρύτερο κοινό.

- **Μουσείο Κεραμικής Σίφνου, Μουσείο - Εκπαιδευτικό Κέντρο στη Σίφνο, Ελλάδα:** <https://sifnospottery.gr/>

Το Μουσείο Κεραμικής Σίφνου είναι αφιερωμένο στην προώθηση και διατήρηση της πλούσιας κεραμικής κληρονομιάς της Σίφνου μέσω μιας σειράς πολιτιστικών, εκπαιδευτικών και ψυχαγωγικών δραστηριοτήτων. Με την προβολή εκθέσεων, την προσφορά μαθημάτων κεραμικής και τη φιλοξενία σεμιναρίων, το μουσείο προωθεί ενεργά την πολιτιστική ταυτότητα του νησιού σε διεθνές επίπεδο. Λειτουργεί ως κόμβος για τον εορτασμό της τέχνης της αγγειοπλαστικής, συμβάλλοντας στη διατήρηση της μοναδικής πολιτιστικής κληρονομιάς της Σίφνου για τις επόμενες γενιές. Οι δραστηριότητες του μουσείου περιλαμβάνουν: Μαθήματα Κεραμικής με στόχο τη δημιουργία ιδεών, σεμινάρια που καλύπτουν την εξέλιξη της τέχνης και περιοδικές εκθέσεις με τη συμμετοχή επισκεπτών και κεραμιστών από την Ελλάδα και το εξωτερικό.





CRAFTS+

Το Μουσείο Κεραμικής Σίφνου είναι ένας ιδιαίτερος θεσμός που προωθεί και διαφυλάσσει τις παραδόσεις κεραμικής της Σίφνου μέσα από πολιτιστικές, εκπαιδευτικές και ψυχαγωγικές δραστηριότητες. Με έμφαση στην πολιτιστική κληρονομιά και τις εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες, το Μουσείο Κεραμικής Σίφνου αποτελεί διακεκριμένο ίδρυμα, εμπλουτίζοντας την κοινότητα ενθαρρύνοντας τη βαθύτερη κατανόηση και εκτίμηση της κεραμικής τέχνης.

Το Μουσείο Κεραμικής Σίφνου αποτελεί ένα υποδειγματικό μοντέλο βέλτιστων πρακτικών στον τομέα της κεραμικής, συνδυάζοντας άψογα την πολιτιστική διατήρηση με τις εκπαιδευτικές δραστηριότητες. Συγκεκριμένα, η συνεργασία του μουσείου με τον τοπικό δήμο και το Υπουργείο Πολιτισμού οδήγησε στην ίδρυση Σχολής Κεραμικής στους χώρους του, ενισχύοντας περαιτέρω την αξία και τον αντίκτυπό του. Αυτό δείχνει την ικανότητα του μουσείου να προσαρμόζεται και να εξελίσσεται, αξιοποιώντας την πλούσια κληρονομιά του και την παράδοση αιώνων στην κεραμική για να συνεισφέρει και να μεταμορφώσει τον τομέα.

- **Crafts Council UK – Μαθήματα δεξιοτήτων στην κεραμική, Ηνωμένο Βασίλειο**
[:https://www.craftscouncil.org.uk/](https://www.craftscouncil.org.uk/)

Το Crafts Council UK προσφέρει μια ολοκληρωμένη σειρά μαθημάτων δεξιοτήτων κεραμικής που έχουν σχεδιαστεί για να απευθύνονται τόσο σε αρχάριους όσο και σε έμπειρους επαγγελματίες. Αυτά τα μαθήματα περιλαμβάνουν μια ποικιλία τεχνικών, συμπεριλαμβανομένης της χρήσης τροχών κεραμικής, της κατασκευής με το χέρι, των υαλωμάτων και της διακόσμησης επιφανειών. Διδασκόμενα από ειδικευμένους εκπαιδευτές, τα μαθήματα παρέχουν πρακτική εμπειρία και λεπτομερή καθοδήγηση, διασφαλίζοντας ότι οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν βαθιά κατανόηση της τέχνης. Το πρόγραμμα σπουδών είναι δομημένο ώστε να δέχεται διαφορετικούς ρυθμούς και στυλ μάθησης, ενισχύοντας ένα υποστηρικτικό περιβάλλον όπου οι μαθητές μπορούν να εξερευνήσουν τη δημιουργικότητά τους και να ενισχύσουν τις τεχνικές τους δεξιότητες. Τα μαθήματα διδάσκονται από έμπειρους καλλιτέχνες κεραμικής και εκπαιδευτικούς που παρέχουν πρακτική εκπαίδευση σε χώρους στούντιο. Οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να μάθουν παραδοσιακές και σύγχρονες δεξιότητες και τεχνικές κεραμικής.

Αυτά τα μαθήματα συμβάλλουν σημαντικά στην ανάπτυξη της κεραμικής χειροτεχνίας στο Ηνωμένο Βασίλειο και την ΕΕ, προσφέροντας προσβάσιμες, υψηλής ποιότητας ευκαιρίες κατάρτισης. Εξοπλίζοντας τα άτομα με βασικές δεξιότητες και γνώσεις, το Crafts Council UK βοηθά στη διατήρηση και ανάπτυξη της κοινότητας κεραμικών. Τα μαθήματα όχι μόνο διατηρούν τις παραδοσιακές τεχνικές αλλά ενθαρρύνουν επίσης την καινοτομία και την καλλιτεχνική έκφραση, ενισχύοντας μια δυναμική κουλτούρα κεραμικής. Επιπλέον, καθιστώντας αυτά τα μαθήματα ευρέως διαθέσιμα, το Crafts Council UK υποστηρίζει την εξέλιξη της σταδιοδρομίας και τις επιχειρηματικές επιχειρήσεις στη βιομηχανία κεραμικών, ενισχύοντας την οικονομική βιωσιμότητα αυτού του σημαντικού κλάδου της βιοτεχνίας.





- **Ecole Nationale Supérieure d'Art de Limoges (Ensad Limoges), Γαλλία :** <https://www.ensad-limoges.fr/en/>

Το Ecole Nationale Supérieure d'Art de Limoges (Ensad Limoges) είναι μια σχολή τέχνης στη Γαλλία, που φημίζεται για την εξειδικευμένη εκπαίδευσή της στην κεραμική παράλληλα με άλλους καλλιτεχνικούς κλάδους. Η σχολή προσφέρει ένα αυστηρό και ολοκληρωμένο πρόγραμμα σπουδών που καλύπτει διάφορες πτυχές της κεραμικής τέχνης, συμπεριλαμβανομένου του σχεδιασμού, της γλυπτικής και της χρηστικής κεραμικής. Οι μαθητές επωφελούνται από τις υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις και την τεχνογνωσία διακεκριμένων μελών ΔΕΠ, καλλιεργώντας ένα περιβάλλον δημιουργικότητας και τεχνικής αριστείας. Το Ensad Limoges είναι αφοσιωμένο στο να παρέχει στους μαθητές του μια βαθιά κατανόηση τόσο των παραδοσιακών όσο και των σύγχρονων πρακτικών κεραμικής.

Το πρόγραμμα κεραμικής στο Ensad Limoges παρέχει ολοκληρωμένη εκπαίδευση στις κεραμικές τεχνικές, το σχεδιασμό και τη θεωρία. Οι φοιτητές έχουν πρόσβαση σε καλά εξοπλισμένα στούντιο και εργαστήρια. Το Ensad Limoges επηρεάζει σημαντικά τον τομέα της κεραμικής στη Γαλλία, καλλιεργώντας ταλέντα και προωθώντας την καινοτομία. Το αυστηρό πρόγραμμα σπουδών του και η έμφαση στην καλλιτεχνική έκφραση οδηγούν την πρόοδο της κεραμικής χειροτεχνίας. Οι απόφοιτοι της σχολής είναι καλά εξοπλισμένοι με τις δεξιότητες και το δημιουργικό όραμα που απαιτούνται για να διαπρέψουν στη βιομηχανία κεραμικών, συμβάλλοντας στην εξέλιξη και τη βιωσιμότητά της. Προωθώντας τόσο τις παραδοσιακές τεχνικές όσο και τις σύγχρονες προσεγγίσεις, η Ensad Limoges διασφαλίζει τη διαρκή ζωτικότητα και συνάφεια των κεραμικών τεχνών. Η δέσμευση του ιδρύματος στην αριστεία και τη δημιουργικότητα συμβάλλει στη διατήρηση της φήμης της Γαλλίας στην παγκόσμια κοινότητα κεραμικών.

- **Ceramics Ireland, Ιρλανδία:** <https://www.ceramicsireland.ie/>

Το Ceramics Ireland είναι ένας οργανισμός μελών που δεσμεύεται να προάγει την τέχνη της κεραμικής σε όλη τη χώρα. Προσφέρει μια ποικιλία εργαστηρίων, masterclasses και εκδηλώσεων όλο το χρόνο, προσαρμοσμένα στους λάτρεις της κεραμικής σε όλα τα στάδια του καλλιτεχνικού τους ταξιδιού. Αυτά τα προγράμματα, που διεξάγονται από έμπειρους επαγγελματίες, διερευνούν διάφορες τεχνικές, όπως η χρήση τροχών, η χειροτεχνία, η υάλωση και η διακόσμηση επιφανειών. Το Ceramics Ireland φιλοξενεί επίσης εκθέσεις και κοινοτικές συγκεντρώσεις, δημιουργώντας μια δυναμική πλατφόρμα για την εκμάθηση, την ανταλλαγή και τον εορτασμό της τέχνης της κεραμικής.

Ο οργανισμός προσκαλεί διάσημους καλλιτέχνες κεραμικής από την Ιρλανδία και το εξωτερικό να πραγματοποιήσουν εργαστήρια και masterclasses με διάφορα θέματα όπως η χρήση τροχών, η κατασκευή χειρός, η διακόσμηση επιφανειών και οι τεχνικές ψησίματος όπτησης. Το Ceramics Ireland διαδραματίζει κρίσιμο ρόλο στην ανάπτυξη της κοινότητας κεραμικών στην Ιρλανδία, προσφέροντας πολύτιμες ευκαιρίες μάθησης. Αυτές οι πρακτικές εμπειρίες επιτρέπουν στους συμμετέχοντες να βελτιώσουν τις τεχνικές τους δεξιότητες και να εμβαθύνουν τις γνώσεις τους στην κεραμική. Οι πρωτοβουλίες του οργανισμού ενισχύουν





την αίσθηση της κοινότητας και της συνεργασίας μεταξύ των καλλιτεχνών κεραμικής, ενθαρρύνοντας την ανταλλαγή ιδεών και τεχνικών. Καλλιεργώντας τόσο ανερχόμενους όσο και καταξιωμένους καλλιτέχνες, το Ceramics Ireland συμβάλλει στη διατήρηση και την αναζωογόνηση της πλούσιας παράδοσης κεραμικών τεχνών της χώρας, διασφαλίζοντας τη συνεχή εξέλιξη και τη συνάφειά της.

- **Keramik-Handwerk eV, Γερμανία:**

https://www.etsy.com/uk/market/keramik_handwerk

Η Keramik-Handwerk eV (KHW) είναι μια επαγγελματική ένωση που στοχεύει στην προώθηση της κεραμικής χειροτεχνίας στη Γερμανία και παρέχει μια ποικιλία μαθημάτων κατάρτισης, σεμιναρίων και εργαστηρίων για τους τεχνίτες κεραμικής. Αυτές οι εκπαιδευτικές προσφορές απευθύνονται τόσο σε επίδοξους τεχνίτες όσο και σε καθιερωμένους επαγγελματίες, καλύπτοντας βασικές τεχνικές και ενθαρρύνοντας μια βαθύτερη κατανόηση της κεραμικής τέχνης. Η δέσμευση της KHW στην εκπαίδευση και την ανάπτυξη δεξιοτήτων συμβάλλει σημαντικά στη διατήρηση των παραδοσιακών πρακτικών κεραμικής, ενώ παράλληλα προωθεί την καινοτομία και τις σύγχρονες προσεγγίσεις στον τομέα.

Η KHW διοργανώνει εκπαιδευτικά προγράμματα με επικεφαλής έμπειρους καλλιτέχνες κεραμικής και ειδικούς σε διάφορους τομείς της κεραμικής παραγωγής, συμπεριλαμβανομένων των παραδοσιακών τεχνικών, του σχεδιασμού και του μάρκετινγκ. Οι εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες της Keramik-Handwerk eV (KHW) διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο στη διατήρηση και την προώθηση της παραδοσιακής κεραμικής χειροτεχνίας στη Γερμανία. Προσφέροντας ευκαιρίες κατάρτισης σε πρακτικές δεξιότητες και επαγγελματικής εξέλιξης, η ένωση εξοπλίζει τους συμμετέχοντες με τις απαραίτητες γνώσεις και τεχνικές για να διαπρέψουν στη βιομηχανία κεραμικών. Επιπλέον, η KHW διευκολύνει τη δικτύωση εντός της κοινότητας κεραμικών, ενισχύοντας τη συνεργασία και την ανταλλαγή ιδεών μεταξύ των τεχνιτών. Αυτή η συλλογική προσπάθεια όχι μόνο ενισχύει τις δεξιότητες και τις ικανότητες των μεμονωμένων τεχνιτών, αλλά διασφαλίζει επίσης τη συνέχεια της κεραμικής κληρονομιάς της Γερμανίας σε ένα σύγχρονο πλαίσιο.

4.1.2 Παρουσίαση πρωτοβουλιών στον κλάδο της βιοτεχνίας κεραμικής - Ελλάδα

- **TREESOME CERAMICS, στούντιο και κατάστημα κεραμικής τέχνης στην Αθήνα, Ελλάδα:** <https://threesomeceramics.com/>

Το Threesome Ceramics είναι ένας χώρος εργαστηρίου που λειτουργεί κυρίως ως ανοιχτό στούντιο, επιτρέποντας στους μαθητές να εργάζονται με τον δικό τους ρυθμό ενώ λαμβάνουν καθοδήγηση και μαθαίνουν διάφορες τεχνικές. Η ελευθερία της δημιουργικής έκφρασης είναι ανεκτίμητη σε αυτό το περιβάλλον. Το Threesome Ceramics, το οποίο ιδρύθηκε από τη Βίκυ Τοπαλίδου και τη Χριστίνα Παπαδοπούλου, αποτελείται από δύο





χώρους—μια γκαλερί όπου πραγματοποιούνται εκθέσεις τέχνης και ένα πλήρως εξοπλισμένο στούντιο όπου λαμβάνει χώρα όλη η δημιουργική δουλειά. Με σαφή κατεύθυνση λειτουργίας ως ανοιχτό στούντιο, ο χώρος ενθαρρύνει την αρμονική συνύπαρξη, τη συνεργασία και τη συνδημιουργία μεταξύ των συμμετεχόντων. Το στούντιο προσφέρει επίσης μαθήματα και εργαστήρια, παρέχοντας ευκαιρίες στα άτομα να μάθουν, να πειραματιστούν και να προχωρήσουν μαζί στα κεραμικά τους ταξίδια, με κάθε άτομο να ακολουθεί τη δική του αισθητική και βασισμένη στο δικό του μονοπάτι δεξιοτήτων. Η φύση του στούντιο Threesome Ceramics επιτρέπει στα άτομα να ανακαλύψουν το δικό τους μοναδικό στυλ και να εξερευνήσουν τα καλλιτεχνικά τους οράματα, προσαρμοσμένα στα προσωπικά τους κίνητρα και ενδιαφέροντα. Προσφέρει υπηρεσίες για χομπίστες, λάτρεις των τεχνών και της χειροτεχνίας, Αθηναίους κατοίκους και επισκέπτες.

Το Threesome Ceramics ξεχωρίζει ως μια ιδιαίτερη πρωτοβουλία λόγω του συνδυασμού της καλλιτεχνικής επιχειρηματικότητας και μιας πρωτοβουλίας που σχεδιάστηκε από τους ίδιους τους καλλιτέχνες, ενσωματώνοντας ένα μοναδικό μείγμα καλλιτεχνικού οράματος και επιχειρηματικής οξυδέρκειας. Το Threesome Ceramics δεν είναι γνωστό μόνο για τις εκπαιδευτικές του προσφορές, αλλά αυτό που το ξεχωρίζει πραγματικά είναι το επιχειρηματικό του μοντέλο. Ιδρυμένο από δύο καλλιτέχνες, το στούντιο συνδυάζει απρόσκοπτα τις καλλιτεχνικές τους δεξιότητες με μια υβριδική προσέγγιση, λειτουργώντας ως κατάστημα τέχνης, εκθεσιακός χώρος και κέντρο εκπαίδευσης. Αυτό το καινοτόμο μείγμα τους επιτρέπει να αξιοποιήσουν την τεχνογνωσία τους, προσφέροντας έναν χώρο όπου οι λάτρεις της τέχνης μπορούν να αγοράσουν έργα τέχνης και να συμμετάσχουν σε δημιουργικές εμπειρίες μάθησης. Το Threesome Ceramics αποτελεί απόδειξη του πώς οι καλλιτέχνες μπορούν να συγχωνεύσουν με επιτυχία τα ταλέντα τους με τις επιχειρηματικές προσπάθειες, δημιουργώντας ένα δυναμικό και πολύπλευρο περιβάλλον στούντιο.

- **Elektra Ceramics- Κατάστημα χειροποίητων κεραμικών (φυσικό & διαδικτυακό) στην Αθήνα, Ελλάδα:** <https://elektraceramics.com/>

Το Elektra Ceramics είναι ένα στούντιο κεραμικής και διαδικτυακό κατάστημα που προσφέρει μοναδικές και υψηλής ποιότητας χειροποίητες κεραμικές δημιουργίες. Από λειτουργικά επιτραπέζια σκεύη μέχρι περίπλοκα γλυπτά, η συλλογή του Elektra παρουσιάζει έναν αρμονικό συνδυασμό παραδοσιακών τεχνικών και σύγχρονου σχεδιασμού. Το Elektra Ceramics προσφέρει επίσης εργαστήρια για μικρές και μεγάλες ομάδες με επίκεντρο τον πηλό. Αυτές οι πρακτικές εμπειρίες παρέχουν στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να εξερευνήσουν τη δημιουργικότητά τους και να μάθουν τεχνικές κεραμικής υπό την καθοδήγηση του δημιουργού. Είναι ένα μέρος που υποδέχεται λάτρεις της κεραμικής, άτομα που αναζητούν χειροποίητα προϊόντα, Αθηναίους και επισκέπτες και έχει επίσης διαδικτυακούς χρήστες μέσω της πλατφόρμας ηλεκτρονικού εμπορίου του.

Το Elektra Ceramics αποτελεί παράδειγμα για το πώς το προσωπικό πάθος για τα κεραμικά μπορεί να εξελιχθεί σε μια επιτυχημένη μικρο-επιχείρηση. Αυτό που ξεκίνησε ως αγάπη για τη δημιουργία μοναδικών κεραμικών κομματιών έχει ανθίσει σε μια ακμάζουσα επιχείρηση που συνδυάζει την καλλιτεχνική έκφραση με την επιχειρηματικότητα. Το Elektra Ceramics





είναι χαρακτηριστικό παράδειγμα μιας ακμάζουσας μικροεπιχειρήσης στον κλάδο της κεραμικής βιομηχανίας. Μέσα από την εξαιρετική δεξιοτεχνία και το καλλιτεχνικό τους όραμα, έχουν σημειώσει αξιοσημείωτη επιτυχία στη δημιουργία και την προσφορά μοναδικών κεραμικών δημιουργιών. Τα επιτεύγματά τους καταδεικνύουν τη δυνατότητα των επιχειρήσεων μικρής κλίμακας να ευδοκιμήσουν στη δημιουργική βιομηχανία και να επιτύχουν εντυπωσιακά αποτελέσματα.

- **Visalo ceramics, κατάστημα χειροποίητων κεραμικών & café στα Χανιά, Ελλάδα:** <https://www.instagram.com/visaloceramics/>

Το Visalo ceramics είναι ένα μικρό εργαστήριο κεραμικής, σε συνδυασμό με ένα καφέ, που βρίσκεται στο χωριό Ασκύφου στα Χανιά, σημείο συνάντησης για τους λάτρεις της κεραμικής, τους λάτρεις των χειροποίητων προϊόντων και τους ντόπιους. Αυτό που το κάνει πραγματικά ξεχωριστό είναι η στρατηγική χρήση των πλατφορμών κοινωνικών μέσων όπως το Instagram, το TikTok και το Facebook. Μέσω αποτελεσματικού διαδικτυακού μάρκετινγκ, το Visalo Ceramics έχει επιτυχώς σημαντική επίδραση στην ψηφιακή σφαίρα, υποστηρίζοντας τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα της επιχείρησής της στο περιβάλλον ενός μικρού χωριού.

Το Visalo ceramics χρησιμεύει ως μελέτη περίπτωσης λόγω της μοναδικής προσέγγισής του σε εργαστήριο κεραμικής και καφέ, σε συνδυασμό με την επιτυχή χρήση των πλατφορμών μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Αυτή η καινοτόμος προσέγγιση δείχνει πώς μια μικρή επιχείρηση σε μια απομακρυσμένη τοποθεσία μπορεί να αξιοποιήσει τις στρατηγικές ψηφιακού μάρκετινγκ για να δημιουργήσει μια ισχυρή διαδικτυακή παρουσία και να προσελκύσει πελάτες. Ο συνδυασμός της παραδοσιακής δεξιοτεχνίας, της ζεστής ατμόσφαιρας του καφέ και του αποτελεσματικού διαδικτυακού μάρκετινγκ καθιστά το Visalo Ceramics μια αξιοσημείωτη μελέτη περίπτωσης στη δημιουργική επιχειρηματικότητα και τις βιώσιμες επιχειρηματικές πρακτικές.

- **Serene Home, δημιουργικό στούντιο & ηλεκτρονικό κατάστημα με έδρα τη Θεσσαλονίκη, Ελλάδα:** <https://www.serenehome.eu/>

Το Serene Home είναι ένα ηλεκτρονικό κατάστημα που ειδικεύεται στην προσφορά μιας εξαιρετικής επιλογής προϊόντων διακόσμησης σπιτιού με επίκεντρο τον πηλό. Με μεγάλη έμφαση στη δημιουργικότητα, την περιβαλλοντική συνείδηση και τις βιώσιμες πρακτικές, το Serene Home επιμελείται μια μοναδική σειρά από προσεγμένα αντικείμενα που φέρνουν ηρεμία και κομψότητα στους χώρους. Η δέσμευση του Serene Home στη δεξιοτεχνία και το βαθιά ριζωμένο πάθος για την κεραμική εμφανίζεται σε κάθε προϊόν με βάση τον πηλό που προσφέρουν. Είναι μια πλατφόρμα που προσελκύει άτομα που ενδιαφέρονται για βιώσιμη και φιλική προς το περιβάλλον διαβίωση, σχεδιαστές εσωτερικών χώρων και διακοσμητές, αγοραστές δώρων και λάτρεις της κεραμικής.





CRAFTS+

Το Serene Home ξεχωρίζει ως ένα ειδικό ηλεκτρονικό κατάστημα λόγω της στρατηγικής του χρήσης του σύγχρονου ψηφιακού μάρκετινγκ, το οποίο περιλαμβάνει έναν οπτικά ελκυστικό ιστότοπο, ελκυστική παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και μια ισχυρή ταυτότητα επωνυμίας. Με την αποτελεσματική προώθηση του μοναδικού σημείου πώλησης, της βιωσιμότητας και της φιλικής προς το περιβάλλον διαβίωσης, το Serene Home έχει κατακτήσει τη θέση του στην αγορά και προσφέρει μια ξεχωριστή και εμπειρία στους πελάτες.

Το Serene Home είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα βέλτιστων πρακτικών στη βιοτεχνία και τη δημιουργική βιομηχανία. Με τα προϊόντα διακόσμησης του σπιτιού με βάση τον πηλό και το στρατηγικό ψηφιακό μάρκετινγκ, διαπρέπουν στο να προσελκύουν το κοινό τους και να προάγουν τη βιωσιμότητα. Η επιτυχία τους αναδεικνύει τον ιδανικό συνδυασμό δεξιοτεχνίας, δημιουργικότητας και σύγχρονων τεχνικών μάρκετινγκ για επιχειρήσεις σε αυτόν τον κλάδο.

- **Spiro Ceramics, στούντιο κεραμικής στο Ηράκλειο, Ελλάδα:** <https://spiro.gr/>

Το Spiro Ceramics είναι ένα στούντιο κεραμικής και μια διαδικτυακή πλατφόρμα που ειδικεύεται στη δημιουργία χειροποίητων κεραμικών κομματιών. Η συλλογή τους περιλαμβάνει λειτουργικά και διακοσμητικά αντικείμενα που αναδεικνύουν την ομορφιά του πηλού. Με έμφαση στη δεξιοτεχνία και τα μοναδικά σχέδια, το Spiro Ceramics προσφέρει μια σειρά από υψηλής ποιότητας κεραμικά προϊόντα. Οι πελάτες αποτελούνται από λάτρεις της διακόσμησης σπιτιού, διακοσμητές εσωτερικών χώρων και λάτρεις της κεραμικής.

Το Spiro Ceramics ξεχωρίζει ως μια αξιόλογη μελέτη περίπτωσης στον κλάδο της κεραμικής. Ιδρυμένο από τον Σπύρο Ροκανά, ο οποίος έκανε μια μετάβαση από την αργυροχοΐα στην κεραμική, το στούντιο παρουσιάζει τις εξάισιες χειροποίητες δημιουργίες του. Η συνεχής αναζήτηση γνώσης του Σπύρου, εμπνευσμένη από την τεχνογνωσία της μητέρας του, έχει τροφοδοτήσει το πάθος του για την κεραμική και λειτούργησε ως η κινητήρια δύναμη πίσω από την ίδρυση αυτής της επιχείρησης.

