

Наталья Беркетова

Продавая эмоции,
**или как создать свой
творческий бизнес за 2 месяца**



Наталья Беркетова

**Продавая эмоции, или Как
создать свой творческий
бизнес за 2 месяца**

«Издательские решения»

Беркетова Н.

Продавая эмоции, или Как создать свой творческий бизнес
за 2 месяца / Н. Беркетова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-835447-2

Создать бизнес на своем творчестве — заветная мечта большинства творческих людей. Эта книга — ваш пошаговый план создания вашего творческого бизнеса. Если вы...— Хотите начать свой творческий бизнес, но не знаете как;— Все время откладываете свой старт из-за страхов и сомнений;— Хотите получить понятный для творческой личности бизнес-план, тогда эта книга для вас. Получите пошаговую инструкцию на внедрение на простом, понятном, «человеческом» языке с примерами и без «водных процедур». Дерзайте!

ISBN 978-5-44-835447-2

© Беркетова Н.
© Издательские решения

Содержание

От автора и об авторе	6
Введение	7
Для кого эта книга	8
Чем вам будет полезна эта книга и как ей пользоваться	9
Глава 1. Ни хлебом единым	10
Два подхода к созданию своего творческого дела – деньги или любовь	10
5 простых причин выбрать творческий бизнес на любимом деле	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Продавая эмоции, или Как создать свой творческий бизнес за 2 месяца

Наталья Беркетова

© Наталья Беркетова, 2016

ISBN 978-5-4483-5447-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора и об авторе

Давайте знакомиться, дорогой читатель. Как вы, наверное, уже успели прочитать на обложке, меня зовут Наталья Беркетова и я очень рада нашему знакомству.

С творчеством связана большая часть моей жизни. Я – девочка из рукодельной семьи, где по женской линии передавалось по наследству множество навыков. Не могу сказать, что меня специально учили, нет, скорее мне самой было все интересно, и я хотела узнавать новое. Вязание крючком, роспись по бересте, бисероплетение и, наконец, создание украшений. Подозреваю, что это только начало, так много неизведанного вокруг.

Самое интересное, что до определенного момента я даже не задумывалась о том, чтобы начать зарабатывать на творчестве, превратить свое творчество в успешный бизнес. Я просто делала это для себя, в подарок тем людям, которых люблю и получала огромное удовольствие от каждой созданной вещи.

Я пыталась построить карьеру на обычном – стандартном месте работы, я грезилась какими-то карьерными высотами. Не долго – пару лет. Потом пришло осознание, что иду не туда, не в ту сторону и не тем путем. Мозг стал искать выходы, включилась программа поиска вариантов. Был фриланс, долгий и продуктивный – писала на заказ тексты, статьи, дипломы... много всего. Устала, вымоталась. Потом пришло осознание, что надо создавать что-то свое. Тестировала, внедряла, раскручивала, набивала шишки, зарабатывала деньги... Разный бизнес – разный опыт, но все время чего-то не хватало. И однажды я подумала, а почему бы не попробовать сделать бизнес из хобби. Начала продавать украшения, созданные своими руками.

Получилось, конечно, не сразу, ведь у творческого бизнеса есть свои характерные особенности, которых нет в другой деятельности. Понадобилось время, чтобы «влииться в струю». Получилось, пошли продажи. Одна, вторая, пятая... пришла вера в себя и свои силы. Не понимали родные, тихонько посмеивался муж – увидели деньги – замолчали.

Пройдя этот путь, познакомясь с другими рукодельницами и окунувшись в творческую жизнь с головой, я увидела, как много талантливых, классных людей вокруг. Людей, которые хотят, очень хотят зарабатывать на своем хобби, хотят превратить свое творчество в бизнес, хотят поверить в свои силы и дойти до своей цели. Я приняла решение, начать помогать, помогать тем рукодельницам, кто желает вывести свое хобби на новый уровень. Так родился мой авторский проект «Женский бизнес на любимом деле», посвященный заработку на хобби и рукоделии.

Я люблю то, что я делаю и делаю то, что люблю. Сегодня меня окружают мои ученики – талантливые девушки и женщины, которые приняли решение начать зарабатывать на любимом деле. Немного цифр, которые расскажут обо мне:

- двое детей;
- более 10 авторских обучающих программ по созданию и раскрутке творческих бизнес-проектов;
- более 500 благодарных учеников;
- более 5000 онлайн-слушателей.

Эту книгу о вас и для вас, мои дорогие. Я написала ее для вас и в ней я постараюсь дать вам чуть больше, чем обычно.

Миссия этой книги – дать вам пошаговое руководство к действию и «волшебный пинок», веру в себя и свои силы.

Поехали...

Введение

А у вас есть хобби? Вполне возможно, что да. Быть может, вы вышиваете крестиком, вяжете или рисуете по выходным, или после работы в душном офисе.

