

УДК 658.81  
ББК 65.291.33  
Б95

**Быковская А.**

Б95 Бизнес своими руками: Как превратить хобби в источник дохода / Ада Быковская. — 3-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 290 с.

ISBN 978-5-9614-5404-8

Эта книга — для тех, кто чувствует порыв и готовность превратить свое увлечение в свое дело. Для тех, кто хочет заниматься творчеством и зарабатывать, а также для тех, у кого уже есть частная практика и, может быть, пока не очень много заказчиков, но зато множество вопросов. Что нужно знать, если хочется продавать сделанные своими руками украшения или игрушки? Как определить, сколько они могли бы стоить? Что сделать, чтобы их заметили, захотели купить и купили? А если вы, к примеру, преподаватель или стилист — где повесить объявление о своих услугах? Как найти клиентов? Как понять, смогут ли доходы от продаж заменить зарплату, если уйти с работы и заниматься тем, чем всегда хотелось?

Ответы на все эти вопросы дает Ада Быковская, специалист по маркетингу и автор одного из 100 самых популярных блогов в ЖЖ «Работа как удовольствие», посвященного тому, как превратить хобби в собственный небольшой бизнес.

УДК 658.81  
ББК 65.291.33

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.ru).*

ISBN 978-5-9614-5404-8

© Быковская А.А., 2013  
© ООО «Альпина Паблишер», 2015

# Оглавление

<b>Введение</b> .....	8
<b>Благодарности</b> .....	13
 <b>ЧАСТЬ 1</b>	
<b>ХОРОШЕЕ НАЧАЛО – ПОЛОВИНА ДЕЛА</b> .....	17
Определяем цели .....	19
«Чего изволите?» – решаем, что предложить клиентам .....	25
Продавайте впечатления. ....	30
Надо ли стремиться к идеальному качеству? .....	35
Обходим «грабли»: что еще учесть при работе над товаром или услугой .....	42
 <b>ЧАСТЬ 2</b>	
<b>ИССЛЕДУЕМ ТЕРРИТОРИЮ:</b>	
<b>КЛИЕНТЫ И КОНКУРЕНТЫ</b> .....	49
Как узнать, кто ваш клиент .....	51
Каждый сверчок знай свой шесток: ваше место на рынке. ....	55
Избежать конкуренции – надо ли, реально ли? .....	60
 <b>ЧАСТЬ 3</b>	
<b>ДЕРЖИМ ДЕЛА В ПОРЯДКЕ</b> .....	65
«Сколько это стоит?» – что учесть при определении цены .....	67
Организуем, помним, считаем всё .....	73
Принесет ли деньги ваше дело? .....	78
Как вести бизнес по закону .....	82
Жизнь вашего бизнеса как она есть .....	85

## ЧАСТЬ 4

<b>РЕКЛАМА: ЧТО, ГДЕ, КОГДА, А ТАКЖЕ КОМУ, КАК И ДЛЯ ЧЕГО</b> .....	89
Реклама: какой она бывает? .....	91
Задаем умные вопросы .....	95
Воздействие на людей: эмоциональные триггеры .....	101
«Что в этом для меня?» — думайте о выгоде клиента .....	106
Завоевываем глянец .....	108

## ЧАСТЬ 5

<b>ПРОДАЖИ В СТИЛЕ ДЗЕН: ЕСТЕСТВЕННО И БЕЗ УСИЛИЙ</b> .....	115
Как избавиться от неловкости, предлагая товар или услугу.....	117
Убираем барьеры на пути к покупке .....	120
Как заботиться о клиенте.....	127
Не делайте этого: ошибки художника .....	130
Где продавать .....	133
Продажи товаров в Интернете.....	138
Чего хотят от вас центры и студии .....	142
Выставки, ярмарки, конференции: как получать от них пользу.....	146
8 правил успешного выступления .....	154

## ЧАСТЬ 6

<b>ИНТЕРНЕТ: КАК ПЛЫТЬ ПО МОРЮ ИНФОРМАЦИИ</b> .....	163
А нужны ли вашему бизнесу сайты, блоги или социальные сети? .....	165
Если вы делаете сайт: 6 важнейших страниц .....	171
Это непонятное SEO — о продвижении в поисковых системах .....	177
Профессиональная страница: 11 вопросов.....	180
На все руки блогер: примерный список ежедневных задач .....	186
Темы, вызывающие наибольший отклик .....	190
Как завоевать доверие клиентов? .....	194
Когда ваш блог разрушает ваш бизнес .....	197

Ошибки, на которых училась я .....	202
Подписка: пусть ждут ваших писем .....	205
<b>ЧАСТЬ 7</b>	
<b>ВЫ КАК ЧАСТЬ ВАШЕГО БИЗНЕСА .....</b>	<b>211</b>
Презентация себя .....	213
Хвалить себя правильно .....	215
Решаем проблемы весело и эффективно .....	219
Делай или не делай. Не надо пытаться .....	224
У страха глаза велики .....	226
Что делать, если вы совершили ошибку .....	230
Сложно сказать «нет»? Скажите «да» медленно .....	234
<b>Послесловие .....</b>	<b>237</b>
<b>Приложение 1.</b>	
ПИШЕМ ДЛЯ САЙТОВ И БЛОГОВ .....	239
<b>Приложение 2.</b>	
УЧИМСЯ У МАСТЕРОВ – БИЗНЕС НА ПРИМЕРЕ .....	252
<b>Рабочая тетрадь .....</b>	<b>263</b>
<b>Об авторе .....</b>	<b>289</b>