Το αξιοσημείωτο ταξίδι του Σπύρου Ροκανά στον τομέα της κεραμικής λειτουργεί ως εμπνευσμένο παράδειγμα της δύναμης του πάθους και της αυτομόρφωσης. Παρά το γεγονός ότι δεν είχε ένα επίσημο υπόβαθρο στην κεραμική τέχνη, η ακλόνητη αφοσίωση και δέσμευση του Σπύρου στη συνεχή μάθηση, τα εργαστήρια και το εκτενές διάβασμα του επέτρεψαν να κυριαρχήσει στην τεχνική της κατασκευής χειρός. Η ιστορία του υπογραμμίζει τη σημασία των προγραμμάτων κατάρτισης και εκπαίδευσης για την προώθηση της καλλιτεχνικής και επιχειρηματικής ανάπτυξης.





4.1.3 Παρουσίαση πρωτοβουλιών στον κλάδο της βιοτεχνίας κεραμικής – άλλες χώρες

Στη Βόρεια Μακεδονία, η βιοτεχνία κεραμικών αντιμετωπίζει κρίσιμη πτώση. Παρά την πλούσια παράδοση στην κεραμική, η βιομηχανία σιγά σιγά πεθαίνει. Ένας από τους κύριους λόγους είναι η έλλειψη νέων τεχνιτών που εισέρχονται στο εμπόριο, σε μεγάλο βαθμό λόγω των ανεπαρκών κερδών που προσφέρει. Οι νεότερες γενιές αποθαρρύνονται από τις περιορισμένες οικονομικές προοπτικές, με αποτέλεσμα τη μείωση των ειδικευμένων τεχνιτών και τη σταδιακή απώλεια των παραδοσιακών τεχνικών.

Για την αντιμετώπιση αυτού του ζητήματος, είναι σημαντικό να αντλήσουμε έμπνευση από επιτυχημένα διεθνή παραδείγματα. Εδώ παρουσιάζονται ορισμένες διεθνείς περιπτώσεις που θα μπορούσαν να βοηθήσουν στη διαδικασία εκ νέου ανάπτυξης του κλάδου της κεραμικής χειροτεχνίας.

Με την ενσωμάτωση καινοτόμων προσεγγίσεων, η Βόρεια Μακεδονία θα μπορούσε να αναζωογονήσει τη βιομηχανία κεραμικής. Η ενθάρρυνση της διαδικτυακής εκπαίδευσης, η προσφορά επιχειρηματικής υποστήριξης και η δημιουργία ευκαιριών δικτύωσης θα μπορούσαν να προσελκύσουν νέα ταλέντα. Επιπλέον, η προώθηση της πολιτιστικής και ιστορικής σημασίας της κεραμικής μπορεί να εμπνεύσει υπερηφάνεια και ενδιαφέρον για τη διατήρηση αυτής της σημαντικής τέχνης. Μέσω αυτών των προσπαθειών, ο κλάδος μπορεί όχι μόνο να επιβιώσει αλλά να ευδοκιμήσει και πάλι.

Ακολουθούν ορισμένες πρόσθετες περιπτώσεις βέλτιστων πρακτικών που θα μπορούσαν να βοηθήσουν στην ανάπτυξη του κλάδου της κεραμικής χειροτεχνίας στη Βόρεια Μακεδονία:

- **Buchan Pottery, Σκωτία:** <http://www.studiopottery.com/>

Το Buchan Pottery, που βρίσκεται στη Σκωτία, αποτελεί παράδειγμα μιας επιτυχημένης ενσωμάτωσης της κεραμικής χειροτεχνίας και της επιχειρηματικής οξυδέρκειας. Αυτό το στούντιο κεραμικής όχι μόνο παράγει κεραμικά υψηλής ποιότητας αλλά λειτουργεί και ως μια ακμάζουσα επιχειρηματική επιχείρηση. Το Buchan Pottery ειδικεύεται σε χειροποίητα κεραμικά εμπνευσμένα από το τοπικό τοπίο και τα παραδοσιακά σχέδια της Σκωτίας. Συνδυάζουν επιτυχώς την καλλιτεχνική αριστεία με βιώσιμες επιχειρηματικές πρακτικές, ενισχύοντας τη συμμετοχή της κοινότητας και υποστηρίζοντας τοπικούς τεχνίτες. Μέσω εργαστηρίων, λιανικών πωλήσεων και συνεργασιών με τοπικές επιχειρήσεις και καλλιτέχνες, το Buchan Pottery συμβάλλει στην πολιτιστική και οικονομική ζωτικότητα της περιοχής, ενώ παράλληλα προωθεί την τέχνη και την κληρονομιά της Σκωτίας στην κεραμική σε εθνικές και διεθνείς σκηνές.

Το Buchan Pottery έχει επηρεάσει σημαντικά την τοπική οικονομία συνδυάζοντας την κεραμική χειροτεχνία με αποτελεσματικές επιχειρηματικές στρατηγικές. Μέσω των λιανικών πωλήσεων και των εργαστηρίων, έχουν προωθήσει τη συμμετοχή της κοινότητας και έχουν υποστηρίξει τους τοπικούς τεχνίτες. Δίνοντας έμφαση σε βιώσιμες πρακτικές και





CRAFTS+

επιδεικνύοντας σκωτσέζικα σχέδια, το Buchan Pottery έχει ενισχύσει την πολιτιστική ταυτότητα της περιοχής ενώ συμβάλλει στην οικονομική της ανάπτυξη μέσω του τουρισμού και των τοπικών συνεργασιών.

- **Fiskars Village, Φινλανδία:** <https://fiskarsvillage.fi/>

Το Fiskars Village, φημίζεται για τη ζωντανή κοινότητα τεχνών και χειροτεχνίας, συμπεριλαμβανομένης της έντονης παρουσίας στις κεραμικές τέχνες. Το χωριό φιλοξενεί πολλά εργαστήρια κεραμικής και στούντιο όπου καλλιτέχνες δημιουργούν και πωλούν τα έργα τους. Το Fiskars Village δίνει έμφαση στη βιωσιμότητα και τη δεξιοτεχνία, προωθώντας τοπικούς καλλιτέχνες κεραμικής μέσω εκθέσεων, αγορών και συνεργατικών έργων. Αυτή η προσέγγιση που βασίζεται στην κοινότητα όχι μόνο υποστηρίζει την καλλιτεχνική καινοτομία, αλλά συμβάλλει επίσης στην οικονομική ανάπτυξη της περιοχής προσελκύοντας επισκέπτες που ενδιαφέρονται για υψηλής ποιότητας, τοπικής κατασκευής κεραμικά.

Το Fiskars Village διαδραματίζει κεντρικό ρόλο στην οικονομική βιωσιμότητα της κοινότητάς του, προωθώντας τους ντόπιους τεχνίτες κεραμικής και τις επιχειρήσεις τους. Η έμφαση του χωριού στη δεξιοτεχνία και τη βιωσιμότητα προσελκύει τουρίστες και αγοραστές που ενδιαφέρονται για μοναδικά, τοπικά κεραμικά. Με τη φιλοξενία εργαστηρίων, εκθέσεων και αγορών, το Fiskars Village υποστηρίζει την καλλιτεχνική καινοτομία και την επιχειρηματική ανάπτυξη, ενισχύοντας τη βιομηχανία κεραμικής που ωφελεί τόσο τους τεχνίτες όσο και την τοπική οικονομία.

- **Atelier NL, Ολλανδία:** <https://www.ateliernl.com/>

Το Atelier NL είναι ένα στούντιο σχεδιασμού με έδρα την Ολλανδία που ειδικεύεται στην κεραμική τέχνη και το σχέδιο. Γνωστό για την καινοτόμο προσέγγισή του στα κεραμικά, το Atelier NL συνδυάζει την παραδοσιακή δεξιοτεχνία με τις αρχές του σύγχρονου σχεδιασμού. Συνεργάζονται με τοπικούς τεχνίτες και επιχειρήσεις για να δημιουργήσουν κατά παραγγελία κεραμικά προϊόντα που δίνουν έμφαση στη βιωσιμότητα και τα τοπικά υλικά. Η δέσμευση του Atelier NL στη χειροτεχνία και την επιχειρηματική καινοτομία έχει κερδίσει διεθνή αναγνώριση, με τα έργα τους να παρουσιάζονται σε γκαλερί και εκθέσεις σε όλο τον κόσμο. Η προσέγγισή τους όχι μόνο προωθεί την ολλανδική κεραμική κληρονομιά, αλλά επίσης θέτει ένα σημείο αναφοράς για βιώσιμες και κοινωνικά υπεύθυνες πρακτικές στη βιομηχανία κεραμικών.

Αυτή η προσέγγιση όχι μόνο ενισχύει την αυθεντικότητα των προϊόντων, αλλά επίσης ενισχύει τις τοπικές αλυσίδες εφοδιασμού και υποστηρίζει τις περιφερειακές οικονομίες. Η δέσμευση του Atelier NL στη βιωσιμότητα προσελκύει καταναλωτές με περιβαλλοντική συνείδηση και τους διακρίνει στην παγκόσμια αγορά. Οι επιχειρηματικές πρακτικές τους όχι μόνο προωθούν την ολλανδική κεραμική κληρονομιά, αλλά οδηγούν επίσης την οικονομική ανάπτυξη μέσω ηθικών και καινοτόμων προσεγγίσεων στην παραγωγή και τη διανομή.





4.2 Ποσοτική Έρευνα Crafts+

Το εργαλείο της ποσοτικής έρευνας αποτελείται από 8 ερωτήσεις σχετικά με δημογραφικά στοιχεία (φύλο, ηλικία, χώρα καταγωγής, αγροτική/αστική περιοχή, επάγγελμα στη βιοτεχνία και εισόδημα, 3 ερωτήσεις αξιολόγησης ειδικών επαγγελματικών δεξιοτήτων (επίπεδο δεξιότητας, εκπαίδευση/κατάρτιση που έλαβαν και είδος) και 2 ερωτήσεις για την τοποθέτηση προϊόντων και υπηρεσιών για την καλύτερη κατανόηση του προφίλ των ερωτηθέντων.

Στη συνέχεια, 5 ερωτήσεις αξιολογούν στάσεις, αντιλήψεις, ανάγκες αναβάθμισης δεξιοτήτων, ωφέλιμα θέματα κατάρτισης και ελκυστικές μεθόδους κατάρτισης και εργαλεία μάθησης για την ομάδα στόχο, που αναπτύχθηκαν περαιτέρω σε συνολικά 34 στοιχεία που αξιολογήθηκαν χρησιμοποιώντας κλίμακα Likert από 1-χαμηλό έως 5 ή 10-υψηλό, σύμφωνα με το επίπεδο συμφωνίας των ερωτηθέντων με την αντίστοιχη δήλωση και συμπεριλήφθηκαν επίσης 5 ανοιχτές ερωτήσεις, ώστε να μπορούν οι συμμετέχοντες να δώσουν προσωπικό νόημα στις απαντήσεις τους σχετικά με τα εμπόδια και τις ευκαιρίες και να συμπεριλάβουν οποιεσδήποτε άλλες πτυχές που θεωρούν σημαντικές για να τονιστούν. Τέλος, συμπεριλήφθηκαν 2 ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής σχετικά με την τρέχουσα κατάσταση εκπαίδευσης και την προθυμία για μάθηση.

Συνολικά ελήφθησαν 37 απαντήσεις από την Ελλάδα και 13 από τη Βόρεια Μακεδονία. Ο πλήρης κατάλογος των στοιχείων και των αποτελεσμάτων εμφανίζεται παρακάτω, καθώς και παρατηρήσεις σχετικά με τα αποτελέσματα της έρευνας αναλύονται περαιτέρω στο μέρος της συζήτησης. Τα γραφήματα που απεικονίζουν τα αποτελέσματα της έρευνας είναι διαθέσιμα στο παράρτημα.

Το προφίλ των ερωτηθέντων στην Ελλάδα και τα αποτελέσματα της έρευνας

Τα δεδομένα της έρευνας αποκαλύπτουν ένα μη ομοιογενές προφίλ μεταξύ των ερωτηθέντων στην κοινότητα κεραμικών. Όσον αφορά την κατανομή του φύλου, υπάρχει πλειονότητα συμμετοχής από γυναίκες, που αποτελεί το 56,8%, ενώ οι άνδρες ερωτηθέντες αντιπροσωπεύουν το 35,1% του δείγματος. Επιπλέον, το 8,1% αναγνωρίζεται ως μη δυαδικό, υποδηλώνοντας μια αντιπροσώπευση της διαφορετικότητας των φύλων στην κοινότητα.

Όσον αφορά τα δημογραφικά στοιχεία ηλικίας, η πλειονότητα των ερωτηθέντων εμπίπτει στο εύρος ηλικιών 25-40, με την υψηλότερη συγκέντρωση στην κατηγορία 25-30 ετών. Ωστόσο, αξιοσημείωτη είναι η συμμετοχή και από μεγαλύτερες ηλικιακές ομάδες, με 6 ερωτηθέντες άνω των 50 ετών.

Σε ό,τι αφορά τις πρωτογενείς πηγές εισοδήματος, σημαντικό μέρος, με ποσοστό 56,8%, προέρχεται από άλλες οικονομικές δραστηριότητες. Μόνο 1 στους 5 από τους ερωτηθέντες





CRAFTS+

δήλωσε ότι η κύρια πηγή εισοδήματος προέρχεται από την πρακτική τους στη βιοτεχνία κεραμικών.

Επιπλέον, η έρευνα αντικατοπτρίζει διαφορετικά επίπεδα δεξιοτεχνίας μεταξύ των ερωτηθέντων, με το 35,1% να αναγνωρίζεται ως αρχάριοι, το 43,2% ως μεσαίου επιπέδου και το 21,6% ως υψηλής ειδίκευσης τεχνίτες. Επιπλέον, η πλειοψηφία των ερωτηθέντων ζει και ασκεί το επάγγελμα σε αστικές περιοχές. Αυτό το φάσμα επιπέδων δεξιοτήτων υπογραμμίζει τη σημασία των εξατομικευμένων προγραμμάτων κατάρτισης που καλύπτουν τις διαφορετικές ανάγκες και τα επίπεδα εξειδίκευσης στην κοινότητα κεραμικών. Όσον αφορά το μορφωτικό υπόβαθρο, περίπου το 62% των ερωτηθέντων έχουν λάβει επίσημη εκπαίδευση και η πλειοψηφία τους είναι κάτοχοι απολυτηρίου λυκείου.

Οι απαντήσεις για την αγορά-στόχο και την τοποθέτηση προϊόντων αποκαλύπτουν ότι το 54,1% του δείγματος εργάζεται με χρηστικά κεραμικά που προορίζονται για καθημερινή χρήση, επομένως δίνεται έμφαση στην πρακτικότητα και τη χρησιμότητα στις προτιμήσεις των καταναλωτών. Αυτό συμπληρώνεται από το ποσοστό 21,6% που είναι αφορά αναμνηστικά κεραμικά αντικείμενα που απευθύνονται σε τουρίστες, δείχνοντας μια εξειδικευμένη αγορά που απευθύνεται σε επισκέπτες που αναζητούν πολιτιστικά είδη.

Επιπλέον, το 24,3% του δείγματος εργάζεται με καλλιτεχνικά κεραμικά, υπογραμμίζοντας τη ζήτηση για κομμάτια που προορίζονται για έκθεση σε γκαλερί και μουσεία, ενδεικτικό της εκτίμησης για τη δεξιοτεχνία και την αισθητική αξία. Αυτές οι απαντήσεις αντικατοπτρίζουν μια διαφορετική βάση καταναλωτών με ποικίλες προτιμήσεις, τονίζοντας τη σημασία της προσφοράς κεραμικών προϊόντων για την κάλυψη διαφορετικών τμημάτων της αγοράς και τη μεγιστοποίηση της διείσδυσης στην αγορά.

Αξιολόγηση εκπαιδευτικών αναγκών και ικανοτήτων

Ο παρακάτω πίνακας απεικονίζει τα ευρήματα σχετικά με στάσεις, αντιλήψεις, ανάγκες αναβάθμισης δεξιοτήτων, προτιμώμενα θέματα κατάρτισης και αποτελεσματικές μεθόδους και εργαλεία μάθησης προσαρμοσμένα στην ομάδα-στόχο, και σχετικά σχόλια ανά κατηγορία. Επιδιώχθηκε μια ολοκληρωμένη κατανόηση των απόψεων και των απαιτήσεων του κοινού-στόχου. Τα αποτελέσματα παρέχουν μια λεπτομερή εξέταση των αναγκών και των προτιμήσεών τους, χρησιμεύοντας ως οδικός χάρτης για την ανάπτυξη εξατομικευμένων θεματικών αντικειμένων με στόχο την ενίσχυση της επαγγελματικής εξέλιξης και την προώθηση της καινοτομίας στον κλάδο της βιοτεχνίας.





Οχι	Στοιχείο- Ερώτηση	Μέσος όρος βαθμολογίας	Σχόλια
1	Το προϊόν/η υπηρεσία σας θα βελτιωθεί ενισχύοντας τις δεξιότητες και τις γνώσεις σας για (1=χαμηλό αντίκτυπο, 5=υψηλό αντίκτυπο)		
1.1	Σύνθετα υλικά	3.88/5	Συνολικά, οι ερωτηθέντες βλέπουν τις μεγαλύτερες δυνατότητες βελτίωσης σε πτυχές που σχετίζονται με νέα σχέδια, νέο εξοπλισμό/εργαλεία και τεχνολογία, με ελαφρώς μικρότερη έμφαση στα σύνθετα υλικά.
1.2	Νέα σχέδια	4.22 / 5	
	Νέος εξοπλισμός και εργαλεία	4.22 / 5	
1.3	Τεχνολογία (3D εκτυπωτές/σαρωτής, CNC κ.λπ.)	4.06 / 5	
1.4	Άλλα	3.52 / 5	
2	Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος για να συμμετάσχετε στην εκμάθηση νέων δεξιοτήτων ή στην επανεκπαίδευση, (1=λιγότερο επιθυμητό, 10=περισσότερο επιθυμητό)		
2.1	E-learning/ Διαδικτυακή μάθηση	6.4 /10	Τα εργαστήρια, η δικτύωση και η ατομική καθοδήγηση/ καθοδήγηση βαθμολογούνται με την υψηλότερη βαθμολογία, υποδηλώνοντας μια προτίμηση για διαδραστικές και βιωματικές μεθόδους μάθησης.
2.2	Ατομική καθοδήγηση, καθοδήγηση	7.02/10	
2.3	Οι περιπτώσιολογικές μελέτες	6.46/10	
2.4	Δικτύωση (σεμινάρια, συνέδρια)	7.42/10	
2.5	Μικτά προγράμματα μάθησης	7.1/10	
2.6	Εργαστήρια	7.72/10	
2.7	Επίσημα μαθήματα	6.62/10	
2.8	Έντυπα σχολικά βιβλία και έντυπο υλικό	6.1/10	
2.9	Περιεχόμενο πολυμέσων	6.68/10	
3	Οι πιο σημαντικές απαραίτητες δεξιότητες και ικανότητες που απαιτούνται για την ανάπτυξη της επιχείρησης (1 = λιγότερο απαιτούμενες, 10 = περισσότερο απαιτούμενες)		
3.1	Ηγετικές ικανότητες	7.22/10	Οι δεξιότητες επικοινωνίας, η κατανόηση των αναγκών των πελατών και ο στρατηγικός σχεδιασμός θεωρούνται πιο
3.2	Οικονομικές δεξιότητες	7.58/10	
3.3	Δεξιότητες λήψης αποφάσεων	7.34/10	





CRAFTS+

3.4	Ανάληψη ευθύνης και ανάληψη κινδύνου	7.4/10	κρίσιμες, δίνοντας έμφαση στη σημασία των πελατοκεντρικών προσεγγίσεων και της στρατηγικής προοπτικής.
3.5	Δεξιότητες επικοινωνίας	7.81/10	
3.6	Ικανότητες ομαδικής εργασίας	7.2/10	
3.7	Άριστη γνώση της παρούσας επιχείρησης	7.92/10	
3.8	Κατανόηση των αναγκών των πελατών	7.94/10	
3.9	Στρατηγικό σχεδιασμό	7.94/10	
3.10	Διαπραγματευτικές ικανότητες	7.86/10	
4	Τι πρέπει να μάθετε για να γίνετε μια βιώσιμη επιχείρηση (κλίμακα κατά σημασία 1=χαμηλότερο, 10=υψηλότερο)		
4.1	Επιχειρηματικά σχέδια	7.94/10	Το μάρκετινγκ και η προώθηση αναδεικνύονται ως η υψηλότερη προτεραιότητα, υπογραμμίζοντας τη σημασία της προβολής στην αγορά και της δέσμευσης των πελατών για τη βιωσιμότητα.
4.2	Λογιστική	7.18/10	
4.3	Νομικά ζητήματα	7.18/10	
4.4	Μάρκετινγκ και προώθησης	8.04/10	
4.5	Ηλεκτρονικές πωλήσεις	7.9/10	
4.6	Δικτύωση	7.62/10	
4.7	Ιστορία και παράδοση	6.74/10	
4.8	Άλλα	6.46/10	
5	Κύρια εμπόδια που εμποδίζουν την ανάπτυξη των επιχειρήσεων στον κλάδο της κεραμικής; (ποσοστό ανά αντίκτυπο: 1=λιγότερο αντίκτυπο, 10=το μεγαλύτερο αντίκτυπο)		
5.1	Νομική και διοικητική	7.1/10	Οι οικονομικοί περιορισμοί και τα νομικά/διοικητικά εμπόδια θεωρούνται τα πιο σημαντικά εμπόδια, υπογραμμίζοντας την ανάγκη για υποστήριξη πολιτικής και συνεργασία του κλάδου για την αντιμετώπιση αυτών των προκλήσεων.
5.2	Οικονομικά (έλλειψη κρατικών επιδοτήσεων και προσβάσιμων τραπεζικών δανείων)	7.64/10	
5.3	Έλλειψη επαγγελματικών σωματείων και ενώσεων	6.76/10	
5.4	Έλλειψη ευκαιριών δια βίου μάθησης στην κεραμική	6,92/10	

Τέλος, μόνο 8 από τους 37 ερωτηθέντες έχουν λάβει εκπαίδευση και η πλειονότητα δήλωσε ότι ενδιαφέρονται/θα ήθελαν να λάβουν υποστήριξη για επιχειρηματικά θέματα.





Ανοιχτές ερωτήσεις (ΑΕ)

ΑΕ1. Εξετάστε ποια είναι τα οικονομικά εμπόδια που εμποδίζουν μια επιτυχημένη επιχείρηση στον κλάδο της κεραμικής. Μη διστάσετε να προτείνετε λύσεις.

- «Απλούστευση κανονιστικού πλαισίου, βιώσιμες πρακτικές, δίκαιη εργατική νομοθεσία, προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας, εμπορικές συμφωνίες, επιτυχής υποστήριξη με προσβάσιμη χρηματοδότηση».
- «Τα νομικά και διοικητικά εμπόδια στον τομέα της κεραμικής περιλαμβάνουν σύνθετους κανονισμούς, κόστος περιβαλλοντικής συμμόρφωσης, περιορισμούς στην εργασία, προκλήσεις προστασίας της πνευματικής ιδιοκτησίας και εμπορικούς φραγμούς. Οι λύσεις περιλαμβάνουν την απλούστευση των κανονισμών, την προώθηση της βιωσιμότητας, τις δίκαιες εργασιακές πρακτικές, την ενίσχυση της νομοθεσίας περί πνευματικών δικαιωμάτων και τη διαπραγμάτευση εμπορικών συμφωνιών».
- "Κανονιστική πολυπλοκότητα, κόστος συμμόρφωσης, περιβαλλοντικοί κανόνες, κανονισμοί εργασίας και εμπορικοί φραγμοί."
- «Η νομική πολυπλοκότητα, το κόστος συμμόρφωσης, τα γραφειοκρατικά εμπόδια και οι εμπορικοί περιορισμοί εμποδίζουν την επιτυχία. Απλοποιήστε τους κανονισμούς, εξορθολογίστε τις διαδικασίες και προωθήστε τη διεθνή συνεργασία για λύσεις».
- «Η απλούστευση των κανονισμών, ο εξορθολογισμός των διοικητικών διαδικασιών και η προώθηση της διεθνούς συνεργασίας μπορούν να βοηθήσουν στην υπέρβαση αυτών των εμποδίων και στη διευκόλυνση της επιχειρηματικής επιτυχίας στον τομέα της κεραμικής».

ΑΕ2. Εξετάστε ποια είναι τα οικονομικά εμπόδια που εμποδίζουν μια επιτυχημένη επιχείρηση στον κλάδο της κεραμικής. Μη διστάσετε να προτείνετε λύσεις.

- «Τα οικονομικά εμπόδια στον τομέα της κεραμικής περιλαμβάνουν περιορισμένη πρόσβαση σε κεφάλαια για εξοπλισμό, έρευνα και ανάπτυξη, υψηλό λειτουργικό κόστος και ανεπαρκείς επενδύσεις στην καινοτομία και την ανάπτυξη της αγοράς».
- «Τα οικονομικά εμπόδια στην κεραμική περιλαμβάνουν περιορισμένο κεφάλαιο για εξοπλισμό, έρευνα, υψηλό λειτουργικό κόστος. Λύσεις: χρηματοδοτικά προγράμματα, επενδυτικά κίνητρα».
- «Περιορισμένο κεφάλαιο, υψηλό κόστος, ανεπαρκείς επενδύσεις. Λύσεις: χρηματοδοτική στήριξη, μέτρα εξοικονόμησης κόστους, επενδυτικά κίνητρα».





