

АННА СКОРОХОДОВА

Как зарабатывать на игрушках ручной работы



Анна Скороходова
Как зарабатывать
на игрушках ручной работы

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36079941

ISBN 9785449323064

Аннотация

Заниматься любимым хобби и зарабатывать на нем! Это реально! В этой книге я рассказываю о том, КАК это можно сделать любой рукодельнице. Книга будет полезна не только мастерицам, которые изготавливают игрушки и куклы, но и также мастерам всех направлений творчества.

Содержание

От автора	6
Как делать продающие игрушки	8
Правила создания игрушки	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Как зарабатывать на игрушках ручной работы

Анна Скороходова

Каждый из нас в душе немного ребенок, поэтому не удивительно, что многие мастера выбирают для себя такое направление в творчестве – как создание игрушек ручной работы.

В начале каждая мастерица старается придумать, какую игрушку ей делать, выбирая между тильдами, вязаными игрушками и еще сотнями вариантов. Не настолько важно в какой технике будет выполнена игрушка. Главное – идея и подход, который вы будете использовать. Конкуренция в этой нише очень высокая. И уже не достаточно просто хорошо и умело вязать или шить игрушки. Нужно делать что-то новое. Задумайтесь в самом начале о своей собственной фишке и идее. Вы можете работать абсолютно в любой технике или соединять несколько техник.

© Анна Скороходова, 2018

ISBN 978-5-4493-2306-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

В этой книге я помогу вам узнать и применить все техники создания и продажи Ваших игрушек ручной работы. В конце каждой главы есть небольшие задания. Постарайтесь выполнять их внимательно. Это поможет Вам в дальнейшем продвижении ваших игрушек.

От автора

Приветствую всех, влюбленных в вязание. Меня зовут Скороходова Анна. В социальных сетях мой никнейм mirgabio. Больше 8 лет я вяжу игрушки крючком. Начинала с маленьких медвежат из ниток Ирис, а теперь мои любимчики – это большие плюшевые медведи. Несколько лет я продаю свои игрушки на оффлайн ярмарках-продажах, а пару лет назад перебралась в онлайн пространство. Создала аккаунт в Инстаграм, группу Вконтакте, канал на Youtube и монетизировала свое любимое хобби. Сейчас у меня стабильный ежемесячный доход, сравнимый с хорошей зарплатой в небольшом городе. При этом я занимаюсь любимым делом и воспитываю двух дочерей. Так что зарабатывать на своем любимом деле вполне реально.

В какой-то момент я поняла, что не могу держать в себе весь накопленный опыт и мне просто необходимо делиться своими знаниями с другими людьми. Я стала придумывать и создавать свои собственные игрушки, писать по ним мастер-классы, проводить онлайн-обучения, участвовать в конкурсах, проявлять свою экспертность. Весь мой опыт и знания оформились в эту книгу.

Очень надеюсь, что информация из этой книги поможет вам монетизировать свое хобби и достойно зарабатывать на игрушках ручной работы.

- Призер в конкурсе «Золотая пуговица-2017» в номинации «Лучший дизайнер игрушек»
- Более 15 авторских мастер-классов
- Канал на Youtube «Плюшевые игрушки Mirrabio»
- Личный блог в Инстаграмм с 15 К любимыми читателями.

Как делать продающие игрушки

В социальных сетях я внимательно наблюдаю за другими рукодельницами и мастерами. Как они создают свои игрушки, из каких материалов, как оформляют мордочки, как фотографируют. Уже не секрет – для того, чтобы продавать в Интернете, необходимо делать красивые фотографии красивых игрушек. Чтобы покупатель увидел вашу игрушку на фотографии, влюбился в нее с первого взгляда и захотел ее купить.

К сожалению, очень много рукодельниц мастерят игрушки, выкладывают фотографии и жалуются, что у них ничего не продается. Иногда, просто необходимо посмотреть на свои игрушки со стороны, глазами потенциального покупателя. Красивая ли у вас игрушка? Ровно ли пришиты ушки? Одинаково ли приделаны ручки? Выразительная ли мордочка? Ровные ли глазки, бровки, усики? А цвет игрушки не вызывающий? А фотография сделанной игрушке красивая? Нет ли на заднем плане каких то непонятных предметов?

Иногда просматривая фотографии рукодельниц, которые хотят продавать свои игрушки через Интернет, встречаются такие безвкусные, некрасивые работы, сфотографированные

на фоне ковра или вообще на полу в темной комнате при фотовспышке.

Чтобы игрушка продавалась – ее нужно захотеть купить.

Для этого она должна быть:

- Аккуратно сделанной
 - Красиво оформленной
 - С адекватной приемлемой ценой
- Разберем каждый пункт отдельно.

1. Аккуратность

Чтобы добиться этого, Вам нужно сделать не одну игрушку, прежде чем «набить руку» и выставить игрушку на продажу. Аккуратность должна присутствовать во всем. В материалах, которые вы используете. Выбирайте качественные, проверенные материалы – пряжу, ткани, фурнитуру. Все швы, петельки должны быть ровными. Не должно выглядеть никаких ниток. Все должно сочетаться по цвету и фактуре.

Всегда работайте над игрушкой с чистыми руками и в чистом месте.

Готовые игрушки перед продажей храните в специальных пакетах, коробочках, боксах.

2. Красивое оформление

Оформлению игрушки нужно уделить практически столь-

ко же времени, сколько созданию ее отдельных частей.

У вашей игрушки должен быть свой стиль. Даже если это игрушки, выполненные по одному мастер-классу, схеме или выкройке – вы всегда можете внести свою неповторимую деталь. Например, у мишек, связанных по моему мастер-классу «Мишка Лова-Лова», есть какая-нибудь отличительная черта от оригинала. Кто-то делает сильнее утяжки на мордочке, кто-то совсем их не делает. Одни мастерицы делают мишку-девочку – вяжут ей платья, юбки или бантики. Другие мастерицы – вместо носика-сердечка делают обыкновенные носики. То есть даже игрушки, связанные по одной схеме можно сделать неповторимыми.

3. Адекватная цена

Адекватная цена, это такая цена, за которую вы готовы расстаться с вашей игрушкой, а покупатель в состоянии заплатить эту сумму денег.

Для начала, вам нужно очень хорошо и тщательно проанализировать рынок игрушек ручной работы в вашей технике. Например, вы вяжете игрушки из плюшевой пряжи. Хорошенько проштудируйте доступные аккаунты в Инстаграм, Вконтакте. Очень многие мастерицы работают с такими же материалами. Значит у покупателя есть большой выбор плюшевых игрушек. Задирать цены тут не имеет смысла, но и делать их ниже, чем у конкурентов также не правильно. Верным решением будет выставить среднюю цену. И вы всегда

должны обосновать эту цену в первую очередь себе, внутри себя ее принять.

Если вы шьете или вяжете эксклюзивные, штучные игрушки, то цена за такую работу будет гораздо выше, но круг покупателей соответственно сузится.

Задание: Внимательно проанализируйте ваш ассортимент. Покажите игрушки своим знакомым, родственникам, друзьям и запишите ниже все, что вам о них скажут – хорошие и плохие комментарии. Если были какие-то замечания или негативные отзывы, подумайте, как вы можете это исправить и что для это сделаете.

Правила создания игрушки

Мои рекомендации по созданию игрушек ручной работы:

– Красивое привлекательное выражение лица/мордашки;

– Если это пользовательская игрушка – материалы должны быть безопасными, крепко прикреплены, пришиты, связаны;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.