

Как заработать **100 000 руб.** на своем хобби?

(Светлана Власова и Владислав Марясов)

Содержание основных разделов книги

1. Коротко об авторах.....	3
2. Главное хотеть и любить!.....	4
3. Можно ли ваше хобби монетизировать?.....	5
4. Кто они, откуда они узнают о вас.....	6
5. Каковы ваши ресурсы.....	7
6. Сколько можно заработать?.....	8
7. Определите средний чек вашего товара и чистую прибыль.....	9
8. К своему товару нужно продавать сопутствующие товары.....	10
9. Как расписать цену на свой товар или услугу?.....	11
10. Как продвигать свой бизнес?.....	12
11. Чтобы получить быстрый результат за месяц, нужно знать конверсию.....	16
12. 7 способов монетизации своего бизнеса.....	19

Коротко об авторах.

Светлана Власова.



Я дизайнер по образованию. 7 лет назад я была продавцом в отделе «Пряжа», а сейчас я директор дома моды «Mezzanine». Занимаюсь любимым делом и получаю от него огромное удовольствие и хорошие деньги. Я изготавливаю одежду, вяжу и шью на заказ. У меня модельное агентство и курсы творчества. Со всем я справляюсь легко и играючи.

Что касается стартового капитала, то открыла я свой бизнес без особых материальных вложений. И готова рассказать вам о том, как вы можете сделать тоже самое.

Владислав Марьясов.



Я бизнес-консультант практик. Более 7 лет занимаюсь бизнесом. Перепробовал более 10 различных бизнес-проектов. Трижды был банкротом. Но потом снова вставал и запускал новый проект. В данный момент я делаю то, что мне очень нравится: консультирую предпринимателей по вопросам продвижения, веду тренинги и семинары по маркетингу и продажам.

Что касается стартового капитала, то я считаю, что первый бизнес нужно запускать с цифры не более 30 000 руб. Потому что вероятность, что бизнес «пролетит» как фанера над Парижем составляет 95%. Поэтому, для вас первый бизнес - это первый опыт, первый шаг на пути к другим бизнес-проектам.

Главное хотеть и любить!



В этой книге мы поговорим с вами о вашем хобби.

И о том, как вам не нем заработать.

Не важно, какое у вас хобби, шьете, вяжете, фотографируете и т.д. Каждое любимое занятие может приносить деньги, если правильно это организовать. Главное хотеть и любить!

Вы должны любить свое дело!

Я (Светлана Власова) очень люблю шить и вязать, поэтому я и выбрала такую нишу. То, что вам нравится, вы должны развивать и заниматься в этом направлении саморазвитием.

Мне нравится вязать и шить. Я очень люблю сама придумывать и изготавливать одежду. Потому что не люблю покупные вещи, чтобы у кого-то было такое же, как и у меня. Для меня, это был основополагающий фактор, чтобы открыть свое дело.



Чтобы зарабатывать на своем хобби, не уставать от этого и не опускать руки, когда будут какие-то трудности, а они будут, вам нужно получать удовольствие от вашего занятия. Чтобы потом не остановиться на полпути. Вы должны получать огромное удовольствие от своего дела, даже если не будете получать за это деньги.

Я (Владислав Марьясов) на этапе создания своего бизнеса не думал о том, чем хочу заниматься, что мне нравится и что я готов делать днями и ночами. Я просто хотел заниматься бизнесом, который приносил бы мне стабильно растущий доход. В итоге, я через два года продал его, потому не было желания расти дальше. Не было желания развиваться именно в этом направлении. Но этот первый опыт позволил мне понять всю реальность бизнеса, ощутить на себе все сложности выхода на рынок и завоевания популярности у клиентов.

Спустя два года, я переключился на другой бизнес. На тот, где я хотел себя реализовать, где хотел создавать и творить идеи, которые я готов воплощать каждый день.

Можно ли ваше хобби монетизировать?

Вам нужно понять, можно ли ваше хобби монетизировать? Можно ли превратить в деньги ваш товар или услугу? Узнать, продает ли еще кто-то такой же товар или услугу на рынке вашего города или региона? Если где-то есть подобное, то это можно монетизировать.

А потом понимать, можно ли делегировать и масштабировать ваш процесс? То есть, научить других, чтобы вам помогали.