CRAFTS+

- «Περιορισμένη πρόσβαση στο κεφάλαιο, υψηλό λειτουργικό κόστος και ανεπαρκείς επενδύσεις στην καινοτομία»
- «Περιορισμένη πρόσβαση σε κεφάλαια για επενδύσεις σε εξοπλισμό και τεχνολογία, υψηλό λειτουργικό κόστος και προκλήσεις στην εξασφάλιση χρηματοδότησης για έρευνα και ανάπτυξη».

ΑΕ3. Μπορεί η ενίσχυση των ικανοτήτων των επαγγελματιών ενώσεων και κοινοτήτων κεραμικών να βελτιώσει το επιχειρηματικό περιβάλλον για τους επαγγελματίες κεραμικής;

Ναι, υποστηρίζοντας ευνοϊκές πολιτικές και μεταρρυθμίσεις, παρέχοντας ευκαιρίες δικτύωσης και προσφέροντας πόρους και υποστήριξη για την ανάπτυξη της βιομηχανίας.

ΑΕ4. Με ποιον τρόπο οι ευκαιρίες δια βίου μάθησης στην κεραμική μπορούν να σας βοηθήσουν στην επιχείρησή σας στον τομέα της κεραμικής;

- «Ενισχύει τις δεξιότητες, την καινοτομία, την προσαρμοστικότητα».
- «Βελτιώστε τις δεξιότητες, την καινοτομία, την προσαρμοστικότητα, την ανταγωνιστικότητα στην αγορά και την ανάπτυξη προϊόντων».
- «Ναι, μέσω της συνηγορίας και της υποστήριξης».
- «προωθεί την καινοτομία και διατηρεί τους επαγγελματίες ανταγωνιστικούς και προσαρμόσιμους στις αλλαγές του κλάδου, βελτιώνοντας τη συνολική επιχειρηματική απόδοση».
- «Οι ευκαιρίες δια βίου μάθησης στα κεραμικά μπορούν να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις βελτιώνοντας συνεχώς τις δεξιότητές τους, ενισχύοντας την καινοτομία, παρακολουθώντας τις τάσεις της βιομηχανίας και βελτιώνοντας την ποιότητα και την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων».

Το προφίλ των ερωτηθέντων στη Βόρεια Μακεδονία και τα αποτελέσματα

Η ηλικιακή κατανομή των ερωτηθέντων στην έρευνα αντικατοπτρίζει ένα διαφορετικό εύρος στην κοινότητα των κεραμικών. Η πλειοψηφία των ερωτηθέντων εμπίπτει στην ηλικιακή ομάδα 40-50, αποτελώντας το 42,86% των συμμετεχόντων στην έρευνα. Αυτό το δημογραφικό αντιπροσωπεύει πιθανώς έμπειρους επαγγελματίες που έχουν καθιερωθεί στην καριέρα τους και αναζητούν περαιτέρω ανάπτυξη και ευκαιρίες στον τομέα της κεραμικής.





Η ηλικιακή ομάδα 25-30 και η ηλικιακή ομάδα 35-40 αποτελούν η καθεμία το 15,38% των ερωτηθέντων, υποδεικνύοντας σημαντική παρουσία νεότερων ατόμων που ασχολούνται ενεργά με την κεραμική. Αυτές οι ηλικιακές ομάδες αντιπροσωπεύουν ένα μείγμα αναδυόμενων ταλέντων και επαγγελματιών στο μέσο της καριέρας τους που φέρνουν νέες προοπτικές και ενέργεια στην τέχνη. Σε αντίθεση με την προαναφερθείσα ομάδα, η οποία στις περισσότερες περιπτώσεις εργάζεται μόνο σε κεραμικές χειροτεχνίες, αυτή η ομάδα, πιστεύουμε, δημιουργεί κεραμικές χειροτεχνίες με πρόσθετη αξία.

Ένα μικρότερο ποσοστό, 14,29%, αποτελείται από ερωτηθέντες ηλικίας άνω των 50 ετών, επιδεικνύοντας συνεχή αφοσίωση και συμμετοχή στην κεραμική μεταξύ πιο έμπειρων επαγγελματιών που συνεισφέρουν την τεχνογνωσία και τις γνώσεις τους στην κοινότητα.

Η ηλικιακή κατανομή μεταξύ των ερωτηθέντων δείχνει κυρίαρχη παρουσία στο εύρος ηλικιών 40-50 ετών (42,86%), υποδηλώνοντας σημαντική εκπροσώπηση έμπειρων επαγγελματιών στην κεραμική. Η συσχέτιση μεταξύ ηλικίας και επιπέδου δεξιοτήτων θα μπορούσε να υποδεικνύει ότι οι μεγαλύτεροι επαγγελματίες ηλικίας 40-50 ετών είχαν περισσότερο χρόνο για να βελτιώσουν τη δεξιότητά τους και να εδραιωθούν στον κλάδο. Αντίθετα, οι νεότεροι επαγγελματίες μπορεί να βρίσκονται σε προηγούμενα στάδια της σταδιοδρομίας τους, εξερευνώντας και αναπτύσσοντας τις δεξιότητές τους με ενθουσιασμό και καινοτομία. Αυτή η δυναμική μεταξύ των γενεών εμπλουτίζει την κοινότητα των κεραμικών συνδυάζοντας την παραδοσιακή τεχνογνωσία με νέες προοπτικές, διασφαλίζοντας ένα δυναμικό και εξελισσόμενο τοπίο για το σκάφος.

Τα ευρήματα της έρευνας υποδεικνύουν ποικίλα περιβάλλοντα διαβίωσης και εξάσκησης μεταξύ των επαγγελματιών κεραμικής. Ένας αξιοσημείωτος αριθμός, το 50% των ερωτηθέντων, ζει και ασκεί την πρακτική του σε αστικές περιοχές, αντανakλώντας την πρόσβαση σε διαφορετικές αγορές, πόρους και πολιτιστικές επιρροές που ευνοούν την κεραμική τέχνη. Αντίθετα, το 42,86% κατοικεί σε αστικές περιοχές, αλλά ασκεί την πρακτική του σε αγροτικές περιοχές, υποδηλώνοντας μια προτίμηση για πιο ήσυχα, πιο ευρύχωρα περιβάλλοντα που ευνοούν την παραγωγή κεραμικών.

Ένα μικρότερο ποσοστό, 7,14%, ζει σε αγροτικές περιοχές ενώ ασκεί την πρακτική του σε αστικά περιβάλλοντα, αξιοποιώντας πιθανώς τις αστικές αγορές για πωλήσεις και ευκαιρίες δικτύωσης, ενώ απολαμβάνει την ηρεμία της αγροτικής ζωής για τη δημιουργική τους διαδικασία. Αυτά τα ευρήματα υπογραμμίζουν την ευελιξία και την προσαρμοστικότητα των επαγγελματιών της κεραμικής στην επιλογή περιβαλλόντων που υποστηρίζουν καλύτερα τις καλλιτεχνικές διαδικασίες και τις επιχειρηματικές τους στρατηγικές, υπογραμμίζοντας τη



σημασία του γεωγραφικού πλαισίου στη διαμόρφωση της πορείας της τέχνης και της καριέρας τους.

Στην έρευνα συμμετείχαν κυρίως άτομα που είτε είναι καλλιτέχνες είτε ασχολούνται με τη βιοτεχνική επιχειρηματικότητα. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι οι ασκούμενοι ζουν τόσο σε αγροτικές όσο και σε αστικές περιοχές και η πρακτική τους βασίζεται στη διαθεσιμότητα του χώρου τους. Ωστόσο, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι η διαβίωση και η εξάσκηση σε αστικές περιοχές κυριαρχούν. Αυτό που είναι προφανές είναι ότι δεν υπάρχουν πολλοί πλήρους απασχόλησης (επαγγελματίες) που είναι ακόμα ενεργοί.

Σε σχέση με το εισόδημα που λαμβάνουν από την κεραμική βιοτεχνία, τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν ότι η συντριπτική πλειοψηφία, το 92,31% των ερωτηθέντων, αντλούν τα εισοδήματά τους κυρίως από άλλες οικονομικές δραστηριότητες πέρα από την κεραμική. Αυτό το εύρημα υπογραμμίζει ότι για τους περισσότερους επαγγελματίες στον τομέα της κεραμικής, η τέχνη τους χρησιμεύει ως συμπληρωματική πηγή εισοδήματος και όχι ως πρωταρχικό μέσο διαβίωσης. Αυτό μπορεί να αντανakλά τις προκλήσεις για την επίτευξη βιώσιμου εισοδήματος αποκλειστικά από πρακτικές κεραμικής, υπογραμμίζοντας την ανάγκη για πρωτοβουλίες που υποστηρίζουν την οικονομική σταθερότητα και την ανάπτυξη στον τομέα αυτό.

Αντίθετα, το 7,69% των ερωτηθέντων βασίζεται στην κεραμική πρακτική ως την κύρια πηγή εισοδήματός τους. Αν και είναι μικρότερο ποσοστό, αυτή η ομάδα αντιπροσωπεύει άτομα που έχουν καθιερώσει με επιτυχία την κεραμική τους προσπάθεια ως βιώσιμο επάγγελμα. Οι εμπειρίες τους μπορούν να προσφέρουν πολύτιμες γνώσεις για στρατηγικές διαφοροποίησης εισοδήματος και βιωσιμότητας στη βιομηχανία κεραμικών, που θα μπορούσαν να ωφελήσουν άλλους που επιδιώκουν να ενισχύσουν τα οικονομικά τους θεμέλια μέσω της τέχνης τους.

Για εκείνους των οποίων το κύριο εισόδημα δεν προέρχεται από τα κεραμικά, ένα σημαντικό μέρος, το 35,71%, κερδίζει από 5% έως 10% του εισοδήματός του από κεραμικά, υποδηλώνοντας έναν συμπληρωματικό ρόλο. Ομοίως, το 35,71% παράγει μεταξύ 15% και 25% του εισοδήματός του από κεραμικά, υποδηλώνοντας μια πιο ουσιαστική συμβολή ως πηγή εισοδήματος. Επιπλέον, το 21,43% των ερωτηθέντων αντλεί μόνο το 10% έως 15% του εισοδήματός του από την κεραμική, ενώ μια μικρότερη ομάδα, το 7,14%, κερδίζει, κάτι υψηλότερο, 25% έως 35% από τις κεραμικές δραστηριότητές του.

Αυτά τα ευρήματα δείχνουν μια ποικίλη εξάρτηση από την κεραμική ως πηγή εισοδήματος μεταξύ των επαγγελματιών, υπογραμμίζοντας την ευελιξία της στη συμπλήρωση άλλων οικονομικών δραστηριοτήτων. Αυτή η διαφοροποίηση μπορεί να αντανakλά τις προκλήσεις



CRAFTS+

και τις ευκαιρίες στον τομέα της κεραμικής, όπου η εξισορρόπηση του καλλιτεχνικού πάθους με την οικονομική σταθερότητα παραμένει προτεραιότητα για πολλούς επαγγελματίες.

Μεταξύ των επαγγελματιών κεραμικής των οποίων το κύριο εισόδημα προέρχεται από τα κεραμικά, η έρευνα αποκαλύπτει μια κυρίαρχη εξάρτηση από τις άμεσες πωλήσεις σε πελάτες, που αντιπροσωπεύουν το 61,54% των καναλιών πωλήσεων. Αυτή η άμεση αλληλεπίδραση με τους πελάτες υποδεικνύει μια εξατομικευμένη προσέγγιση στο μάρκετινγκ και την πώληση κεραμικών, που συχνά περιλαμβάνει εκθέσεις χειροτεχνίας ή επισκέψεις στο στούντιο.

Οι διαδικτυακές πωλήσεις παίζουν επίσης σημαντικό ρόλο, με το 15,38% των επαγγελματιών να χρησιμοποιούν ψηφιακές πλατφόρμες για να φτάσουν σε μια ευρύτερη αγορά. Αυτή η μέθοδος προσφέρει επεκτασιμότητα και προσβασιμότητα, επιτρέποντας στους τεχνίτες να επιδείξουν και να πουλήσουν τη δουλειά τους παγκοσμίως. Οι γκαλερί χρησιμεύουν ως ένα άλλο σημαντικό κανάλι πωλήσεων, αντιπροσωπεύοντας εξίσου το 15,38% των ερωτηθέντων. Η συνεργασία με γκαλερί παρέχει έκθεση σε επιμελημένους χώρους, ελκυστικούς συλλέκτες και λάτρεις της τέχνης. Μόνο ένα μικρότερο ποσοστό, 7,69%, δραστηριοποιείται σε πωλήσεις από επιχείρηση σε επιχείρηση, υποδεικνύοντας συνεργασίες με λιανοπωλητές ή χονδρεμπόρους για τη διανομή των κεραμικών τους εμπορικά. Αυτό δείχνει την έλλειψη κατανόησης της εταιρικής κουλτούρας και του τρόπου λειτουργίας των επιχειρήσεων.

Ωστόσο, αυτά τα διαφορετικά κανάλια πωλήσεων επιδεικνύουν τις προσαρμοστικές στρατηγικές που εφαρμόζουν οι επαγγελματίες κεραμικής για να διατηρήσουν το εισόδημά τους, αξιοποιώντας τόσο τις παραδοσιακές όσο και τις ψηφιακές οδούς για να προσεγγίσουν αποτελεσματικά διαφορετικά τμήματα πελατών.

Σε σχέση με το επίπεδο των δεξιοτήτων τους, τα αποτελέσματα της έρευνας υποδεικνύουν ένα φάσμα εξειδίκευσης μεταξύ των επαγγελματιών κεραμικής, που αντικατοπτρίζει μια δυναμική κοινότητα σε διάφορα στάδια ανάπτυξης δεξιοτήτων. Οι αρχάριοι αποτελούν το 25% των ερωτηθέντων, υπογραμμίζοντας μια σημαντική ομάδα ατόμων που βρίσκονται στα πρώτα στάδια της ανάπτυξης των δεξιοτήτων τους και πιθανότατα ασχολούνται με διαφορετικά είδη χειροτεχνίας και όχι κεραμικής.

Τα άτομα μεσαίας ειδίκευσης, που αποτελούν το 42% των ερωτηθέντων, αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο τμήμα. Αυτή η ομάδα βασίζεται ενεργά στις υπάρχουσες δεξιότητές της, επιδιώκοντας να βελτιώσει τις τεχνικές και να επεκτείνει την τεχνογνωσία της. Τα άτομα με υψηλή ειδίκευση, που αποτελούν το 33% των ερωτηθέντων, επιδεικνύουν μια ουσιαστική παρουσία υψηλά ειδικευμένων και έμπειρων επαγγελματιών στην κοινότητα.





CRAFTS+

Αυτή η διανομή τονίζει τη σημασία των εξατομικευμένων προγραμμάτων κατάρτισης και ανάπτυξης που ανταποκρίνονται στις συγκεκριμένες ανάγκες κάθε επιπέδου δεξιοτήτων. Η παροχή στοχευμένης υποστήριξης για άτομα όλων των βαθμίδων ειδίκευσης και ευκαιριών για τους εκπαιδευτές να βελτιώσουν περαιτέρω την τέχνη τους και να καθοδηγήσουν άλλους, θα ενισχύσει μια ισχυρή, εξειδικευμένη και συνεργατική κοινότητα κεραμικών.

Αυτή η προσέγγιση διασφαλίζει ότι όλοι οι επαγγελματίες, ανεξάρτητα από το τρέχον επίπεδό τους, έχουν πρόσβαση στους πόρους και τις ευκαιρίες που είναι απαραίτητες για ανάπτυξη και επιτυχία.

Το εκπαιδευτικό υπόβαθρο των ερωτηθέντων επαγγελματιών κεραμικής αποκαλύπτει μια κυρίαρχη παρουσία της μη τυπικής εκπαίδευσης, με το 77% των ερωτηθέντων να δηλώνουν ότι έχουν αποκτήσει τις δεξιότητές τους μέσω άτυπων μέσων όπως μαθητεία, εργαστήρια ή αυτοδιδασκαλία. Αυτό υπογραμμίζει τον σημαντικό ρόλο της βιωματικής και πρακτικής μάθησης στον τομέα της κεραμικής και την ανάγκη για πιο προσιτές και δομημένες εκπαιδευτικές ευκαιρίες για την ενίσχυση δεξιοτήτων. Εκτός από τις δεξιότητες που σχετίζονται με την κεραμική, χρειάζονται εκπαίδευση σχετικά με τις επιχειρήσεις, καθώς είναι όλοι ιδιώτες αντί να προσπαθούν να ιδρύσουν νομικές οντότητες.

Μεταξύ του 23% των επαγγελματιών που έχουν λάβει επίσημη εκπαίδευση, η πλειοψηφία, το 64%, είναι κάτοχοι απολυτηρίου λυκείου, ενώ το 36% έχει αποκτήσει πανεπιστημιακό πτυχίο. Αυτή η κατανομή δείχνει ότι, ενώ ορισμένοι επαγγελματίες επιδιώκουν προηγμένα ακαδημαϊκά προσόντα, ένας σημαντικός αριθμός εξακολουθεί να βασίζεται στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση ως το υψηλότερο επίπεδο επίσημης κατάρτισης.

Η διαφορά μεταξύ της μη τυπικής και της τυπικής εκπαίδευσης υπογραμμίζει τη σημασία της ανάπτυξης ολοκληρωμένων προγραμμάτων κατάρτισης που καλύπτουν διάφορα εκπαιδευτικά υπόβαθρα. Η ενίσχυση της τυπικής εκπαίδευσης και η ενσωμάτωσή τους με πρακτικές, μη τυπικές εμπειρίες μάθησης θα μπορούσε να γεφυρώσει το χάσμα, παρέχοντας μια ολοκληρωμένη βάση τόσο για τους επίδοξους όσο και για τους υφιστάμενους επαγγελματίες κεραμικής, εστιάζοντας παράλληλα στην ανάπτυξη επιχειρηματικών οντοτήτων.

Η αγορά-στόχος στον κλάδο των κεραμικών επικεντρώνεται κυρίως στα λειτουργικά κεραμικά, τα οποία αποτελούν το 54% της αγοράς. Τα λειτουργικά κεραμικά περιλαμβάνουν αντικείμενα όπως επιτραπέζια σκεύη, μαγειρικά σκεύη και άλλα χρηστικά αντικείμενα που είναι αισθητικά ευχάριστα και πρακτικά. Αυτή η σημαντική μερίδα καταναλωτών αντικατοπτρίζει την έντονη ζήτηση για καθημερινά κεραμικά προϊόντα που συνδυάζουν τη





CRAFTS+

λειτουργικότητα με τον καλλιτεχνικό σχεδιασμό, ελκυστικά σε ένα ευρύ κοινό που αναζητά ποιότητα και χρηστικότητα στα είδη οικιακής χρήσης.

Τα καλλιτεχνικά κεραμικά αντιπροσωπεύουν το 31% της αγοράς, αντιπροσωπεύοντας ένα σημαντικό ενδιαφέρον για μοναδικά, χειροποίητα κομμάτια που χρησιμεύουν ως διακοσμητική τέχνη. Αυτά τα αντικείμενα περιλαμβάνουν συχνά γλυπτά, βάζα και κομμάτια κατά παραγγελία που προβάλλουν τη δεξιότητα και τη δημιουργικότητα του καλλιτέχνη, προσελκύοντας συλλέκτες και λάτρεις της τέχνης που εκτιμούν την πρωτοτυπία και την καλλιτεχνική έκφραση.

Τέλος, τα σουβενίρ που πωλούνται σε τουρίστες αποτελούν το 15% της αγοράς. Αυτά τα προϊόντα περιλαμβάνουν συνήθως μικρά, οικονομικά αντικείμενα που αποτυπώνουν την ουσία της τοπικής κουλτούρας και κληρονομιάς, ελκυστικά για τους επισκέπτες που θέλουν να φέρουν στο σπίτι μια απτή ανάμνηση των ταξιδιών τους. Αυτό το τμήμα, αν και μικρότερο, παίζει καθοριστικό ρόλο στην προώθηση του τοπικού πολιτισμού και στην υποστήριξη της οικονομίας μέσω του τουρισμού.

Αξιολόγηση εκπαιδευτικών αναγκών και ικανοτήτων

Σε σχέση με τις δεξιότητες που απαιτούνται για τη βελτίωση του προϊόντος τους, οι ερωτηθέντες έδειξαν ενδιαφέρον για το υλικό, τον εξοπλισμό και το σχεδιασμό.

Τα σύνθετα υλικά επισημάνθηκαν για τη δυνατότητά τους να καινοτομήσουν την παραδοσιακή κεραμική κατασκευή, προσφέροντας ανθεκτικότητα και νέες αισθητικές δυνατότητες. Η έμφαση στα νέα σχέδια υπογραμμίζει την επιθυμία να ανανεωθούν οι σειρές προϊόντων και να καλυφθούν αποτελεσματικά οι εξελισσόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών. Ομοίως, η επένδυση σε νέο εξοπλισμό και εργαλεία αναδείχθηκε κρίσιμη για τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της ακρίβειας της παραγωγής. Η τεχνολογία, συμπεριλαμβανομένων των προηγμένων εργαλείων κατασκευής, όπως οι τρισδιάστατοι εκτυπωτές και οι μηχανές CNC, προσδιορίστηκε ως ζωτικής σημασίας για τον εκσυγχρονισμό των διαδικασιών σχεδιασμού και τη βελτίωση της συνολικής ροής εργασίας. Αυτές οι τεχνολογικές εξελίξεις θεωρούνται απαραίτητες για τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητας και την ικανοποίηση των σύγχρονων απαιτήσεων της αγοράς.

Εστιάζοντας σε αυτούς τους τομείς που προσδιορίζονται στην έρευνα, οι επαγγελματίες της κεραμικής χειροτεχνίας μπορούν να βελτιώσουν στρατηγικά τις δεξιότητες και τις δυνατότητές τους, διασφαλίζοντας ότι παραμένουν στην πρώτη γραμμή της καινοτομίας στον κλάδο, ενώ ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των σύγχρονων καταναλωτών.





Σε σχέση με τη βελτίωση του μοντέλου του τρόπου διεξαγωγής της επιχείρησής τους, εξέφρασαν την προθυμία τους να εμπλακούν αποτελεσματικά στην εκμάθηση νέων δεξιοτήτων ή στην επανεκπαίδευση στον τομέα της κεραμικής, τα εργαστήρια βαθμολογούνται με την υψηλότερη βαθμολογία με 8.9, υποδηλώνοντας μια ισχυρή προτίμηση για πρακτικές, διαδραστικές εμπειρίες μάθησης. Η δικτύωση μέσω σεμιναρίων και συνεδρίων ακολουθεί στο 8.7, υπογραμμίζοντας την αξία της σύνδεσης με ομοτίμους και ειδικούς του κλάδου για ανταλλαγή γνώσεων και συνεργασία. Τόσο τα ατομικά προγράμματα καθοδήγησης όσο και τα μικτά προγράμματα κατάρτισης ευνοούνται εξίσου, το καθένα βαθμολογείται με 8, υπογραμμίζοντας τη σημασία της εξατομικευμένης καθοδήγησης και του συνδυασμού τρόπων μάθησης. Τα επίσημα μαθήματα, με βαθμολογία 6,7, παρέχουν δομημένη εκπαίδευση αλλά προτιμώνται λιγότερο σε σύγκριση με πιο διαδραστικές μεθόδους. Το περιεχόμενο πολυμέσων (6.1) και τα έντυπα εγχειρίδια και έντυπο υλικό (6) προσφέρουν συμπληρωματικές πηγές μάθησης, όχι ιδιαίτερα εκλυστικές. Η ηλεκτρονική μάθηση ή η διαδικτυακή μάθηση έλαβε μέση βαθμολογία 5.7 και οι μελέτες περιπτώσεων, με βαθμολογία 5.2, προτιμώνται λιγότερο, υποδηλώνοντας μικρότερο ενδιαφέρον για θεωρητικά παραδείγματα σε σύγκριση με πρακτικές, άμεσες μαθησιακές εμπειρίες.

Για την προώθηση της επιχειρηματικής ανάπτυξης στον τομέα της κεραμικής, είναι απαραίτητες αρκετές δεξιότητες και ικανότητες. Η κατανόηση των αναγκών των πελατών κατατάσσεται στην υψηλότερη θέση (8.6), τονίζοντας την αναγκαιότητα ευθυγράμμισης προϊόντων και υπηρεσιών με τις απαιτήσεις της αγοράς. Η άριστη γνώση του τρέχοντος επιχειρηματικού περιβάλλοντος, με βαθμολογία 8.4, είναι κρίσιμη για να παραμείνουν ανταγωνιστικοί και ενημερωμένοι. Οι χρηματοοικονομικές δεξιότητες, με βαθμολογία 8.2, είναι ζωτικής σημασίας για την αποτελεσματική κατάρτιση προϋπολογισμού και οικονομική διαχείριση. Τόσο οι επικοινωνιακές όσο και οι διαπραγματευτικές δεξιότητες εκτιμώνται ιδιαίτερα με βαθμολογία 8, για την οικοδόμηση σχέσεων και την εξασφάλιση ευνοϊκών όρων. Ο στρατηγικός σχεδιασμός, με βαθμολογία 7.6, υπογραμμίζει τη σημασία του μακροπρόθεσμου οράματος και κατεύθυνσης. Οι δεξιότητες λήψης αποφάσεων, οι ικανότητες ομαδικής εργασίας και η ικανότητα ανάληψης ευθύνης και ανάληψης κινδύνων, όλα βαθμολογημένα με 7.5, υπογραμμίζουν την ανάγκη για συνεκτική συνεργασία και ορθή κρίση. Τέλος, οι ηγετικές δεξιότητες, με βαθμολογία 6,1, είναι σημαντικές για την καθοδήγηση ομάδων και την προώθηση επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, αν και ελαφρώς λιγότερο κρίσιμες σε σύγκριση με άλλες ικανότητες.

