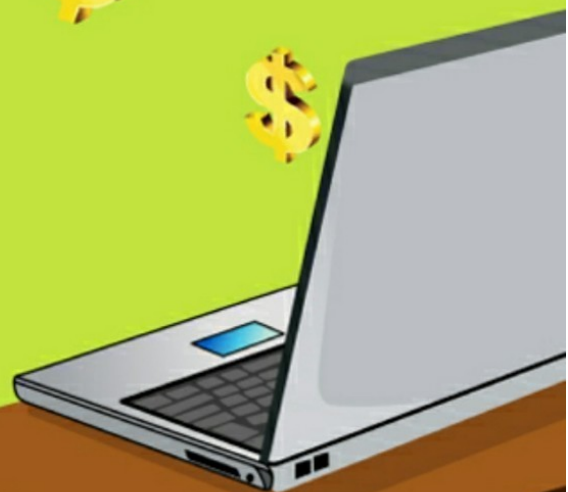


# В ДЕКРЕТЕ РАБОТА



ПАВЕЛ ЗЛОБИН

МЕТОДЫ ЗАРАБОТКА ИЗ ДОМА

Павел Злобин

**Работа в декрете. Методы  
заработка из дома**

«ЛитРес: Самиздат»

2018

**Злобин П. А.**

Работа в декрете. Методы заработка из дома / П. А. Злобин —  
«ЛитРес: Самиздат», 2018

ISBN 978-5-532-12525-4

Прекрасные, милые, очаровательные будущие мамы, я не понаслышке знаю, насколько важно для вас сейчас найти то любимое занятие, которое помогло бы скоротать долгие часы одиночества в декрете до рождения малыша, и те редкие часы свободы, после. Ведь моя супруга совсем недавно была в том же положении. И так сказать, подготовившись и пройдя всё это самостоятельно, я решил описать все те знания и варианты развития собственного маленького хобби в некое подобие бизнеса, порою по своему доходу перекрывающему доход мужа.

ISBN 978-5-532-12525-4

© Злобин П. А., 2018  
© ЛитРес: Самиздат, 2018

# Содержание

Введение	5
1. Вязание	6
1.1 Что это?	7
1.2 Инструменты	8
1.3 Что делать?	9
1.4 Реклама	10
1.5 Успех	11
2. Шитьё	12
2.1 Что это?	13
2.2 Инструменты	14
2.3 Что делать?	15
2.4 Реклама	16
2.5 Успех	18
2.6 Рекомендации	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

## Введение

Закончив одну из моих книг, я задумался, а что писать дальше? Ведь я только рассмотрел всевозможные эффективные варианты заработка, начиная со школьной скамьи. Но как часто бывает, ответ на этот вопрос мне дала сама жизнь, моя супруга забеременела. И поскольку, те методы и способы получения денег, описанные ранее, не совсем подходили для неё в виду большей ориентации их на подрастающее молодое поколение, я решил несколько трансформировать их и дополнить недостающими разделами. Таким образом, получилась эта книга, с одной главной целью, помочь милым мамам в декрете и занять их свободное время, при этом, чтобы занятие это сулило вознаграждение, порой гораздо большее, нежели приносил домой супруг.

В этой книге я постарался придерживаться следующей структуры разделов. А именно:

- что это? Пункт, описывающий основную информацию о каждом разделе;
- инструменты. Пункт, рассказывающий посредством каких инструментов, сайтов, программ и устройств вы будете заниматься развитием своего дела в каждом разделе. Сразу предупрежу, порой, он будет уходить на третью по следу позицию, меняясь с пунктом «что делать?»;
- что делать? Пункт, описывающий, что непосредственно вы будете делать, выбрав каждый раздел. В основе лежит сегментация, которая разбивает каждый из них на группы, одну или несколько из которых вы возьмёте за основу. Как говорил выше, в некоторых случаях по необходимости повествования данный пункт будет меняться со вторым местами;
- реклама. Основные моменты и направления в продвижении каждого из разделов;
- успех. Истории людей или бизнесов, которые уже достигли больших высот в каждом из разделов. Данный пункт является неким мотивирующим "пинком", заряжающим энергией и побуждающим к действиям. Но ввиду сокрытия информации, к сожалению, не в каждом из разделов получилось привести наиболее открытые и полные примеры. Прошу не судить меня за это строго;
- рекомендации. Данный пункт с моими комментариями вы можете найти не во всех разделах, а только в тех, которые я сам советую дамам для выбора.

Итак, с вашего позволения начнем.

## 1. Вязание

Кто из представительниц прекрасного пола, хотя бы раз не сталкивался с вязанием. Прямым или косвенным образом, все дамы знают, что это. Кто-то вязал на уроках труда, таких, кстати, очень мало, кто-то учился у своей бабушки или мамы. Но мало кто, сохранил или развил эти навыки достаточно хорошо, чтобы сразу же взять и делать изделия на продажу. Реальность такова, что отсутствие свободного времени в наши дни, делает совершенно невозможным это занятие, лишь кроме как по вечерам после работы. Но такими темпами далеко не уйти. Кроме того, раньше, занятие вязанием помимо прочего, обосновывалось жизненной потребностью в одежде, стольких вариантов готовых вещей как сейчас не было.

Поэтому, когда уйдя в декрет, у вас появляется свободное время, вы можете с головой окунуться в свое хобби или познать его с нуля, при этом зарабатывая трудом деньги.

