

ПРОЛОГ

2014 год. Июнь. День рождения. В этот летний день меня должны были окружать близкие и друзья. Я должна была быть в красивом нарядном платье с улыбкой и счастливыми глазами! Улыбка была, и счастливые глаза тоже, но окружали меня далеко не родные, а люди в белых халатах. А в руках я держала не букет роз в честь дня рождения, а маленького человечка — свою дочь, которая стала лучшим подарком на мое 28-летие...

С этого момента все и началось.

ВВЕДЕНИЕ

Привет! Вы держите в руках книгу, которая, возможно, станет для вас чем-то особенным. Я знаю, чего в глубине души хотите ВЫ! С удовольствием зарабатывать на своем творчестве, уделять время себе и своей семье, отдыхать, когда этого хочется, постоянно развиваться в творчестве и стать настоящей ЗВЕЗДОЙ в мире хендмейд!

На самом деле для того, чтобы воплотить все это в жизнь, необходимо обладать несколькими очень ВАЖНЫМИ навыками и умениями. Именно они помогут преодолеть все страхи, сомнения и обрести уверенность для дальнейшего творческого роста.

Эта книга не претендует на абсолютную истину. Она отражает мой опыт, опыт моих друзей, которым удалось стать известными мастерами и которые достойно зарабатывают своим творчеством. Уверена, что в ней вы найдете много ситуаций и героев, похожих и на вас.

Эта книга о ВАС, о том, как ВЫ самостоятельно сможете найти свой творческий путь, который будет приносить радость и достаток.

В книге помимо интересной истории вы найдете 20 практических заданий для развития своего творческого проекта. Выполните их все. И ваш мир уже не будет прежним!

Желаю приятного чтения!

Лилит Восканян,

автор проекта Handmade Marketing

СОДЕРЖАНИЕ

Эпизод 1. Правда жизни! Снимаем розовые очки!.....	6
Эпизод 2. Цените свой труд	18
Эпизод 3. Целевая аудитория	30
Эпизод 4. С кем садиться в одну лодку. Партнерство	46
Эпизод 5. Выбор ниши и отстройка от конкурентов	58
Эпизод 6. ДЕЙСТВУЙТЕ БЫСТРО, НЕ ТОРМОЗИТЕ	70
Эпизод 7. Делайте то, чего не делали раньше!	86
Эпизод 8. Ваши цели и планы.....	94
Эпизод 9. Бесценный опыт!.....	106
Эпизод 10. Воронка продаж	116
Эпизод 11. Тестирование идеи	128
Эпизод 12. Конкуренты и кража идей	138
Эпизод 13. Масштабирование	148
Эпизод 14. Мечты сбываются.....	158





1 ДозинЄ

Правда жизни!
СНИМАЕМ РОЗОВЫЕ ОЧКИ!

ИСТОРИЯ

Декабрь. В одном из серых торговых центров недалеко от Москвы можно было наблюдать броуновское движение — до Нового года оставалась всего неделя. Люди судорожно бегали из магазина в магазин в поисках подарков. Когда смотришь на эти «хаотичные бега» со стороны, становится даже забавно: начинаешь считать, кто сколько раз заходил в один и тот же магазин и вышел с пустыми руками.

—Таня, ну как там у тебя? Сколько продалось?

—Пока одни бусы и две игрушки... Негусто. У тебя как?

—Да тоже не айс: одна юбка, шапка и пара заколочек. Хотя бы за аренду собрать. Тебе не холодно без шапки?

Мы стояли напротив главного входа в ТЦ. Поддувало очень сильно, особенно когда двери то открывались, то закрывались. На мне была забавная вязаная шапка в виде динозаврика. С ее помощью я надеялась привлечь внимание людей. Думала, они будут улыбаться, глядя на меня, и подходить к нашему скромному столу с сувенирами.

Но они ее не особо замечали и не горели желанием покупать подарки, сделанные нашими руками.

Слингобусы, игрушки, аксессуары для детей, юбки-туту, вязанные шапочки в виде животных и много другой хендмейд-мелочовки.

«Ну все, это последний раз, когда я иду на ярмарку! Больше ни ногой!» — промелькнуло в голове. И тут же вспомнилось, что пару месяцев назад такое обещание я себе уже давала, когда весь день проторчала на ярмарке в ТЦ на другом конце Москвы и в итоге заработала ровно на то, чтобы закрыть аренду, за день перекусить черствым сэндвичем и отвратительным кофе, ну и доехать домой. Хотя этот день не был таким уж плохим: именно на маркете в этом заброшенном ТЦ на Варшавском шоссе мы и познакомились с Таней, с которой теперь морозили носы здесь.