Когда я была в декрете, я вязала на заказ. Потом я вышла на работу. И у меня не хватало времени шить и вязать, а денег хотелось все больше и больше. В определенный момент, когда у меня поток клиентов перекрыл мои временные возможности, я стала нанимать себе помощников. Что позволило мне вязать и шить не только в своем городе, но и по стране.

Очень хорошо, если вы можете научить других своему мастерству. Потому что это тоже дополнительный доход. И нужно работать не только в своем городе, но и в других городах.

Когда вы определили свою нишу, вам нужно: провести маркетинговое исследование на наличие конкурентов, на спрос вашего товара или услуги, на выявление целевой аудитории, для того чтобы вам прикинуть масштабы вашего бизнеса.

Если есть конкуренты – значит есть спрос. Значит этот бизнес принесет вам доход. Не стоит бояться, что много конкурентов в вашем городе. Это наоборот очень хороший показатель, что на ваш товар или услугу есть спрос. И у своих конкурентов можно поучиться. Ищите их в соц. сетях, сайтах, справочниках и т.д. Смотрите, какие у них услуги, какие цены, что они могут еще предоставить.

Я (Светлана Власова) постоянно изучаю своих конкурентов. Что у них появилось новое. Как бы мне их обскакать. Что мне сделать лучше, чем у них. Для меня это является стимулом к дальнейшему саморазвитию.

Нужно узнать есть ли спрос на ваш товар или услугу. Можно провести опрос среди своих знакомых и друзей. Готовы ли они покупать такой товар (услугу) и за какие деньги. Если будите собирать эту информацию очень тщательно, вы откроете для себя много нового в своем новом бизнесе.

Кто они, откуда они узнают о вас.



Целевую аудиторию выявлять нужно постоянно. Кто они, откуда они узнают о вас. Я (Светлана Власова) постоянно изучаю портрет своего потенциального клиента. Я постоянно узнаю, кто хочет вязать или шить. Узнаю это на встречах, выставках, ярмарках в интернете и т.д.

Когда приходит ко мне клиент, я постоянно спрашиваю, откуда он ко мне пришел. Как узнал обо мне.

Вам нужно захватывать ЦА. Узнавать, где она находится, на каких форумах, сайтах, порталах и группах сидит?

Я (Владислав Марясов) в начале 2014г. с партнером решили запустить небольшой проект под названием «Белый Медведь» - горячие обеды с доставкой. И прежде чем запустить проект и начать активно рекламироваться, мы провели несколько исследований рынка на предмет спроса. Плюс, чтобы более грамотно создать ассортиментную матрицу товаров. Ведь мы не знали, что хотят люди. Европейскую, Русскую, Китайскую или другие кухни.

В результате исследований, мы опросили более 100 человек. Прозвонили более 200 компаний. И угостили готовыми блюдами более 50 человек.

*В результате мы получили полную оценку спроса. Создали клиентскую базу из 60 человек. Узнали свою ЦА и ее запросы. И сформулировали свое Уникальное Торговое Предложение, которое заключалось в следующем: **«Горячие обеды с доставкой за 29 минут»**. И в первую же неделю смогли продать более 150 блюд. Что для стартапа с вложением в 10 000 руб., я считаю вполне нормальным.*

Каковы ваши ресурсы.



Чтобы определить вашу конкурентную способность, вам нужно определить какими ресурсами вы обладаете. Один ли вы производите ваш товар, или у вас есть помощники. Есть ли у вас специальное оборудование для этого, есть ли у вас средства на рекламу.

Когда у меня появилось модельное агентство, мне нужна была фотостудия, зал, видеооборудование и т.д. Лишних средств у меня не было, и я стала привлекать сторонних лиц. Но чтобы привлекать кого-то, это стоит денег. Поэтому, я нашла способ, как это сделать бесплатно.

Когда я ездила в Канск со своими работами, мне нужен был оператор. Я нашла человека за небольшие деньги. Он в то время учился на каких-то курсах, на видео оператора. И он поехал со мной потому, что ему нужен был опыт в съемке, а мне нужно было получить видео. Так же у меня получилось со студией и со всем остальным. Можно найти кого угодно за небольшие деньги, взаимный интерес или бартер.

На этапе стартапа, вам необходимо иметь людей, которые готовы поддержать вашу идею, или поработать за будущий результат. В крайнем случае, найти дешевых фрилансеров (удаленных сотрудников), которые только начинают пробовать себя в этой теме и зарабатывают на своих услугах. Такие фрилансеры готовы создать вам сайт, сделать дизайн визитки или баннера, настроить контекстную рекламу за очень маленькие деньги. Не упускайте такую возможность.

