



## Здравствуй, мой дорогой мастер!

Меня зовут Татьяна Лукьянова. Я начала творить еще в школе, а с 2010 года рукоделие стало основной профессией. За четыре года создала 4 успешных проекта, которые приносили прибыль через 1–2 месяца после старта. И это оказалось совсем не сложно!

Многие мастера не верят, что на рукоделии можно зарабатывать. Но я на своем опыте и опыте других рукодельниц вижу, что продажи в интернете основаны на простых алгоритмах.

С 2014 года я работаю с мастерами и прохожу с ними путь от идеи до продаж в Интернете. Обучающий проект «Желтая кнопка» помог тысячам рукодельниц превратить любимое дело в прибыльный проект.

В книге я собрала самые важные инструменты, которые помогут реализовать мечту. Пошагово, без воды, на конкретных примерах я расскажу о тонкостях продаж рукоделия в Интернете.

Вы узнаете о том, как продавать на специализированных площадках и в социальных сетях; сделать классные фотографии работ; написать продающий пост; продавать мягко и без назойливого впаривания; настроить рекламу; когда и в каком статусе регистрироваться, чтобы проект работал в плюс, а вы не нарушали закон.

Информация меняется быстро, но я собрала основные, простые и работающие инструменты, которые будут актуальны долгие годы.

На самом деле интернет-продажи — не так сложно, как кажется. Главное — знать, с чего начать, и **ДЕЙСТВОВАТЬ**. Уверена, с помощью книги у вас все получится. Она соткана из практики и историй успеха мастеров — таких же людей, как и вы!

А если у вас останутся вопросы, или понадобятся вдохновение и поддержка, приглашаю вас на страницу «Желтой кнопки» в Instagram @yellowacademy.



# СОДЕРЖАНИЕ

## В чем специфика *hand-made* рынка ..... 7

**Классические заблуждения мастеров..... 8**

Да кому все это нужно?! ..... 8

**С чем сталкиваются мастера на пути к успеху ..... 11**

**Сколько зарабатывает успешный *hand-made* мастер ..... 12**

**За что люди на самом деле ценят ручную работу ..... 13**

**Что нужно знать и уметь мастеру ..... 14**

## Основные каналы интернет-продаж *hand-made* изделий ..... 17

**Как продавать на специализированных площадках..... 20**

Особенности работы с «Ярмаркой мастеров» и Etsy.com ..... 20

**Продажи на маркет-плейсах: Озон, Лабиринт,  
Wildberries..... 35**

**Как продавать ручную работу в социальных сетях ..... 36**

Какие социальные сети подходят для продажи ..... 37

Как продавать в социальных сетях ..... 39

Что такое ниша и целевая аудитория..... 41

Почему не надо бояться конкуренции..... 50

Виды постов. О чем и как писать,  
чтобы люди на вас охотно подписывались ..... 53