Мы с Таней были чем-то похожи: Таня с высшим биологическим образованием работала в международной фармацевтической компании, я с высшим экономическим образованием работала в крупной страховой компании, у обеих было двое детей — мальчик и девочка. И именно после рождения дочерей, находясь в декрете, мы начали свой мини-«хендмейд-бизнес». И теперь биолог и экономист стояли бок о бок в этот морозный день и пытались хоть как-то продать работы, сделанные своими руками.

— Слушай, а сколько ты тратишь времени на пошив одной игрушки? — спрашиваю я у Тани.

— Ну, примерно полчаса.

Считаю в уме — мы тут просиживаем уже пятый час — десять игрушек можно было бы нашить за это время. А толку от этого, если они даже по 500 рублей не продаются? А себестоимость? Это же столько времени, да еще материалы. Интересно, Таня просчитывала все это?

Ноги мерзнут ужасно! Хотя и в зимних сапогах, но от пятичасового нахождения почти что на морозе (а у входа в ТЦ примерно такие ощущения) уже не чувствую пальцев. Когда же этот день закончится? Хочу собраться и уехать домой, к детям. Они, наверно, скучают. Хотя бы не заболеть после такого! Да еще перед праздниками. Не хотелось бы. Натягиваю шапку на уши.

— Здравствуйте! — вдруг к нашему столу подходит мужчина лет тридцати пяти. — А сколько стоит вот эта игрушка? — спрашивает он, показывая на Танины плюшки.

— 500 рублей. Это специальные игрушки для сна. Они очень нравятся детям. Я специально сделала их из гипоаллергенных материалов. Кстати, их можно стирать в машинке, ничего с ними не случится, — с улыбкой отвечает Таня.

— Отлично! Давайте мне вот эту, со звездочками! Сыну понравится. Ему годик.

Таня быстро кладет выбранную игрушку в пакет (пока покупатель не передумал) и кидает в него свою визитку. Мужчина протягивает деньги. Было видно, как Таня радовалась! В ее глазах проскользнула надежда, что, может, к вечеру она сможет продать побольше и заработать не только на аренду.

— Танюш, вот было бы классно продавать твои игрушки не за 500, а за 1500 рублей, например! Ты же столько времени и сил на них тратишь.

— Да кому они нужны за такие деньги? — с иронией ответила подруга.

Наступило молчание. К вечеру стало еще больше людей. И броуновское движение стало интенсивнее. Незаметно из этого хаоса к нам подошли две девушки.



ТЕОРИЯ

Вокруг индустрии хендмейд есть тысячи ложных утверждений и убеждений, которые необходимо опровергнуть. Возможно, вы ожидали, что первая глава книги будет посвящена идее, что изделия ручной работы — это эксклюзив. Они должны стоить дорого, и все обязаны это понимать и ценить труд мастера. Но я начну не с этого, поскольку трезво смотрю на состояние дел в современном мире и понимаю, что, питаясь такими иллюзиями, творческие люди ставят себя в еще более сложную ситуацию, когда мозг не способен думать иначе.

В этой главе я попробую расширить ваше мышление и развеять множество различных иллюзий в вашей голове.

Предупреждаю, что иногда вам будет не очень комфортно и мои слова оставят горькое послевкусие, но без осознания и принятия этой информации, к сожалению, добиться весомых результатов не получится. Ну что, готовы? Поехали!

НЕ ЗАНИМАЙТЕСЬ САМООБМАНОМ!

Я часто удивляюсь одному: почему так много людей занимаются самообманом?

Мир товаров ручной работы огромен. Посмотрите только на площадку «Ярмарка мастеров» или загляните на ETSY. Десятки тысяч мастеров и сотни тысяч работ... Но, скажу вам откровенно, многие из этих творений совершенно недостойны того, чтобы называться работой МАСТЕРА!

В первую очередь давайте будем честными сами с собой. Ответьте всего лишь на несколько вопросов:

- А действительно ваши работы настолько хороши, чтобы люди отдавали за них свои деньги?
- Были ли у вас продажи?
- Есть ли положительные отзывы от клиентов?
- Похожи ли фотографии ваших работ на лучшие фото в вашей сфере?

Если вы честно ответили «ДА!», то чего вы ждете? Почему мир до сих пор не знает о таком МАСТЕРЕ, как вы?

Если вы честно ответили «НЕТ», то это еще не означает, что нужно забросить инструменты и больше никогда ничего не делать. Пусть сейчас ваши изделия не на высшем уровне и пока их никто не покупает. Но у вас есть абсолютно все шансы стать прекрасным мастером.