Η εκμάθηση ανάπτυξης ολοκληρωμένων επιχειρηματικών σχεδίων και η εξοικείωση με το μάρκετινγκ και την προώθηση βαθμολογούνται και τα δύο με υψηλή βαθμολογία 8.6, υπογραμμίζοντας τη σημασία του στρατηγικού σχεδιασμού και της αποτελεσματικής επικοινωνίας για την προσέλκυση και τη διατήρηση πελατών. Οι ηλεκτρονικές πωλήσεις, με βαθμολογία 7.8, υπογραμμίζουν την αναγκαιότητα των δυνατοτήτων διαδικτυακών



πωλήσεων για την πρόσβαση σε ευρύτερες αγορές. Η κατανόηση νομικών θεμάτων (7.7) διασφαλίζει τη συμμόρφωση και προστατεύει την επιχείρηση από νομικές παγίδες. Η δικτύωση, με βαθμολογία 7.5, είναι απαραίτητη για τη δημιουργία σχέσεων και ευκαιριών μέσα στον κλάδο. Οι λογιστικές γνώσεις, με βαθμολογία 6.2, παρέχουν τον χρηματοοικονομικό γραμματισμό που απαιτείται για τη χρηστή διαχείριση. Παραδόξως, η μεγαλύτερη σημασία αποδίδεται στην κατανόηση της ιστορίας και της παράδοσης, με βαθμολογία 10, αντικατοπτρίζοντας τη βαθιά αξία που αποδίδεται στην πολιτιστική κληρονομιά και τον ρόλο της στη δημιουργία αυθεντικών, ουσιαστικών κεραμικών προϊόντων που έχουν απήχηση στους πελάτες και τιμούν την κληρονομιά της τέχνης.

Η ανάπτυξη των επιχειρήσεων στον τομέα της κεραμικής αντιμετωπίζει αρκετά σημαντικά εμπόδια. Τα νομικά και διοικητικά εμπόδια, με βαθμολογία 6, παρουσιάζουν μέτριο αντίκτυπο, υποδεικνύοντας ότι οι κανονιστικές πολυπλοκότητες και οι γραφειοκρατικές διαδικασίες μπορούν να εμποδίσουν τις επιχειρηματικές δραστηριότητες. Τα χρηματοοικονομικά εμπόδια είναι πιο πιεστικά, με βαθμολογία 7.2, αντανakλώντας τον ουσιαστικό αντίκτυπο των περιορισμένων κρατικών επιδοτήσεων και των απρόσιτων τραπεζικών δανείων, που περιορίζουν τη χρηματοπιστωτική σταθερότητα και το δυναμικό ανάπτυξης των κεραμικών επιχειρήσεων. Η απουσία επαγγελματικών ενώσεων και ενώσεων, με βαθμολογία 5.6, εμποδίζει επίσης την ανάπτυξη περιορίζοντας τις ευκαιρίες υπεράσπισης, δικτύωσης και συλλογικών διαπραγματεύσεων για τους επαγγελματίες. Επιπλέον, η έλλειψη ευκαιριών δια βίου μάθησης στα κεραμικά, με βαθμολογία 6, υπογραμμίζει την ανάγκη για συνεχή ανάπτυξη δεξιοτήτων και επαγγελματική εκπαίδευση ώστε να συμβαδίζει με τις εξελισσόμενες τεχνικές και τις απαιτήσεις της αγοράς.

Τα σχόλια στην ανοικτή ερώτηση που σχετίζεται με εμπόδια που αφορούν την επιχειρηματικότητα:

- περίπλοκοι νόμοι που σχετίζονται με την εγγραφή επιχείρησης·
- πολύπλοκη διαδικασία για τη διατήρηση της μικρής επιχείρησης.
- έλλειψη σαφών διαδικασιών για την εγγραφή της επιχείρησης και πολλή διοίκηση για νέους υπαλλήλους.
- αργή διαδικασία για τη διεξαγωγή συναλλαγών με τη δημόσια διοίκηση
- έλλειψη προστασίας IP
- σύνθετους κανονισμούς που σχετίζονται με την κατασκευή, τα περιβαλλοντικά πρότυπα, τα πρωτόκολλα ασφαλείας και τη φορολογία. Η πλοήγηση σε αυτές τις απαιτήσεις μπορεί να είναι χρονοβόρα και δαπανηρή.

Σε σχέση με τα οικονομικά εμπόδια για ανοίξουν μια νομική οντότητα, οι ερωτηθέντες σημείωσαν:



- υψηλοί φόροι; δεν υπάρχουν κίνητρα για ιδιώτες να ξεκινήσουν επιχείρηση· δεν υπάρχουν κίνητρα για νέους υπαλλήλους
- οι τράπεζες είναι απρόθυμες να χορηγήσουν δάνεια.
- οι φόροι είναι υψηλοί για τις μικρές επιχειρήσεις, πάρα πολλές πληρωμές υπέρ τρίτων.
- έλλειψη δανείων για νέες επιχειρήσεις
- έλλειψη πρόσβασης σε κρατικές επιχορηγήσεις
- Η φορολογική συμμόρφωση και οι απαιτήσεις υποβολής εκθέσεων μπορεί να είναι επαχθείς για τις μικρές επιχειρήσεις.
- Οι περίπλοκοι φορολογικοί νόμοι και κανονισμοί ενδέχεται να απαιτούν την πρόσληψη επαγγελματικής βοήθειας, επιβαρύνοντας το λειτουργικό κόστος.
- Κεφάλαιο κόστος, δαπάνες πρώτων υλών, διακυμάνσεις της αγοράς, ανταγωνισμός, λειτουργικά γενικά έξοδα.

Οι ερωτηθέντες ανέφεραν ότι χρειάζονται έναν σύλλογο ή ένα επιμελητήριο που μπορεί να τους παρέχει υποστήριξη και ειδικότερα να υπερασπιστεί αυτές τις ανάγκες, να παράσχει νομική καθοδήγηση και βοήθεια με την κυβερνητική διοίκηση σχετικά με τη λειτουργία μιας επιχείρησης. Επίσης, ανέφεραν ότι η υποστήριξη μπορεί να παρέχεται και σε εργαστήρια και ανταλλαγή τεχνογνωσίας ως μέρος της διαδικασίας δια βίου μάθησης.

Αυτή τη στιγμή το βιοτεχνικό επιμελητήριο δεν έχει τη δυνατότητα να βοηθήσει στις παραπάνω ανάγκες. Σε σχέση με τα κρατικά δάνεια, αναφέρθηκε ότι δεν υπάρχουν επιχορηγήσεις ή δάνεια που να σχετίζονται με τις ανάγκες του επαγγελματία κεραμικής. Ακόμη και τα μικροδάνεια που πρόκειται να βοηθήσουν στην έναρξη μιας επιχείρησης δεν είναι πάντα αξιολογήσιμα.

Συμπερασματικά, το μέλλον των μαθημάτων κατάρτισης για τεχνίτες κεραμικών θα πρέπει να προσαρμοστεί ώστε να ανταποκρίνεται στα διαφορετικά δημογραφικά στοιχεία, τα επίπεδα δεξιοτήτων και τις οικονομικές φιλοδοξίες που παρατηρούνται μεταξύ των ερωτηθέντων. Τα μαθήματα θα πρέπει να δίνουν προτεραιότητα στην ανάπτυξη πρακτικών δεξιοτήτων ευθυγραμμισμένη με τη ζήτηση της αγοράς, να ενθαρρύνουν την ανταλλαγή γνώσεων μεταξύ των γενεών για να αξιοποιήσουν την τεχνογνωσία έμπειρων επαγγελματιών και να ενσωματώνουν καινοτόμες προσεγγίσεις για να προσελκύσουν τις νεότερες γενιές. Θα πρέπει να δοθεί έμφαση στην επιχειρηματικότητα, το μάρκετινγκ και την επιχειρηματική οξυδέρκεια παράλληλα με την καλλιτεχνική και τεχνική κατάρτιση, διασφαλίζοντας ότι οι τεχνίτες κεραμικών είναι εξοπλισμένοι όχι μόνο για να δημιουργήσουν εξαιρετική τέχνη αλλά και για να ευδοκιμήσουν ως βιώσιμοι επιχειρηματίες σε ένα δυναμικό παγκόσμιο τοπίο.





4.3 Συνεντεύξεις

4.3.1 Ελλάδα

Πραγματοποιήθηκαν συνολικά 3 συνεντεύξεις στην Ελλάδα με 2 επιχειρηματίες στον κλάδο της κεραμικής και έναν εκπαιδευτικό με βαθιά γνώση της τρέχουσας κατάστασης της σχετικής προσφοράς εκπαίδευσης στην Ελλάδα (τυπική και μη τυπική κατάρτιση) και τις ανάγκες αναβάθμισης των δεξιοτήτων στον κλάδο. Μέσα από τη θεματική ανάλυση των συνεντεύξεων επιλέγοντας αποσπάσματα ανώνυμα, προέκυψαν τα ακόλουθα βασικά θέματα που αντανakλούν συγκεκριμένες εκπαιδευτικές ανάγκες στον κλάδο της χειροτεχνίας και της κεραμικής, για καλλιτέχνες και ερασιτέχνες που επιθυμούν να δημιουργήσουν εισόδημα, αλλά και για εκπαιδευτές ενηλίκων που εργάζονται με αυτά τα προφίλ.

Επικοινωνία, συνεργασία και δικτύωση: Η αποτελεσματική επικοινωνία περιλαμβάνει τη μετάδοση ιδεών με σαφήνεια και την προσεκτική ακρόαση των άλλων. Στο πλαίσιο των βιοτεχνικών επιχειρήσεων, οι επιχειρηματίες πρέπει να επικοινωνούν με τους πελάτες για να κατανοήσουν τις ανάγκες και τις προτιμήσεις τους, με τους προμηθευτές για να διαπραγματευτούν όρους και τιμές και με υπαλλήλους ή συνεργάτες για να διασφαλίσουν την ομαλή λειτουργία. Η συνεργασία συνεπάγεται την αλληλεπίδραση με άλλους για την επίτευξη κοινών στόχων. Στις βιοτεχνικές επιχειρήσεις, μπορεί να περιλαμβάνει τη συνεργασία με άλλους τεχνίτες για τη δημιουργία μοναδικών προϊόντων, τη συνεργασία με τοπικά καταστήματα ή διαδικτυακές πλατφόρμες για διανομή ή τη συνεργασία με καλλιτέχνες ή σχεδιαστές για νέες ιδέες προϊόντων. Συνεργαζόμενοι, οι επιχειρηματίες μπορούν να αξιοποιήσουν συμπληρωματικές δεξιότητες και πόρους, να διευρύνουν την εμβέλειά τους και να αποκτήσουν πρόσβαση σε νέες αγορές. Η δικτύωση και η συνεργασία με επιχειρήσεις και άλλους καλλιτέχνες είναι επίσης ζωτικής σημασίας για την αύξηση της προβολής και της εμβέλειας των έργων τέχνης στο κοινό-στόχο. Η δικτύωση περιλαμβάνει τη δημιουργία και τη διατήρηση σχέσεων με άτομα και οργανισμούς εντός και εκτός της βιοτεχνίας. Αυτό περιλαμβάνει τη συμμετοχή σε εκδηλώσεις του κλάδου, τη συμμετοχή σε επαγγελματικές ενώσεις και τη συνεργασία με συνομηλίκους και μέντορες. Η δικτύωση βοηθά τους επιχειρηματίες να παραμένουν ενημερωμένοι για τις τάσεις του κλάδου, να αποκτούν πολύτιμες γνώσεις και συμβουλές και να εντοπίζουν πιθανές ευκαιρίες για συνεργασίες, συνεργασίες ή επιχειρηματική ανάπτυξη. Τα ακόλουθα αποσπάσματα που εξάγονται από τις συνεντεύξεις, απεικονίζουν την ανάγκη ανάπτυξης αυτού του συνόλου δεξιοτήτων:

- «Μετά τη δημιουργία της δικής μου γκαλερί, άρχισα να συνεργάζομαι με καταστήματα μουσείων και χώρους τέχνης που παρουσιάζουν την τέχνη μου με διάφορους τρόπους, έτσι ώστε οι άνθρωποι να ασχολούνται με τη διαδικασία αυτής της τέχνης, η οποία είναι πραγματικά σημαντική».
- «Είναι πολύ σημαντικό, μπορεί να σου ανοίξει δρόμους για να δεις νέα πράγματα που δεν έχεις ξαναδεί και νέες τεχνικές. Πρέπει οπωσδήποτε να υπάρχει ένας κύκλος, είτε προσωπικός είτε επαγγελματικός, με άτομα με τα ίδια ενδιαφέροντα. Στην περίπτωσή





μου, σε πολλά έργα που έχουν έρθει στον δρόμο μου, πολλές φορές έχω συνεργαστεί με φίλους που έχουν το "know how" σε άλλους τομείς και θα μπορούσαν ο καθένας να δώσει τη συμβολή του ώστε να μπορέσουμε να συνεργαστούμε επιτέλους να τα καταφέρουμε τέλεια .»

- «Οι νέοι κεραμιστές μπορούν να βρουν ευκαιρίες για συνεργασία βγαίνοντας, συναντώντας ανθρώπους, πηγαίνοντας στα σωστά μέρη, πηγαίνοντας σε στούντιο κεραμικής, αρχίζοντας να μιλάνε με ανθρώπους του κλάδου, πηγαίνοντας να δουν τις Καλές Τέχνες, πηγαίνοντας σε εκθέσεις. Ήμουν πολλά χρόνια στο εξωτερικό, αλλά τα τελευταία χρόνια από τότε που επέστρεψα στην Ελλάδα με προσέγγισαν άλλα άτομα λόγω της ενασχόλησής μου, καθώς και άτομα που γνώριζα πριν, που με έχουν συστήσει σε άλλους ανθρώπους. Αν κάποιος είναι μόνος του και θέλει κάτι πιο στοχευμένο μπορεί να πάει σε ένα μάθημα κεραμικής, σίγουρα από εκεί μπορεί να γνωρίσει άλλα άτομα και άτομα με το ίδιο ενδιαφέρον πιο εύκολα».
- «Είναι πολύ σημαντικό να βρίσκεις συνεργάτες και να διοχετεύεις τη δουλειά και τις ενέργειες που πρέπει να γίνουν για να πετύχεις κάτι επαγγελματικά. Επενδύστε σε μια καλή και λειτουργική ομάδα».

Διαχείριση Logistics & οικονομικών πτυχών: Όπως αποκαλύφθηκε κατά τη διάρκεια της έρευνας «...πρέπει επίσης να λάβω υπόψη μου πράγματα όπως logistics, η μείωση των εξόδων, που πρέπει να έχω «τόσα» έσοδα για να καλύψω το στούντιο μου κ.λπ.». Τα Logistics περιλαμβάνουν την αποτελεσματική διαχείριση της ροής υλικών, προϊόντων και πληροφοριών σε όλη την αλυσίδα εφοδιασμού, η εφοδιαστική περιλαμβάνει την προμήθεια πρώτων υλών, την οργάνωση των διαδικασιών παραγωγής και τη διασφάλιση της έγκαιρης παράδοσης στους πελάτες. Επιπλέον, οι οικονομικές δεξιότητες είναι απαραίτητες για την κατάρτιση του προϋπολογισμού, την πρόβλεψη και τη διαχείριση των οικονομικών πτυχών της επιχείρησης.. Η κατανόηση των βασικών οικονομικών καταστάσεων και η ενίσχυση της οικονομικής οξυδέρκειας είναι απαραίτητη. Θα ήταν ωφέλιμο για επαγγελματίες και επιχειρηματίες να παρακολουθήσουν ένα βασικό σεμινάριο λογιστικής για να κατανοήσουν καλύτερα αυτούς τους όρους, έχοντας υποστήριξη από έναν επαγγελματία λογιστή για τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες: «Οι διοικητικές και οικονομικές δεξιότητες είναι πολύ σημαντικές στον τομέα», «Σίγουρα θα τον συμβούλευα /να βρει έναν καλό λογιστή για να του εξηγήσει πώς πρέπει να γίνονται τα πράγματα και μια καλή ομάδα να τον/την υποστηρίξει επαγγελματικά, ακόμα και να παρακολουθήσει ένα απλό σεμινάριο λογιστικής για επιχειρηματίες». Ωστόσο, αποκαλύφθηκε επίσης ότι οι καλλιτέχνες θα πρέπει να σκεφτούν πρόσθετες ροές εσόδων ως συμπλήρωμα για το εισόδημά τους: «οι άνθρωποι δεν πρέπει να περιμένουν ότι θα μπορούν να βιοπορίζονται από την κεραμική, για παράδειγμα. Θα χρειαστεί να είναι προσεκτικοί και να δουλέψουν πολύ. Στο τέλος θα βγει το επιθυμητό αποτέλεσμα, αλλά θα πρέπει να σκεφτούν μια οικονομική στήριξη από τις οικογένειές τους (σε περίπτωση που ξεκινούν σε νεαρή ηλικία) ή άλλη δουλειά. Θέλει υπομονή, επιμονή και... ενέργεια! Το κόστος και ο χρόνος που απαιτείται είναι τεράστιος.»

Ψηφιακό Μάρκετινγκ & branding: Το ψηφιακό μάρκετινγκ και το branding είναι ισχυρά εργαλεία για την προσέγγιση πιθανών πελατών και συνεργατών και την προώθηση μιας





κεραμικής επιχείρησης: «για να είμαι ειλικρινής, δεν ακολουθώ πολλά από αυτά που κάνει κανείς, εκτός από ορισμένα άτομα που μου αρέσει η δουλειά τους και τα ακολουθώ μέσω ψηφιακών καναλιών», «Είναι πολύ θετικό να έχεις μια ιδέα για το πώς λειτουργούν όλα, επίσης να έχεις ένα ξεκάθαρο σχέδιο στο μυαλό σου, να αφιερώνεις χρόνο σε καλές φωτογραφίες της δουλειάς σου και στα social media. Το κομμάτι των social media είναι πολύ σημαντικό. Ούτε εγώ το πράττω, αλλά σχεδόν όλοι οι πελάτες μου έχουν έρθει από εκεί.», «Η αλήθεια είναι ότι αν κάνεις κάτι και κανείς δεν το έχει δει ποτέ, είναι σαν να μην έχει συμβεί ποτέ. Είναι σημαντικό για τους ανθρώπους να βλέπουν τι κάνετε. Πρέπει να είσαι ενεργός και να προβάλλεις τη δουλειά σου με ωραίο τρόπο στο κοινό.»

Ενώ το ψηφιακό μάρκετινγκ περιλαμβάνει τη δημιουργία μιας στρατηγικής που θα χρησιμοποιηθεί μέσω ψηφιακών καναλιών, όπως σελίδων στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και καμπάνιες ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, είναι σημαντικό να συνδέεται με την επωνυμία με έναν συναρπαστικό τρόπο για το κοινό-στόχο: «Είναι περισσότερο να σκεφτόμαστε ποια είναι η ιστορία πίσω από αυτό που κάνουμε. Στους ανθρώπους αρέσει πολύ να βλέπουν ότι υπάρχει μια ιστορία πίσω από το αντικείμενο και ότι κάποιος θέλει να πει κάτι με αυτό.», «Παίζει σημαντικό ρόλο. Ακόμη και για να πουλήσουν οι κεραμίστες τη δημιουργία τους μέσω των social media, βλέπουμε ότι συνήθως οι πιο επιτυχημένοι δείχνουν τη διαδικασία μέσω ψηφιακών καναλιών για να τη δει ο κόσμος και να πάρει κάτι πίσω από τον καλλιτέχνη.»

Ωστόσο, τονίστηκε επίσης ότι «Όλη η στρατηγική των μέσων κοινωνικής δικτύωσης είναι ok να το κάνεις μόνος σου στην αρχή, αλλά αργότερα πρέπει να βρεις κάποιον να το κάνει επαγγελματικά, κάτι που είναι δύσκολο. Κάθε άτομο πρέπει να διοχετεύσει την ενέργειά του σε αυτό που κάνει καλά. Στην αρχή είναι λογικό να τα κάνουμε όλα, αν και στο μέλλον είναι πάρα πολλά.», οπότε από τη στιγμή που η επιχείρηση είναι σε λειτουργία, η συνεργασία με έναν ειδικό μπορεί να φέρει πιο καρποφόρα αποτελέσματα.

Πράσινες πρακτικές, νέα υλικά και εργαλεία: Η εστίαση στη βιωσιμότητα πάντα οδηγούσε στην εύρεση νέου υλικού και εργαλείων για να μεταμορφωθούν οι τρέχουσες πρακτικές. Αναπτύσσονται νέα φιλικά προς το περιβάλλον κεραμικά υλικά, όπως αυτά που προκύπτουν από ανακυκλωμένα υλικά, ή είναι κατασκευασμένα με ψηφιακή εκτύπωση Inkjet, η οποία μπορεί να αναπαράγει ένα πολύ ευρύ φάσμα επιφανειών. Ομοίως, οι πρόσφατες τεχνολογικές εξελίξεις φέρνουν καινοτομία στις καλλιτεχνικές πρακτικές παγκοσμίως και μια κεντρική πρόκληση για τους εκπαιδευτικούς και τους επαγγελματίες είναι «Η γνώση της συνεχούς ανανέωσης της τεχνολογίας και των σχετικών εργαλείων, η ανάγκη δημιουργίας νέων χρηστικών και διακοσμητικών προϊόντων» και «Η ενασχόληση με την επεξεργασία του πηλού, την τέχνη και τις παραδοσιακές τεχνικές απαιτεί γνώση της συμπεριφοράς και της καταλληλότητας του υλικού, αφοσίωση και κυρίως αγάπη για το αντικείμενο».

Όπως αναφέρθηκε στις συνεντεύξεις: «Η επανάσταση στα ηλεκτρονικά και την πληροφορική, που αυτοματοποίησε την παραγωγή, οδήγησε στην τέταρτη βιομηχανική επανάσταση, βασισμένη σε ψηφιακά μέσα, αλγόριθμους, Διαδίκτυο, Big Data, ανάλυση σε πραγματικό χρόνο και συγκεντρώνει όλες τις τεχνολογίες, τη ρομποτική, την τεχνητή νοημοσύνη, γενετική, βιοτεχνολογία, μοριακή βιολογία, νανοτεχνολογία, τρισδιάστατη εκτύπωση, θολώνοντας των ορίων μεταξύ του φυσικού, του ψηφιακού, του βιολογικού».





Στρατηγική πωλήσεων: Μία από τις πρώτες αποφάσεις που πρέπει να λάβει ένας επαγγελματίας χειροτεχνίας είναι ο τύπος των προϊόντων που θα προσφέρει, λαμβάνοντας υπόψη παράγοντες όπως το κοινό-στόχο, το εύρος τιμών και τις δυνατότητες κατασκευής κατά την επιλογή της σειράς προϊόντων: «*Το πρώτο πράγμα είναι να έχω καθαρό μυαλό για το τι φτιάχνω, γιατί το φτιάχνω, σε ποιους στοχεύω, ποιοι άλλοι φτιάχνουν κάτι παρόμοιο με το δικό μου, στο επιχειρηματικό κομμάτι, πόσο το πουλάνε και πόσο το πουλάω εγώ*». Η διαμόρφωση μιας ελκυστικής αφήγησης μπορεί να ενισχύσει τις πωλήσεις και την αναγνώριση του έργου τέχνης: «*πρέπει να βρεις κάτι που μπορείς να πουλήσεις... Ο,τι κάνω είναι κάτι μοναδικό, δεν κάνω τον ίδιο τύπο κεραμικών. Δηλαδή τόσο το στυλ όσο και τα σχέδια είναι κάτι που με βγάζει «από το κουτί*». Είναι μεγάλο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Τα πράγματα θα ήταν πολύ διαφορετικά αν έκανα παραδοσιακά κεραμικά.... αυτό που κάνεις, κατά κάποιο τρόπο πρέπει να ξεχωρίζει». Είναι επίσης σημαντικό να ακολουθείτε τις τάσεις του κλάδου και τις προτιμήσεις των πελατών: «*Όταν κάνεις κάτι για να πουλήσεις, έχει να κάνει με το τι είναι τάση εκείνη τη στιγμή*».