Я (Владислав Марясов) постоянно пользуюсь специальными сайтами, на которых сидят такие люди, готовые поработать удаленно и сделать для меня ту работу, которую мне либо не хочется делать, либо я в ней не компетентен.

Сколько можно заработать?

Нужно просчитать анализ вашей производительности. Вы должны подумать, сколько вы хотите зарабатывать в месяц на своем хобби. Чем больше мечтаете, тем больше получаете.

В жизни, мы не всегда получаем то, о чем мечтаем. А если точнее, то наши желания и мечты в нашем воображении, намного красочнее того, что мы получаем в реальности. Наши мысли немного лучше, чем наши слова. Наши слова, лучше, чем наши действия. Наши результаты, хуже, чем наши действия. Получается, что наши результаты зависят от того, насколько масштабнее наши мысли, цели и желания. Поэтому, думать и ставить цели нужно на порядок выше того, что вы предполагаете достичь. (с) Владислав Марясов.

Теперь нужно подумать, сколько вы можете произвести своего товара в месяц? Это зависит от того, сколько часов вы тратите на ваше хобби? Сколько получается единиц товара?

Определите средний чек вашего товара и чистую прибыль.

Например, я могу одна, за месяц связать 2 кофточка средней сложности. Стоят они примерно 10.000руб. каждая кофточка. Около 2000 уйдет на рабочий материал. Получается, что я могу заработать 16000 в месяц. Это мой средний чек. Но я хочу получать больше, поэтому я могу вязать эти две кофточка не за 20.000, а за 30.000 руб. Тем самым я увеличу средний чек. Но если вы каждый день будете делать одно и то же, то ваше хобби вам надоест уже через полгода. Поэтому, чтобы не надоело, нужно делегировать.



К своему товару нужно продавать сопутствующие товары.

Например, я вела целый год курсы шитья. К концу года я устала от всего этого. Но мне хотелось держать уровень зарплаты один и тот же. Ведь спрос есть, люди идут, и клиентов не хотелось терять. И я начала приглашать преподавателей.

Я увеличила цену на курсы, и стала на этом больше зарабатывать. Плюс у меня появилось больше свободного времени. Меня удивило то, что с увеличением стоимости курсов, клиентов я не потеряла.

Далее, к курсам я придумала сопутствующий товар. У меня это, к примеру, портфель для обучения.

Когда человек приходит на курсы, ему нужно многое купить для шитья. В этот портфель я укомплектовала все необходимое для занятий. Вам нужно подумать над тем, что вы можете продавать дополнительно к своему товару или услуге.

Придумывайте, на чем вы можете еще заработать, не прилагая больших усилий. Ваш товар может быть не единственным. Должно быть что-то, что еще можно продать к своему товару. Нужно составить список того, что вы еще можете предложить людям. Выясните основные потребности своих клиентов, на которых вы можете заработать. И на что больше спроса. Не нужно сразу все кучей предлагать.

До того, как вы начали предлагать свои услуги, вам нужны условия взаимодействия(договор).Это ФИО, контакты, фото, сайт, условия, услуги, цены, изменения, риски, возврат. Нужно все продумать, чем вы можете рисковать и все расписать на бумаге.

Например, если я не успеваю к сроку сдачи товара, который я должна сшить, я на каждый просроченный день делаю скидку. Бывают возвраты, тут тоже нужно продумать, делать возврат или нет.

Советую прочитать закон прав потребителя. Не бойтесь спорить, если вы правы. Распишите цену всех ваших услуг. Продумайте цикл сделки, за какое время вы сделаете свой товар и сколько с него получите прибыли.

У меня часто спрашивают, нужно ли сразу открывать ИП. Я вам скажу так, не нужно сразу открывать ИП или ООО, потому что вдруг у вас не получится, или не понравится вам ваше дело. Если даже ваши клиенты будут не довольны или будут на вас жаловаться, вас ни кто не будет проверять, если вы не получаете миллионы в месяц. Если вы открываете ИП, то вы должны будете заплатить государству более 30.000руб в год.

Как расписать цену на свой товар или услугу?

