

# БИЗНЕС ручной работы

Как научиться  
зарабатывать  
на том, что  
любишь  
и умеешь



Лилит  
Восканян

автор проекта «HANDMADE-маркетинг»

Руководение. Настольные книги

Лилит Восканян

**Бизнес ручной работы. Как  
научиться зарабатывать на  
том, что любишь и умеешь**

«ЭКСМО»

2020

УДК 746  
ББК 37.248

**Восканян Л. Р.**

Бизнес ручной работы. Как научиться зарабатывать на том, что любишь и умеешь / Л. Р. Восканян — «Эксмо», 2020 — (Рукоделие. Настольные книги)

ISBN 978-5-04-102218-1

Идеальная профессия – это хобби, за которое платят деньги. Вряд ли кто-то предпочтет ежедневное сидение в офисе возможности заниматься тем, что любишь и умеешь. А если при этом еще и не придется задумываться, как заработать... Многие вздохнут: такое удастся лишь единицам. И будут не правы. Ведь все в наших руках! В современном мире существует множество возможностей создать личный хенд-мейд-бренд и начать на нем зарабатывать. Интернет-маркетолог, блогер и преподаватель Лилит Восканян предлагает простые и понятные алгоритмы создания личного бренда для любой рукодельницы, даже если она совсем не представляет, как это сделать. Шаг за шагом, следуя советам автора, вы будете приближаться к своей мечте! Совсем немного теории, интересные истории из жизни, упражнения для закрепления полученных знаний. И все это простым и понятным языком, на примерах, с помощью ярких образов. Конечно, придется приложить немало усилий, но оно того стоит: ведь увлечение и любимое дело в результате станут работой вашей мечты!

УДК 746  
ББК 37.248

ISBN 978-5-04-102218-1

© Восканян Л. Р., 2020

© Эксмо, 2020

# Содержание

Пролог	7
Введение	8
Эпизод 1	9
История	9
Теория	11
Практика	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

**Лилит Рафиковна Восканян**  
**Бизнес ручной работы**  
**Как научиться зарабатывать**  
**на том, что любишь и умеешь**

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

## 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*

## Эпизод 1 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.

Слингбусы, игрушки, аксессуары для детей, юбки-туту, вязаные 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! Хоть 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. Хоть 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 сплюшки.

– 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.

Посмотрите на себя и оцените процент покупки одежды / украшений / подарков в магазине и у мастеров хендмейд, например, за год.

Не поленитесь и проведите такой же опрос среди своих друзей и близких.



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 возвращать, 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.

## Практика

**Задание 1.** В таблице ниже напишите убеждения, которые устоялись в вашей голове и которые необходимо изменить для того, чтобы начать развивать свое творчество.

## **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.