А приходило ли вам хоть раз в голову сделать свое хобби источником своего дохода, основой для открытия своего дела? Думаю, что да. Давайте поговорим об этом.

Я понимаю, что сейчас, на этом этапе вы даже не представляете себе, с чего начать, какие конкретные шаги стоит совершать, чтобы прийти к тому самому результату – созданию своего творческого бизнеса. «Как было бы хорошо иметь на руках пошаговый план», – думаете вы.

Эту книгу я написала для вас и в ней я разберу построение и развитие творческого бизнеса по шагам и разложу его по полочкам. Дочитав эту книгу до конца, вы:

– Поймете куда бежать и что делать для создания и дальнейшего развития своего творческого бизнеса;

– Раздадите своим «тараканчикам по газетке»;

– Выстроите свою схему продвижения от клиентов и своих «фишек» до способов рекламы;

– Научитесь «приручать» своих клиентов и делать так, чтобы они возвращались к вам вновь;

– Перестанете бояться делать первый шаг и откладывать дела на «потом».

Каждый день, общаясь с талантливыми творческими людьми – моими учениками и просто знакомыми, я зачастую вижу одну и ту же картинку. Вы талантливы и вам есть, что показать этому миру, есть, что принести в него и чем поделиться с другими людьми. Вы хотите начать зарабатывать на любимом деле, но не знаете как, да и не все ваше окружение готово принять ваше решение и поверить в вас. Несколько лет назад я сама боролась за то самое «место под солнцем», сегодня моя цель – помочь вам прийти к тому результату, который вы хотите получить.

У каждого из нас есть выбор – просиживать дни, недели и месяцы в ожидании чуда, на нелюбимой работе или взяться за реализацию своих желаний. Да, сначала всегда бывает страшно, зато какая награда ждет вас впереди.

Для кого эта книга

Эта книга для тех, кто устал от работы не в удовольствие и хочет начать зарабатывать на том, к чему лежит душа, на том, от чего «горят» глаза, и хочется просыпаться по утрам. Эта книга для творческих людей, которым надоело просто мечтать о том, чтобы сделать свое творчество источником стабильного дохода, создать свой творческий бизнес.

Я не призываю вас к тому, чтобы бросить работу уже сейчас и побежать, сломя голову, заниматься бизнесом. Я не обещаю вам, что ваше дело будет расти, как на дрожжах и уже завтра вы станете владельцем крупного холдинга. Эта книга не об этом.

Эта книга о том, как создать своими руками свой уютный творческий бизнес, пусть даже и не большой, и вместе с тем, с возможностью дальнейшего роста и развития. Москва не сразу строилась, не так ли?

Любой бизнес невозможен без клиентов, ведь именно клиент стоит «во главе угла», именно он обеспечивает доходность Вашего дела. Нет клиентов – нет продаж – нет бизнеса. Наверное, вы уже слышали множество пугающих, на первый взгляд, понятий, таких как: целевая аудитория, привлечение клиентов, сарафанное радио, рекламная кампания, увеличение среднего чека...

На первых порах, единственная эмоция, которую они могут вызвать и, как правило, вызывают, это страх. Страх от того, что вы не понимаете, что это такое и как со всем этим справиться. Это как преграда, высокая толстая стена на пути к большому чистому и светлому будущему.

Эта книга для тех, кто хочет получить простую пошаговую инструкцию на внедрение, на простом, понятном, «человеческом» языке с примерами и без «водных процедур». Эта книга об эмоциях: наших и наших клиентов. Ведь то, что мы продаем – это не просто товар/услуга или наш курс – это нечто большее – это радостная улыбка маленькой девочки, это слезы радости мамы, которая отправляет сына в первый класс, это веселый и волнительный смех невесты в день свадьбы – это эмоции. Простые, но очень важные и очень многогранные эмоции. Поговорим о них?

Чем вам будет полезна эта книга и как ей пользоваться

Внутри этой книги вы найдете:

- Ответы на самые распространенные вопросы, такие как:
 - С чего начать, если есть желание начать зарабатывать на творчестве;
 - Как выбрать тему по душе и по деньгам;
 - Как победить свой страх и неуверенность на старте и в развитии;
 - Как выстроить четкий план развития своего творческого бизнеса;
 - Что продавать, где продавать, как продавать;
 - Как позиционировать свои товары/услуги, чтобы их хотели купить и ждали;
 - Как понять, кто твой клиент и найти его, а потом сделать его постоянным;
 - и многие другие;
- Пошаговые схемы и практические рекомендации с примерами;
- Описание «подводных камней» и того, «как делать не надо»;
- Тот самый заветный «волшебный пинок» к действиям;
- Море ненавязчивой мотивации и расклад «по полочкам».