Можно посмотреть в интернете прайсы, кто и за сколько продает свой товар или услугу. И решите для себя, за сколько вы будете продавать. Суть заключается в том, сколько у вас наглости назвать свою цену. Например, женщина с Испании вяжет эксклюзивные платья от 70000 руб., но платья у нее действительно шедевры и они стоят таких денег.

Рассчитайте цикл сделки. Например, к вам пришел клиент и заказал у вас товар. Вам нужно рассчитать, сколько вы потратите времени на производство этого товара, сколько вы на этом заработаете. Не нужно продавать свой товар или услугу за маленькие деньги, сегодня один не купит, завтра купит другой. Всегда просчитывайте маржинальность. Маржинальность - это ваша чистая прибыль. Желательно, чтобы ваша маржа была больше 50%. Если меньше процентов, то это уже не бизнес.

Если вы планируете вывести на рынок товар или услугу, которой ранее не было, то это очень сложная задача. Ведь вы не знаете объем рынка и спроса. Помните такую фразу: «Спрос рождает предложение».

Ваша задача будет заключаться в том, чтобы к уже имеющемуся товару или услуге на рынке, предлагать свой, как сопутствующий. Тем самым, вы медленно, но верно, будете приближаться к тому, что вашу услугу или товар попробуют, оценят и расскажут о ней другим.

Я (Владислав Марясов), предлагаю вам при запуске стартап (если товар или услуга новая на рынке) сначала продавать обычные и популярные услуги, а потом предлагать тот товар, на котором вы планируете сделать свой основной бизнес. Получается своего рода двух-шаговая система. Рекламируете популярное, а продаете высоко-маржинальное.

Когда я начинал свою консалтинговую деятельность, я занимался разработкой бизнес-планов. Свой первый бизнес-план, за который я взял деньги, принес мне всего 1500 руб. Затем я стал поднимать цену. И на 50 бизнес-планах, стоимость разработки стала достигать уже 5000 руб. А дальше я стал разделять проекты по их значимости и предназначению.

Чем выше инвестиции в проект, тем больше стоимость бизнес-плана. В итоге, стоимость работы на данный момент достигает около 50.000 руб. Конечно, такие проекты приходят не каждый день. В основном приходят клиенты с работой на 10-15 т.р. Но фишка в том, что теперь мне не страшно сказать клиенту и 100 000 руб. Потому что я знаю, что могу справиться с этой задачей или привлечь к ней сторонних специалистов за меньшие деньги.

Как продвигать свой бизнес?

**Курсы
шитья и вязания
в Красноярске**

* авторская методика
* гибкий график посещения
* обучение на практике
* выдаем ДИПЛОМ!

9 программ обучения:
* курс шитья "Базовый"
* курс шитья "Профессионал"
* курс шитья "Эксклюзив"
* курс шитья "По журналам"
* курс шитья "Шьем пальто"
* курс шитья "Детская одежда"
* курс шитья "И сбоку бантик"
* курс шитья "Трикотаж"

НАУЧИСЬ ШИТЬ КРАСИВО!

www.krassewing.ru 2-147-240
www.krasvazanie.ru 2-146-240

Собирайте все, что у вас есть и делайте себе портфолио. Расписывайте все о себе, какие работы у вас есть, как долго вы этим занимаетесь, ваши успехи, фото и т.д. И начинайте продвигать.

Продвигайте через интернет (соц. сети, сайты, доски объявлений, блоги). Сарафанное радио, на off-line площадках, где могут присутствовать ваши потенциальные клиенты (ярмарки,

выставки и магазины).

Продвигать нужно везде и на разных уровнях. Продвигайте ежедневно, чтобы вы были на слуху. У меня практически во всех магазинах, где продают ткани, пряжи и швейное оборудование, лежат мои визитки, фотоальбомы с моими работами и плакаты с акциями. И продавцы этих магазинов постоянно меня рекомендуют клиентам.

**КУРСЫ
ВЯЗАНИЯ
в Красноярске**

По авторской методике
Светланы Власовой

Я постоянно участвую в ярмарках и выставках. Участвую в съемках, передачах на телевидении.

Основной процент клиентов ко мне идет с on-line площадок, это примерно 80%. Есть платные on-line площадки, есть бесплатные. Платные - это, например, сайт. На сайте вы можете все о себе расписать, показать, какой вы хороший.