Что такое контент-план и зачем он нужен ..... 58

Почему подписчики не выстраиваются  
в очередь за товаром ..... 65

Как рекламировать товары ..... 66

Методы, которыми нельзя пользоваться для развития  
проекта в соцсетях..... 125

## **Подготовка к продажам в Интернете ..... 131**

### **Как придумать яркое название для проекта ..... 132**

Виды названий по конструкции ..... 133

Способы усиления названия ..... 136

Механизм создания сильного названия ..... 138

### **Как сделать стильное оформление проекта ..... 142**

Как оформить в фирменном стиле аккаунт в Instagram ..... 149

Как оформить в фирменном стиле страницу,

группу во ВКонтакте, Facebook, Одноклассниках ..... 150

### **Как поставить адекватную цену на изделия ..... 154**

## **Как фотографировать свои работы ..... 159**

### **Критерии качественного продающего фото ..... 161**

### **Виды предметного фото ..... 164**

### **Форматы фотографий ..... 164**

### **Как выбрать фон ..... 167**

### **Как работать с настройками камеры ..... 174**

### **Как обеспечить хорошее освещение ..... 176**

### **Композиция предметного фото ..... 177**

### **Программы для обработки фото ..... 182**

### **Какие фотографии нужны для работы в социальных сетях ..... 182**

## **Юридическая сторона вопроса ..... 187**

### **Когда пора регистрироваться и в каком статусе ..... 188**

### **Авторские права ..... 189**

Нарушение чужих авторских прав ..... 189

Использование музыки и чужих фото ..... 190

Защита своих авторских прав ..... 190



1

# В ЧЕМ СПЕЦИФИКА HAND-MADE РЫНКА



## КЛАССИЧЕСКИЕ ЗАБЛУЖДЕНИЯ МАСТЕРОВ

Вы умеете создавать потрясающие уникальные вещи: украшения, игрушки, домашний декор, посуду, свечи, мыло. Вы любите это дело всей душой. И раз вы держите в руках эту книгу — значит, задумались о том, чтобы рукоделие приносило вам не только удовольствие, но и деньги.

Чтобы путь был максимально быстрым и предсказуемым для вас, предлагаю обсудить несколько заблуждений, которые сильно затрудняют путь к успеху:

### Да кому все это нужно?

Мастера ручной работы — это многотысячное сообщество увлеченных людей, большая дружная тусовка. Настолько большая и настолько дружная, что когда ты становишься частью этого сообщества, кажется, что весь мир — это одни сплошные рукодельницы. И мы начинаем сомневаться в своей уникальности и нужности своих навыков.

На самом деле, в мире гораздо больше людей, которые даже подрубку края юбки делают в ателье. Ваши умения они воспринимают как некую магию, совершенно уникальную способность, а мастеров считают особенными людьми.

Всегда помните об этом, потому что это понимание формирует уверенность в себе, помогает вам поверить в нужность и востребованность знаний, навыков и мыслей. И эта уверенность — тот стержень, на который вы сможете опереться, если на вашем пути встретятся сложности.

Ну а многотысячное сообщество мастеров может стать местом силы, где вы всегда найдете поддержку и сотни рук помощи. Безусловно, в этой тусовке вы всегда встретите более успешных мастеров, умелых продавчиков и т. п. Наблюдайте за этими людьми, вдохновляйтесь их успехами, но не сравнивайте себя с ними.

Самый продуктивный путь — поставить свою точку отсчета. И сравнивать себя сегодняшнюю с собой вчерашней.

Хм, а это идея! Предлагаю вам прямо сейчас взять красивый блокнот, который уже третий год ждет особенного случая, и записать в нем точку отсчета:

*Сегодня такого-то числа я решила перевести свое рукоделие в разряд коммерческого проекта.*

- 1** **Что я умею:** перечислите свои умения, включая все, что связано с рукоделием, а также ваши дополнительные компетенции — умение фотографировать, наличие компьютерной грамотности, способность вести бухгалтерский учет и т. п.



**2 Какие ресурсы у меня есть:** перечислите ваши ресурсы. Это может быть камера на телефоне, ноутбук, рукодельные инструменты, книги и др.

**3 Чему мне нужно научиться:** записываете необходимые навыки

Смотрите, у вас уже есть план действий.

## *Имя мое слишком известно, чтобы я его называл...*

Есть еще одно заблуждение, о котором я вас должна предупредить. В работе я сталкиваюсь с двумя крайностями: одна — это недооценивать себя, вторая — переоценивать.

С первой, надеюсь, разобрались, а вот вторая — это мысль: «Я делаю настолько крутые вещи, что стоит мне лишь выложить фоточки в интернет — и выстроится очередь. Надо лишь найти того, кто расскажет, как это технически оформляется».

Увы и ах, но в интернете сейчас такой информационный перегруз, что без целенаправленной работы по привлечению клиентов вас никто не увидит.

