

СОДЕРЖАНИЕ

От автора.....	5
1. Что дают мастеру продажи	15
Окупаемость материалов	16
Заработок	17
Новые идеи в творчестве	18
Признание	18
Новые знакомства	19
Дополнительный опыт и знания	19
2. Когда пора продавать	21
Чем отличаются изделия на продажу	22
Эо не влияет на продажи	25
Каким критериям должны отвечать изделия на продажу	29
3. Страхи, которые мешают продавать	35
Страх — это нормально.....	36
Зона комфорта	38
Вторичная выгода	39
Рациональные страхи	40
Иррациональные страхи.....	44
4. Выбор ниши	47
Что такое ниша.....	48
На что ориентироваться при выборе	51
5. Важен ли талант?.....	55
Талант в творчестве.....	56
Талант продавать	58
Талант как противопоставление продажам	59
6. Анализ конкурентов.....	61
Кто такие конкуренты.....	62
Конкуренты — это хорошо или плохо?.....	68
Зачем мастеру анализировать конкурентов	71
Где найти конкурентов для анализа.....	76
Как проводить анализ конкурентов	77
Что делать с полученной информацией.....	80
7. Целевая аудитория.....	81
Что такое целевая аудитория	82
Зачем изучать целевую аудиторию.....	84
Определение целевой аудитории.....	90
Анализ целевой аудитории	94

8. Ассортимент	109
Что такое ассортимент	110
Что продуманный ассортимент дает мастеру	111
Что продуманный ассортимент дает клиентам.....	111
Виды товаров в ассортименте.....	112
Повторные продажи	124
9. Цены.....	127
Что такое цена	128
Как установить правильную цену.....	128
Две крайности в отношении ценообразования.....	129
Мифы о ценах	134
Что учитывать при расчете цены	137
Цена выше рынка.....	142
Когда надо повышать цену.....	144
Когда нельзя повышать цены	147
Как сделать товар, который будут покупать по высокой цене.....	149
Отработка возражения «слишком дорого».....	152
Если себестоимость изделий высокая.....	155
Расчет себестоимости	158
Частые ошибки в расчете стоимости времени работы.....	168
10. Упаковка изделий	173
Функции упаковки	174
Что входит в упаковку.....	183
Затраты на упаковку	188
11. Где продавать изделия ручной работы.....	189
Отличие продаж от продвижения.....	190
Онлайн-каналы.....	192
Офлайн-каналы.....	200
Как выбрать каналы продаж.....	204
12. Продажи на ярмарках.....	209
Для чего ярмарки нужны мастеру	210
Где найти информацию о ярмарках в вашем городе.....	213
Выбор ярмарки	214
Место проведения ярмарки	222
Как увеличить продажи на ярмарках	224
Какие изделия хорошо продаются.....	226
Что нужно сделать до мероприятия.....	229
Как вести себя на ярмарке. Важные моменты.....	235
Заключение	238

ОТ АВТОРА

Я верю, что все в этом мире держится на женщинах. Мы создаем уют и дарим тепло близким, воспитываем детей и поддерживаем мужчин. Но только счастливая женщина имеет силы, так называемый ресурс, на любовь к себе, семье и миру. А счастье — это в том числе и реализация, и возможность заниматься любимым хобби. Я вижу, как жизнь людей, достигших успеха, меняется: их близкие гордятся ими, а работа приносит им удовольствие.

Я написала эту книгу, чтобы поделиться опытом и знаниями, которые, уверена, помогут прийти к стабильному и достойному заработку, продавая изделия ручной работы. Она о том, как создавать что-то новое и делиться этим с людьми. Ведь если сместить внимание с «как заработать больше» на «как сделать жизнь людей лучше», это будет не бизнес, а что-то большее.

Эта книга для тех, кто готов не только брать, но и отдавать, кто понимает, что предпринимательство — это не только деньги и свободный график, но и ответственность, любовь к делу и покупателям, забота и внимание. Только

такой подход помогает выстраивать дело экологично, без выгорания и в гармонии с собой.

Каждый мастер приходит к мечте зарабатывать на творчестве в свое время и по разным причинам. Кто-то решает не выходить из декрета на полный рабочий день, чтобы иметь возможность проводить больше времени с семьей; кому-то хочется реализоваться в новой сфере, а кто-то желает иметь дополнительный доход после выхода на пенсию.