Не делайте сложный сайт. Не наполняйте его ненужной информацией. Сайт должен быть простым и продающим. Например, как мой: <http://www.krassewing.ru/>

К примеру, я заплатила деньги за то, чтобы мой сайт в интернете находился в топе при поиске моих услуг. И чем больше у вас конкурентов, тем дороже будет вам обходиться продвижение сайта.

Бесплатные on-line площадки, это : «Вконтакте», «Одноклассники», «Фэйсбук». Создавайте группы, страницы с вашими товарами или услугами. Можно блог завести. Хорошо работает сарафанное радио. Сделали вы какую-нибудь услугу и

пошел слух о том, как вы не дорого и быстро все сделали. Сарафанное радио нужно расширять.



Например, звоните вы клиенту, которого когда-то фотографировали на каком-то мероприятии. И просите, чтобы вас он кому-то еще посоветовал. Снять свадьбу или юбилей и т.д. Говорите, что как начинающий фотограф, цены не дорогие, делаю все быстро и качественно.

Когда вы наработаете клиентскую базу, вы сможете уже определить портрет своей целевой аудитории. Клиенты могут быть разные. Не нужно думать, что если у вас в городе очень много фотографов, вам не достанутся клиенты. Я вам говорю, что достанутся. Потому что фотографы разные, кто-то «косячит» по срокам, кто-то завален заказами и т.д. Поэтому нужно знать портрет потенциального клиента, чтобы постоянно контролировать точки захвата и расширять их. Это поможет зарабатывать больше денег.

Самые рабочие социальные сети, это в контакте, одноклассники и инстаграмм. Например, с контакта у меня приходит 3-5 клиентов в день. С одноклассников у меня приходит 1-3 клиента в неделю. С инстаграмма хорошо идет народ под Новый год, причем со всей России.

Через социальные сети приходят не только частные клиенты, но и корпоративные. На Новый год Сбербанк заказывал у нас партию вязаных снеговиков, а нашли они меня через контакт.

Размещайтесь на других сайтах и на бесплатных досках. Единственный минус в этом – нужно регистрироваться на многих порталах. Ищите и тестируйте, откуда больше идет народ. Размещайтесь как можно больше и везде. Делать нужно это каждый день, потому что лента новостей обновляется очень быстро. Вы будете на слуху у своих потенциальных клиентов, о вас будут узнавать все больше и больше клиентов.

Off-line площадки, это магазины сопутствующих товаров, которые как-то связаны с вашим бизнесом. В магазинах вы можете размещать свою рекламу. Подавайте периодически объявления в газеты. Вы сами можете быть рекламой.



Например, я иногда одеваю на курсы одежду, которую сшила или связала сама. Показываю ее ученикам и говорю, что такое же они могут произвести сами. Меня часто останавливают на улице, спрашивают, где я взяла ту или иную вещь.

Обязательно участвуйте в ярмарках и выставках. Многие ярмарки очень дорогие и затраты могут окупиться не сразу. Поэтому, ищите бесплатные ярмарки и выставки.

К примеру, я договорилась, что я бесплатно провожу на ярмарке мастер-классы, или провожу показы своих коллекций со своими моделями, а они меня бесплатно пускают меня на ярмарку и дают отдельный павильон. В павильоне я размещаю свою продукцию и информацию о себе и своем бизнесе. Ярмарка выполняет

свой план, что проводит мастер-классы, а я раскручиваю себя и свой бизнес.

Обязательно нужно принимать участие в телевизионных передачах, если вас приглашают. Если не приглашают, то можно информировать телеканал о том, что вы существуете и занимаетесь тем-то и тем-то. Если вы попадаете на хороший телеканал, то потом вас могут приглашать на другие телепередачи. После того, как меня показали на известном телеканале, ко мне сразу записалось 3 человека на курсы шитья.

После того, как вы все сделали, везде разместились, нужно создать поток клиентов. Чтобы достичь быстрого результата, нужно использовать одно правило: «ПРАВИЛО 72-х ЧАСОВ». После того как вы прочтаете эту книгу, вам нужно будет все применить в течение 72-х часов. Если вы не



начнете этого делать в течении 3-х суток, то ваш бизнес отложится в черный ящик, далеко и надолго.

Ставьте перед собой глобальные цели. Вы можете не достигнуть свою цель, но приближаться к ней вы обязаны!

Например, у меня цель создать в своем городе Дом Моды Международного Уровня. Чтобы люди стремились ездить к нам в город на показы. За три года я очень быстро достигла высоких результатов. Если ваше хобби вас зажигает, вы любите этим заниматься, то нужно стремиться к большой цели.