Более того, нужно убедить людей в качестве товаров и безопасности покупки у вас. Ведь в сети покупатели не могут потрогать товары, взять их в руки. Да и отдавать деньги незнакомому человеку только потому, что увидели фотографии красивых кукол, люди не спешат.

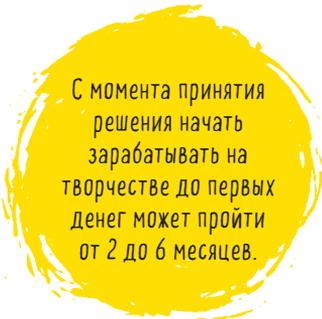
Будьте готовы к тому, что придется учиться рекламе и продажам. Хорошая новость: все инструменты доступны для понимания как молодежи, так и пенсионерам, главное — ваше желание вникнуть, а в остальном я вам помогу.

# С ЧЕМ СТАЛКИВАЮТСЯ МАСТЕРА НА ПУТИ К УСПЕХУ

Эта книга рассказывает в первую очередь об интернет-продажах hand-made товаров, и даже если у вас есть опыт продаж, придется перестраиваться и учиться продажам именно в интернете.

Институтский закон «сначала ты работаешь на зачетку, потом она работает на тебя» тут действует железно. Для достижения успеха придется научиться многому, и первые месяцы работы — это не про продажи, а про техническую работу: функционал социальных сетей, наработка навыков съемки, написание тестов, привлечение аудитории покупателей и прочие вещи, без которых продажи в интернете невозможны.

Не все люди понимают ценность ручной работы, эксклюзивных вещей, и вы всегда будете сталкиваться с высказываниями типа «А почему так дорого?», «Красивая поделка, я тоже так умею» и до полного отрицания. Это нормально, и это легче пережить, когда знаешь, что такие фразы прилетают каждому мастеру, вне зависимости от уровня мастерства и качества работы.



С момента принятия решения начать зарабатывать на творчестве до первых денег может пройти от 2 до 6 месяцев.

Люди прекрасно обходятся без ваших изделий. Сейчас вокруг нас такое изобилие товаров на любой вкус и кошелек, поэтому продажи в вашем аккаунте будут зависеть только от вас. Освоить инструменты, донести ценность работы до людей, снять все возможные возражения и зародить желание обладать вашими изделиями — это дело техники, но надо уметь это использовать. Этим мы и будем заниматься на протяжении всей книги.

«Да кому все это надо?» — хочется воскликнуть, когда накапливается усталость, а отдачи пока не видно. Это надо прежде всего вам. Ведь это ВАШЕ любимое дело! Поэтому берем инициативу в свои руки!

## СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЕТ УСПЕШНЫЙ HAND-MADE МАСТЕР

Сколько зарабатывает успешный мастер? Кто-то считает себя успешным, если может отбить вложения в материалы. Но среди моих клиентов есть и те, кто стабильно имеет 200 000–300 000 рублей в месяц и при этом планирует выйти на более высокий доход.

Норму успешности вы определяете для себя сами. На мой взгляд, дело, которым занимается взрослый человек, должно обеспечивать хотя бы его базовые жизненные потребности. По моим подсчетам — это примерно 20 000–30 000 рублей.

Может ли рукоделие принести столько денег? Да! Может ли больше? Тоже да. Рукоделие может стать как прибыльным хобби, дающим небольшой дополнительный доход к семейному бюджету, так и крупным системным бизнесом. Все зависит от ваших задач и готовности учиться и работать.



## ЗА ЧТО ЛЮДИ НА САМОМ ДЕЛЕ ЦЕНЯТ РУЧНУЮ РАБОТУ

Многие мастера начинают свой путь, совмещая основную работу и хобби. Они не спят по ночам, выдумывая новую брошку или кофточку, искалывают пальцы иголками, напрягают глаза при вязании...

Но если в результате творческих усилий получается работа, которую невозможно отличить от того, что продается в соседнем магазине, увы. Люди не готовы платить за массовый продукт в десятки раз дороже.

