

## Глава 6

### Социальные сети

Плюс любой социальной сети — доступ к огромной аудитории. Если краткость — ваша сестра, вы можете просто размещать фотки своих изделий, например «ВКонтакте» (vk.com) или Facebook. Любители шитья и вязания общаются на форумах «Осинки» (osinka.ru), представляют свои работы в рубрике «Похвастушки», и там их находят клиенты.

Почти в каждом городе есть своя мама, будь то sibmama (Новосибирск) или ufamama (Уфа) с темами о рукоделии. Возможностей заявить о себе — миллион!

Основная моя бизнес-площадка — блог, поэтому подробно опишу принципы работы в блогах.

Минус выставки-ярмарки, магазина в реале или шоу-рума на хендмейд-ресурсе в том, что там размещается ограниченное число работ, и посетитель не видит остальные произведения, всю палитру вашего таланта, не может изучить историю вашего творчества.

Мало кто из покупателей узрит в этом «магазине» душу автора, побудет в атмосфере сотворения и прочувствует каждую вещь... А посмотрев блог, напишут, что попали в волшебный мир, что наслаждались, что зарядились красотой и эмоциями и расправили крылья!

Блог позволяет проследить всю историю творчества и насчитывает обычно больше сотни работ, перед читателями открывается огромное поле для желаний. Им может ничего не прийти по вкусу среди тридцати работ на выставке, но здесь... Обычно мне присылают целый список моих стареньких бестселлеров, и время от времени появляется возможность какой-то из них повторить.

В блоге находишь себе не просто клиентов, а друзей. Потому что общаешься в комментариях, можешь легко спросить, как у кого дела, и запросто разузнать про жизнь читателя-покупателя. Он знает про твою жизнь, ты — про его. Общаться легко! И доверия к тебе как к автору (и продавцу) больше. Всегда можно задать любой вопрос, вы ведь друзья. И конечно, надеяться на обратную связь после покупки. Что не бросишь ты своего клиента в беде, чем сможешь — поможешь. А почему — потому что ты всегда на связи, всегда в своем блоге, каждую неделю — точно. И все твои френды об этом знают.

Твои читатели-друзья и тебе придут на помощь, поскольку автор часто — существо неуверенное в себе, своих силах и талантах, склонное к самокопанию и критическому отношению к собственным работам. Вот там-то и похвалят, и уверенности придадут, и в случае неудачи поддержат. Это важно, особенно когда автор только-только ступает не стезю хендмейда, — чтобы его поддерживали хорошими откликами.

Самый большой плюс блога как торговой площадки — он бесплатный! Это бесплатная реклама, бесплатная площадка для продаж, бесплатный доступ к толпе людей, которые пишут, читают, тусят в различных сообществах.

Вложения: хороший фотоаппарат. Кто-то снимает при дневном свете, а кому-то требуются штатив, лайт-бокс и лампы. Самое главное в онлайн-продажах — хорошие фотографии! Чтобы они получились, требуются минимальные знания по владению фотоаппаратом и редактированию фоток в графическом редакторе.

Обращаемся к специалисту — обычно это мужчина. Пусть покажет нам, где у аппарата «кнопочка» М (manual) и «лампочка», означающая электрический свет, где колесико, регулирующее диафрагму и выдержку. Пусть установит на компьютере фотошоп или редактор попроще и покажет, как обрезать картинку, выбелить фон и сделать изображение четче. Для начала достаточно, остальные приемы — во второй приход «специалиста» в гости.

Итак, вы завели себе блог. На livejournal или blogspot, неважно. Как сделать его популярным и, соответственно, денежным?

1. Большая красивая картинка — плюс куча других под катом. Описание. Цена. Все параметры. Не забываем разместить в блоге собственную фотку вместо аватарки.

2. Текст. Как эта вещь создавалась, например. Как пришла идея или каким необычным путем достались материалы. В общем, все что душе угодно, любые мысли. Не врем и не стараемся сделать текст интересным или зазывным: «Красота! Налетай, люди добрые! Кому бусы? Шикарные, из взаправдашних камней!» Что думаем и чувствуем — то и пишем. В этом и есть ценность слов. Они раскрывают автора как человека. Как индивидуальность. Открывают людям его мир.