Чтобы получить быстрый результат за месяц, нужно знать конверсию.

Конверсия – это соотношение заинтересованных клиентов в вашем товаре (услуге) и купивших. Из заинтересовавшихся какой-то процент становится вашими клиентами, и с этих клиентов вы получаете доход.

Вы должны постоянно считать: откуда идут клиенты, откуда больше приходят и какую максимальную прибыль приносят определенные заказчики.

Например, мне большую прибыль приносят курсы шитья, в них я и вкладываю больше денег, создавая больше точек захвата, рекламных материалов и т.д. Но как дизайнер, мне еще и нравится шить и вязать, это стоит у меня на втором месте.

Учитывайте статистику.

Например, ваш товар стоит 5000руб., а чистая прибыль 3000. И вы хотите зарабатывать в месяц 30.000руб. Значит, вам нужно в месяц произвести и реализовать 10 единиц товара. Если использовать статистику, то о вас должно узнать 10000 человек в месяц. По статистике 10000 человек увидят ваш товар или услугу, 1000 заинтересуются, а в итоге 10 человек закажут или купят ваш товар или услугу. Получается, что ваша конверсия составляет 0,1%. Это очень маленькая статистика, за ней нужно следить и повышать.

Например, я не могу постоянно сидеть на телефоне и удерживать клиентов. Я научила всему менеджеров и помощников. Если конверсия падает, то нужно выяснять почему.

У меня был такой момент в моей практике, когда я только начинала открываться, у меня было два помощника. И мне поступил заказ на 25 изделий. Я купила пряжу, раздала заказы работникам. И одна моя помощница забрала заказы и пропала, уехала в другой город. Это было 10 кофточек, за которые мне уже заплатили.

Потом я нашла эту девушку, она мне вернула эти кофточки. Но тех клиентов я уже потеряла, потеряла доверие и деньги. Мне пришлось большую часть денег вернуть недовольным клиентам.

Еще был случай, когда пришла ко мне женщина, и ей срочно нужно было связать берет и шаль. Связать нужно было за короткий срок. Она даже заплатила мне дополнительно за скорость изготовления. Мы сходили с ней в магазин, выбрали 100% шерсть. И я ей связала за два дня и организовала доставку. Она заполнила бланк о том, что все получила, что ей все подошло по размеру.

В этот же день, она решила постирать берет и шаль, чтобы утром было все чистенькое. После стирки с изделия начал лезть пушок. Она прибежала ко мне и стала на меня кричать, что я подсунула ей не ту пряжу, что обратиться на меня в

полицию и т.д. От таких рисков никто не застрахован, если об этом не продумать заранее. В данном случае наш спор был решен, так как она заполнила бланк-заявку, где были прописаны все условия, и стояла ее подпись.

Составляйте правильный договор. Изучите законодательство, чтобы знать, в каких случаях вы правы, а в каких нет. Возврат денег у меня может быть, если был наш косяк, мы испортили вещь.

Например, мы все сшили, а при глажке прожгли ткань. И я предоставляю два варианта клиенту, либо мы шьем такую же вещь за свой счет, либо возвращаем деньги за ткань при предъявлении чека.

Если вы работаете через интернет, то вам нужно продумывать доставку. А так же то, кто и как будет ее оплачивать.



Например, у меня были заказы с других городов, и мы делали следующим образом. Мне на карту скидывали предоплату на пряжу. Я высылала им определенные мерки для заказа, они мне отправляли свои мерки. Потом мы созванивались по skype, и я показывала изделие. Затем высылала изделие, либо наложенным платежом, либо через

специальные сервисы доставки.

Можете доставку включать в стоимость товара, можно чтобы клиент сам оплатил при получении товара и т.д. Методов оплаты много, лучше иметь несколько способов.

Когда вы будете активно заниматься своим бизнесом, уже через три месяца вы упретесь в потолок. Ваш доход будет колебаться на одном уровне, не поднимаясь выше. Вам нужно будет масштабировать свой бизнес и делегировать.

Если вы мастер своего дела, то найдите тех людей, которых вы сможете всему обучить. Когда вы начнете делегировать, вы сможете выполнять большой объем работы, увеличивая поток клиентов. Обязательно расширяйтесь на регион и на страну. Занимайтесь саморазвитием. Вы можете вести курсы, обучая других людей своему ремеслу.