Что для этого нужно делать? Оттачивать свое мастерство! День за днем! Каждый день!

ВАШИ РАБОТЫ ЛЮДЯМ НЕ НУЖНЫ!

Горькая правда, но это так! Люди прекрасно обходятся и без ваших гениальных творений. Живут своей жизнью, покупают одежду и украшения в торговых центрах, подбирают подарки родным там же. Они особо не переживают, что не заказали вязаный шарф или брошь у вас, и довольны тем, что в магазине нашлось именно то, что им подошло.

И поэтому убираем из своей головы следующую мысль:

МОИ ИЗДЕЛИЯ ВСЕМ НУЖНЫ, ТАК КАК ЭТО ЭКСКЛЮЗИВНАЯ РУЧНАЯ РАБОТА!

Это ложное убеждение, которое блокирует ваши навыки продаж и становление творческого бренда.

Возможно, сейчас вы подумаете, что дальше читать эту книгу не стоит, она будет негативно влиять на вас и вы вообще потеряете веру в то, что вообще можно стать крутым мастером.

Поздравляю, это ваш мозг сопротивляется принятию нового убеждения. Можно подчиниться и отложить книгу, а можно продолжить читать книгу, применять рекомендации и начать продавать свои работы.

Когда мы принимаем тот факт, что наши работы НИКОМУ НЕ НУЖНЫ, то происходит интересное явление: снимается надуманная нами ответственность, которую мы наложили на других людей. Люди НЕ ДОЛЖНЫ хотеть покупать ваши работы. Это их право — хотеть или не хотеть, купить или не купить. Клиент не обязан непременно выложить деньги за ваш труд, даже если первоначально проявил интерес. Он может подробно расспрашивать вас об изделии, а потом исчезнуть: уйти по-английски и ничего не объяснить.

Уверена, вы потратили столько нервов, переживая ситуацию, когда клиент вдруг слился. Но почему?

Все потому, что мы подсознательно решили за него, что он должен захотеть купить, но

МИР ВАМ НЕ ДОЛЖЕН НИЧЕГО

И клиенты тоже. Причин уйти у него может быть масса. И, кстати, они могут быть совершенно не связаны с вами!

ХОББИ — ЭТО БИЗНЕС!

И снова утверждение, которое, скорее всего, противоречит вашим внутренним убеждениям.

Бизнес — это бизнес! А просто хобби не является бизнесом. Творчество, хобби, увлечение могут стать ключевой ИДЕЕЙ для бизнеса.

Но эту идею, как и любую другую бизнес-идею, необходимо взращивать, развивать, вовлекая в нее других людей: клиентов, партнеров, коллег, сотрудников.

А до тех пор пока вы просто вяжете вечерами и пытаетесь продать свои работы в Инстаграме или на «Ярмарке мастеров» — это не бизнес! Это просто увлечение, которое приносит МИНИМАЛЬНЫЙ доход или вовсе ничего не приносит, кроме отсутствия свободного места на полочках или в шкафу. Разве такой участи вы хотели для своих работ? Неужели вы создавали их для того, чтобы они пылились в углу, а не красовались у кого-то дома или в гардеробе? Думаю, НЕТ.

Итак, три главных убеждения, которые необходимо из своей головы исключить раз и навсегда, чтобы суметь сформировать в дальнейшем свой творческий бренд, приносящий вам долгожданные плоды.

КАК НЕ НАДО ДУМАТЬ:

- ✓ Мои работы нужны всем!
- ✓ Люди должны покупать мои изделия, ведь это ручная работа, а не китайское фуфло.
- ✓ Хобби — мой бизнес.

Именно эти мысли могут стать причиной провала рукодельного проекта.

Давайте заменим их на те, которые дадут вам мотивацию совершенствоваться и развивать свое творчество!

КАК НАДО ДУМАТЬ:

- ✓ Мои работы нужны людям в тот момент, когда они **ИНТЕРЕСУЮТСЯ** мной и моими работами, и если у них в этот момент есть **ПОТРЕБНОСТЬ** в моих работах.
- ✓ Люди покупают тогда, когда видят ценность для себя. Продажи зависят от моих навыков **ВОВЛЕКАТЬ** и **ПРОДАВАТЬ**.
- ✓ Хобби — это лишь **ИДЕЯ** для бизнеса. Идею необходимо развивать и масштабировать, чтобы на ее основе создать **БИЗНЕС**.

Держите в голове вот эти три мысли, даже если сейчас ваш мозг сопротивляется этому. Через некоторое время вы заметите, сколько энергии сохраняете и направляете в нужное русло, а не сливаете на ненужные мысли и переживания.