

Домашнее задание:

1. Написать 25 (не меньше!) гипотез того, как сделать свою т.В+, что для этого нужно внедрить.
2. До 24.00 11 мая разместить объявления (таргет) в соц. сетях (VK, Fb, Ok, Instagram) и получить 10 заявок со всех площадок. Показать принтскрин с каждой площадки.
3. Сделать группы в соц. сетях (VK, Fb, Ok, Instagram). Представить ссылки.
4. П... цепочки продаж по всем рекламным каналам (on-line и of-line) + ресурсы, которые для этого используются.



Валентина Букеева



25 гипотез того, как сделать свою т. В+, что для этого нужно внедрить

- 1. Начать активно развивать группы в ОК и возможно в ФБ**
- 2. Запускать рекламу – каждый день рекламировать свои продукты**
- 3. Запустить производство наборов для самостоятельного создания сумочки**
- 4. Упаковать продукт – снять красивое подробное видео о том, как использовать наборы, для кого они и как их купить**
- 5. Запустить в производство сумочку побольше, также для самостоятельного создания (набор)**
- 6. Снять видео мастер-класс по созданию такой сумочки (см. 5)**
- 7. Взять СММ-менеджера на ИГ и дать ей задачу постоянно рекламироваться в пабликах и на тематических личных страницах**



25 гипотез того, как сделать свою т. В+, что для этого нужно внедрить

8. Дать задание администратору группы ВК постоянно рекламировать мои наборы и мастер-классы
9. Запустить рекламу «Рецепту приготовления классных сумочек»
10. Запустить видео-обучение с наборами по созданию сумочек «От простого – к сложному»
11. Расширить линейку предлагаемых наборов по созданию сумочек
12. Делать больше акцент на ИГ и изучать способы продвижения в ИГ
13. Сделать перевод мастер-классов на английский
14. Выйти на рынок англоязычной ЦА с наборами и мастер-классами – разместить в онлайн-порталах по рукоделию (ожидаемое утроение дохода!!!)

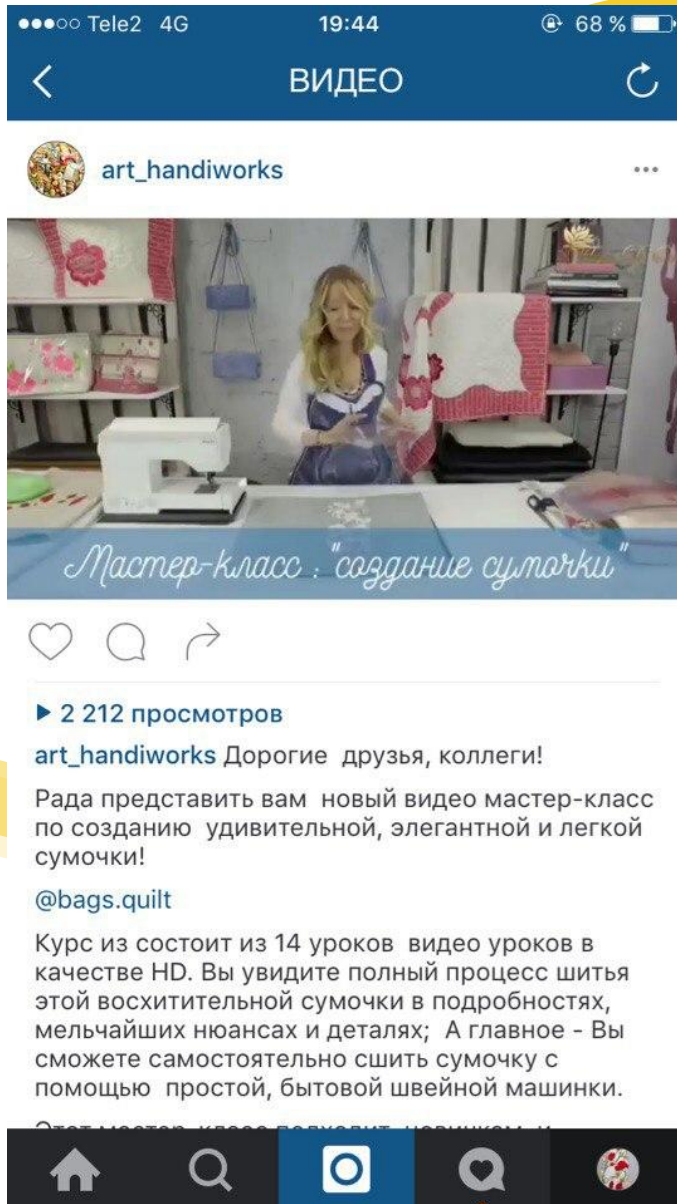


25 гипотез того, как сделать свою т. В+, что для этого нужно внедрить

- 16. Проводить очные мастер-классы, в т.ч. англоязычные**
- 17. Публиковаться в тематических онлайн и оффлайн блогах и журналах**
- 18. Развивать линейку готовых моделей**
- 19. Продолжать работу над крупными формами – квилтами**
- 20. Продолжить сотрудничество с тематическими магазинами**
- 21. Начать сотрудничество со школами и кружками шитья**
- 22. Проводить гибкую ценовую политику – повышая стоимость на одни продукты, предлагать скидки на некоторые другие продукты**
- 23. Начать продавать собственные дизайны стежки**
- 24. Регулярно проводить анализ продаж**