Если вы хотите монетизировать свои навыки и бизнес, и получать еще больше денег, вам необходимо знать о том, какие есть способы монетизации вообще. (с) Владислав Марясов.

Власова Светлана Сергеевна

Директор дома моды "**Mezzanine**", преподаватель курсов шитья и вязания, дизайнер, директор модельного агентства "**M.A.F.S.**", художник, персональный тренер по продвижению бизнеса в интернете и не только.

Уже на протяжении 7 лет дом моды "**Mezzanine**" производит авторскую одежду и аксессуары, выпускает как коллекции, так и работает под заказ.

Более 800 учеников курсов шитья и вязания успешно воплощают свои идеи в жизнь; Уже больше 20 человек умеют зарабатывать на своем творчестве; Около 96 курсантов открыли в себе таланты предпринимателей.

О себе:

"За последние 7 лет я прошла путь от простого продавца в отделе "Пряжа" до директора дома моды. Без особых денежных вложений, только с помощью развития своих талантов и усердия.

Сейчас у меня за плечами несколько выпущенных коллекций вязанной и сшитой одежды, школа творчества, множество заказчиков как у меня в городе, так и по РФ и даже за границей.

Среди моих заказчиков **Дмитрий Медведев, Сбербанк**, администрация г.Красноярска, кафе, рестораны, частные лица. Мои вещи продаются в Америке, Вене, Питере, Москве и, конечно же, моем родном Красноярске.

Я постоянно участвую в съемках на ТВ, участвую и организую разные проекты и мероприятия.

7 лет назад у меня не было не связей, ни денег - только страхи и дикое желание что-то изменить в своей жизни.

Сейчас я имею то, что имею и готова поделиться своим опытом с вами.

Я верю, что каждый творческий человек способен зарабатывать на своем творчестве хотя бы 100 тыс. руб. в месяц, а если посмеет захотеть, то и больше!!!!"

Группы Светланы Власовой Вконтакте:

Дом моды <http://vk.com/mezzaninedom>

Курсы шитья <http://vk.com/krassewing>

Вязание на заказ <http://vk.com/vjazanievsem>

Модельное агентство <http://vk.com/sibmodels>

Сайты:

Курсы шитья <http://www.krassewing.ru/>

Курсы вязания <http://krasvazanie.ru/>

Группы в одноклассниках:

Дом моды <http://www.odnoklassniki.ru/dommodymez>

Курсы шитья и вязания <http://www.odnoklassniki.ru/kursyshit>

Другие сайты:

<http://hobby-prosto.ru/>

7 способов монетизации своего бизнеса

1-й способ монетизации.

Мастер-классы и тренинги.

Что это такое, и как можно внедрить это в свой бизнес? Если вы занимаетесь бизнесом ни один год, то естественно у вас есть определенные навыки, которые вы могли бы передавать другим людям на живых мастер-классах.

Из Википедии. Мастер-классы - это современная форма проведения обучающего тренинга, семинара, для отработки практических навыков по различным методикам и технологиям, с целью повышения профессионального уровня и обмена передовым опытом участников, расширение кругозора и приобщения к новейшим областям знаний.

Иметь навык - это не значит быть успешным предпринимателем. Поэтому, вы можете смело учить других, тем самым вы становитесь еще ближе к своим клиентам. И те клиенты, которые приходят к вам на мастер-классы, обязательно будут покупать у Вас товары и услуги.

2-й способ монетизации.

Еще один способ проведения мастер-классов и тренигов - это вебинары.

Вебинары - это форма семинара, только в режиме on-line. Вы на специальном сервисе открываете вебинарную комнату. Задаете тему. Привлекаете потенциальных участников и через интернет проводите встречи в режиме реального времени.

У Вас на этой встрече несколько участников. Они вас слушают, смотрят вашу презентацию. Они могут видеть вас или просто слышать, находясь у себя дома или в офисе перед монитором компьютера. Все очень просто. Единственная сложность в том, чтобы найти людей и создать тему, которая была бы интересна вашей целевой аудитории.

Вы можете через вебинары передавать свои знания, навыки, проводить мастер-классы. А люди будут Вам за это платить определенные деньги.

Если Вы будите часто проводить такие вебинары. Вы создадите свой круг общения и клиентов, которые будут к Вам приходить постоянно.

3-й способ монетизации.