Κατά τη διάρκεια των συνεντεύξεων προέκυψε επίσης η ανάγκη παροχής ευκαιριών εκπαίδευσης και κατάρτισης για επαγγελματίες χειροτεχνίας για επαγγελματική πρόοδο. Αναφέρθηκε ότι πολλοί καλλιτέχνες μαθαίνουν κυρίως μέσω της εμπειρίας, μόνοι τους ή για εκείνους που παρακολουθούν ένα συγκεκριμένο μάθημα/πρόγραμμα, η δομή της εκπαίδευσης δεν ταιριάζει στις ανάγκες των επαγγελματιών για να ενισχύσουν τη δημιουργικότητά τους, να μάθουν από συμμαθητές και να συνεργαστούν. «*Δεν έμαθα τέχνη από δάσκαλο..... μπήκα σε μία σχολή, όπου, δυστυχώς, δεν έδωσε σε όλους την ευκαιρία να δημιουργήσουν κάτι διαφορετικό - όλοι κάναμε το ίδιο πράγμα και έτσι κανείς δεν μπορούσε βασικά να μάθει από το άτομο δίπλα του. Έτσι, δεν νομίζω ότι μπορώ να πιστώσω ένα άτομο που μου δίδαξε την τέχνη μου; είναι κάτι που ανέπτυξα μόνος μου*». Υπάρχει επίσης απουσία ευκαιριών τυπικής εκπαίδευσης καθώς «*Δεν υπάρχει τέτοιο πρόγραμμα σε ακαδημαϊκό περιβάλλον*» και «*Στα ξένα ακαδημαϊκά ιδρύματα υπάρχουν πολλά ενδιαφέροντα προγράμματα. Στην Ελλάδα (και στα Βαλκάνια) δεν υπάρχουν βασικές σπουδές*». Ως προς τη δομή των προαναφερθέντων προγραμμάτων: «*Τα προγράμματα σπουδών πρέπει να περιλαμβάνουν επαρκή θεωρητική και πρακτική κατάρτιση. Δεν υπάρχει μαγικός τρόπος*».

Ωστόσο, σημειώθηκε επίσης ότι το να είσαι ταλαντούχος μπορεί να αντισταθμίσει την απουσία επίσημης/άτυπης εκπαίδευσης καθώς «*γενικά μιλώντας, κάποιος μπορεί να μην έχει σπουδάσει ποτέ τέχνη και να είναι καταπληκτικός καλλιτέχνης ή μπορεί να έχει κάνει δεκάδες σπουδές και να μην είναι ταλαντούχος ΑΛΛΑ ξέρει πώς να δημιουργήσει τέχνη - και το σέβομαι αυτό*» και η ύπαρξη ενός χώρου στούντιο/εργαστηρίου είναι σημαντική για εξάσκηση και πρόοδο. Αυτό τονίζει και ένας συνεντευξιαζόμενος με σχετικό μορφωτικό υπόβαθρο: «*Έχω τελειώσει Καλές Τέχνες... Έχω κάνει και άλλες σπουδές σε παρόμοια πράγματα αλλά και προγραμματισμό, ρομποτική κ.λπ. Είμαι κυρίως αυτοδίδακτος. Οι σπουδές ήταν εκεί, αλλά μόνος μου έμαθα αυτά που έμαθα κυρίως*».

Τελευταίο αλλά εξίσου σημαντικό, η ανάγκη εκσυγχρονισμού των επιχειρηματικών πρακτικών σε συνδυασμό με την ενίσχυση της ΕΕΚ και της εκπαίδευσης ενηλίκων τονίστηκε





επίσης κατά τη διάρκεια των συνεντεύξεων, ως σύγκριση της τελευταίας τεχνολογίας προγράμματα σε άλλα κράτη μέλη της ΕΕ. Συγκεκριμένα αναφέρθηκε ότι: «Η συντριπτική πλειοψηφία των εταιρειών/επιχειρηματιών του κλάδου της κεραμικής στην Ελλάδα χρησιμοποιεί παραδοσιακές τεχνικές, με μεγάλη υστέρηση στον εκσυγχρονισμό. Για το λόγο αυτό τα προϊόντα τους είναι κυρίως διακοσμητικά. Η παραγωγική τους διαδικασία, το επίπεδο οργάνωσης και η νοοτροπία τους δυσκολεύουν την προσαρμογή τους στη νέα εισαγόμενη τεχνογνωσία, ειδικά για την παραγωγή χρηστικών προϊόντων, που παρουσιάζουν μεγαλύτερο οικονομικό ενδιαφέρον. Η έλλειψη γνώσης και η συνεχής εκπαίδευση των τεχνιτών συχνά οδηγεί σε απλή αντιγραφή, με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο ανταγωνισμός. Την ίδια στιγμή, άλλες ευρωπαϊκές χώρες, όπως η Ιταλία, η Βρετανία, η Ισπανία και η Πορτογαλία, έχουν πολύ καλύτερα οργανωμένο κλάδο κεραμικής. Για παράδειγμα, η Ισπανία και η Πορτογαλία, επίσης δύο χώρες της νότιας Ευρώπης, έχουν πιο βιομηχανοποιημένους τομείς με πολύ μεγάλη παραγωγή. Επίσης σε αυτές τις χώρες, ο τομέας της κεραμικής υποστηρίζεται σταθερά από τη δημόσια πολιτική μέσω της δημόσιας εκπαίδευσης, των πανεπιστημίων, της επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης (ΕΕΚ) και άλλων ιδρυμάτων».

4.3.2 Βόρεια Μακεδονία

Συνολικά πραγματοποιήθηκαν πέντε συνεντεύξεις στη Βόρεια Μακεδονία, στις οποίες συμμετείχαν επαγγελματίες, ιδιώτες, στον κλάδο της κεραμικής, καθώς και εκπαιδευτές που εργάζονται με νέους. Αυτοί οι ερωτηθέντες επιλέχθηκαν με βάση τις εκτεταμένες γνώσεις τους στην κεραμική χειροτεχνία καθώς και την επίγνωσή τους για τις τρέχουσες ανάγκες στον τομέα που σχετίζεται με την εκπαίδευση και την κατάρτιση.

Οι ερωτηθέντες πρότειναν τομείς που χρειάζονταν περισσότερη δουλειά και για τους οποίους υπήρχε κενό στην εκπαίδευση για την κεραμική χειροτεχνία. Δεδομένων των απαντήσεων που λάβαμε από την έρευνα, η ανάλυση επικεντρώθηκε στα υποπεδία επιχειρηματικής επιχειρηματικότητας και στην ίδρυση startup στην κεραμική βιοτεχνία.

Επικοινωνία, Συνεργασία και Δικτύωση:

Είναι εμφανής η έλλειψη κατάρτισης soft skills στα λύκεια, όπως η επικοινωνία και η συνεργασία. Αυτά τα δύο στοιχεία είναι ζωτικής σημασίας για την ίδρυση μιας επιχείρησης, καθώς και τη διαφορά από τις κακές και εξαιρετικές πωλήσεις. Στον κλάδο των κεραμικών, οι επιχειρηματίες πρέπει να είναι σε θέση να κατανοούν τις καλλιτεχνικές προτιμήσεις των πελατών.

Σε πολλές τάξεις οι τεχνίτες κεραμικής συνεργάζονται με άλλους τεχνίτες που με τη σειρά τους δημιουργούν μοναδικά προϊόντα. Επιπλέον, από μη καλλιτεχνική πλευρά, οι τεχνίτες πρέπει να συνεργάζονται με τοπικά καταστήματα ή διαδικτυακές πλατφόρμες για διανομή που απαιτεί δεξιότητες επικοινωνίας και δικτύωσης. Αυτό βοηθά τους επιχειρηματίες να





CRAFTS+

αξιοποιήσουν συμπληρωματικές δεξιότητες, να διευρύνουν την εμβέλειά τους και να αποκτήσουν πρόσβαση σε νέες αγορές.

Η δικτύωση είναι απαραίτητη για την αύξηση της προβολής και την προσέγγιση κοινού-στόχου. Οι τεχνίτες με αυτόν τον τρόπο χτίζουν και διατηρούν σχέσεις με άτομα και οργανισμούς τόσο εντός όσο και εκτός της βιοτεχνίας. Είναι σημαντικό για τους τεχνίτες να παρακολουθούν εκδηλώσεις του κλάδου, να συμμετέχουν σε επαγγελματικές ενώσεις και να συνεργάζονται με συνομηλίκους και μέντορες. Η αποτελεσματική δικτύωση κρατά τους επιχειρηματίες ενήμερους για τις τάσεις του κλάδου, παρέχει πολύτιμες γνώσεις και συμβουλές και αποκαλύπτει πιθανές ευκαιρίες για συνεργασίες, συνεργασίες ή επιχειρηματική ανάπτυξη.

Διαχείριση προμηθειών, logistics και οικονομικών θεμάτων: Η έρευνα ανέδειξε τη σημασία της εφοδιαστικής και της οικονομικής διαχείρισης για τους τεχνίτες κεραμικής. Κάθε τεχνίτης έχει έναν χώρο εργασίας ή τουλάχιστον τον μοιράζεται με άλλον τεχνίτη. Αυτό συνεπάγεται μόνιμες προμήθειες, οργάνωση χώρου, λογαριασμούς για το χώρο κλπ. αυτό εμπίπτει στην οικονομική διαχείριση ως ευρύτερο τομέας. Δεδομένων των περιορισμών του χώρου, οι τεχνίτες είπαν ότι χρειάζονται αποτελεσματική διαχείριση της ροής υλικών, προϊόντων και πληροφοριών σε όλη την αλυσίδα εφοδιασμού. Η αλυσίδα εφοδιασμού συνεπάγεται την παρακολούθηση της διαδικασίας προμήθειας πρώτων υλών, την οργάνωση των διαδικασιών παραγωγής και την παράδοση στους πελάτες, ελαχιστοποιώντας παράλληλα το κόστος, μειώνοντας τις καθυστερήσεις και βελτιστοποιώντας τα επίπεδα αποθεμάτων κ.λπ. Επιπλέον, οι οικονομικές δεξιότητες είναι ζωτικής σημασίας για τον προϋπολογισμό, την πρόβλεψη και τη διαχείριση των οικονομικών πτυχών της επιχείρησής τους. Η κατανόηση των ταμειακών ροών, των περιθωρίων κέρδους και των στρατηγικών τιμολόγησης τους βοηθά να διασφαλίσουν ότι παραμένουν κερδοφόρα. Επομένως, η χρηματοοικονομική παιδεία είναι απαραίτητη.

Ψηφιακό μάρκετινγκ και επωνυμία: Οι τεχνίτες γνωρίζουν ότι το ψηφιακό μάρκετινγκ και το branding είναι απαραίτητα εργαλεία για την προσέγγιση πιθανών πελατών και συνεργατών. Αυτό ισχύει και για την προώθηση της επιχείρησής τους με κεραμικά. Αν και οι χειροτεχνίες με κεραμικά σε πολλές περιπτώσεις απαιτούν επίσκεψη σε στούντιο, πολύ σημαντική πτυχή είναι τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης καθώς φέρνουν πελάτες στο κατάστημα.

Το ψηφιακό μάρκετινγκ περιλαμβάνει, κατά την κατανόησή τους, τη δημιουργία στρατηγικών για ψηφιακά κανάλια, όπως σελίδες μέσων κοινωνικής δικτύωσης και καμπάνιες email, καθώς και τη σύνδεση και τη μετάδοση της επωνυμίας στο κοινό-στόχο. Αυτό που είναι κρίσιμο είναι η ιστορία του προϊόντος, η έμπνευση και η διαδικασία που υφίσταται.

Πράσινες πρακτικές, νέα υλικά και εργαλεία: Οι τεχνίτες απάντησαν ότι γνωρίζουν ότι η τάση κινείται προς την υιοθέτηση νέων υλικών και εργαλείων για τη μετατροπή των παραδοσιακών πρακτικών. Αυτό εστιάζει ιδιαίτερα στη χρήση φιλικών προς το περιβάλλον





κεραμικών υλικών - ανανεώσιμων υλικών, ανακυκλωμένου αργίλου και πρόσθετων. Κατανοούν τις τεχνολογικές εξελίξεις, ωστόσο το κόστος με το οποίο έρχονται αποτελεί πρόκληση για τους επαγγελματίες αλλά και για τους εκπαιδευτικούς.

Γνωρίζουν ότι η ανάγκη να είναι ενημερωμένοι με την τεχνολογία και τα νέα υλικά, ωστόσο το μέγεθος της αγοράς δεν επιτρέπει μεγαλύτερες επενδύσεις. Η απόδοση της επένδυσης είναι πολύ χαμηλή, επομένως δεν μπορούν να επενδύσουν μόνοι τους. Μια συνεργασία ή ένα μερίδιο εξοπλισμού μπορεί να είναι μια επιλογή.

Στρατηγική Πωλήσεων: Οι πωλήσεις, όπως ανέφεραν οι ερωτηθέντες, εξαρτώνται από τους πελάτες, το είδος του προϊόντος, τον τόπο και τον τρόπο πώλησης. Οι τεχνίτες σχεδιάζουν την παραγωγή τους με βάση τις δυνατότητες πωλήσεων και τη μέγιστη τιμή. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι τεχνίτες έχουν ένα απόθεμα παραδοσιακών κεραμικών που μπορούν να πουλήσουν σε τουρίστες καθώς και προϊόντα που θα πουλήσουν σε άλλους πελάτες που προτιμούν πιο λειτουργικές ή καλλιτεχνικές χειροτεχνίες. Το μεγαλύτερο μέρος της γνώσης τους προέρχεται από την πρακτική εμπειρία, καθώς και μέσω διαδικτυακών μαθημάτων για τις πωλήσεις. Τόνισαν ότι η εκπαίδευση τους εξοπλίζει με την τεχνογνωσία στη δημιουργία χειροτεχνιών αλλά όχι στις πωλήσεις, το μάρκετινγκ κ.λπ. Δεν υπάρχει καμία ευκαιρία στην επίσημη εκπαίδευση για αυτές τις δεξιότητες.

Οι ερωτηθέντες εξέφρασαν ότι η επαγγελματική εκπαίδευση πρέπει να μεταρρυθμιστεί και αυτό πρέπει να συμπεριλάβει τις καλλιτεχνικές σχολές που δεν αποτελούν μέρος του συστήματος ΕΕΚ. Προσδιόρισαν ότι δεν υπάρχει παράλληλη εκπαιδευτική συνιστώσα που να μπορεί να προετοιμάσει τους μαθητές να μάθουν και να αποκτήσουν δεξιότητες στις επιχειρήσεις, δηλαδή να βάλουν τις δεξιότητές τους στην επιχείρηση.

Τέλος, οι ερωτηθέντες ανέφεραν τη δυσαρέσκεια για τη δομή του επίσημου εκπαιδευτικού συστήματος στη Βόρεια Μακεδονία. Στο λύκειο εκπαιδεύονται στο να γίνουν γλύπτες ενώ οι δεξιότητές τους στη χειροτεχνία αναπτύσσονται μέσω πιο εναλλακτικών οδών δεξιοτήτων. Επιπλέον, η αγορά υπονομεύει τη δημιουργικότητα των κεραμικών τεχνιτών λόγω της έλλειψης υποστήριξης από τα ιδρύματα. Ως εκ τούτου, η αγορά πλημμυρίζει από διακοσμητικές χειροτεχνίες που πωλούνται σε τουρίστες. Εάν έχουν συνεχή υποστήριξη από τα κυβερνητικά όργανα, θα ήταν περισσότερο διατεθειμένοι να δημιουργήσουν πιο καλλιτεχνικά και πιο δημιουργικά αντικείμενα γενικότερα.

5. Συζήτηση για τα αποτελέσματα της έρευνας

Η διερεύνηση καλών πρακτικών και πρωτοβουλιών στον τομέα της χειροτεχνίας και της κεραμικής προσφέρει πολύτιμες γνώσεις για αποτελεσματικές προσεγγίσεις για την εκπαίδευση, την κατάρτιση και τις επιχειρηματικές προσπάθειες. Ο εντοπισμός





υποδειγματικών πρακτικών και καινοτόμων πρωτοβουλιών επιχειρηματικότητας παρουσιάζει ένα ευρύ φάσμα στρατηγικών και μοντέλων που συμβάλλουν στην πρόοδο του τομέα. Πρωτοβουλίες όπως η Ceramics in Europe και το TeachinArt καταδεικνύουν τη δύναμη των διαδικτυακών πλατφορμών στον εκδημοκρατισμό της πρόσβασης στην εκπαίδευση και στην προώθηση της παγκόσμιας συνεργασίας μεταξύ κεραμιστών. Αυτές οι πρωτοβουλίες αξιοποιούν την τεχνολογία για τη δημιουργία περιβαλλόντων μάθησης, παρέχοντας πληθώρα πόρων και ευκαιριών για ανάπτυξη δεξιοτήτων και επιχειρηματικότητα. Ομοίως, το The Ceramic School και το Korkodilos αποτελούν παράδειγμα της συγχώνευσης της παραδοσιακής χειροτεχνίας με τις σύγχρονες παιδαγωγικές μεθόδους, προσφέροντας δυναμικές εκπαιδευτικές εμπειρίες που καλύπτουν ποικίλες μαθησιακές ανάγκες. Αγκαλιάζοντας την καινοτομία και τη συνεργασία, αυτές οι πρωτοβουλίες όχι μόνο ενισχύουν τις δεξιότητες και τις γνώσεις των επαγγελματιών κεραμικής αλλά συμβάλλουν επίσης στη βιωσιμότητα και την ανάπτυξη του κλάδου.

Επιπλέον, οι πρωτοβουλίες επιχειρηματικότητας που επισημάνθηκαν, όπως το Threesome Ceramics και το Elektra Ceramics, υπογραμμίζουν τη διασταύρωση της καλλιτεχνικής δημιουργικότητας και της επιχειρηματικής οξυδέρκειας στον τομέα της κεραμικής. Αυτές οι πρωτοβουλίες καταδεικνύουν πώς το ατομικό πάθος και το ταλέντο μπορούν να μετατραπούν σε επιτυχημένα εγχειρήματα που όχι μόνο συμβάλλουν στην οικονομική ευημερία αλλά και προωθούν την καλλιτεχνική έκφραση και τον πολιτιστικό εμπλουτισμό. Μέσω καινοτόμων επιχειρηματικών μοντέλων και στρατηγικών ενεργειών μάρκετινγκ, αυτές οι πρωτοβουλίες προσελκύουν ένα ευρύ κοινό ενθουσιωδών και πελατών, ενισχύοντας ένα οικοσύστημα δημιουργικότητας και εμπορίου. Επιπλέον, η έμφαση στη βιωσιμότητα και τη συμμετοχή της κοινότητας, όπως στην περίπτωση του Visalo Ceramics και του Serene Home, αντανακλά την αυξανόμενη συνειδητοποίηση της περιβαλλοντικής και κοινωνικής ευθύνης στον κλάδο. Αυτές οι πρωτοβουλίες δίνουν προτεραιότητα στις ηθικές πρακτικές και τον συνειδητό καταναλωτισμό, ευθυγραμμίζοντας με τις ευρύτερες κοινωνικές αξίες και τις φιλοδοξίες για ένα πιο βιώσιμο μέλλον. Συνολικά, η ενσωμάτωση καλών πρακτικών και πρωτοβουλιών επιχειρηματικότητας αναδεικνύει την πολύπλευρη φύση του κλάδου της κεραμικής και τις ποικίλες ευκαιρίες για καινοτομία, συνεργασία και ανάπτυξη.

Στη συνέχεια, τα δεδομένα της έρευνας παρέχουν μια ολοκληρωμένη επισκόπηση των δημογραφικών στοιχείων, των επιπέδων δεξιοτήτων και των προτιμήσεων στην κοινότητα κεραμικών, ρίχνοντας φως στις διαφορετικές ανάγκες και ικανότητες των επαγγελματιών στον κλάδο. Με την πλειοψηφία των ερωτηθέντων να αναγνωρίζονται ως γυναίκες, τα δεδομένα υπογραμμίζουν την ποικιλομορφία των φύλων εντός της κοινότητας, αντανακλώντας ένα ευρύ φάσμα προοπτικών και εμπειριών. Επιπλέον, η ηλικιακή κατανομή αποκαλύπτει μια συγκέντρωση ερωτηθέντων στην ηλικιακή ομάδα 25-40 ετών, με αξιοσημείωτη εκπροσώπηση από μεγαλύτερες ηλικιακές ομάδες, δίνοντας έμφαση στη συμμετοχή μεταξύ των γενεών και στην ανταλλαγή γνώσεων εντός της κοινότητας.

Επιπλέον, η έρευνα υπογραμμίζει τις ποικίλες πηγές εισοδήματος μεταξύ των ερωτηθέντων, με ένα σημαντικό μέρος να προέρχεται από άλλες οικονομικές δραστηριότητες και όχι αποκλειστικά από την πρακτική της κεραμικής. Αυτή η ποικιλομορφία στις πηγές





CRAFTS+

εισοδήματος αντανακλά την πολύπλευρη φύση των σταδιοδρομιών στον τομέα της κεραμικής, υποδεικνύοντας την ανάγκη για προγράμματα κατάρτισης που αφορούν τόσο τις καλλιτεχνικές όσο και τις επιχειρηματικές δεξιότητες. Επιπλέον, η κατανομή των επιπέδων χειροτεχνίας μεταξύ των ερωτηθέντων, που κυμαίνονται από αρχάριους έως έμπειρους τεχνίτες, υπογραμμίζει τη σημασία των εξατομικευμένων προγραμμάτων κατάρτισης που καλύπτουν τα διαφορετικά επίπεδα δεξιοτήτων και τεχνογνωσίας εντός της κοινότητας.

Όσον αφορά τις προτιμήσεις της αγοράς, η έρευνα αποκαλύπτει αυξημένη ζήτηση για λειτουργικά κεραμικά που προορίζονται για καθημερινή χρήση, καθώς και για καλλιτεχνικά κεραμικά που απευθύνονται σε γκαλερί και μουσεία. Αυτή η ποικιλία στην τοποθέτηση προϊόντων καταδεικνύει τη σημασία της προσφοράς μιας σειράς κεραμικών προϊόντων για την κάλυψη διαφορετικών τμημάτων της αγοράς και τη μεγιστοποίηση της διείσδυσης στην αγορά. Επιπλέον, τα δεδομένα της έρευνας προσδιορίζουν βασικούς τομείς για βελτίωση και ανάπτυξη δεξιοτήτων, συμπεριλαμβανομένων νέων σχεδίων, υιοθέτησης τεχνολογίας και στρατηγικών μάρκετινγκ, υποδεικνύοντας την επιθυμία για συνεχή μάθηση και καινοτομία στον τομέα.

Τέλος, οι απαντήσεις στις ανοιχτές ερωτήσεις σχετικά με τα οικονομικά εμπόδια και τον ρόλο των επαγγελματιών ενώσεων στη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος παρέχουν πολύτιμες γνώσεις για τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που αντιμετωπίζουν οι επαγγελματίες κεραμικής. Οι προτάσεις για κανονιστική απλούστευση, βιώσιμες πρακτικές και οικονομική υποστήριξη υπογραμμίζουν την ανάγκη για μεταρρυθμίσεις πολιτικής και τη συνεργασία του κλάδου για την αντιμετώπιση των συστημικών φραγμών στην επιτυχία. Ομοίως, η αναγνώριση των ευκαιριών δια βίου μάθησης για τη βελτίωση των δεξιοτήτων, την προώθηση της καινοτομίας και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων δείχνει τη σημασία της συνεχούς εκπαίδευσης και επαγγελματικής ανάπτυξης στην κοινότητα κεραμικών.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα ημιδομημένων συνεντεύξεων, αποκαλύφθηκαν αρκετά βασικά θέματα που υπογραμμίζουν συγκεκριμένες ανάγκες κατάρτισης στη βιομηχανία χειροτεχνίας και κεραμικής. Αυτά τα θέματα αντικατοπτρίζουν όχι μόνο τις απαιτήσεις για καλλιτέχνες και ερασιτέχνες που επιδιώκουν να δημιουργήσουν εισόδημα, αλλά και τις βασικές δεξιότητες για εκπαιδευτές ενηλίκων που εργάζονται με αυτά τα προφίλ.

✓ Επικοινωνία, Συνεργασία και Δικτύωση:

Η αποτελεσματική επικοινωνία και η συνεργασία είναι πρωταρχικής σημασίας για την επιτυχία στις βιοτεχνικές επιχειρήσεις. Οι επιχειρηματίες πρέπει να επικοινωνούν αποτελεσματικά με τους πελάτες, τους προμηθευτές και τους συνεργάτες. Η συνεργασία με άλλους τεχνίτες, τοπικά καταστήματα ή διαδικτυακές πλατφόρμες μπορεί να οδηγήσει σε μοναδικές προσφορές προϊόντων και πρόσβαση σε νέες αγορές. Η δικτύωση διαδραματίζει κρίσιμο ρόλο στη διατήρηση της ενημέρωσης για τις τάσεις του κλάδου, στην απόκτηση





CRAFTS+

γνώσεων και στον εντοπισμό ευκαιριών για ανάπτυξη. Οι συνεντεύξεις τόνισαν τη σημασία της συνεργασίας για την προβολή και τη δέσμευση με το κοινό-στόχο.

✓ Διαχείριση Logistics & οικονομικών πτυχών:

Η αποτελεσματική διαχείριση της εφοδιαστικής, συμπεριλαμβανομένης της προμήθειας υλικών και της οργάνωσης των διαδικασιών παραγωγής, είναι απαραίτητη για τις βιοτεχνικές επιχειρήσεις. Οι οικονομικές δεξιότητες είναι σημαντικές για τον προϋπολογισμό, την πρόβλεψη και τη διαχείριση των οικονομικών της επιχείρησης. Οι συνεντεύξεις τόνισαν την ανάγκη για τους επιχειρηματίες να κατανοήσουν τις ταμειακές ροές, τα περιθώρια κέρδους και τις στρατηγικές τιμολόγησης. Επιπλέον, προτάθηκαν βασικές λογιστικές γνώσεις και συνεργασία με επαγγελματίες λογιστές για τη διασφάλιση της οικονομικής βιωσιμότητας.