Инстаграм



ВКонтакте

В контакте

люди сообщества игры музыка ▶ помощь выйти

Beta-версия

Таргетинг
Реклама в сообществах

Рекламные кампании
Бюджет
Экспорт статистики
Настройки
Ретаргетинг **новое**

Мои объявления


Справка
Правила
Помощь
Новости

Рекламные кампании » Мои объявления » Янтарный квилт (Калининградский клуб рукоделия)

Янтарный квилт (Калининградский клуб рукоделия) редактировать

| | |
|-----------------------|---|
| Название кампании: | Мои объявления |
| Лимит объявления: | Не задан |
| Цена за 1000 показов: | 30 рублей |
| Статус: | Проверяется... (?) |
| Рекламные площадки: | Все площадки |
| Ограничение показов: | Ограничивать до 1 показа на человека |
| Тематики: | Учебные материалы (Образование и работа), Прочее |
| Целевая аудитория: | 24 556 324 человека |
| Демография: | Женщины от 12 до 80 лет |
| Категории интересов: | Красота и мода, Дизайн и графика, Дом и семья, Увлечения и хобби, Культура и искусство, Образование |
| Исключить группы: | Янтарный квилт (Калининградский клуб рукоделия) |
| Ссылка: | http://vk.com/wall-74991735_5411 Редактировать |

Янтарный квилт (Калининградский клуб рукоделия)
Подробнее о видео курсе.



Почему стоит купить именно этот видео курс по созданию сумочек? 321 просмотр

Валентина Букеева-Дуркина

Редактировать

Копировать

Статистика [Подробная статистика](#)

Период статистики: За 7 дней ▼

ВКонтакте

В контакте

Поиск

люди

сообщества

игры

музыка

помощь

выйти

Таргетинг

Реклама в сообществах

Записи

Обзор заявок

Доступные площадки

Бюджет

Экспорт статистики

Настройки

Справка

Правила

Помощь

Записи » Кампания по умолчанию » Рецепт дизайнерской сумочки

Beta-версия

Общая информация

архивировать

Запись

редактировать

Название записи: [Рецепт дизайнерской сумочки](#)

Всего заявок: нет

Активных заявок: нет

Выполненных заявок: нет

Заблокировано: 0 руб.

Потрачено: 0 руб.

Статус: Проверяется... [?]

Отменить проверку

Рецепт создания дизайнерской сумочки на домашней швейной машине



Янтарный квилт (Калининградский клуб руко...

25 апр 2016 в 17:03

Подробнее о видео курсе.



Почему стоит купить именно этот видео курс по созданию сумочек?

321 просмотр

Валентина Букеева-Дуркина

Заявки

Подробная статистика

Одноклассники

Одноклассники Игры Знакомства Новости Поиск Все проекты

Группы Сообщения Обсуждения Оповещения Гости Оценки Музыка Видео Поиск

Медсестричке! 1 ОК

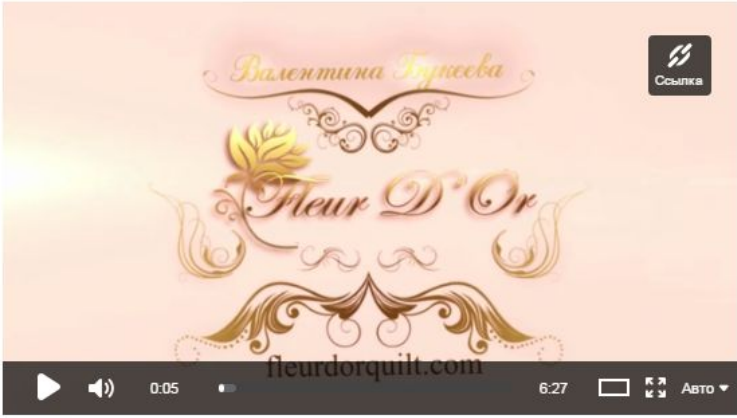
Мастерская изящного рукоделия

Лента Темы 0 Фото 0 Видео 3 Участники 1 Ещё ▾

Создать новую тему

Поиск в группе

Валентина Букеева добавила видео



Почему стоит купить именно этот видео курс по созданию сумочек?
0 просмотров

Осталось 3 шага

- ✓ номер телефона указан
- 📷 добавьте фотографию
- 👤 найдите 3 друзей
- 🗣️ расскажите, где вы учились

Прямо сейчас никого из друзей на сайте нет.

