

-Kort præsentation af hvem jeg er / min grønlandske baggrund og grønlandske designs. (evt. vise et par produkter frem).

-I dag: Hvilke medier bruger jeg i dag.....

-Fremtidsmuligheder: Med internettet som platform kan vi nå kunder / tiltrække kunder globalt på nettet / Mere personligt / og mere virtuelt.

-Hvilke muligheder åbner der sig for salg af grønlandske produkter i udlandet / nicheproduktion som f.eks. arctic designers.

-Ønske om en E-handels platform, hvor grønlandske varer er synlige

-Tilpasning af produkter så de er egnede til nethandel. (de udfordringer jeg har haft , og hvad det er jeg ser kunne have hjulpet mig).

Præsentation:

Jeg hedder Nauja Lyngesen og er indehaver af arctic designers. Hvis i har set visionsvideo'en her på konferencen ved i allerede hvad jeg laver. Men for de der ikke har set den – kan jeg fortælle, at arctic designers udvikler og sælger accessories . Jeg har i høj grad bundet virksomhedens markedsføring sammen med min egen personlige historie om at være halvt grønlandsk, halvt dansk og med dette afsæt at skabe produkter med en historie som ”added value”.

Det bedste ved mit arbejde er, at jeg føler jeg kan være med til at præge udviklingen, udbrede kendskabet til Grønland, fortælle om sæler osv, og sætte fokus på noget, der rækker langt længere end mit eget design.

Da jeg er overbevist om, at jeg kan markesføre mine designs, hænger det sammen med, at der er en historie at fortælle – en historie, der ligger langt væk fra masseproduktion.

Jeg bruger min grønlandske baggrund, og vedhæfter en ”grønlandsk historie” til alle mine designs. Jeg har ved hjælp af storytelling kunnet differentiere mig på det danske og grønlandske marked. Og jeg mener også, at det er her jeg har muligheder for at afsætte mine varer globalt via e-handel. Små ”grønlandske niches” kan differentiere sig på på det globale marked.

I dag: Hvilke medier bruger jeg i dag.....

Indtil videre har jeg brugt medier som: mails, skype, webside, up-loading af fotos til medier, billeder på server som f.eks. journalister selv kan hente.

I mit daglige arbejde med Grønland har jeg, og ikke mindst har brugere af internettet i Grønland, været vant til at tænke i begrænsninger. Det går langsomt, og er mere besværligt end i andre lande. Men det er jo alt sammen snart fortid.....

Fremtiden: Med internettet som platform kan vi nå kunder / tiltrække kunder globalt på nettet.

Med det nye søkabel, skal vi til at vænne os til højere hastigheder og nye muligheder.

Mere personligt / og mere virtuelt

Fremtiden for arctic designers indenfor e-handel:

3D modeller vises i den virtuelle verden, som vi byder indenfor i på vores website. At forbedre kontakten til kunden v.h.a. virtuelle redskaber vil være med til at give øget handel. Den retning vil jeg satse på i arctic designers, og udbygningen af mit web site er så småt i gang nu.

Helt konkret kunne jeg tænke mig, at vise mine designs frem på min hjemmeside, med en hel stribe billeder fra forskellige vinkler. Kunden kan, således, se det de køber fra alle sider. I den ”virtuelle verden” kan en potentiel kunde gå rundt om produktet, skifte farve og størrelse på det. Hermed er brugeraktiviteten og fleksibiliteten hovedargumentet for at fremtidens internet er i 3D. Man kan også forestille sig, at veninder kan ”chatte” med hinanden på siden, og gå på fælles indkøbstur.

Hvis fremtiden indenfor e-handel bliver mere ”personlig” , kan man sige at firmaer som arctic designers er på forkant

med situationen, idet vi allerede er meget ”personlige”. Det personlige skal selvfølgelig understøttes af veldesignede og web-tilpassede modeller. Jeg, og en lang række nicher i Grønland, vil kunne tilbyde lokalt producerede produkter med stor persontilpasning. Vi kan altså give kunden på nettet lige præcis den oplevelse som søges, samtidig med at vi ikke behøver den store lagerkapacitet. En unikataske kan ikke leveres fra dag til dag, men leveringstiden er alligevel rimelig kort og når kunden modtager varen er der ved produktet vedhæftet et lille hæfte, som fortæller historien om netop dette produkt / oprindelsesland m.m.. Vi skal ikke engang tilpasse vores koncept til nye tider, sådan fungerer det allerede og vi har i flere år bare fulgt vores hjerte. Det nye er, at der tilsyneladende er penge i det i fremtiden ! Og er teknikken til rådighed (eksempelvis via en e-handels platform) er investeringen for den enkelte designer / kunstner ikke så stor.

