

Глава 1

От него зависит все!

В начале прошлого века у людей не было таких чудес цивилизации, как радио, телевизор или компьютер. Люди ценили общение, ходили друг к другу в гости, читали у камина романы вслух, музицировали и наслаждались поэзией. Художники были в чести. За неимением мелькающих телевизионных программ коллекционировали картины.

В былые времена Ксения Собчак собирала бы в своем салоне знаменитостей и иронизировала на потеху гостям, а сейчас она ведет корпоративы.

Чтобы в наше время стать популярным поэтом, требуется написать несколько песен-шлягеров, быть к тому же музыкантом и лучше — с собственной рок-группой.

Стать известным фотографом легче, чем известным живописцем, — благодаря журналам и интернету фотографии сегодня доступны огромной аудитории, людям их легче оценить.

Если руки тянутся к кистям и краскам, учтите: хорошо платят за то, что не увидишь по телевизору.

Вообще, выбор Творческого продукта определяет все. Именно от этого выбора зависит ваша дальнейшая судьба. Будет ли ваш творческий бизнес успешен или останется только на уровне хобби, сулит ли вам постоянных клиентов или каждый раз вашим покупателем будет новый человек, создание одного творения займет час или месяц...

Каждый выбирает хобби по душе, и если я напишу, что пошив сумок более прибылен, чем создание авторских открыток, это не должно существенно отразиться на вашем выборе. Почему? Потому что если вы любите

открытки, а из практических соображений выбираете сумки, на них вы не заработаете. Свое дело нужно любить.

Любя свое дело, вы готовы проводить за ним дни напролет, самосовершенствоваться, и никакие беды вам не страшны, любовь к делу проведет вас сквозь все неприятности. А занявшись делом не по душе (теми же сумками), вы окажетесь в первой же яме, поскольку вас обойдет конкурент — тот самый, который проводит за любимыми сумками дни и ночи, увлеченно обсуждает их с клиентами и готов пройти сквозь огонь и воду, оставаясь верным своему увлечению.

Каждому человеку нравится заниматься множеством дел, но в любимых и постоянных остаются те, которые соответствуют его характеру и образу жизни.

В подростковом возрасте я очень любила шить. Могла сшить себе зимнее пальто с теплой подкладкой и меховым воротником, карманами и манжетами, но при одном условии: я должна была сделать это за один день! Максимум, что позволяла себе, — это раскроить днем ранее. И с утра до вечера я строчила на машинке, без обеда и без чая... А все потому, что характер мой столь переменчив, что, не доделав работы до конца, назавтра я к этому занятию не вернулась бы. Закинула бы недошитое на антресоль, подальше с глаз, и не вспоминала бы ни о пальто, ни о деньгах, потраченных на ткань и пуговицы.

Украшения — дело, которое подходит моей натуре. Возникла идея, и через час бусы готовы.

И условия моей жизни соответствуют этому занятию, я легко могу выделить место для материалов, они занимают четыре полки в шкафу. А вот найти место под отдекупаженный комод в моей двухкомнатной квартире было бы проблематично.

Удивительно расспрашивать людей о том, как и почему они занимаются тем или иным творческим делом. Каждый раз создается впечатление, что не они выбрали его, а дело выбрало их.

Когда мой папа служил на Севере, вокруг всегда было множество офицерских детей, и у них всегда ломались игрушки. Папа чинил ребятишкам

кукол, вырезал из дерева руку вместо оторванной или голову. А потом стал вырезать фигурки человечков — опять же для детей. Теперь он создает картины из дерева.

Неудивительно, что случайность часто более успешна и дальновидна, чем разумный выбор. Ведь такая случайность основана на спросе. Мой папа вырезал из дерева человеческие фигурки, и это занятие понравилось ему самому, и люди вокруг восхищались и хотели еще. Когда я впервые переделала магазинные бусы, их тут же купили, и именно это вдохновило меня продолжать. Такая случайность вселяет уверенность в своих силах и в том, что твое дело нужно людям, в том, что ты сможешь на нем заработать. Обретаешь главное на пути к любой цели — веру.

Другой вариант — когда человек кочует с курсов на курсы в поисках себя и своего призвания. Несомненно, он найдет дело по душе, но того толчка и поддержки, которое дает ощущение спроса, у него нет. Единственным вдохновением служат работы других мастеров, которые хвалят и покупают. Раз их хвалят и покупают, значит и мой продукт кто-то оценит и купит.

Но прежде чем всерьез заняться творческим бизнесом, нужно иметь в виду, что разные виды хендмейда обладают различным бизнес-потенциалом.