✓ Ψηφιακό μάρκετινγκ και επωνυμία:

Το ψηφιακό μάρκετινγκ και η επωνυμία είναι ισχυρά εργαλεία για την προσέγγιση πιθανών πελατών και την προώθηση επιχειρήσεων κεραμικών. Η δημιουργία ψηφιακής παρουσίας μέσω των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και η προβολή έργων τέχνης στο διαδίκτυο μπορεί να προσελκύσει πελάτες και συνεργάτες. Είναι σημαντικό για τους καλλιτέχνες να μεταφέρουν αποτελεσματικά την ιστορία της επωνυμίας τους και να επενδύουν χρόνο σε οπτικό περιεχόμενο υψηλής ποιότητας. Ενώ η αρχική αυτοδιαχείριση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης μπορεί να αρκεί, η συνεργασία με επαγγελματίες εξειδικευμένους στο ψηφιακό μάρκετινγκ μπορεί να αποφέρει καλύτερα αποτελέσματα καθώς η επιχείρηση αναπτύσσεται.

✓ Πράσινες πρακτικές, νέα υλικά και εργαλεία:

Η εστίαση στη βιωσιμότητα οδηγεί σε καινοτομία στα υλικά και τις τεχνικές στον τομέα της κεραμικής. Οι καλλιτέχνες και οι επαγγελματίες πρέπει να ενημερώνονται για νέα φιλικά προς το περιβάλλον υλικά και τεχνολογικές εξελίξεις. Η γνώση των πιο πρόσφατων εργαλείων και πρακτικών, σε συνδυασμό με την αφοσίωση και την αγάπη για την τέχνη, είναι απαραίτητη για την προσαρμογή στις αλλαγές του κλάδου.

✓ Στρατηγική Πωλήσεων:

Οι επαγγελματίες χειροτεχνίας πρέπει να επιλέγουν στρατηγικά προϊόντα με βάση τις προτιμήσεις του κοινού-στόχου και τις τάσεις του κλάδου. Η προσφορά μοναδικών προϊόντων και η δημιουργία συναρπαστικών ιστοριών επωνυμίας μπορούν να ενισχύσουν τις πωλήσεις και την αναγνώριση. Στις συνεντεύξεις τονίστηκε η σημασία της κατανόησης των τάσεων της αγοράς και της καινοτομίας στις προσφορές προϊόντων.





✓ Ευκαιρίες εκπαίδευσης και κατάρτισης:

Υπάρχει σαφής ανάγκη για προγράμματα εκπαίδευσης και κατάρτισης προσαρμοσμένα στις ανάγκες των επαγγελματιών κεραμικής στην Ελλάδα. Ενώ πολλοί καλλιτέχνες μαθαίνουν μέσω της εμπειρίας ή της αυτοδιδασκαλίας, λείπουν δομημένα προγράμματα κατάρτισης που προσφέρουν τόσο θεωρητικές όσο και πρακτικές γνώσεις. Διαπιστώθηκε η απουσία ευκαιριών τυπικής εκπαίδευσης και στις 2 χώρες σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες, υπογραμμίζοντας την ανάγκη εκσυγχρονισμού και ενίσχυσης των προγραμμάτων επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης (ΕΕΚ).

Συνολικά, στις συνεντεύξεις αναδείχθηκε τη σημασία της συνεχούς μάθησης, της συνεργασίας και της προσαρμογής στις σύγχρονες επιχειρηματικές πρακτικές για την επιτυχία στον κλάδο της κεραμικής στην Ελλάδα. Η αντιμετώπιση αυτών των αναγκών κατάρτισης μπορεί να συμβάλει στην ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων εντός του κλάδου.

6. Συμπέρασμα

Προβάλλοντας συνοπτικά τα κύρια στοιχεία αυτής της έκθεσης, η μελέτη παρέχει πληροφορίες σχετικά με τις καλές εκπαιδευτικές πρακτικές και επιχειρηματικές πρακτικές στον τομέα της χειροτεχνίας και ιδιαίτερα της κεραμικής σε επίπεδο ΕΕ, καθώς και τη μεθοδολογία και τα αποτελέσματα της ποιοτικής και ποσοτικής έρευνας. Η ανάλυση καλών πρακτικών και πρωτοβουλιών, το σύνολο των δεδομένων της ποσοτικής έρευνας και οι συνεντεύξεις αποκάλυψαν τους τομείς δεξιοτήτων που είναι σημαντικοί για την ομάδα-στόχο. Περιλαμβάνονται προτάσεις για την ανάπτυξη του εκπαιδευτικού μαθήματος που ακολουθεί αυτή τη δραστηριότητα του έργου, ώστε να συμβάλει στην ενίσχυση των θεμελιωδών βασικών δεξιοτήτων που σχετίζονται με την επιχειρηματικότητα, προκειμένου να αντιμετωπιστούν οι προκλήσεις της αγοράς εργασίας.

Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι η Επικοινωνία, η συνεργασία και η δικτύωση, η Διαχείριση Logistics & χρηματοοικονομικών, το Digital Marketing & branding, οι πράσινες πρακτικές, τα νέα υλικά και εργαλεία και η στρατηγική πωλήσεων είναι μεταξύ των θεμάτων υψηλής προτεραιότητας για τους επαγγελματίες προκειμένου να ενισχύσουν τις επιχειρηματικές πτυχές της λειτουργίας τους και να αναζητήσουν ευκαιρίες για την ανάπτυξη. Αποκαλύφθηκε επίσης ότι υπάρχει ανάγκη εκσυγχρονισμού της κατάρτισης στην εκπαίδευση ενηλίκων με την προσφορά διαδραστικής μάθησης με τη μορφή εργαστηρίων, ανταλλαγής συνομηλίκων και δικτύωσης, καθώς και μεμονωμένων συνεδριών καθοδήγησης/ καθοδήγησης.

Η αντιμετώπιση των προσδιορισμένων αναγκών κατάρτισης και η προώθηση της συνεργασίας μεταξύ των ενδιαφερομένων της βιομηχανίας, των υπευθύνων χάραξης πολιτικής και των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων είναι σημαντική για την ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα του κλάδου των κεραμικών. Συνδιάζοντας την καινοτομία, τη συνεργασία και





CRAFTS+

τη συνεχή μάθηση, η κοινότητα των κεραμιστών μπορεί να ευδοκιμήσει σε ένα συνεχώς εξελισσόμενο τοπίο της αγοράς, δημιουργώντας οικονομικές ευκαιρίες, διατηρώντας και προάγοντας την πολιτιστική κληρονομιά και την καλλιτεχνική έκφραση.

Όπως αναφέρεται στο περιοδικό του Kings Foundation "Η καλλιέργεια μιας νέας γενιάς δημιουργών είναι απαραίτητη για τη διάδοση της χειροτεχνίας, με την ανάγκη για επαρκή εκπαίδευση, υποστήριξη και πρότυπα προς μίμηση για να ενθαρρύνουν εκείνους που επιθυμούν να μάθουν».

Βιβλιογραφικές αναφορές

England, L. (2022). Επαγγελματίες χειροτεχνίας: Δεξιότητες και πόροι για αποφοίτους που εισέρχονται στη βιοτεχνική οικονομία. *European Journal of Cultural Studies*, 25(6), 1633-1651. <https://doi.org/10.1177/13675494221136610>

Ελληνική Ατζέντα Ειδήσεων. «Κεραμική Τέχνη: Μια ιστορία παράδοσης και καινοτομίας». Πρόσβαση στο: <https://www.greeknewsagenda.gr/ceramic-art/>

IBISWorld. «Κεραμική Οικιακή & Διακοσμητική Κατασκευή Αντικειμένων στην Ελλάδα: Μέγεθος Αγοράς 2003–2027». Πρόσβαση στο: <https://www.ibisworld.org/greece/industry-statistics/ceramic-household-ornamental-article-manufacturing/14603/>

Niedderer, K., Townsend, K. (2010), *Craft Research: Joining Emotion and Knowledge*, 17, *The Design Journal*, 17(4). <https://doi.org/10.2752/175630614X14056185480221>

The King's Foundation. "Διατήρηση των χειροτεχνιών κληρονομιάς: αναβίωση των παραδοσιακών δεξιοτήτων για τις μελλοντικές γενιές." Πρόσβαση στο: <https://www.kings-foundation.org/preserving-heritage-crafts>

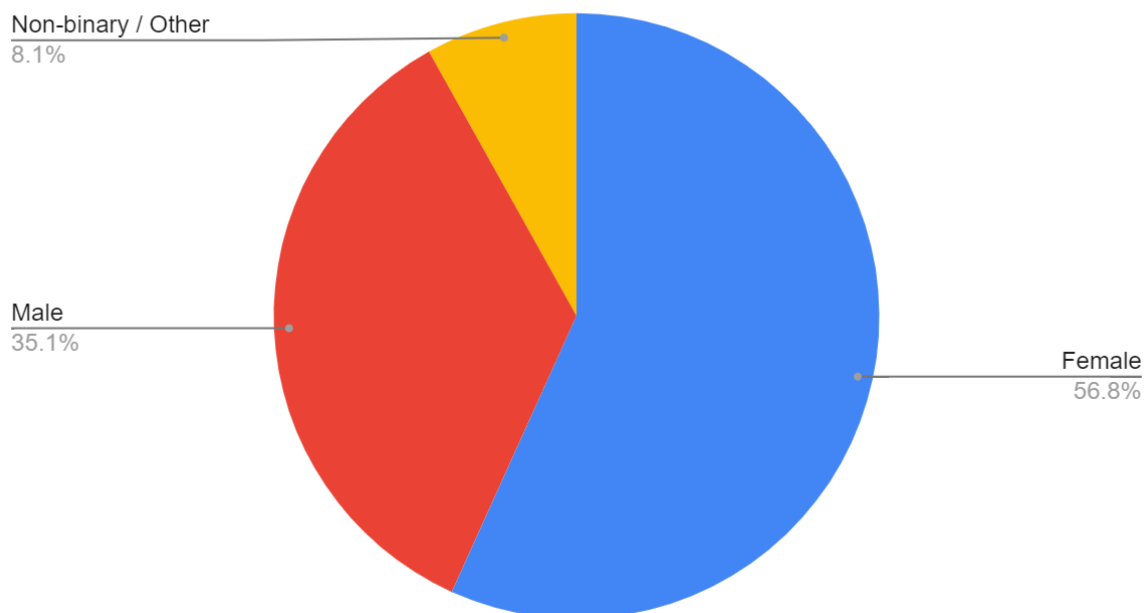


ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι - Αποτελέσματα έρευνας Ελλάδα

Προφίλ συμμετεχόντων:

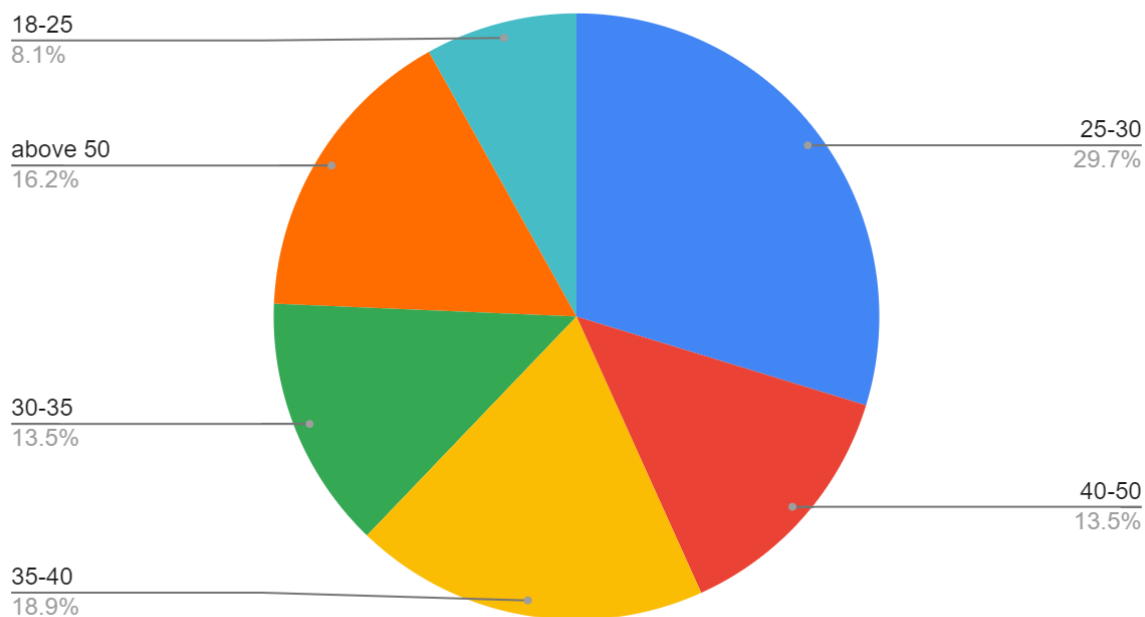
Gender



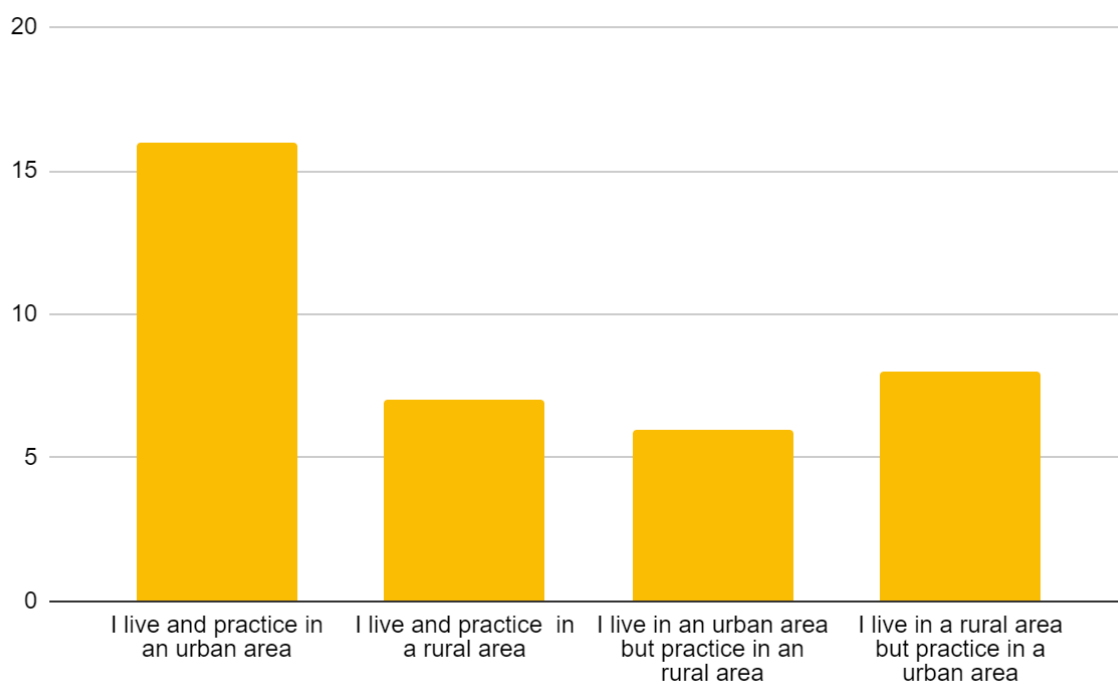


CRAFTS+

Age group



Αγροτική/αστική περιοχή



Κεραμική πρακτική και εισόδημα



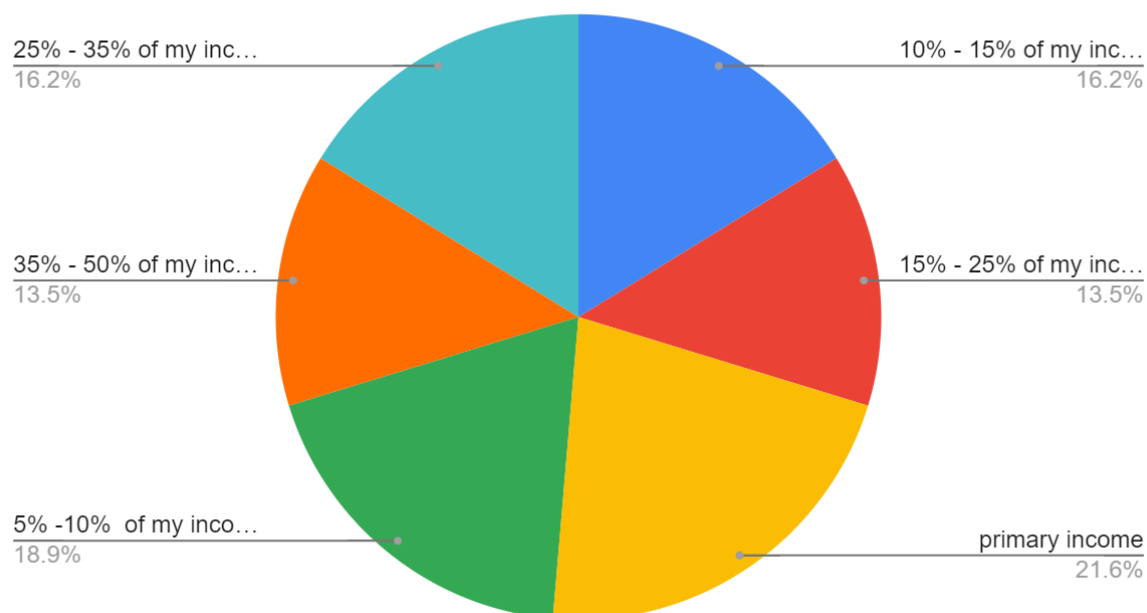


CRAFTS+

My primary income is from



Income from ceramics practice

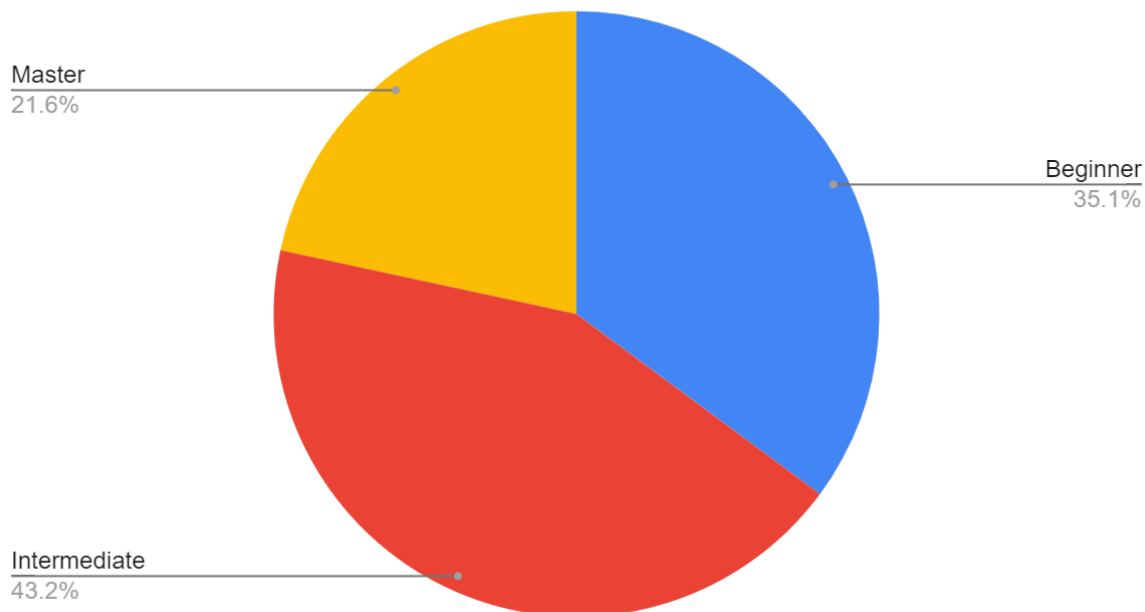




CRAFTS+

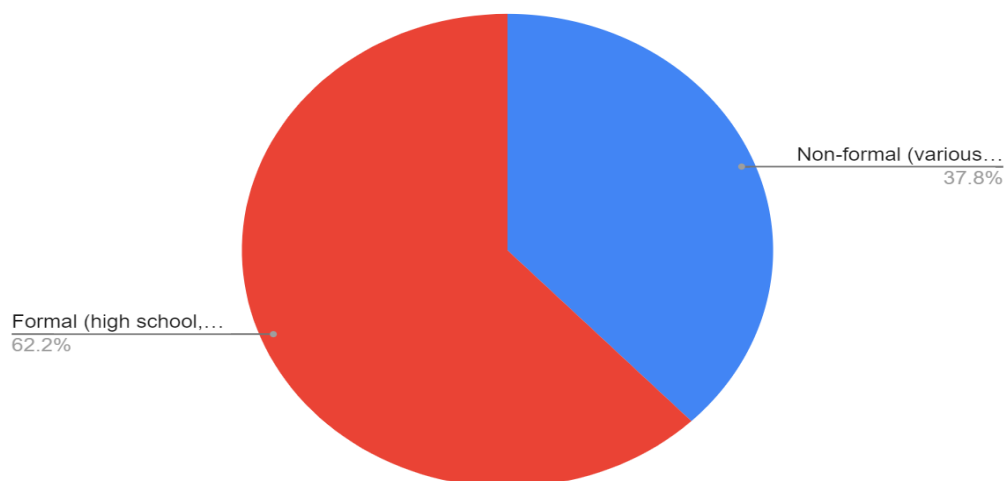
Επαγγελματικά προσόντα

Level of craftsmanship



Εκπαίδευση

Your education as ceramic practitioner is

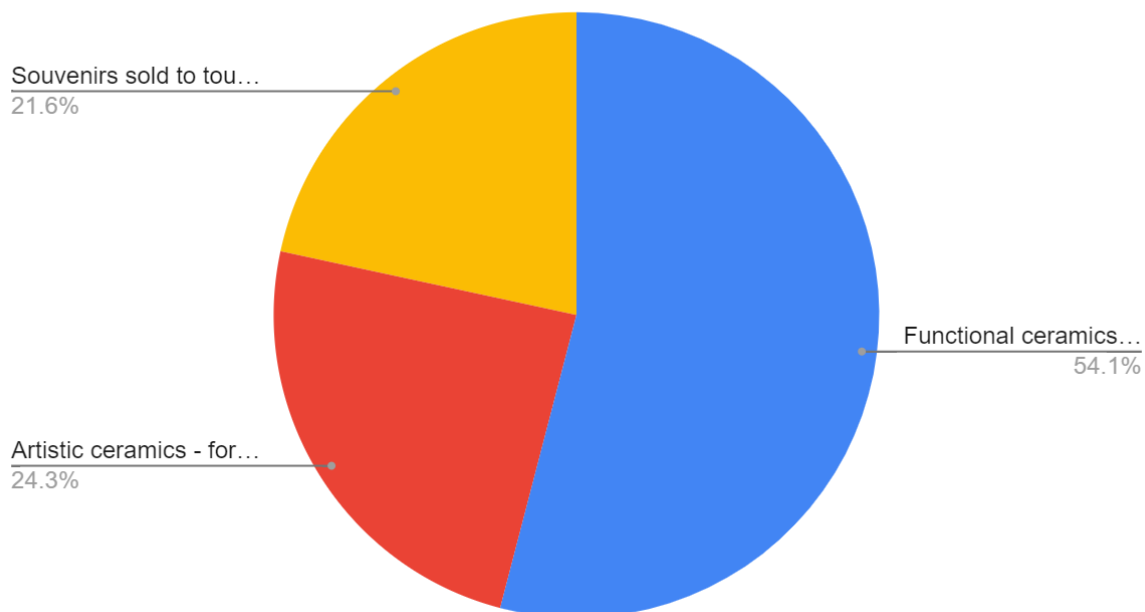




CRAFTS+

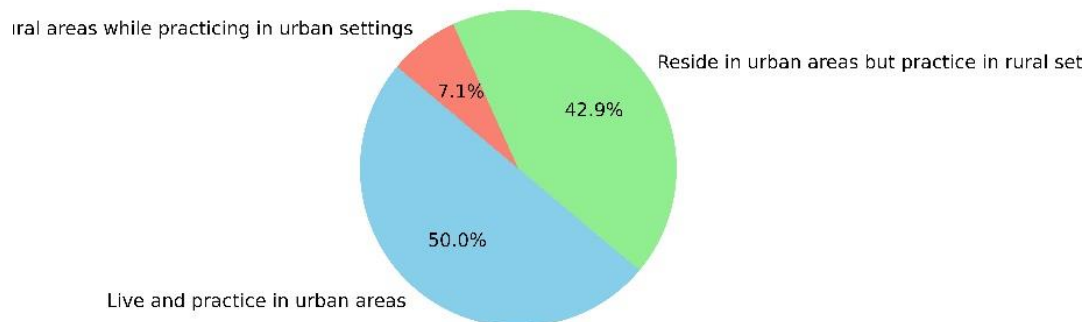
Αγορά-στόχος

My target market is focused on

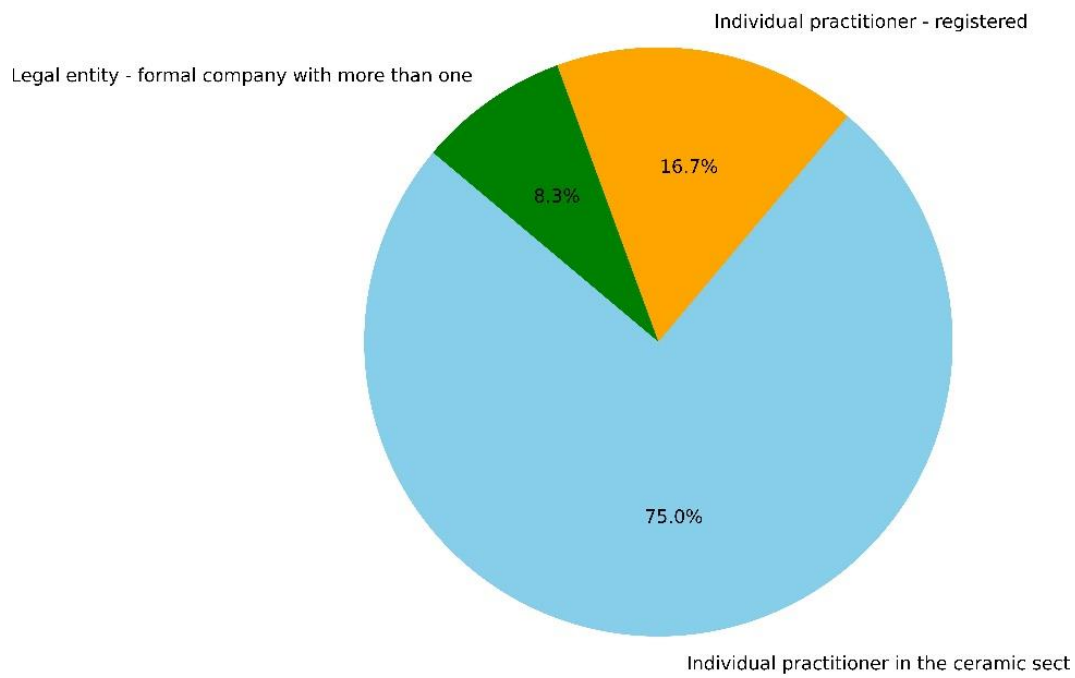


ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II – Αποτελέσματα έρευνας Βόρεια Μακεδονία