Hvilke muligheder åbner der sig for salg af grønlandske produkter i udlandet / nicheproduktion som f.eks. arctic designers.

Og ikke mindst, hvad sker der for designerne, som bruger materialer fra Grønland.

Det første positive, før vi nogensinde når til afsætning af varer via nettet, er at det bliver nemmere at kommunikere, skind eller beklædningsmodeller kan godkendes ved haptic interface . Det vil sige, at dette kan være med til, at få interessen for produktion i Grønland til at stige. Hvis man kan få en fornemmelse af, at kunne kommunikere let med en systue og følge produktionen, vil man ikke være så bange for at sætte noget i gang. I dag er der ”langt” til Grønland, og man har ikke føling med en produktion.

Ikke alene ud af Grønland er bedre forbindelser en hjælp – også mellem byerne i Grønland bør der findes fordele. F.eks. kunne der nok optimeres på indhandling af skind, ordrebehandling af skind, hvor man kunne få bedre og nøjagtigere leveringstider m.m.

Ønske om en E-handels platform, hvor grønlandske varer er synlige.

Jeg mener det kræver, at vi i Grønland får bygget en e-handels platform / en portal hvor grønlandske varer er synlige. Det kræver, at man prøver at få investorer til at finansiere denne del.

Jeg håber, at erhvervslivet vil udnytte Teles investering og momentet til at skyde initiativer i gang.

Det ville være en enestående mulighed for nicheproduktioner som f.eks. arctic designers, at kunne nå kunder rundt i hele verden via en stærk ”grønlandsk” e-handels platform.

Man kunne forestille sig, at en lang række grønlandske designere, skindleverandører, musikere, kunstnere, udbydere af grønlandske specialiteter , turisme osv. kan drage fælles nytte af at blive præsenteret ”ude i verden”. Ligesom de forskellige vil kunne give hinanden noget, tilføje nye vinkler i et samlet set-up.

Jeg har kæmpet med produktion og salg i Grønland. Man støder på så mange barrierer, at man virkelig skal ville det der med ”at handle med Grønland” . Jeg ser frem til, at Grønland får hurtige, stabile forbindelser, som vil lette kommunikationen mellem Grønland / DK og resten af verden. Jeg tror også, at det i høj grad vil være med til at løsne op for nogle af barriererne som skindindhandling, salgs osv.

I den visionsvideo som er blevet vist her på konferencen ser man nye fremtidsmuligheder for firmaer som f.eks. arctic designers. Jeg tager i video’en haptic interface i brug. Det vil sige, at jeg kan sidde på værkstedet i Århus og mærke kvaliteten på hajskind eller sælskind via computeren. Det vil derfor blive muligt, at kommunikere direkte og på en meget konkret måde med skindleverandøren. Designet kan skabes i en dialog med kunde og leverandør af skind. Helt konkret kan jeg fra Danmark kommunikere med skindleverandøren i Grønland. Jeg beskriver overfor leverandøren den texture jeg er på jagt efter. I Grønland bliver forskellige skind lagt frem. I Danmark tager jeg ”haptic interface” i brug og kan nu mærke skindet og godkende det ved hjælp af den nye teknologi.

– Et design kan også vises i 3D, således at model og snit kan ses og præsenteres på en levende og unik måde. Det åbner op for helt nye muligheder for det ellers så isolerede Grønland.

Når det bliver en realitet, at man kan bruge disse redskaber vil det være banebrydende for hele verden, men ikke mindst for tyndbefolkede områder som Grønland.

I arctic designers vil jeg satse på, at få bygget en ny virtuel net-shop op. Jeg tror, at det for mig vil være en stor fordel at kunne kanalisere mine designs ud denne vej.

Tilpasning af produkter så de er egnede til nethandel. (de udfordringer jeg har haft med at komme på nettet, og hvad det er jeg ser kunne have hjulpet mig).

Det som kunne have hjulpet mig var, at få professionel hjælp. Jeg ser nu, at det virkelig kræver en professionel tilgang at komme ud via nettet, og når et firma skal bygges op. Ligesom en bestyrelse og investor er noget af det der skal til for at loope nu. Jeg har troet, at jeg kan gøre det hele i små etaper uden risici, men det kan man naturligvis ikke. Der skal satses og der skal hjælp til udefra ! For mit vedkomende er jeg først nået dertil nu.

Jeg har kæmpet med produktion og salg af varer ind og ud af Grønland. Jeg har fundet ud af, at det at have en net-shop i sig selv ikke sælger nogle varer. Der skal, selvfølgelig, gøres opmærksom på "butikken".