👤 Люди сейчас на сайте

Подписаны

- Пригласить друзей
- Создать фотоконкурс
- Настройки
- Закладка
- Другие действия

О группе

Авторские текстильные сумки, одеяла, подушки в уникальной технике, сочетающей вышивку, художественную ст...
[читать дальше](#)

Facebook

The image shows a screenshot of a Facebook page for a business named "Fleur D'Or". The page header includes the Facebook logo, the name "Fleur D'Or", a search bar, and the user profile of "Валентина Бухлева" with a "Главная" button. Below the header are navigation tabs: "Страница", "Сообщения", "Уведомления", "Инструменты для публикации", "Настройки", and "Помощь".

The main content area features a large cover photo with the "Fleur D'Or" logo and the text "Домашний декор". Below the cover photo are buttons for "Добавить кнопку", "Нравится", "Сообщения", and a menu icon. Underneath are tabs for "Хроника", "Информация", "Фото", "Отметки «Нравится»", and "Еще".

On the left side, there is a search bar for publications on the page, a "Посмотрите Ленту Страниц" section, a "нравится друзьям" section, and a "Поднимать Страницу за 41 кг" section with a "Продвигать Страницу" button. Below these is an "ИНФОРМАЦИЯ" section with a right-pointing arrow.

The main feed shows a post from "Fleur D'Or" posted 42 minutes ago. The post text reads: "Видео мастер-класс по созданию летней льняной сумочки «Солнечное настроение» Дорогие друзья, коллеги! Рада представить вам новый видео мастер-класс по созданию удивительной, элегантной и легкой сумочки! Курс из состоит из 14 уроков видео уроков в качестве HD. Вы увидите полный процесс шитья этой восхитительной сумочки в подробностях, мельчайших нюансах и деталях; А главное - Вы сможете самостоятельно шить сумочку с помощью простой, бытовой швейной машинки.... Еще". Below the text is a video player.

On the right side, there is a "Продвигать" button, a "НА ЭТОЙ НЕДЕЛЕ" section showing "0 Книжки на веб-сайт", a "Недавно 2014 г." section, and a "Смотрите еще рекламные..." section with a video thumbnail. At the bottom right, there is a "Поднимать публикацию" button.

At the bottom left of the screenshot, the text "f=page_internal" is visible.

Цепочки продаж

- 1. Заявка в ИГ** – написали в комментариях под постом. Я ответила в комментариях о стоимости и сроках и написала: «если Вас устраивают стоимость и сроки, то пишите в директ или под постом и я с Вами свяжусь». Написала в директ, обсудили детали, я исполнила заказ и счастливая покупательница оплатила покупку
- 2. Покупка мастер-класса:** увидела в Youtube мое промо видео, прошла по ссылкам напрямую ко мне, написала – я тут же ответила, прислала реквизиты для оплаты и отправила ей письмо со ссылками для скачивания на почту. От момента заказа до его получения покупателем прошло 15 минут. Клиентка осталась очень довольна
- 3. Ярмарка Мастеров:** поступил заказ в мой магазин на Ярмарке Мастеров (www.livemaster.ru), о чем я узнала из SMS от магазина. Сразу отправила шаблон письма с реквизитами для оплаты, после оплаты сразу отправила письмо со ссылками для скачивания покупателю на почту. Все остались довольны – быстро, эффективно, удобно.
- 4. Группа ВК:** получила заявку в личном сообщении ВК с желанием купить. Прислала реквизиты, клиентка оплатила и тут же я ей прислала письмо со ссылками для скачивания на электронную почту.
- 5. Пришло сообщение на почту из Youtube:** девушка из заграницы хотела купить мастер-класс и оплатить через PayPal. Я ей предоставила шаблон письма с реквизитами, она быстро оплатила и я ей отправила письмо со ссылками для скачивания на электронную почту.



Цепочки продаж (продолжение)

6. **Звонок на российский телефон** с желанием купить сумочку: я перезвонила клиентке на Viber, прислала фотографии – мы обговорили детали, в т.ч. Варианты выполнения работы и условия оплаты. Клиент оплатил стоиомсть и я приступила к выполнению заказа
7. **Клиент увидела мою сумочку в косметическом салоне** и захотела такую купить. Узнала мои контакты, связалась со мной и сделала заказ. При получение – отдала деньги.
8. **Клиент увидела мою сумочку у подруги** – связалась со мной, обговорили детали заказа и условия. При получении готового заказа передала деньги
9. **Клиент увидела сумочку у меня на фестивале лоскутного шитья**, обратилась с заказом непосредственно ко мне, обговорили детали заказа и условия. Я быстро выполнила заказ. После отправки готового заказа - перевела деньги
10. **Пришла в гости в Швеции и подарила свою простую текстильную сумку** со стеганым кармашком. Подарок очень понравился не только хозяйке дома, получившей сумку в подарок, но и гостям. Продемонстрировала всю линейку своих сумочек через мобильное приложение для Инстаграм. Поступило сразу же несколько заказов от гостей на разные сумочки, а также предложение выставить их на продажу в местном магазине для товаров handmade