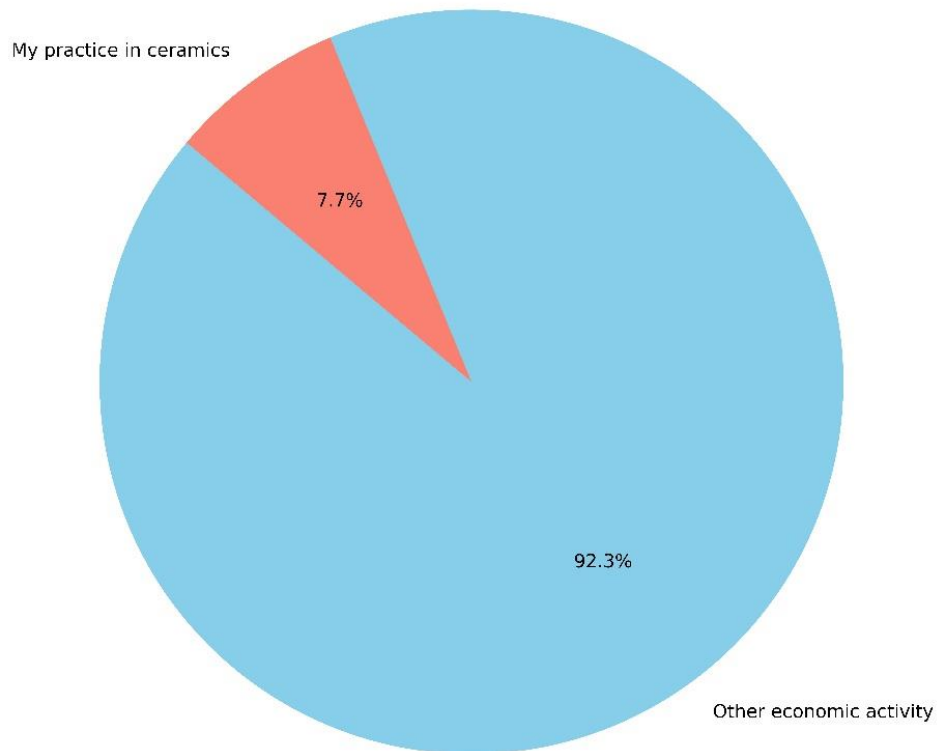
Distribution of Where Respondents Live and Practice



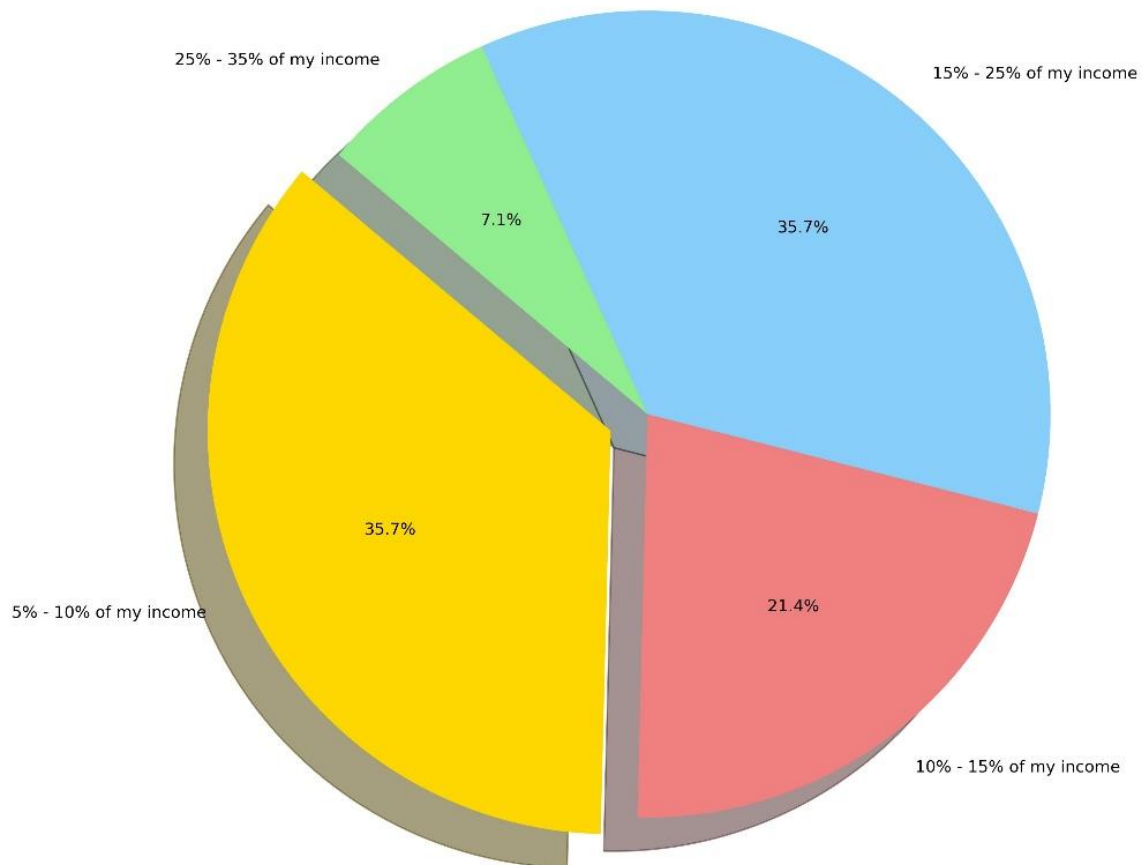
Ceramic Practice Types



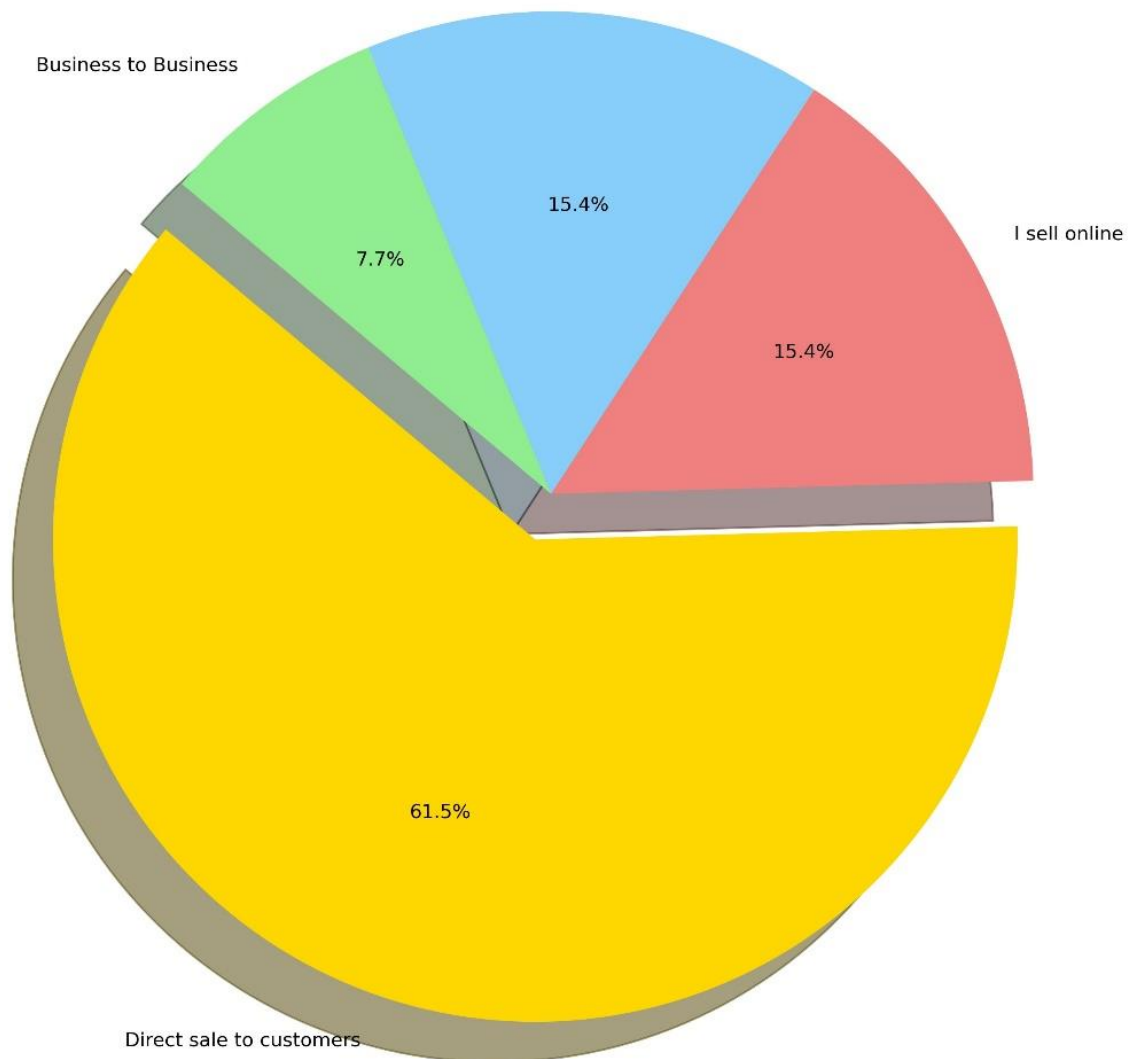
Primary Income Sources



Income Distribution from Ceramics Practice

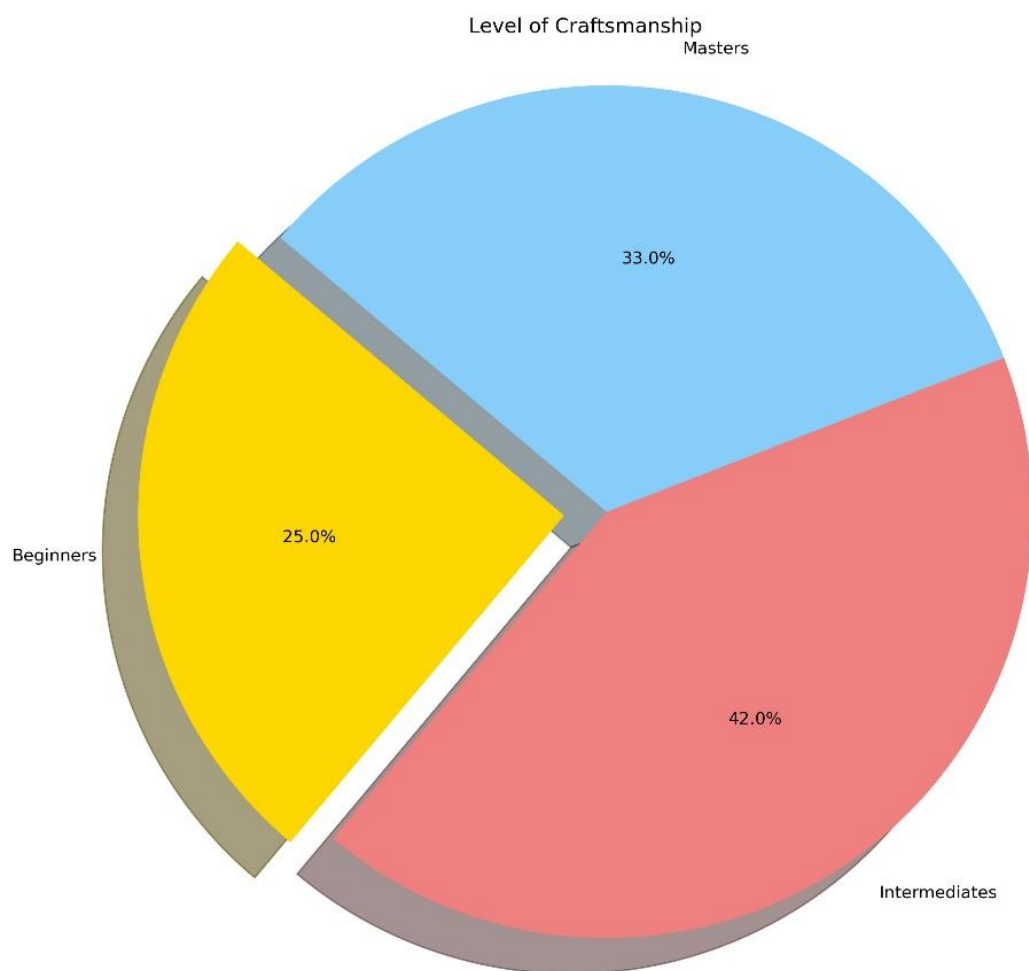


Main Channel of Sales for Ceramics Practice





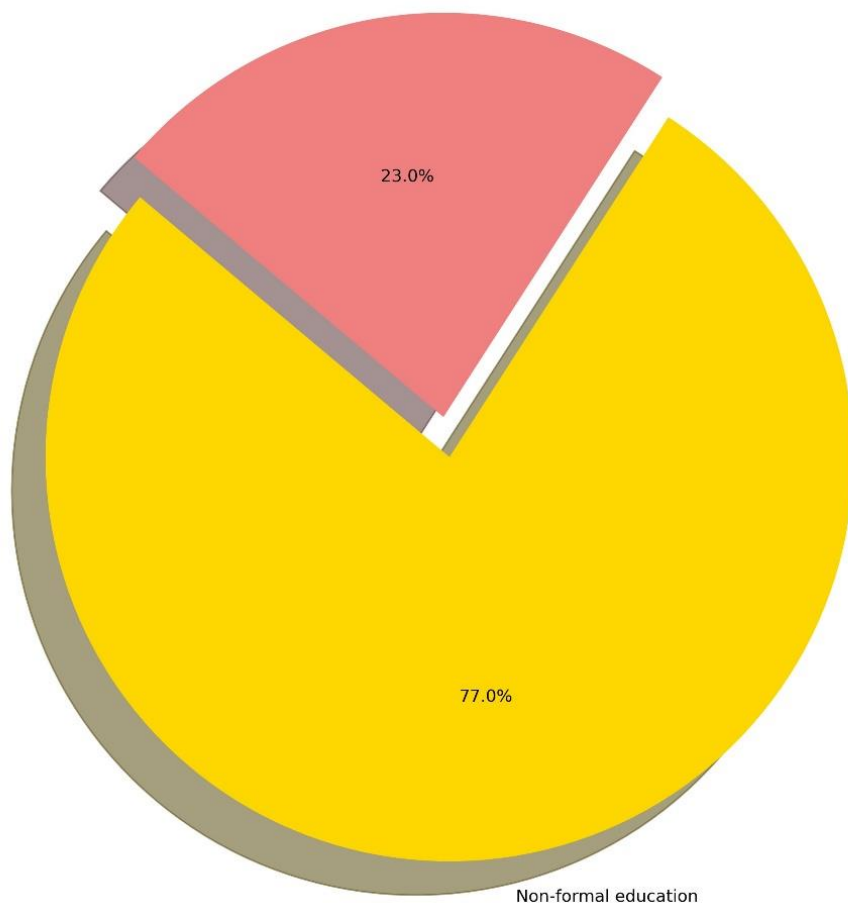
CRAFTS+



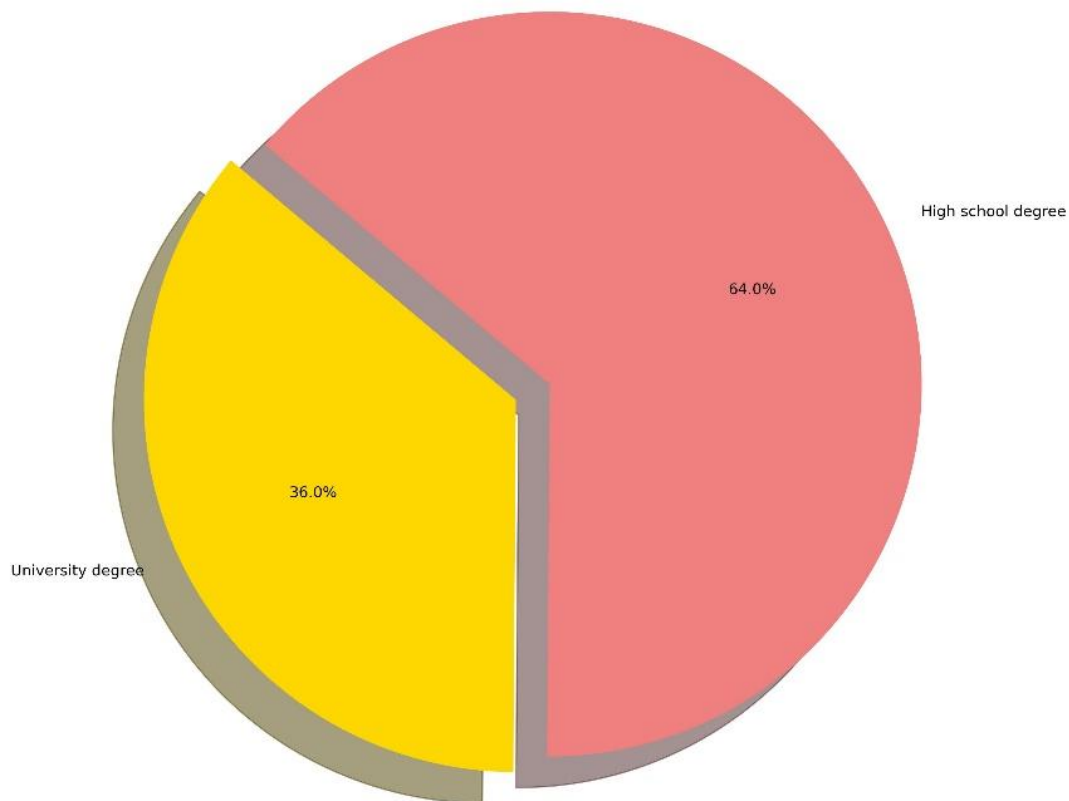


CRAFTS+

Education as Ceramic Practitioner
Formal education



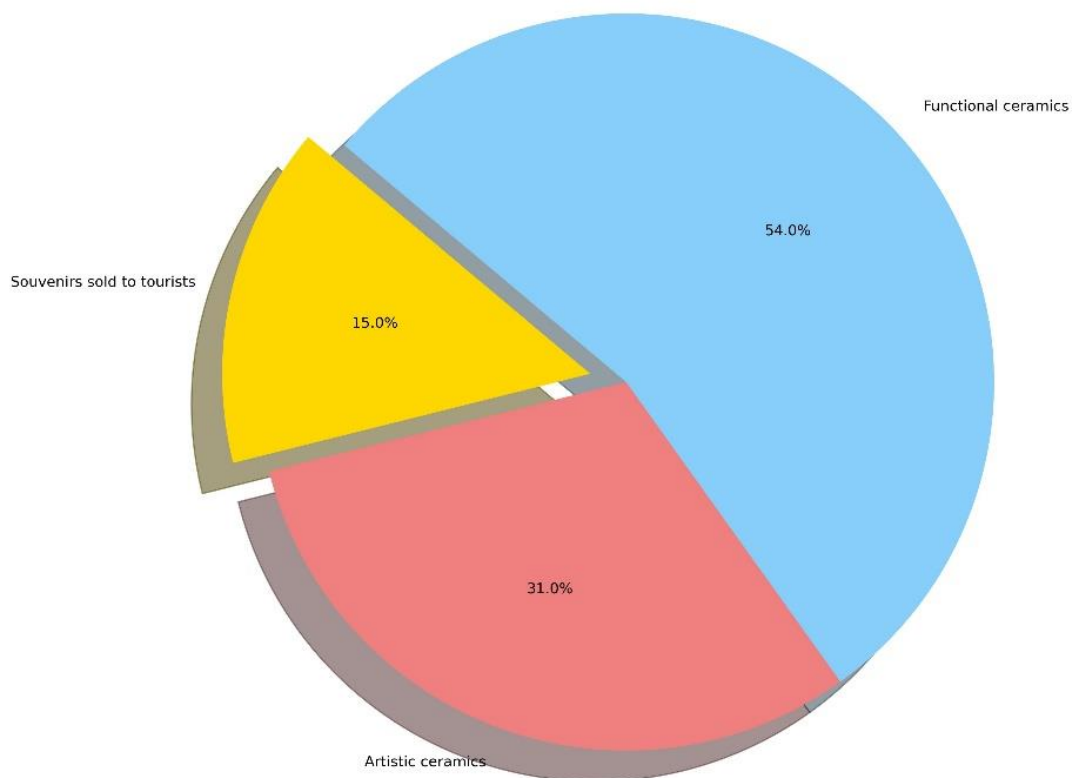
Formal Education Levels as Ceramic Practitioner





