

Глава 3. Делаем свой ассортимент прибыльным

Разные товары имеют разное предназначение.

Одни помогают привлекать новых клиентов, на других мастер делает основной доход, третьи помогают выделиться среди конкурентов, четвертые предназначены для того, чтобы покупатели возвращались.

Что включать в свой ассортимент?

Товары-визитки

Это товары копеечной себестоимости, «сувенирчики», которые делаются легко и сами по себе прибыли приносят немного. Заколки, шпильки, кулончики, закладки для книг, фоторамки-сердечки, держатели для записок, брелоки для ключей или мобильного телефона. Все эти товары-визитки носят на себе, вкладываются в книгу, ставятся на стол, украшают полку.

Маркетинговая задача

Мастер, который успешно продает дорогие предметы из стекла, делает и копеечные фоторамки-магнитики с возможностью поставить фото покупателя и со своими контактными данными на обратной стороне. Зачем он делает то, что почти не приносит прибыли?

Ответ: магнитики помогают привлекать новых клиентов — будучи подаренными или купленными, они расползаются по домам покупателей, украшают их холодильники годами и служат добровольной рекламой мастеру. Поскольку люди чаще всего общаются с себе подобными, гости и друзья покупателя — весьма вероятные будущие клиенты мастера.

Часть 1. Начинаем монетизацию

Требования к товарам-визиткам:

- легко и быстро делаются;
- имеют низкую себестоимость;
- актуальны и востребованы покупателями;
- остаются после покупки на видном месте;
- отражают почерк и стиль мастера.

Что предлагать как товары-визитки? Все, что не прячется в темный шкаф, а ставится на полку, носится на себе, прикрепляется к сумке, вешается на холодильник (рис. 9–11).

Как использовать: продавать на ярмарках как сувенир, вкладывать в посылки как бонус при большом заказе. Поощрять новых покупателей, дарить особо ценным клиентам.

Практический совет: сделайте своим товаром-визиткой сердечко. Мыло-сердечко, брелок-сердечко, заколку в виде сердечка.

Прежде всего, сердечки уже показывают дружеское расположение мастера к покупателю. А главное, люди очень часто дарят их друг другу по поводу, выражая свою симпатию. Нам это и нужно — чтобы люди дарили их, расширяя нашу сферу влияния.



Рис. 9. Товары-визитки: скромные, но интересные сережки.
Автор Мария Милицова



Рис. 10. Товары-визитки: нежная валяная брошь. Автор Зоя Большакова



Рис. 11. Товары-визитки:
необычная закладка для книги.
Автор Елена Чернобров

Самые продаваемые товары

Это любимые покупателями, востребованные, беспроегрывные товары, на которых вы получаете основную прибыль.

Вопрос: я не хочу делать повторы, как быть?

Ответ: если вам важны деньги, то лучше всего поменять отношение к повторам. Повторные заказы — лучшее доказательство востребованности ваших вещей. Покупатели заказывают такие же не потому, что у них нет фантазии, но потому, что они гарантированно хотят получить именно то, что видят.

Творческие товары

Возможно, вам нравится делать магазин не только точкой продаж, но странным, особенным, притягательным местом. Тогда ваши работы предназначены для воплощения творческого начала, реализации новых замыслов, экспериментов.

Они не пользуются особым спросом, но выделяют вас среди других. Не делайте на них серьезную ставку в получении прибыли.

Особо дорогие товары

Они могут и не продаваться. Их роль иная — демонстрировать вашу квалификацию, уровень мастерства, профессионализм, делать вас дорогим мастером. А главное — на их фоне цена на другие вещи покажется совсем незначительной и вполне приемлемой.

Часть 1. Начинаем монетизацию

Товары, которые побуждают к новым покупкам

Существуют товары, после покупки которых приходится приобретать дополнительные детали и услуги. Автомобиль — самый яркий пример: ему нужен бензин, место для стоянки, периодический ремонт.

Подумайте, возникает ли такая потребность у ваших покупателей, и предусмотрите для них дополнительные товары, которые вы сделаете сами или с помощью другого мастера. Например, некоторые авторские куклы предполагают покупку гардероба, мебели, витрины для них.

Повышаем свою прибыль

Дополняющие товары

Простой способ увеличить свою прибыль — предложить покупателю что-то нужное, когда он покупает вашу вещь.

Ответьте на вопрос: что еще нужно покупателю в тот момент, когда он совершает покупку у вас?

Пример: когда женщина покупает авторскую керамику — чашки, ей могут пригодиться также поднос в том же стиле, чайник, коробка для чая (рис. 12).

