



### **Введение**

Дорогой друг, внимательный читатель моего блога!

Для начала хочу сказать Вам «Добро пожаловать!» И от всего сердца приветствую Вас, с радостью и благодарностью, что Вы читаете эту небольшую книгу, своего рода мой спец доклад.

Советую перечитать книгу не один раз и, самое главное, РЕАЛИЗОВАТЬ НА ПРАКТИКЕ техники и советы, изложенные в ней. Сделав это, Вы точно получите огромную пользу и реальные результаты от своего хобби.

Уверена, что Вы слышали выражение, что путь в тысячу ли начинается с первого шага. Поздравляю! Вы сделали этот первый шаг!

Наверняка, вы, как и большинство людей на этой планете, имеете много неразрешенных вопросов в своей голове и в своей жизни. Поэтому в течение следующих 5-7 дней найдите время, чтобы прочитать этот спец доклад.

Хорошо. А теперь приступим!

Вы готовы?

**НАЧИНАЕМ!!!!**

Вы уже долгое время совершенствуете свои навыки в своем любимом рукоделии. Ваш профессионализм растет. И естественным здесь будет желание продавать свои работы. Однако наряду с этим желанием появляется вопрос: где продавать свои работы?

Самое первое, что приходит в голову – это родственники, друзья, знакомые и коллеги. Я думаю, абсолютно у всех рукодельниц первые клиенты именно с близкого окружения. Соответственно, и мы с вами начинаем с самого простого. Если вы еще не подарили всем вашим родственникам и друзьям что-нибудь из своих изделий, то обязательно найдите повод и подарите! Во-первых, вы порадуете их, ну а во-вторых, запустите, так сказать, рекламу. Подруга или коллеги обязательно покажут ваш подарок своим подругам, а те вспомнят, что скоро нужно поздравлять кого-то с Днем Рождения и почему бы не заказать что-нибудь у вас. Заглянут к вам в альбом, а там столько красоты. Так что не откладывайте создание своего блога или альбома в интернете.



Всякому, кто хочет организовать свои продажи (а не только продавать по знакомым), советую начать именно с Интернета. Объясню почему: — вы сможете попробовать себя в продаже, — узнать спрос и понять, что и сколько вы сможете предложить, — узнать примерную стоимость аналогичных изделий у других крафтеров.

Наиболее известный интернет-ресурс - это Ярмарка Мастеров. Там есть как платные услуги, которые позволяют вам выставлять большее количество работ, пиариться немного, так и бесплатные. Только количество фотографий в альбоме строго ограничен. Помимо этого есть интернет- магазин рукодельных товаров - <http://handhand.ru/>. Здесь вы можете уже выкладывать свои фото работ без ограничения. Единственно, что он не так популярен в интернете, как Ярмарка Мастеров, но и здесь можно схитрить – вы просто пиарите данный ресурс у себя в социальных сетях и ваши клиенты смогут ничего не пропустить.

Еще один мощный ресурс для продвижения и поиска клиентов, это ЖЖ. Лайфджёрнал. Данное сообщество очень огромно, поэтому если вы начнете вести в нем активную жизнь, писать комментарии, объединяться в сообщества, то о вас узнают и о вас заговорят.

Единственно, что писать комментарии лучше не просто «Как красиво» и т.п., а по делу. Какие плюсы в работе, что, может не понравилось. Вступайте в дискуссии и тогда вас точно заметят. Только не переходите грань. Тех, кто ищет раздора и сам создает его не любят нигде. Интернет не исключение.



Помимо всего, можно заниматься продвижением в социальных сетях. Это в одноклассниках, в контакте, в кругу друзей, и на яндексе, и в мейле. Альбом с вашими работами или целая группа помогут узнать о вашем творчестве. Это, наверно, самый простой способ сообщить о вашем увлечении, в первую очередь, друзьям. Если задасться целью, то можно начать раскручивать целую группу, что требует определенных знаний и затрат времени. Но личный опыт показывает, что основными заказчиками через социальную сеть (при незначительном внимании к раскрутке группы) все равно остаются друзья/знакомые.