Чтобы заняться лэмпворком (создавать бусины из стекла), требуется пройти дорогой курс обучения, купить необходимое оборудование: горелку, газовый баллон и печь, где-то это оборудование разместить, например снять мастерскую, обеспечив ее хорошей вентиляцией, запастись стеклом и научиться прощать себе кучу дорогостоящего брака. Не каждый сможет быстро окупить эти вложения, встать на ноги и получать хорошую прибыль.

Другое дело — бисероплетение: вроде и вложений никаких не требуется (по сравнению с тем же лэмпворком), но попробуй потом свое изделие продать!

Одна из моих знакомых занимается росписью стекла и часто жалуется, что ее вещи не продаются. Если зайти на ее сайт, то можно увидеть

несколько наборов расписанных бутылок, чашек, стаканов, в том числе свадебных. С таким продуктом трудно найти постоянных покупателей. Ведь кроме коллекционеров никому не потребуется иметь дома два (три, шесть) набора расписных стаканов. Что же касается свадебной тематики, тут действует такое правило: за одноразовую покупку готовы дорого заплатить. Праздничные платья стоят в десятки раз дороже обычной одежды, хотя затраты на их производство не так велики.

Если ваш творческий продукт рассчитан на одноразового покупателя, он должен стоить дорого. Вот витражи стоят дорого, и даже здесь возможны постоянные клиенты, которые желают оформить в определенном стиле свои загородные дома. Сарафанное радио разнесет весть о виртуозном витражисте по коттеджному поселку, и ему будет обеспечен хлеб.

Вообще, все, что связано с расписными кружками, вазами и подсвечниками, относится к подарочной тематике. В тему подарков попадают и декупажные доски, чайники, тарелки, коробки. Или открытки и фотоальбомы в технике скрапбукинг. Подарки — одноразовые покупки, здесь нет места постоянным клиентам. А значит — магазину автора требуется постоянный приток новых посетителей, автор должен задуматься о сотрудничестве — например, со свадебными салонами, если он создает бокалы для свадеб.

Трудно построить бизнес на изготовлении дешевых вещей. Даже если на вашу голову свалится большой заказ, например сто закладок для книг, сколько труда потребуется! А заработаете всего 100 долларов. Не легче ли создавать каждую вещь ценой в 100 долларов?

Да и глупо создавать авторские закладки для книг — в эпоху, когда все переходят на электронные носители, покетыбуки и айпады.

Вот мы и вернулись к теме «всех», то есть теме спроса. Именно спрос определяет, будет ли ваш творческий продукт приносить достаточно прибыли.

Подарки тоже обладают разным бизнес-потенциалом. Одни пользуются неизменным спросом, они универсальны во все времена, о них знают все. Скажем, самыми распространенными являются цветы, бутылка

шампанского, коробка конфет. И среди авторских подарков тоже есть свои категории популярности. И соответственно — рентабельности.

Я спросила человека незаинтересованного и далекого от хендмейда, своего мужа, — в чем, как он думает, разница между такими подарками: авторская игрушка, декупажная шкатулка или скрап-альбом для фотографий? Муж мне ответил, что о таких видах рукоделия, как декупаж и скрап, он вообще слышит в первый раз. И ему бы в голову даже мысль не пришла искать такой подарок, а игрушка — это элементарно и подходит всем.

Потом я стала расспрашивать самих декупажников: бизнес это или не бизнес, можно на декупаже жить или нельзя? И вот десять декупажников подряд ответили мне — нет, нельзя: заработать на декупаже можно только в одном случае — вести курсы.

Потому что материалы дорогие, особенно заготовки, потому что сам процесс изготовления занимает несколько дней, потому что конкурентов пруд пруди, и сейчас почти что каждая домохозяйка может приклеить салфетку на блюдо, потому что сам продукт, на который тратится столько времени, стоит довольно дешево.

Как я была разочарована! Я была сбита с толку и не знала, что писать о декупаже в моей книге. Если бы не моя подруга, которая недавно влюбилась в декупаж и лазала по сайтам и блогам в поисках красивых работ. Получив ссылку на один магазинчик, я увидела галерею фотографий неземной красоты: короба и шкатулки, кувшины и миниатюрные ключницы, вешалки и старинные лампы... От всего веяло благородной стариной и достоинством, чувствовался стиль — и в работах, и в фотографиях, сделанных с особенной любовью.

Магазинчик принадлежал Марине Никулиной, и когда я ее попросила о консультации по вопросу «бизнес или не бизнес», она устроила настоящее совещание со своими коллегами по ремеслу: Людмилой Михайловской и Еленой Половинкиной. Декупаж однозначно может приносить неплохой доход, а как к этому прийти, вы сейчас узнаете.