Кому-то тексты нравятся, а тот, кто картинки пришел посмотреть, может и не читать. Все довольны.

3. Время от времени балуем читателей рассказом о своей жизни. Лучше с фотками.

Поначалу мне это совсем не давалось. И казалось ненужным. Зачем? Идет у меня блог по плану, одни фотки бусиков и превьюшки с текстиком. Зачем всю логику рушить?

Сейчас смотрю на блоги популярных авторов и думаю, какая была дура! Вот кто знает толк в пиаре! Уже и собственно работ выставляется меньше, чем рассказов «за жизнь».

Поэтому берем и пишем! Читателям всегда интересно узнать, как там, за кадром? Лучше о чем-нибудь эдаком, что не у всех и есть. Кто кулинарией балуется, выставляет фотку нереального блюда. Кто в месте интересном живет — расскажите да фоточку красивую повесьте. Или куда съездили, только самое интересное. Или животное с вами красивое да умное живет — предъявите.

Стоит только разок написать да сотню комментариев получить — сразу захочется писать дальше!

А многие еще маленькую манипуляцию в конце текста ввернут: а как вы, дорогие френды, праздники отмечаете? А куда вы съездили? А что вы по данному поводу думаете? И соответственно, шквал комментариев — пригласили народ к диалогу.

4. Участвуем в разных сообществах. Типа «Ручная работа». Выставляем там свое творение. И получаем в ответ порцию френдов и, возможно, клиентов. Не ограничиваемся совсем уж локальными сообществами, посвященными куклам, открыткам, глине. Берем штурмом все сообщества сразу. Но не надоедаем.

5. Отвечаем на комментарии. Люди похвалили вашу работу — проигнорируете, и больше похвалы не дождетесь. Общаемся. Чем больше комментариев, тем лучше. Заходит человек в ваш блог — видит, блог живет на всю катушку, сколько здесь людей тусит, как народу интересно! Есть вообще спецы по разведению знатного «обсуждалова».

Людям важно ваше внимание. Я, например, не хожу по блогам моих френдов — времени нет. Но зашел такой человек, не поленился — прокомментировал (а только мы знаем, насколько ленивы люди!), ответьте на его внимание.

6. Размещаем мастер-класс. Такой только, какого еще не было — вашу авторскую находку. Этот мастер-класс расходится не только по блогговому ресурсу, но и по всему интернету. Люди такой мастер-класс заносят в «Избранное». Мастер становится знаменитым. Потому как гуру. Клиентов у таких гуру всегда больше, потому что они обладают уникальными знаниями и делятся ими с людьми. Имя передается из уст в уста. И становится еще более известным. Вывод: клиентов и продаж от этого становится только больше.

7. Блогеры-виртуозы устраивают конкурсы или лотереи. Можно выставить на конкурс халявку, и народ активизируется. Новых френдов, говорят, можно сотнями на такую халявку поймать. Было у тебя, к примеру, в профиле пятьсот френдов, а стало тысяча! Круто. Видит мимо проходящий эту тысячу и думает: «Ой, мне тоже туда надо!» Срабатывает стадный рефлекс.

8. Здорово участвовать в конкурсах других блогеров. Например, в конкурсе семейной фотографии на День святого Валентина — отсылаешь фотку и свою историю, как романтично познакомились с мужем, о том, что из этого вышло — ого-го какая семья! Да еще между делом упомянешь, чем,

собственно, занимаешься... Типа семья необычная: муж — то, а я — вот оно что! Привлечешь новых френдов и, соответственно, покупателей.

9. Кстати, если вы правильно ваш блог оптимизировали (о чем шла речь ранее), то он попадет в поисковики Яндекс и Google и будет двигаться вверх в зависимости от частоты обновления и количества посетителей в день. Ваш блог может легко опередить сайты конкурентов, а вы даже ни копеечки не вложите! И посетителями вашего блога станут не только соседи-блогеры, но и просто люди из интернета.

Лень моя границ не знает, поэтому обхожусь первыми пятью пунктами и замечательно себя чувствую. Блог советую завести абсолютно всем, и не один, а на разных ресурсах. Публика на каждом ресурсе разная, отличная от другой. Где-то у вас не пойдет, а где-то ваш блог станет любимым сотнями людей.