#### Тематические форумы

Найти заказчиков среди незнакомых людей можно через форумы. Это может быть общение молодых мам или форум, скажем, невест. Там можно оставить ссылку на блог со своими работами и рассказать о своем творчестве.

Некоторые размещают свои объявления в блогах сообществ (например по рукоделию); **на форумах и сайтах с «доской объявлений»** (в рубрике о продаже).

**Помимо этого можно использовать газетные издания** по бесплатным объявлениям, которые имеют свой сайт, на котором можно разместить своё объявление, даже с картинкой и адресом сайта или блога (дополнительный плюс здесь - оно будет опубликовано в газете);

**Следующие варианты:** городские интернет-порталы, они так же в основном имеют рубрику «объявления»;

- сайты по рукоделию. Здесь вы можете отправить автору (модератору или администратору) сайта письмо или персональное сообщение с просьбой разместить, например, фото ваших изделий, возможно описание методики и материалов, предложить мастер-класс и указать ваши координаты (URL-адрес или e-mail). Пусть даже это не будет явным объявлением о продаже, но те, кому действительно надо, вас сможет найти;

- баннеры и реклама, можно их размещать на сайтах по рукоделию, на партнёрских блогах или сообществах. Цена в основном договорная;

- **конечно же, используем свой сайт или блог**, где вы можете сделать прайс-лист с фото работ, ценой, формой доставки и описанием материалов.

Правда, прежде, чем размещать объявление где-либо, посмотрите посещаемость интернет-ресурса, почитайте отзывы и обзоры о нем. Это позволит вам не растрчивать свои силы и время впустую на малопосещаемые ресурсы.

Не надейтесь на моментальный успех сразу. Но спешу вас успокоить и вдохновить!

Усилия, затраченные на первоначальном этапе продвижения продукции, затем сами будут работать на вас. Люди будут знать, что то-то и то-то есть у того-то или «я вот уже взял у него, зачем мучиться в поисках, возьму ещё раз». Это как в поговорке: «Сначала ты работаешь на зачётку, а затем зачётка работает на тебя».

Помимо клиентуры, интернет ресурсы могут быть полезны для начала сотрудничества с магазинами. Вам могут поступить предложения по реализации ваших изделий, предложения от фотографов, а также, возможно, будут приходить приглашения на выставки рукоделия, проходящие в вашем городе. В общем, завести *бесплатный аккаунт* на подобных ресурсах стоит. Вы ничего не теряете. Для получения результатов, очень важно выставлять качественные фотографии своих работ.

Еще парочка интернет-ресурсов - это molotok.ru (аукцион), hiero.ru (*хиуро*), artnow.ru, dollsmarket.ru (куклы, аукцион), handmadeland.com

А вообще, интернет огромен и возможностей в нем тоже. Выбирайте по своему вкусу и начинайте продвигать свой товар. Многие сейчас скажут – но ведь это занимает кучу времени! Когда же заниматься изготовлением? Для того чтобы все успевать, необходимо планировать свое время. Подумайте, сколько времени вы тратите просто на то, чтобы просмотреть работы других мастериц «для вдохновения»? Выделять ограниченное время на просмотр чужих работ нужно, но при этом строго ограничивайте это время. К тому же информация со многих блогов автоматически размещается и в социальных сетях, если «разрешить» это сделать в настройках. К примеру, выложив пост на livejournal.com, он автоматически может быть выложен в соц.сеть Вокруг друзей, выложив на liveinternet.ru, он выкладывается в facebook.com. Смотрите в настройках и не ленитесь пользоваться.

После того, как вы попробовали себя в интернет-продажах, переходим к следующему этапу- продвижению товара в магазины.

**Что мы делаем:**

**Во-первых, составляем для себя список потенциальных магазинов** —

художественные магазины, сувенирные лавки, в общем те торговые точки, которые специализируются на ваших изделиях. Найти их можно по базам данных. Во многих городах есть такие издания, бывают и электронные, реклама, поиски в интернете... Вот из этого множества мы будем выбирать то, что надо.

Не спешите сразу выкладывать туда товар. **Присмотритесь к самому магазину**, его специфике, витринам, как там обслуживают покупателя, консультируют ли клиента. В общем, прочувствуйте атмосферу.