Jeg har været igennem forskellige stadier med mine designs. Jeg startede med, at designe beklædning i sælskind, nederdele, toppe, jakker osv. Der var stor interesse for at se og høre om disse beklædningsdele. Men produktionen af disse i Grønland er dyr, systuerne har svært ved at skaffe skind osv. I dag har jeg tilpasset mine designs, således at jeg koncentrerer mig om accessories (tilbehør). Det er lettere, at sælge bredere ind, og er egnet til nethandel. Eksempelvis er et par bukser, som skal passe nøjagtigt til kunden, sværere at sælge via nettet end en taske. Tasken passer stadig, også selvom kunden har taget 5 kg. på ved modtagelse af varen. Desuden, har jeg tilpasset, således at jeg ikke går på kompromis med den "grønlandske historie" men ligeså gerne bruger sælskind, som øvrige grønlandske materialer som hajskind og fiskeskind sat sammen med materialer af skind, gummi, tekstiler osv. Hermed, vil jeg også kunne sælge mine designs i lande som er omfattet af sælskindsrestriktioner.

Andre muligheder end sælskind.

Og jeg tror, at Grønland generelt skal til, at koncentrere sig om at også at bruge andre naturmaterialer end kun sælskind. Der er f.eks. et virkelig stort potentiale indenfor grønlandsk hajskind fra havkarlen. Materialet er slidstærkt, smukt og meget bæredygtigt. Ikke alene vil interessen for disse skind kunne udbredes via nettet. Men designs herfra vil kunne sælges globalt i form af tasker, bæltter, sko og endda beklædning. Se bare den taske og hajskindsnederdel, som jeg har udstillet i foyer'en ! Tasken, er blevet "grapped i 3D" og er et eksempel på hvordan jeg vil kunne præsentere mine designs i fremtiden.. "Nederdelen er udlånt af Narsaq Museum (som udstiller arctic designers lige nu), nederdelen er lavet af gamle hajskind fra 50'erne, men nye skind er meget slidstærke og muligheder for anvendelse er uendelige. Skind fra havkarlen vil kunne sælges til skindauktioner.

Havkarlen spiser de fredede isfjordhellefisk, sæler og nu er der oven i købet mistanke om at de kan spise isbjørne. Ofte får fiskerne en haj i nettet (og de er store op til 10 meter lange), de får 200 kr. for hajhjertet af kommunen. Hvis man kunne få fangeren til at flå skindet af (når de alligevel tager hjertet ud) og salte det af et par gange, vil man kunne sælge skindet globalt, men også bruge det i produktionen i Grønland.

Tænk nu hvis fiskerne får adgang til billig eller gratis internet, så kan jeg få kontakt med fiskerne, der kan slæbe hajerne hjem, og de kan sende mig billeder af fangsten ! Hele denne baggrundshistorie kan, selvfølgelig, krydre præsentationen af skind.

Så her er endnu et muligt eventyr, som kan kanaliseres ud via en portal!

Mulighederne er som sagt mange, dels kan haptic interface tages i brug, man vil kunne kommunikere lettere med systuerne i fremtiden. Og hvis man kunne sluse interessen herfor ud via en stærk grønlandsk portal, vil man ikke alene skabe en masse medieinteresse omkring det "nye koncept" men Grønland vil også for første gang kunne tjene gode penge på de grønlandske skind / designs.

Der er ingen tvivl om, at den gode historie om at Grønland emmer af kreative kræfter, designere, kunstnere og musikere med et internationalt snit, vil vække mediernes opmærksomhed og være med til at bane vejen for disse produkter. Der fokuseres mediemæssigt alt for meget på problemer i Grønland, de fleste mennesker udenfor Grønland, er slet ikke klar over at Grønland har en meget kreativ og iderig befolkning, som med lidt hjælp sagtens kan matche internationale kunstnere. De talenter der bliver udviklet i Grønland, har en helt speciel dimension, måske p.g.a. grønlandernes afhængighed af naturen. Selv bor jeg i DK i dag, men jeg har ofte oplevet hvordan ideerne kommer lettere til en når man er ude i fjeldet.

Vi kender allerede et par af succeshistorierne fra Grønland, men der er mange der er mindst lige så gode og måske bedre end de kunstnere vi allerede kender. Det har bare indtil nu været meget svært, at få kanaliseret produkter ud af Grønland.

Jeg føler selv jeg præsenterer en personlig succeshistorie, som indeholder en masse besvær, der kan afhjælpes af de nye IT muligheder !

Jeg er meget glad for Teles store satsning. Det bliver et scoop for Grønland !