Консалтинг.

У вас есть бизнес. И вы знаете, как он работает, вы знаете все способы того, как увеличить объем продаж, как привлекать клиентов и как управлять персоналом. И

вы находите людей, которые занимаются тем же самым бизнесом. И начинаете предлагать им консалтинг.

Вы можете предлагать им увеличение объема продаж, увеличение потока клиентов, поднятие прибыльности бизнеса, за счет того, что у вас есть эти навыки, знания и технологии, откатанные на своем собственном бизнесе.

4-й способ монетизации.

Франчайзинг.

Самый известный пример - Макдональдс. Франчайзинг - это рабочая бизнес-модель, которую вы продаете под своим брендом.

У вас есть технология, есть методика, система, есть оборудование, маркетинговые фишки и инструменты. И все это вы упаковываете в один продукт и продаете. Франчайзинг можно продавать еще больше и дороже чем консалтинг. Ведь это уже рабочая модель. Человеку нужно только принести вам деньги и после этого он получает готовый бизнес.

За франчайзинг предприниматели берут от 300.000 и выше. Некоторые продают за десятки миллионов рублей. Если Вы готовы клонировать свой бизнес, то через франчайзинг это очень удобно можно сделать. Есть конечно определенные затраты, временные и денежные. Но это все окупается с первой продажи.

Есть у меня знакомые из Барнаула, которые постепенно, потихонечку, начинают расширять свой бизнес через франчайзинг. И за 3 года работы смогли продать уже более 10 франчайзинговых пакетов.

5-й способ монетизации.

Коучинг.

Коучинг - это индивидуальная консультация. Метод консалтинга и тренинга. Он отличается тем, что коучинг не дает советов и жестких рекомендаций, а все решается совместно с клиентом. Коучинг часто распространен в психологии, его задача смотивировать человека.

Работа в коучинге предполагает под собой достижение определенных целей и позитивно сформулированных результатов в жизни и работе. Поэтому коучинг, тоже очень хороший инструмент для монетизации своего бизнеса.

Вы бизнесмен, вы успешный человек, и вы можете зарядить других людей на успех, чтобы те в свою очередь смогли стать предпринимателями. Даже если вы не супер предприниматель, даже если вы не супер успешный человек и не зарабатываете миллионы. В любом случае, вы уже на ступеньку выше тех, кто не является предпринимателем.

6-й способ монетизации.

Видео и аудио курсы.

Вы знаете, как получать дополнительные деньги, прибыль и клиентов в своем бизнесе. Вы точно знаете, как открыть тот бизнес, которым вы сейчас занимаетесь. Таким образом, вы можете создавать небольшие аудио или видео курсы, которые впоследствии сможете продать.

Если вы ставите цель заработать на этих видео или аудио курсах, то это замечательно. Значит вам нужны инструменты, типа посадочной страницы, где вы описываете свой курс. Создаете трафик потенциальных клиентов и продаете.

Либо вы раздаете этот видео или аудио курс за контакты от человека, вашего потенциального клиента. Соответственно, такой курс должен содержать информацию, которая показывала бы ваши компетенции и показывала бы достоинства вашего товара или услуг, и преимущества вашего бизнеса для клиента.

Человек прослушав ваш курс, который напичкан рекомендациями и советами, готов купить ваши реальные товары или услуги.

Благодаря этому курсы вы выступаете в роли эксперта. Соответственно, у человека будет больше доверия к вам, как к персонажу, как к человеку, как к предпринимателю. После этого, вы можете ему продать что-то другое, более дорогое.

7-й способ монетизации.

Интернет-магазин.

Этот способ обычно хорошо подходит для тех, кто занимается продажей физических товаров. Если у вас розничная точка, или их несколько, то я рекомендую переходить на интернет продажи. Создавайте свой интернет-магазин, и продавайте товары, которые вы продаете через свой обычный розничный магазин.

Интернет-магазин может работать в рамках вашего города или в пределах края, области или даже России. Ваша цель - увеличить объем продаж в своем бизнесе за счет продажи своих товаров через интернет.

Ничего сложного в этом нет. Заказать сайт или интернет-магазин можно в Web-студиях. Цены на разработку веб-сайта везде разные, остается только выбирать. Я например активно работаю с компанией «Мегагрупп». Они делают быстро и достаточно качественные и в тоже время недорогие сайты для малого бизнеса.

Спасибо за внимание!