Когда вы уже четко решили куда будете продвигать товар, спросите в магазине о том, **КТО ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЕ О ЗАКУПКЕ ТОВАРА**. Скорее всего, вам скажут обратиться напрямую к директору или старшему менеджеру и дадут его контактные данные (если не дадут- значит, это не наш магазин). Поинтересуйтесь, как этого человека зовут, когда он бывает, возможно номер его телефона. Либо договоритесь с ним о встрече. Образцы работ вы уже будете показывать именно директору либо старшему менеджеру. **Главное, быть уверенным в качестве своих работ и не стесняться.**

**Теперь о встрече.** Вот вы уже перед этим человеком, поздоровайтесь, назовите его имя в обращении, представьтесь, назовите род вашей деятельности и что вы хотите ).

**При себе лучше иметь:** визитку; прайс (с фото); портфолио работ; небольшой релиз (рекламка о себе и товаре), возможно мини-набор изделий; возможно и договор в 2 экземплярах.

В чем заключается выгода для магазина и **что его должно заинтересовать:**

1. Специфика товара и его уникальность.
2. Его новизна и оригинальность.
3. Его стоимость для магазина.
4. Его оформление, упаковка, презентабельность.
5. Где и как это уже продается, каков спрос на него (поэтому я и говорила о том, что надо попробовать сначала продажи в Интернете, чтоб было что на это ответить).
6. Каков срок поставки после сделанной заявки, как быстро вы сможете поставить ещё товар.
7. В каком количестве его выставить на прилавок и оставить на складе.
8. Каков срок отсрочки платежа (обычно 14 дней) / или договариваетесь об оплате после полной реализации.
9. Как происходит оплата (в основном по банку, на счет поставщика).
10. Заключение договора официально (это обезопасит вас и клиента).

11. Возможность вернуть магазином непроданный или просроченный товар.
  12. Возможные бонусы, которые вы будете предоставлять человеку, который заключает с вами договор (даже это!).
- Это основные вопросы, которые вы должны сами проговорить с клиентом изначально.

При **заключении договора** (если клиент уже согласен) в 2-х экземплярах, внимательно проверьте печати и росписи, один экземпляр забираете себе.

Когда вроде все обговорено, оставляете договор, прайс (обязательно, чтобы на прайсе были записаны ваши контактные данные!!!), визитку, мини-релиз о вас и продукции и... маленький презент от вас (возможно из своих изделий) для того, чтобы попробовать, понюхать, пощупать (так вы можете объяснить этот подарок). Не забудьте сказать, что это ЛИЧНО ЕМУ.

**И еще:** Если есть возможность найти другого поставщика магазина, который уже сотрудничает с магазином, поговорите с ним прежде заключения договора, как магазин работает, возникали ли проблемы с оплатой, её задержкой, были ли конфликтные ситуации. Эта информация бывает очень важна. Я так однажды прокололась. Причем с прежним поставщиком меня познакомила сама хозяйка. А у меня даже мысли не возникло по какой причине он решил расторгнуть договор раньше срока. Молодая была и не опытная. Помимо проблем мне данное сотрудничество ничего не принесло.

**Сразу чётко обговаривайте** сроки реализации и объём товара, отпускную цену уже в магазине, чтоб она не была заоблачной, хоть и должно быть 30% накрутки, на самом деле это не всегда так, а то ваш товар может «встать колом».

И еще один важный пункт - желательно найти салон хорошего уровня. В маленьком магазине авторские работы продаваться будут плохо или вообще не будут. Так что ищем крупный салон, клиентами которого являются люди с доходами выше среднего.

И ещё, **вы должны продвигать не товар, а выгоду для магазина и покупателя!!!**

Многие рукодельницы могут сотрудничать со свадебными салонами.

Как и с цветочными магазинами, здесь важна ваша инициатива. Предлагать лучше сразу целый комплект-образец. На моем примере – это приглашения, книга пожеланий, рассадочные карточки и др. Можно также поучаствовать в мероприятиях, которые проводят свадебные салоны. Там собираются будущие супруги и им предлагаются различные свадебные услуги. Свои презентации на таких встречах проводят фотографы, ди-джеи, ведущие. На такие встречи будущих супругов заманивают скидками и подарками. Для нас презентация своих изделий будет конечно платной. Зато есть шанс, что появятся клиенты.