Можете ли вы что-то из этого списка начать делать самостоятельно без потери времени и квалификации? Не только чашки и чайник, но и подносы к ним?



Рис. 12. Что обычно хочется купить вместе с чашкой?

А если что-то не хотите и не умеете делать, к кому из других мастеров могли бы обратиться и наладить взаимовыгодное сотрудничество?

Практический совет: предлагайте вот это самое свежесозданное как комплект, набор, максимально решающий поставленную задачу. Можно купить и отдельно, но в наборе выгоднее.

Советы опытного мастера:

- если вы уверены в востребованности заказанной вещи, делайте сразу два-три изделия — одно на заказ, другое в магазин. И времени, и усилий уйдет меньше;
- при изготовлении авторских деталей делайте востребованные заготовки про запас. Потом вы сможете быстро собрать из них вещь.

Особо дорогой вариант исполнения

Немало людей отпугивает не высокая, но слишком низкая цена. Предусмотрите для них более дорогой вариант исполнения. Изменения, которые вы можете легко внести, но которые привлекательны для покупателя.

В описании вещи добавляйте, что по желанию базовый вариант изделия можно улучшить за отдельные деньги. Не думайте, что они свяжутся с мастером сами для уточнения деталей. Скорей всего, такая возможность им просто не придет в голову.

Можно использовать более дорогую кожу, лучшую фурнитуру, авторские детали, сделать роспись на обеих сторонах, а не на одной, добавить дорогие ингредиенты.

Всегда находятся люди, которые хотят самое лучшее и ищут дорогой вариант как показатель качества, а не дешевый. Это предложение — специально для них.

Большинство людей выбирает среднюю цену

Особо дорогие, как и особо дешевые товары нужны для того, чтобы побудить покупателя предпочесть вещь по комфортной для него цене. На фоне особо дорогих вещей цена на желанную работу будет казаться не завышенной, но вполне приемлемой. Поэтому если у вас все вещи стоят по 1000 р., имеет смысл разделить их и продавать что-то дешевле, а что-то дороже. Это об-

Часть 1. Начинаем монетизацию

легчает муки выбора, ведь когда много равноценных вариантов, так трудно выбрать лучшее.

За отдельную плату, но при большой покупке бесплатно

Предлагайте бесплатно:

- красивую авторскую упаковку;
- дополняющую покупку вещь. Например, к шали — брошь в том же стиле;
- подарок-сюрприз. Обращаемся к мотиву «любопытство» и предлагаем нечто, что нравится большинству покупателей;
- консультацию по скайпу, если вы продаете материалы и мастер-классы для творчества и обучаете людей. Все последующие консультации можно будет продавать.

Для повышения суммы чека используйте многоступенчатые бонусы

Количество бонусов и подарков растет вместе с количеством заказанных вещей.

Товары-комплекты

Как продать покупателю три вещи вместо одной?

Существуют вещи, которые настолько хорошо дополняют друг друга, что покупателю и в голову не придет разделять их.



Рис. 13. Коты — жених и невеста — хороши только вдвоем.

Автор Татьяна Родионова



Рис. 14. Эта счастливая пара зайцев тоже неразлучна. Автор Татьяна Родионова

Родионова



Рис. 15. Рука не поднимается разлучить такую дружную семью.
Автор Лариса Гаврикова

Характерный пример — куклы, которые являются влюбленной парочкой, женихом и невестой (рис. 13, 14).

Вместо просто кукол-медведей сделайте семью (рис. 15). Мама, папа и ребенок — разве можно отказаться от кого-то?

Если вы художник, предлагайте картины с перекликающимися мотивами. Например, одна изображает девушку за чаем, другая — ее же за туалетным столиком, третья — на прогулке. Они образуют триптих и предлагаются для разных комнат одного дома — для столовой, спальни и прихожей.

Подумайте, чем вы можете дополнить свои работы, чтобы они образовали неделимый комплект?

Просто предложите

Не ждите, пока покупатель спросит у вас что-то еще, но предложите это ему сами — и вы приятно удивитесь тому, сколько людей примет предложение.

Бывали случаи, когда изначально мне заказывали только колье, а я из остатков бусин делала и серьги, высылала фото, и комплект нравился, хотя изначально о нем клиент и не помышлял. Естественно, оплату я получала за комплект :)

Анастасия Климанова, украшения из бисера, участник тренинга для мастеров «Монетизация творчества» в handmade-biz.livejournal.com.