Неважно, почему вы решили зарабатывать, продавая свои изделия, в этой книге вы точно найдете много полезного. Я не буду рассказывать об оборотах ниши *handmade* и приводить истории успешных мастеров. Думаю, вы и сами знаете, насколько популярно это направление и сколько в нем можно заработать.

В книге я собрала практические рекомендации по основам продаж без воды, лирических отступлений и мотивирующих историй чужих успехов. Здесь вы найдете только проверенные мной и моими учениками советы, которые помогут выстроить стабильные продажи без лишних действий и суеты.

В продажах есть база, фундамент бизнеса, а есть «мишура» — модные фишки, которые если и работают, то очень недолго. За время, пока я занимаюсь творчеством, закрывались одни площадки и открывались новые, появлялись модные методы продвижения и тренды. Но база осталась

такой же, и я поставила себе задачу познакомить вас с ее основами.

Книга не привязана к соцсетям, какой-то площадке или методу продвижения. Вся информация актуальна для любого вида творчества: от вязания до декупажа, от перекраски мебели до написания картин. Она основана на фундаментальных знаниях, которые я получила в ВУЗе, на реальном опыте продаж, полученных в ходе работы в различных сферах и практическом опыте продаж изделий *handmade*.

Для меня в работе принципиальны несколько моментов и вся информация в книге соотносится с ними:

- ✓ **продажи — это забота и польза, а не «втюхать и обмануть».** Только экологичный подход позволит вам испытать полное удовлетворение и гордость за свое дело;
- ✓ **нет смысла работать много и бессистемно:** желаемого результата можно достичь без лишней суеты, если знать, что и как делать, уделять внимание только важным вещам;
- ✓ **долговременная стабильная работа основывается на репутации и ответственном отношении к делу.** Невозможно достичь успеха, выстроив продажи на манипуляциях и обмане;

ОКУПАЕМОСТЬ МАТЕРИАЛОВ

Нередко мастер испытывает чувство неловкости и даже вины, взяв на хобби деньги из семейного бюджета. И начинает задумываться: «Можно же ребенку что-то купить или даже диван новый!». Возникают ограничения, и ситуация обязывает выбирать между творчеством и бытовыми нуждами. В этом случае продажа своих изделий — прекрасный вариант решения проблемы.

Если вы потратите на хобби деньги, заработанные на продаже собственных изделий, у вас не возникнет чувства вины и каких-то преград для покупки материалов, которых просит ваш внутренний художник.

Поэтому даже если у вас есть основной источник дохода и нет стеснения в средствах, но что-то гложет при покупке очередного мотка модной пряжи или баночки с патиной, — подумайте о продаже своих изделий.

ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ ИЗДЕЛИЯ НА ПРОДАЖУ

Я абсолютно убеждена, что продавать, впрочем, как и дарить, можно только качественные изделия, в противном случае репутация мастера может быть сильно испорчена. При этом не нужно виртуозно владеть разными техниками и иметь признание среди коллег.

Давайте разберем, что определяет успешные продажи изделий ручной работы и когда мастеру стоит задуматься о заработке на любимом деле.

Когда мы увлекаемся каким-то видом творчества, то получаем удовольствие от процесса и первых результатов. Со временем, оттачивая навыки и набираясь опыта, новой ступенькой роста становится создание изделий на заказ.

Создание изделий на заказ отличается от работы «для себя». В первом случае конечный результат должен удовлетворять потребности клиента, тогда как работа «на себя» — приносить удовольствие мастеру.

Нередко слышу такую фразу: «Я творец. Мне неважно, будет ли кто-то пользоваться изделием». Но чувства, которые испытывает мастер, когда работы не надо складывать в стол, когда ими любят и хвалят, хотят кушать — непередаваемы.

Я почти не встречала людей, которые получают удовольствие только от процесса и готовы выбросить вещь после изготовления. Большинство мастеров мечтает, чтобы изделия радовали людей, и это желание вполне понятно.

Создание изделий для кого-то — это безумно интересный процесс, открывающий новые возможности для реализации.

Основное отличие изделий, созданных на заказ или в подарок от изделий, созданных для себя — учет вкуса и потребностей других людей, а не только своих.

Скажу еще пару слов про дарение. Технически для мастера не имеет значения, в подарок вещь или на продажу. Иногда встречаю мнение, что дарить свои изделия — это вроде как и не продажа, якобы для подарочных работ и требования ниже, но я с этим в корне не согласна.