

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!!!)**

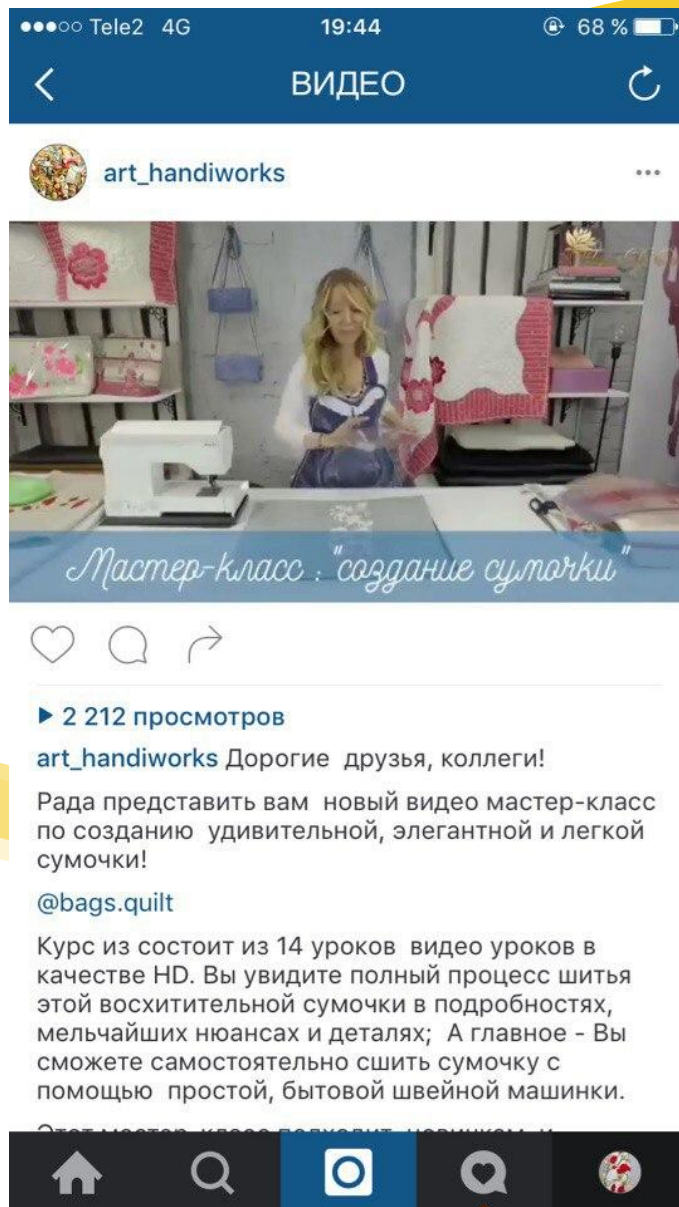


25 гипотез того, как сделать свою т. В+, что для этого нужно внедрить

- 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

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) Beta-версия

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

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

Название записи: Рецепт дизайнерской сумочки

Всего заявок: нет

Активных заявок: нет

Выполненных заявок: нет

Заблокировано: 0 руб.

Потрачено: 0 руб.

Статус: Проверяется... [?]

Отменить проверку

Запись редактировать

Рецепт создания дизайнерской сумочки на домашней швейной машине

 **Янтарный квилт (Калининградский клуб руко...**
25 апр 2016 в 17:03 🍏

Подробнее о видео курсе.

 6:32

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

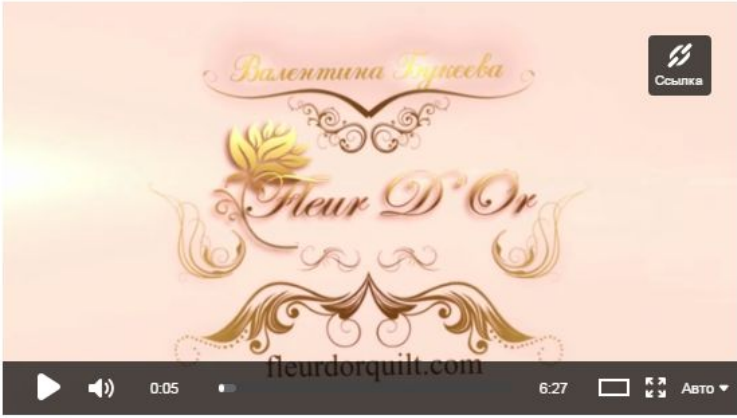
Мастерская изящного рукоделия

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

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](#)

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

Facebook

The screenshot shows a Facebook page for a user named 'Fleur D'Or'. The page header includes the Facebook logo, the name 'Fleur D'Or', a search bar, and a profile picture of a woman named 'Валентина Бухлева' with 'Главная 29+' next to it. Navigation tabs at the top include 'Страница', 'Сообщения', 'Уведомления', 'Инструменты для публикации', 'Настройки', and 'Помощь'.

The main content area features a large cover photo with the text 'Fleur D'Or' in a stylized font and 'Домашний декор' below it. Below the cover photo are tabs for 'Хроника', 'Информация', 'Фото', 'Отметки «Нравится»', and 'Еще +'. A search bar for 'Поиск публикаций на этой Странице' is located below the tabs.

On the left side, there are several widgets: 'Посмотрите Ленту Страниц' (Publications from pages you've liked), 'нравится друзьям' (Friends like this), and 'Поднимать Страницу за 41 кг' (Boost this page for 41 kg). The 'Информация' (About) section is partially visible, showing a greeting: 'Здравствуйте, дорогие друзья! Рада видеть вас у себя в гостях! Меня зовут Валентина, и я обожаю сочетание вышивки, лоззвора и квилтинга!'

The main feed shows a post from 'Fleur D'Or' 42 minutes ago. The post is a video titled 'Видео мастер-класс по созданию летней льняной сумочки «Солнечное настроение»' (Video master class on creating a summer linen bag 'Sunny mood'). The text of the post reads: '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 сшить сумочку с помощью простой, бытовой швейной машинки.... Еще'.

On the right side, there is a 'Продвигать' (Boost) button, a section 'НА ЭТОЙ НЕДЕЛЕ' (This week) showing 0 clicks on the website, and a 'Недавно 2014 г.' (Recently 2014) section. Below these is a video player showing a preview of the master class video.

At the bottom left, 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 стоимость 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 получении – 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