Ручная работа — это прежде всего авторский дизайн, оригинальная идея, сложность исполнения. Мастера часто пишут под своими работами «сделано в единственном экземпляре, точный повтор невозможен», и фактически это может быть правдой, но люди не видят разницы между двумя похожими брошками-губками.

Конечно, лучше, чтобы вещь была оригинальная и яркая. Но это не значит, что неэксклюзивные товары не найдут своего покупателя.

Современный маркетинг — это продажи человека к человеку. Если вокруг вашего товара сформирована привлекательная атмосфера, а вы правильно выстраиваете общение с клиентами — значит, вы в тренде и продажи будут успешными.

Также плохо, если ваши товары как две капли похожи на товары с «Али Экспресс» или сливаются с работами сотен других мастеров. Речь не про то, что «у меня на бантиках такая куколка, а у них другая», мы говорим о том, что для покупателя это одинаковые бантики с разным рисунком.

# ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ И УМЕТЬ МАСТЕРУ

Теперь вы знаете, что впереди вас ждет увлекательное путешествие, на котором швец становится жнецом, маркетологом, фотографом, психологом и копирайтером.

Расскажу о том, что нужно знать и уметь каждому мастеру:

- 1 Создание атмосферных фото / видео** — навык, с которого я рекомендую начинать путь. Потому что в интернете фотография и видео — это главные продавцы ваших товаров. Потратить 2 недели на создание изделия и уничтожить свои труды одним нажатием пальца — это не для вас. Будем учиться создавать крутые снимки и видео. Это легко и увлекательно
- 2 Владение компьютерной / телефонной грамотностью.** Приучите себя почаще нырять в Яндекс или Google, когда видите незнакомые слова. Вам точно не нужно сначала досконально изучить все тонкости работы на компьютере или телефоне, а потом приступать к продаже товара. У нас только хардкор, только разведка боем. И еще, если вы раньше не работали в интернете, то первое время вам будет казаться, что ваш интернет совсем не такой, как у других: не хватает кнопок, отсутствует нужный функционал, что-то не грузится, что-то слетает, хотя у других все работает без нареканий. Хорошая новость: с опытом это проходит
- 3 Навыки продаж.** Продажи в социальных сетях — это не «купи-купи». Если вам «стыдно продавать», вы не умеете это делать, у меня есть прекрасная новость: вам предстоит окунуться в мир «мягких продаж». Я научу вас работать с аккаунтом так, чтобы люди прониклись к вам доверием и у них появилось жгучее желание стать обладателем ваших товаров. Многим фишкам придется научиться, но результат вас приятно удивит
- 4 Умение настраивать рекламу.** Без рекламы сегодня невозможно раскрутить ни один проект. Но до сих пор существуют

бесплатные методы, которые вы начнете применять уже по ходу прочтения книги. Но платная реклама — это, безусловно, максимально быстрый путь к первым продажам и масштабированию. Научиться правильно настраивать рекламу может даже ребенок. Опять же, речь не идет о некоей волшебной кнопке, но это посильная задача для человека, настроенного на успех

**5 Умение работать с графическими редакторами, создание текстов** — это так часто хочется делегировать. Но уверяю вас, что данные навыки сегодня нужны так же, как и умение читать, считать, писать. А когда вы вникнете, то поймете, кому и как можно делегировать эти задачи, а что быстрее сделать самому

Сейчас, глядя на этот список навыков и задач, возможно, вы испугаетесь, но сотни моих студентов ведут проекты самостоятельно, с удовольствием. Мы все разные, и кому-то важно сохранять камерность своего проекта. Кто-то передает бразды маркетинга и продвижения в надежные руки, а себе оставляет только творчество. Какой будет ваш путь? Давайте начнем и узнаем.

Итак, вы предупреждены, вооружены, и мы начинаем погружение.