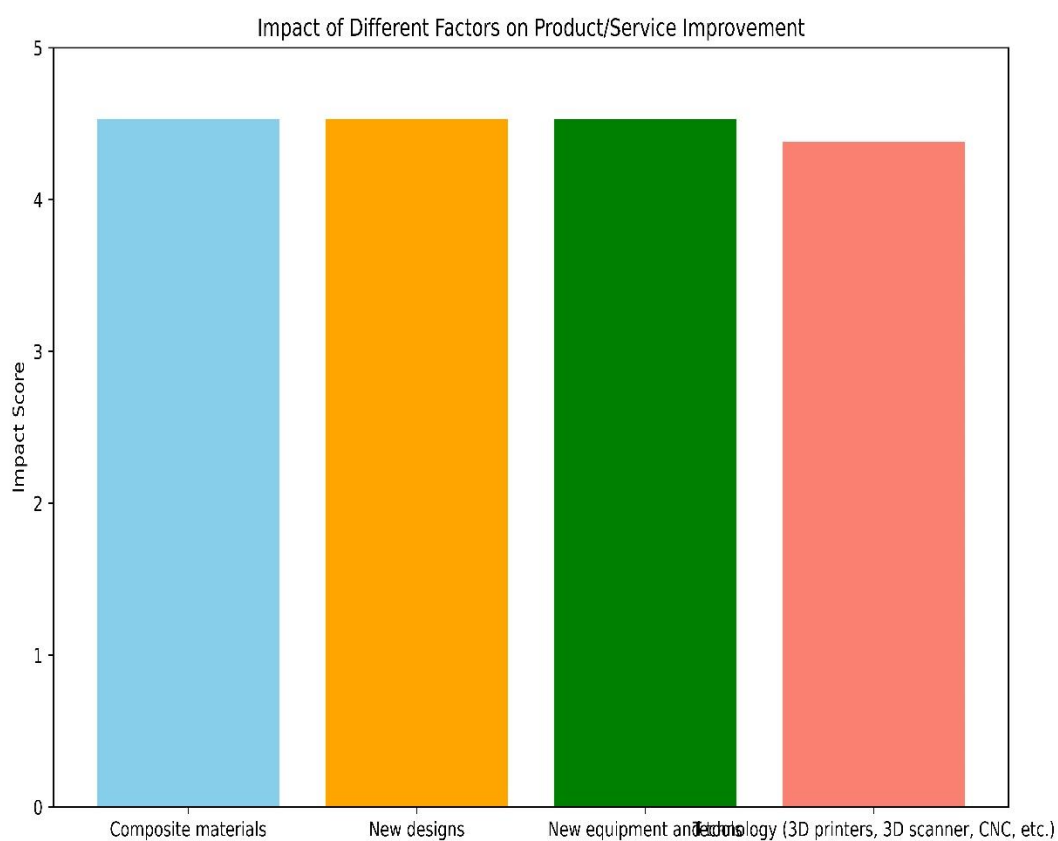
CRAFTS+

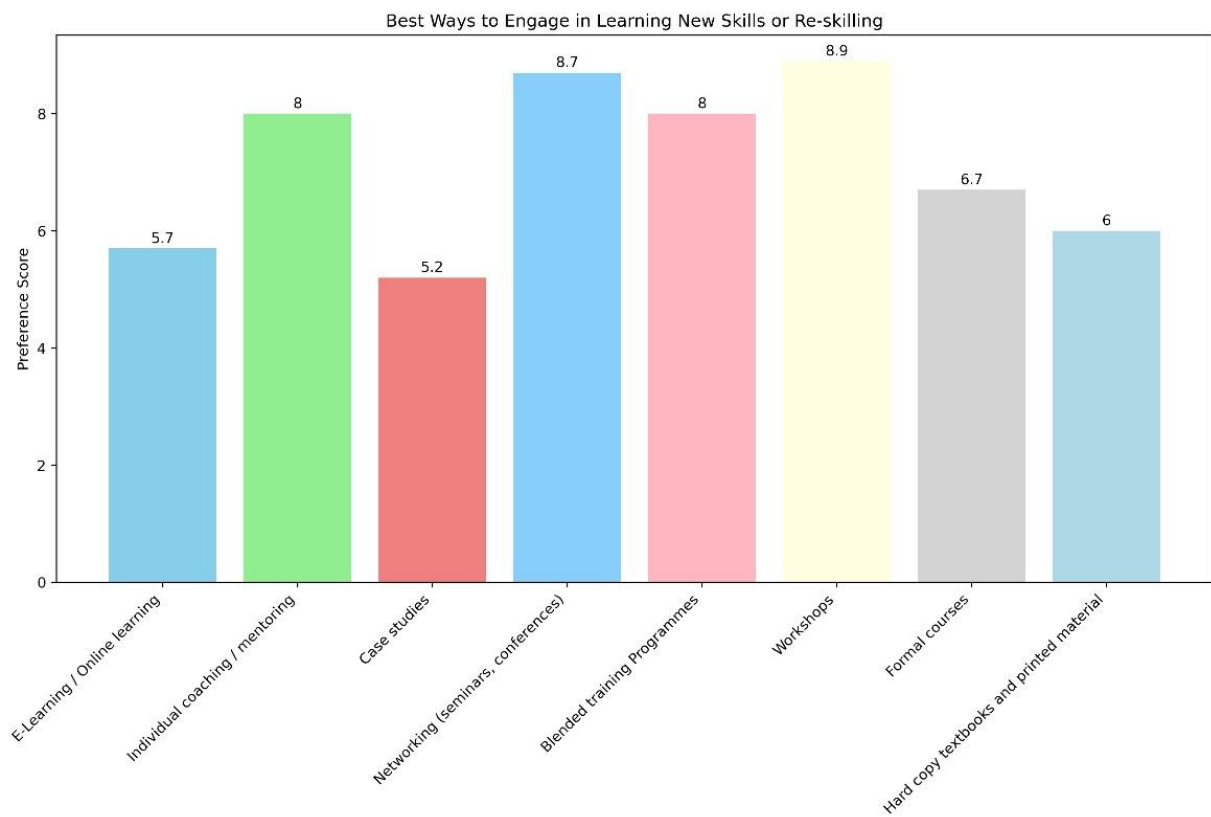
Target Market Focus as Ceramic Practitioner





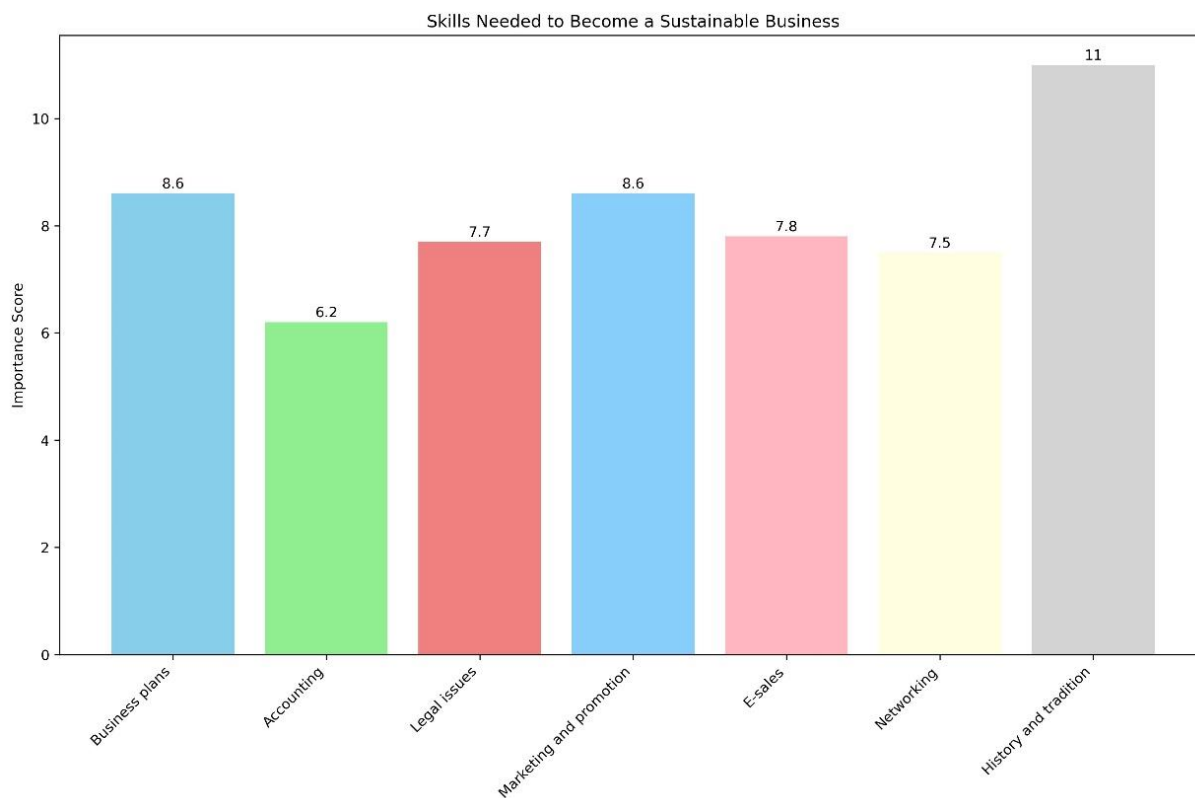
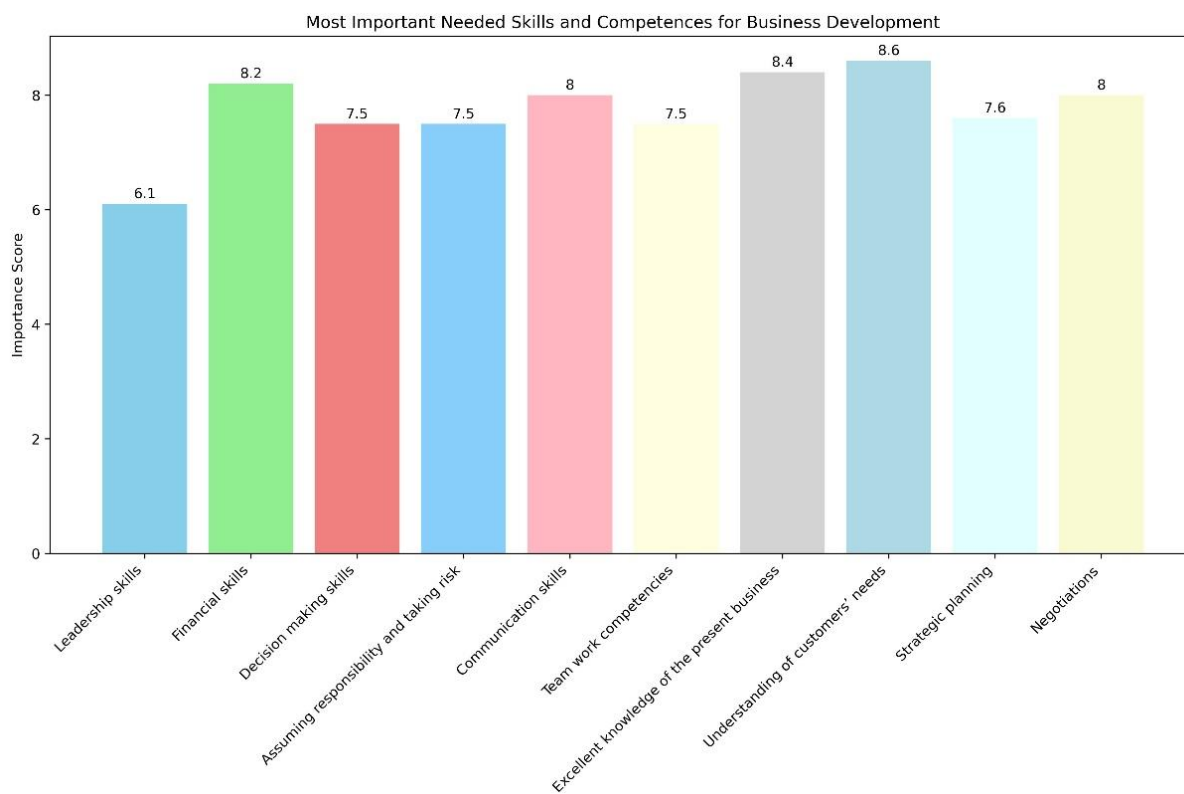
CRAFTS+





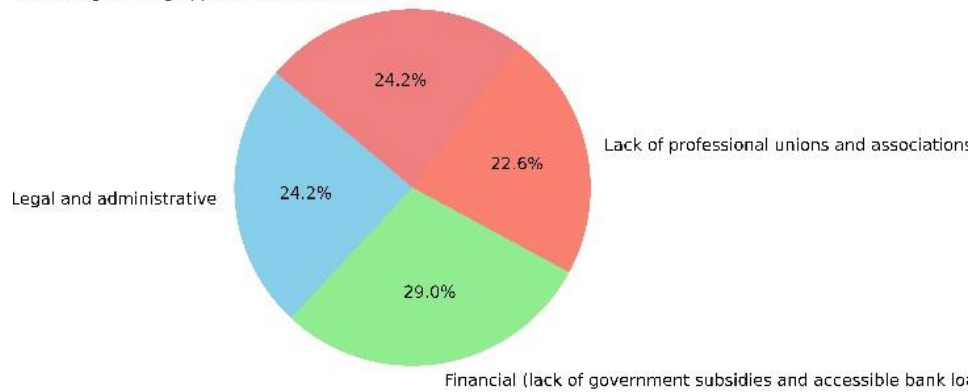


CRAFTS+



Impact of Barriers on the Development of Business in the Ceramics Sector

of lifelong learning opportunities in ceramics





CRAFTS+

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ III - Ερωτήσεις συνέντευξης

Για Συλλόγους Βιοτεχνών Κεραμικής

Εισαγωγή:

Ξεκινήστε παρέχοντας μια σύντομη εισαγωγή του ρόλου σας στον Σύλλογο Κεραμικών Χειροτεχνών και τη συμμετοχή σας στη βιομηχανία κεραμικής;

Επισκόπηση Συλλόγου και Βιομηχανίας:

2. Πρωτοβουλίες του Συλλόγου:

Θα μπορούσατε να συζητήσετε κάποιες βασικές πρωτοβουλίες ή προγράμματα στα οποία έχει συμμετάσχει ο σύλλογος Κεραμικών Χειροτεχνών για την υποστήριξη των επαγγελματιών του κλάδου;

3. Τάσεις του κλάδου:

Από τη δική σας οπτική γωνία, ποιες είναι οι τρέχουσες τάσεις που διαμορφώνουν τη βιομηχανία κεραμικών χειροτεχνιών και πώς αντιμετωπίζει ή προσαρμόζεται ο σύλλογος σε αυτές τις τάσεις;

Επαγγελματική ανάπτυξη:

4. Εκπαίδευση και κατάρτιση:

Πώς συμβάλλει ο σύλλογος στην εκπαίδευση και κατάρτιση των επαγγελματιών του χώρου;

5. Συνεργασία με Εκπαιδευτικά Ιδρύματα:

Υπάρχουν προσπάθειες συνεργασίας με εκπαιδευτικά ιδρύματα για να διασφαλιστεί ότι οι ανερχόμενοι επαγγελματίες είναι καλά προετοιμασμένοι για τον κλάδο;

6. Προκλήσεις στην Επαγγελματική Ανάπτυξη:

Κατά τη γνώμη σας, ποιες είναι οι κύριες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επαγγελματίες όσον αφορά την επαγγελματική εξέλιξη στον κλάδο της κεραμικής;

Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη Επιχειρήσεων:

7. Υποστήριξη για επιχειρηματίες:

Πώς υποστηρίζει ο σύλλογος τα μέλη που θέλουν να ιδρύσουν τις δικές τους επιχειρήσεις κεραμικής χειροτεχνίας;

8. Δικτύωση επιχειρήσεων:

Θα μπορούσατε να μοιραστείτε γνώσεις σχετικά με το ρόλο της δικτύωσης και της συνεργασίας εντός της ένωσης προς όφελος της επιχειρηματικής ανάπτυξης;

9. Ιστορίες επιτυχίας:

Υπάρχουν αξιοσημείωτες ιστορίες επιτυχίας εντός του συλλόγου όπου τα μέλη έχουν αναπτύξει επιτυχώς επιχειρήσεις από την τεχνογνωσία τους στην κεραμική;





CRAFTS+

Προκλήσεις του κλάδου:

10. Προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επαγγελματίες:

Από τη δική σας οπτική γωνία, ποιες είναι οι τρέχουσες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν συνήθως οι επαγγελματίες της κεραμικής και πώς αντιμετωπίζει ο σύλλογος αυτές τις προκλήσεις;

11. Συνηγορία του κλάδου:

Πώς υποστηρίζει ο σύλλογος τα συμφέροντα των επαγγελματιών της κεραμικής χειροτεχνίας σε ένα ευρύτερο επίπεδο βιομηχανίας ή πολιτικής;

Μελλοντικές προοπτικές:

12. Αναμενόμενες αλλαγές:

Ποιες αλλαγές ή εξελίξεις προβλέπετε στον κλάδο της κεραμικής χειροτεχνίας τα επόμενα χρόνια και πώς προετοιμάζεται ο σύλλογος για αυτές τις αλλαγές;

13. Το όραμα του Συλλόγου:

Μπορείτε να μοιραστείτε το όραμα σας για το μέλλον και πώς ευθυγραμμίζεται με τις εξελισσόμενες ανάγκες των επαγγελματιών στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας;

Κλείσιμο:

14. Συμβουλές για επίδοξους επαγγελματίες:

Αν μπορούσατε να προσφέρετε συμβουλές σε ανερχόμενους επαγγελματίες που φιλοδοξούν να διαπρέψουν στον κλάδο της κεραμικής χειροτεχνίας, ποιες θα ήταν αυτές;

15. Επιπλέον σχόλια/σκέψεις:

Κάποιες επιπλέον σκέψεις ή ιδέες που θα θέλατε να μοιραστείτε σχετικά με το ρόλο του συλλόγου στην υποστήριξη της κοινότητας των κεραμικών χειροτεχνιών;

Για επιχειρηματίες

Εισαγωγή:

Θα μπορούσατε παρακαλώ να συστηθείτε και να μοιραστείτε λίγα λόγια για το ταξίδι σας ως επιχειρηματίας στον κλάδο της κεραμικής χειροτεχνίας;

Επιχειρηματικό Ταξίδι:

2. Επιχειρηματικό υπόβαθρο:

Μπορείτε να παρέχετε πληροφορίες σχετικά με το επιχειρηματικό σας υπόβαθρο στη βιομηχανία κεραμικής χειροτεχνίας; Τι σας παρακίνησε να ξεκινήσετε τη δική σας επιχείρηση;

3. Μάθηση μέσα από την εμπειρία:

Πόσο από την επιχειρηματική σας επιτυχία αποδίδετε στην επίσημη εκπαίδευση και πόσο στην πρακτική εμπειρία και μάθηση κατά τη διάρκεια του επαγγελματικού σας ταξιδιού;





CRAFTS+

Βασικές Επιχειρηματικές Δεξιότητες:

4. Βασικές Επιχειρηματικές Δεξιότητες:

Από τη δική σας οπτική γωνία, ποιες συγκεκριμένες επιχειρηματικές δεξιότητες πιστεύετε ότι είναι απαραίτητες για κάποιον που εισέρχεται στον κλάδο της κεραμικής χειροτεχνίας ως ιδιοκτήτης επιχείρησης;

5. Μαθήματα Επιχειρηματικότητας που λείπουν:

Υπάρχουν συγκεκριμένα μαθήματα ή προγράμματα κατάρτισης που πιστεύετε ότι λείπουν επί του παρόντος για τους επερχόμενους επαγγελματίες κεραμικής που θέλουν να γίνουν επιτυχημένοι επιχειρηματίες;

Ανάπτυξη επιχείρησης:

6. Επιχειρηματικός Σχεδιασμός:

Πόσο σημαντικό είναι ένα καλά δομημένο επιχειρηματικό σχέδιο στον κλάδο της κεραμικής βιοτεχνίας και ποια στοιχεία πιστεύετε ότι πρέπει να καλύπτονται σε ένα τέτοιο σχέδιο;

7. Μάρκετινγκ και επωνυμία:

Τι ρόλο παίζει το αποτελεσματικό μάρκετινγκ και το branding στην επιτυχία μιας επιχείρησης κεραμικής χειροτεχνίας; Υπάρχουν συγκεκριμένοι τομείς όπου οι αναδυόμενοι επαγγελματίες μπορεί να χρειάζονται περισσότερη καθοδήγηση;

8. Γνώση οικονομικών:

Από την εμπειρία σας, πόσο κρίσιμο είναι ο χρηματοοικονομικός γραμματισμός για τους επιχειρηματίες στον τομέα της κεραμικής και ποιες οικονομικές δεξιότητες είναι πιο επωφελείς;

Προκλήσεις που αντιμετωπίζουν:

9. Κοινές προκλήσεις:

Ποιες προκλήσεις αντιμετωπίσατε κατά την ίδρυση της επιχείρησής σας και πώς τις ξεπεράσατε; Υπάρχουν κοινές προκλήσεις για τις οποίες θα πρέπει να προετοιμαστούν οι ανερχόμενοι επιχειρηματίες στην κεραμική βιοτεχνία;

10. Ικανότητα προσαρμογής:

Πόσο σημαντική είναι η προσαρμοστικότητα για την ανταπόκριση στις αλλαγές της αγοράς και τις εξελισσόμενες τάσεις στον κλάδο της κεραμικής χειροτεχνίας;

Δικτύωση και Συνεργασία:

11. Δικτύωση:

Πώς έπαιξε ρόλο η δικτύωση και η συνεργασία στο επιχειρηματικό σας ταξίδι και πώς μπορούν οι μελλοντικοί επαγγελματίες να επωφεληθούν από παρόμοιες στρατηγικές;

12. Συνεργασίες του κλάδου:

Υπάρχουν συγκεκριμένοι τομείς όπου η συνεργασία με άλλους καλλιτέχνες ή επιχειρήσεις ήταν ιδιαίτερα επωφελής; Πώς μπορούν οι αναδυόμενοι επιχειρηματίες να εξερευνήσουν ευκαιρίες συνεργασίας;





CRAFTS+

Συμβουλές για μελλοντικούς επιχειρηματίες:

13. Συμβουλές για νεοσύστατες επιχειρήσεις:

Αν καθοδηγούσατε κάποιον που ξεκινά μια επιχείρηση κεραμικής χειροτεχνίας, τι συμβουλή θα του δίνατε όσον αφορά την εκπαίδευση, την κατάρτιση και την επιχειρηματική ανάπτυξη;

14. Ανάπτυξη δεξιοτήτων:

Υπάρχουν συγκεκριμένες δεξιότητες που θα θέλατε να είχατε αναπτύξει νωρίτερα στην καριέρα σας; Τι συμβουλή έχετε για τους μελλοντικούς επιχειρηματίες όσον αφορά την ανάπτυξη δεξιοτήτων;

Κλείσιμο:

15. Πρόσθετες σκέψεις:

Κάποιες επιπλέον σκέψεις ή γνώσεις που θα θέλατε να μοιραστείτε σχετικά με την επιχειρηματική πλευρά της βιομηχανίας κεραμικών χειροτεχνιών και τις εκπαιδευτικές ανάγκες των μελλοντικών επαγγελματιών;

Για εκπαιδευτικούς

1. Εισαγωγή:

Μπορείτε παρακαλώ να συστηθείτε και να δώσετε μια επισκόπηση του ρόλου σας στον ακαδημαϊκό χώρο ή ως καθηγητής στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας;

Εκπαιδευτικό τοπίο:

2. Επισκόπηση της Εκπαίδευσης Κεραμικών Τεχνών:

Μπορείτε να μοιραστείτε πληροφορίες σχετικά με την τρέχουσα κατάσταση της εκπαίδευσης των κεραμικών τεχνών σε ακαδημαϊκά περιβάλλοντα και λύκεια; Ποια προγράμματα ή μαθήματα προσφέρονται συνήθως;

3. Ανάπτυξη Προγράμματος Σπουδών:

Πώς αναπτύσσεται το πρόγραμμα σπουδών για τις κεραμικές τέχνες και ποιοι παράγοντες λαμβάνονται υπόψη για να διασφαλιστεί ότι οι μαθητές λαμβάνουν μια ολοκληρωμένη εκπαίδευση στον τομέα αυτό;

Ανάπτυξη δεξιοτήτων:

4. Βασικές δεξιότητες για μαθητές:

Ποιες βασικές δεξιότητες πιστεύετε ότι είναι κρίσιμες για τους μαθητές που ενδιαφέρονται να ακολουθήσουν μια καριέρα στην κεραμική χειροτεχνία, τόσο στο ακαδημαϊκό επίπεδο όσο και στο λυκείο;





CRAFTS+

5. Πρακτική εμπειρία:

Πόσο σημαντική είναι η πρακτική εμπειρία και η πρακτική εφαρμογή στη διαδικασία μάθησης για τους σπουδαστές κεραμικών τεχνών;

Ενσωμάτωση Επιχειρηματικών Δεξιοτήτων:

6. Επιχειρηματική Εκπαίδευση:

Σε ποιο βαθμό η επιχειρηματική εκπαίδευση ενσωματώνεται στο πρόγραμμα σπουδών των κεραμικών τεχνών;

7. Δεξιότητες σχετικές με τον κλάδο:

Υπάρχουν συγκεκριμένες δεξιότητες ή τομείς γνώσεων που σχετίζονται με την επιχειρηματικότητα που πιστεύετε ότι πρέπει να ενσωματωθούν στην εκπαίδευση των επίδοξων επαγγελματιών της κεραμικής;

Προκλήσεις και ευκαιρίες:

8. Προκλήσεις στην Εκπαίδευση Κεραμικών Τεχνών:

Ποιες προκλήσεις αντιμετωπίζουν οι εκπαιδευτικοί στην παροχή αποτελεσματικής εκπαίδευσης για τις κεραμικές τέχνες και πώς μπορούν να αντιμετωπιστούν αυτές οι προκλήσεις;

9. Ευκαιρίες για Βελτίωση:

Υπάρχουν τομείς εντός του τρέχοντος εκπαιδευτικού πλαισίου όπου οι βελτιώσεις ή οι καινοτομίες θα μπορούσαν να προετοιμάσουν καλύτερα τους μαθητές για σταδιοδρομία στην κεραμική χειροτεχνία;

Συνεργασία με τον κλάδο:

10. Βιομηχανική Συνεργασία:

Πώς τα ακαδημαϊκά ιδρύματα και τα λύκεια συνεργάζονται με τη βιομηχανία κεραμικής χειροτεχνίας για να εξασφαλίσουν ότι οι μαθητές είναι καλά προετοιμασμένοι για το επαγγελματικό τοπίο;

11. Προσκεκλημένες Διαλέξεις και Εργαστήρια:

Προσλαμβάνετε επαγγελματίες του κλάδου σε προσκεκλημένες διαλέξεις ή εργαστήρια για να παρέχετε στους μαθητές πληροφορίες και εμπειρίες από τον πραγματικό κόσμο;

Προετοιμασία μαθητών για επιχειρηματικότητα:

12. Μαθήματα Επιχειρηματικότητας:

Υπάρχουν συγκεκριμένα επιχειρηματικά μαθήματα ή ενότητες στο πρόγραμμα σπουδών των κεραμικών τεχνών και πόσο αποτελεσματικά ήταν στην προετοιμασία των μαθητών για επιχειρηματικότητα;





CRAFTS+

13. Έργα Επιχειρηματικού Σχεδιασμού:

Έχουν υπάρξει έργα ή πρωτοβουλίες όπου οι μαθητές συμμετέχουν σε επιχειρηματικό σχεδιασμό ή επιχειρηματικά έργα στο πλαίσιο της κεραμικής χειροτεχνίας;

Συμβουλές για μαθητές:

14. Συμβουλές για επίδοξους μαθητές:

Αν μπορούσατε να προσφέρετε συμβουλές σε μαθητές λυκείου ή σε όσους εισέρχονται σε ακαδημαϊκά προγράμματα στην κεραμική τέχνη, ποιες θα ήταν αυτές, ιδιαίτερα όσον αφορά την επιχειρηματικότητα;

Κλείσιμο:

15. Σκέψεις για το κλείσιμο:

Κάποιες επιπλέον σκέψεις ή ιδέες που θα θέλατε να μοιραστείτε σχετικά με τη διασταύρωση της εκπαίδευσης, της κεραμικής χειροτεχνίας