Сразу оговорюсь, что Марина не ведет никаких курсов, ее мастер-классы появляются только на страницах журнала «Делаем сами». По профессии

она преподаватель и много лет проработала в системе образования. Учебные планы, методики, отчеты, никому не нужная, но требуемая государством рутина, нервы и маленькая зарплата — ничто из перечисленного не вдохновляло продолжать работать в системе.

Марина увлекалась фотографией и рукоделием, ей нравилось выставлять свои фотоработы на «Яндекс. Фотки». Там она увидела декупажные вещицы, а пообщавшись с мастерицей, отправилась по ее наводке на форум ручной работы. На форуме проходил декупажный конкурс на тему «Чай-кофе», Марина решила поучаствовать и сделала кофейник «Безумное чаепитие» с Алисой, Шляпником и Мартовским зайцем. Победа в этом конкурсе ее так вдохновила, что Марина, по ее словам, «уже не могла остановиться».

Ей всегда нравилась старина, винтажные вещи, нравилось коллекционировать подсвечники и старинные лампы, держать в руках серебряные щипчики для сахара или резные ножницы, пить чай из изящной фарфоровой чашки с медальоном... Бродить по блошиному рынку или оформлять прихожую потемневшими от времени ключами... И потому декор ее вещей всегда состаренный — Марина создает вещи, которые любит сама.

А любит она миниатюрные предметы и никогда не приметя за декупаж мебели, лучше отправит заказчика к мастерам, которые мебель расписывают. Не декорирует и часы, механизмы для которых в основном китайские, быстро ломающиеся. Ей просто стыдно продавать недолговечные вещи. Устранив из своей работы некачественные материалы, ориентируясь на свой вкус и выбрав любимое направление, эта мастерица выработала узнаваемый стиль.

В детстве Марина ходила в художественную школу и любила натюрморты, а будучи уже взрослой, их фотографировала, правда, на «мыльницу». Профессионального фотоаппарата у нее нет и сейчас, Марина не пользуется фотошопом, но боже, какие у нее фотографии! Это живые натюрморты!

Раньше Марина фотографировала свои работы на листе ватмана, но как-то принесла с улицы старые доски и устроила на балконе фотоуголок. Ее декупажные вещи так замечательно вписались в деревянный

состаренный «интерьер»! А фотосъемка при естественном освещении, днем, дала ощущение натуральности, живости.

Винтажный «натюрморт» Марины полон деталей, она собирает шишки, зернышки, сушит травы, может купить катушку ниток и других мелочей специально для съемки. Везде, где бы она ни была, ищет те самые детали, которые оживят ее фотополотно. Старинное кружево, пробки от вина, перепелиные яички, палочки корицы, свернутый трубочкой папирус или живой клевер...

И детали на ее фотографиях часто появляются не просто так. Они намекают посетителю ее магазинчика, как можно использовать данную вещь. Кусочки сахара, зернышки кофе, клубки шерсти — все это требует маленьких хранилищ, так почему бы не приобрести для них необычный «дом», не завести на своей кухне такой подходящий короб или корзинку?

И клиенты Марины, по фотографиям улавливая эту любовь, покупают ее творения не в подарок, а для себя. Поэтому у Марины полно постоянных покупателей. Среди них много обеспеченных людей, которые любят путешествовать, а побывав в Бельгии или Провансе, с удивлением обнаруживают, что и в России создают вещи, которые пользуются там популярностью. И часто эти вещи не хуже, а лучше: сотворенные с душой и трепетом, они подчас и стоят намного дешевле.

Чтобы заработать декупажом, нужно создавать достаточно много работ за короткое время. Можно параллельно делать несколько, одновременно грунтовать или покрывать лаком. Часто обновлять свой магазин — чтобы посетители сайта видели новинки. Нужно искать мастера, производящего заготовки, и закупать его изделия оптом — тогда можно выиграть в деньгах. Это существенно дешевле, нежели покупать заготовки в магазинах для рукодельников. А качество — гарантировано.

Несмотря на свою производительность, Марина занимается непосредственно изготовлением не так много времени. Ненужной суеты с куплей-продажей помогает избежать муж, который, отправляясь в офис, берет работы Марины для передачи клиентам — те просто заезжают к нему на работу. Видя в своих руках живые деньги, которые приносит дело жены,

муж никогда свою жену-мастерицу не осудит за ее «творческое баловство» и «прожигание времени».

А тем временем Марина полна планов и идей. Например, к сентябрю сделать серию подарков для учителей. Чтобы родители несли не тривиальную коробку конфет, а могли положить те же конфетки в красивый короб, оформленный хризантемами или белочками. И непременно на фотографии короба с белочками появятся конфеты «Белочка», маленький намек, помогающий покупателю понять, для чего же создана эта вещица, как ее можно использовать. Она не просто красива, она нужна — просто на это нужно намекнуть...