Для того, чтобы получить максимум от прочтения этой книги, рекомендую вам держать под рукой блокнот и ручку. Уверена, что по ходу ее прочтения вас будут посещать новые мысли и озарения, мозг будет раскладывать информацию на «нужные полочки».

Постарайтесь не отвлекаться во время чтения и погрузиться в него «с головой» и записывайте, фиксируйте все-все, что будет приходить вам на ум. Можете делать небольшие зарисовки-визуализации – это тоже отличный способ зафиксировать важные моменты, чтобы ничего не упустить.

Я надеюсь, что эта книга станет для вас верным помощником на пути построения и развития вашего творческого бизнеса. Начнем?

Глава 1. Ни хлебом единым

Два подхода к созданию своего творческого дела – деньги или любовь

Известно два основных подхода к созданию собственного дела и его последующему ведению:

- Бизнес ради денег. В данном случае любовь к делу и удовольствие от своей деятельности отодвигаются на второй план. На первом плане – заработок как таковой. При выборе товара или услуги, на которых будет строиться бизнес, выбор всегда делается исключительно в пользу наиболее востребованных для потребителей и клиентов. Любимое дело становится чем-то вроде хобби в лучшем случае, а в худшем и вовсе уходит в небытие;

- Второй подход повернут совершенно в иную сторону. В этом случае мы говорим именно о заработке на любимом деле, монетизации того, к чему лежит душа.

Не буду отрицать, оба варианта открытия и ведения бизнеса возможны. Но... как показывает мой опыт, деньги ради денег не приносят со временем ничего, кроме разочарования...

С чем я столкнулась, выбрав первый путь:

1. Бизнес был успешен, но со временем (порядка года) я его возненавидела за рутину и совершение тех действий, которые не приносят удовлетворения. Совсем не приносят. И деньги не лечат. Нет.

2. У меня просто не получалось ничего хорошего, все планы рушились, «из земли вырастали внезапные преграды» и т. д. Как? Все просто! Я начинала, казалось бы, прибыльный проект и все реально должно было выйти в лучшем виде и, вместе с тем, почему-то то клиенты попадались не такие, то сотрудники, то здоровье не давало идти вперед, то товар приходил бракованный, то еще какой-нибудь «затык» и так раз за разом, постоянно. И да, с одной стороны, можно сказать, что это всего лишь «проверка на прочность» и так бывает на старте у всех, но нет. Весь мир пытался мне сказать о том, что нечего мне делать там, куда я собралась.

Идти туда, где вы не видите кроме денег ровным счетом ничего – это противоестественно. Думаю, что в этом со мной согласятся многие. Ведь строить бизнес без души – это как минимум, скучно! Пожалуй, также, как и просиживать годами стул на нелюбимой работе и ждать перемен.

Думаю, что вы разделяете мою точку зрения, если вы открыли сегодня эту книгу. А как же деньги? – спросите вы. Ведь благотворительностью заниматься, ой, как не хочется. Нужно же на что-то жить, что-то есть и т. д. Как говорить о любви, которая приходит и уходит, а кушать хочется всегда!

Поясню, я ни в коем случае не призываю вас делать то, что вы любите бесплатно и «раздаривать» окружающим, не получая ничего взамен. Нет.

Я предлагаю вам посмотреть на свое дело не только с точки зрения заработка, не ставить его во главу угла, а вспомнить о том, чего вы хотите на самом деле, о чем вы мечтаете, от какого дела «горят» ваши глаза. Просто вспомнить.

Очень важно на этом этапе пойти за своим желанием, именно за своим. Не за желанием соседки, одноклассницы, хорошей знакомой или просто «звезды Инстаграм», которая вон какие хорошие деньги зарабатывает. Мы часто смотрим по сторонам и подмечаем, кто, чем занят и сколько получает на «выходе». Главное помнить, что то, что у кого-то продается на «ура» скорее всего не «пойдет» у вас, если это не ваше.

Давайте на примере. Да, возможно ваша одноклассница зарабатывает баснословные деньги на продаже сумок. Вы же умеете шить, но шитье сумок у вас восторга не вызывает, вроде и можно было бы попробовать, и руки «из того места», но без восторга. Вот шить одежду вам нравится намного больше. Но ведь одноклассница продает и продает хорошо, в пересчете на себестоимость получается, что у нее накрутка бешеная и чистая прибыль такая, что закачаешься, и ведь берет же народ ее сумки.

Соблазн начать шить сумки очевиден. Ведь, «если получилось у нее, значит, получится и у меня». Казалось бы, все просто: шить сумки мы можем, осталось отшлифовать этот навык, нашить несколько для примера на продажу и вперед – выставить и продавать. А что такого? – спросите вы. А вот что – не все так просто, как может показаться, на первый взгляд, без ближайшего рассмотрения.