Следующее место продаж – это Выставки

Здесь, конечно, важен вопрос места и времени проведения данного мероприятия. Выставка в торговом центре перед праздником, конечно, порадует продажами сильнее, чем выставка в сезон отпусков. По поводу предпраздничных дней (обычно перед крупными праздниками проходит несколько выставок каждую неделю): учитывая человеческую особенность, основной покупатель выбирает подарки в самый последний момент. Так что, если есть возможность, записывайтесь на выставку ближайшую к праздничным датам. Выставка может стать заделом на будущее, т.е. привлечь новых заказчиков. Обязательно подготовьте для выставки ваши визитки! Здесь уже не обязательно делать визитки своими руками. Можете заказать их в типографии или распечатать, красиво оформив, например, в фотешоп. На выставках, помимо продаж важно раздать как можно

больше своих визиток. Наверняка благодаря им у вас появятся новые клиенты или вам предложат сотрудничество магазина или студии. Это возможно, поэтому всегда будьте готовы. А также можно принести альбом с фотографиями ваших изделий для примера. Так называемое портфолио. И рассказывать посетителям, что подобное вы сможете сделать и для них по индивидуальному заказу.

Это, конечно, далеко не полный список мест и способов реализации своих работ. Но, думаю, он вам поможет.

Что еще важно учесть. Имейте свой электронный кошелек. Электронные платёжные системы позволят вам спокойно продвигать продукцию в интернет-магазинах, интернет-аукционах и интернет-барахолках. На ваш счет будут поступать средства за купленный товар.

Помимо электронного кошелька важно иметь счет в банке. Это для магазинов, которые перечисляют средства и работают по безналичному расчету. «По факту» (расчет сразу) очень редко кто работает.

Уделяйте внимание качеству фотографий ваших работ. Если вы не обладаете хорошей фотоаппаратурой, пригласите фотографа. Фотографии нужны для интернета и для того, чтобы показать клиентам или директору магазина.

Имейте свой прайс. Пусть в нем будут фото, цена, информация о материалах, описание товара (размер, вес, цвет и т.д.)

Уточните в почтовых отделениях, как производится пересылка наложенным платежом, эта информация особенно понадобится при продажах по Интернет.

Материальные и временные затраты окупятся, если вы действительно хотите построить свой малый бизнес.

Надеюсь, что Вам понравилась эта книга и что она окажет Вам реальную помощь в достижении Ваших целей.

Я советую перечитать все и ДЕЛАТЬ, практиковать то, о чем мы с Вами здесь говорили. Потому как если Вы действительно это сделаете, то обязательно получите огромную пользу на пути к получению дохода от вашего рукодельного хобби.

Я же, в свою очередь, всегда открыта для общения.

Найти меня Вы можете на моем сайте - [www.sokolovai.ru](http://www.sokolovai.ru)

А если Вы хотите прямо сейчас дальше двигаться в сторону увеличения дохода от своего хобби, рекомендую пройти тренинговый курс «Доход от рукоделия. Как начать зарабатывать в течение 5 недель». Всю информацию можно найти по этой ссылке - <http://sokolovai.ru/?p=127>

Каждый охотник желает знать, где сидит «фазан» или где продавать свои работы

---

P.S. Если вы прочли данную книгу и она вам понравилась, мне будет очень приятно, если вы порекомендуете ее своим знакомым мастерам и оставите отзыв на странице –

[www.sokolovai.ru/?p=324](http://www.sokolovai.ru/?p=324)

P.P.S. Техники, которые даны в этом курсе, как и любые системы, нацеленные на практическое применение, находятся в постоянном развитии. Обо всех новостях и новых стратегиях, которые, возможно, вам также будут интересны и полезны, вы можете узнать на моем сайте:

<http://sokolovai.ru>

Желаю Вам счастья, радости, здоровья и процветания!

С радостью, любовью и верой в Вас

Ирина Соколова