Даю 99,9% на то, что та самая ваша одноклассница реально балдеет от создания тех самых сумок, у нее в голове роятся новые и новые идеи их создания и декора. Ей нравится подбирать материал для новых сумок, сочетания цветов для каждой новой модели, фурнитуру, продумывать каждую деталь, вплоть до «того самого замочка сбоку». Каждое ее творение – ее сумка, как первая любовь – остается в сердце навсегда. Это ее детище, которое она заботливо упаковывает в коробочку для того, чтобы отправить клиенту, а потом переживает, как сумочка доедет до нового хозяина.

А теперь ответьте себе честно на один вопрос: вы так сможете? Сможете ли вы полюбить сумки также сильно, только потому, что они якобы принесут вам баснословный ежемесячный доход. Уверена, что любовь за деньги не пройдет. Стерпится – слюбится здесь не работает, а значит, и получать такие деньги, как ваша знакомая вы не сможете.

Вывод – хороший доход можно получать только от того дела, которое вам реально «к душе», где вы с особым трепетом продумываете каждую деталь и с трясущимися от предвкушения руками распаковываете посылку с очередными материалами, инструментами и фурнитурой.

Помните об этом и не идите на поводу у соблазна «сделать как кто-то другой, потому что у нее вон какие заработки». Не тратьте свое драгоценное время впустую, да и нервы тоже. Не лишние они и назад потом не вернешь.

«Ты не достигнешь настоящего успеха, если не любишь свое занятие», – писал еще Дейл Карнеги.

5 простых причин выбрать творческий бизнес на любимом деле

Мы уже поговорили с вами о том, что оптимальная основа для построения своего творческого бизнеса – это любовь к делу. Продолжим разбирать эту тему. А какие еще плюсы есть в таком подходе к своему творческому бизнесу. Разложим их «по полочкам»:

1. Душевная гармония и нет «синдрому выгорания».

Когда вы любите свое дело, вы двигаетесь в гармонии с самим собой, без внутренних преград. Я уже приводила вам пример из личного опыта, какие внешние преграды возникали на моем пути, когда я пыталась идти «не в ту сторону». Кроме внешних преград могут быть и внутренние. Кстати, те же болезни – это отражение наших внутренних преград, когда все наше внутреннее «я» сопротивляется делать то, что мы пытаемся совершить.

Вы не сможете выгореть, занимаясь любимым делом, ведь оно приносит вам радость, наполняет вас энергией, подпитывает изнутри, а не изматывает и отнимает силы день за днем, как это происходит в противоположном раскладе. Вы не просто продаете свои товары или услуги, не просто обучаете других, вы, прежде всего, несете в мир доброе и светлое. Через свое дело вы дарите людям эмоции, вы вызываете на их лице улыбку, вы помогаете им получить то, чего им так хочется и научиться чему-то большему.

2. Отсутствие «денежного потолка».

Работая на обычной среднестатистической работе или занимаясь бизнесом только ради денег, сложно пробить свой «денежный потолок». Всегда что-то будет давить сверху – карьерная лестница когда-то заканчивается, да и не факт, что удастся подняться по ней высоко, а в бизнесе «деньги ради денег», скорее всего, просто однажды не хватит внутренних ресурсов для дальнейшего развития.

3. Свобода, как это не банально.

Свобода – как много в этом слове. Какое емкое и в то же время обширное понятие. У каждого она своя, как и ее мера. Для кого-то важно быть не «прикованным» к месту и иметь свободу перемещения, кому-то важна свобода самовыражения – свобода творчества и творческого «полета» мысли. Кто-то мечтает выйти за рамки стандартного «работа-дом-работа» и получить больше времени для детей, себя, просто для жизни, а кто-то получить большую сумму денег в кошельке для покупки той жизни, о которой мечтает. Свобода просыпаться по утрам в то время, когда начинается ваше утро, а не тогда, когда это диктует надоевшая работа – тоже свобода. А о какой свободе мечтаете вы?

4. Та самая самореализация.

Почему та самая? Потому что, пожалуй, каждый из нас когда-то хотел сделать нечто большее. Большинство об этом просто забыли. Забыли, потому что родились дети, потому что «мир такой», потому что «это нереально», потому что... А вы еще помните?

Если да, это отлично. Нет – пора вспомнить и поверить в свои силы. Вспомнить и доказать себе, миру, своему окружению, что вы можете.

5. Рост вас, как мастера и как личности.

Свое дело, свой творческий бизнес – это то место, где вся ответственность за принятие решений, за каждый шаг, каждое движение вашего, пусть даже пока и небольшого дела, ложиться на ваши плечи. Вы уже не можете переложить эти решения на кого-то, вы принимаете их сами от А до Я. И да, это не так просто, как может показаться, на первый взгляд. Способствует ли это личностному росту? Да, еще как. Вы перестаете быть частью чьей-то системы, вы строите свою.

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.