## 1.1 Что это?

Вязание, из самого названия раздела, все вроде как предельно понятно. Но на самом деле не все так просто, как хотелось бы. Это вы поймёте, когда возьмётесь за дело. Тут же у вас в голове возникнет вопрос: "а что вязать?". Может шапки, а может варежки, а может шарфы, а может, а может. Возможно, вы правы, а возможно и нет. Конечно, прислушиваться к внутренним ощущениям и желаниям хорошо, но использование только их, может привести к труду только ради удовольствия и занятия времени, без особых денежных поощрений. Для того, чтобы ваш выбор попал точно в цель и изделия, изготавливаемые вами, были на пике спроса, придется провести некоторый анализ и сегментирование. Порой эта аналитика может быть чисто условной и наблюдательной, и весь процесс будет в вашей голове. Это будет первым шагом в освоении данного раздела. Подробно мы рассмотрим этот процесс в третьем пункте. Кроме выбора так сказать финального изделия, важно знать методы и виды вязания, а также инструменты и материалы, использующиеся в этом процессе.

Обобщая, можно сказать так, что выбирая вязание как основное занятие, вы, несомненно, будете вязать, но делать вы это будете осознанно, ориентируясь не только на собственные желания и хотения, но и на спрос.

## 1.2 Инструменты

Казалось бы, какие инструменты, кроме как спиц и клубка с пряжей тут могут быть. Но спешу вас разубедить. Говоря про инструменты, я подразумеваю и те профильные сайты и сообщества, на которых вы можете черпать информацию и продвигать свои работы. Само собой, привести тут их все, я не смогу в виду их количества, но самые основные обязательно напишу.

Итак, начиная с сайтов и не вдаваясь в описание каждого из них, я бы выделил следующие: [vse-sama.ru](http://vse-sama.ru), [prjaga.ru](http://prjaga.ru), [rovjazem.ru](http://rovjazem.ru). Это сайты, посвященные целиком и полностью вязанию и всему, что с ним связано. Помимо них, я бы советовал заглянуть на [handmade.ru](http://handmade.ru) и [handmade1.ru](http://handmade1.ru). Это в свою очередь сайты, освещающие не только вязание, но и рукоделие в целом. На них тоже можно найти новые идеи и почерпнуть вдохновения.

Из социальных сетей, а если быть точнее сообществ, обратите внимание на [vk.com/best\\_burda](https://vk.com/best_burda) – это официальное сообщество ВКонтакте журнала Burda, и [vk.com/knitting](https://vk.com/knitting) – это сообщество ВКонтакте находящееся в топе выдачи групп по запросу вязание или [www.instagram.com/fashion\\_knitting/](https://www.instagram.com/fashion_knitting/) – это аккаунт в Instagram с множеством отличных идей.

В следующем пункте я опишу средство аналитики поисковых запросов Яндекс Вордстат, найти его вы сможете по адресу [wordstat.yandex.ru](http://wordstat.yandex.ru).



## 1.3 Что делать?

Итак, во-первых, необходимо подписаться на все популярные сообщества в социальных сетях, я бы выделил Instagram, ВКонтакте, Одноклассники. Сразу скажу, если вдруг у вас возникают сомнения насчет Одноклассников, то зря. В скором времени выйдет очередная моя книга на тему продвижения в этой социальной сети. Вкратце объясню, что это одна из самых популярных коммуникативных площадок в наши дни, и именно в ней ваша целевая аудитория. Более подробно об этой социалке в пункте реклама.

Подписавшись на профильные сообщества и страницы в социальных сетях, вам стоит досконально просмотреть каждое из них на предмет выкладываемых работ. Я бы советовал выписать основные результаты труда на листок или в Excel. Далее вы поймёте почему. Тут важно отметить, что если вы не нашли среди популярных творческих работ, тех, которые на ваш взгляд отлично бы продавались, ни в коем случае не отсекайте их. Потому что, либо вы плохо искали, либо вы придумали действительно стоящую вещь. Конечно зачастую этому причина отсутствие спроса и продаж данного типа изделий, но пробовать стоит в любом случае.

Во-вторых, помимо социальных сетей, в интернете есть большое количество женских сайтов и форумов, на которых имеются обзоры различных тем работы на дому, в том числе и вязание. Адреса этих сайтов я приводил в прошлом пункте. Там вы можете увидеть даже больший по сравнению с социальными сетями выбор связанных изделий. Если честно, мне самому захотелось научиться вязать и делать эти милые вещи. Для того, чтобы найти сайты, кроме тех, которые я уже привел ранее, достаточно набрать Hand made в поисковике. На первой же странице он выдаст вам большой выбор различных сайтов, которые просто пестрят рукодельными сегментами, там-то вы и перейдете в подраздел вязания.

В-третьих, в помощь вам будет аналитический сервис от Яндекса, называется который Яндекс Вордстат. Это штукавина обладает информацией о всех запросах пользователей за каждый месяц и онлайн выводит данные прямо в вашем браузере. Кроме того, в ней можно задавать географический таргетинг или, проще говоря, показывать аналитику только по вашему региону и городу. Например вы проживаете в Москве. Задаёте в региональности свой город и вводите попеременно те сегменты изделий, которые сделали на основе описанного ранее анализа. У вас получается два столбца, один, это виды связанных изделий, а второй, это количество запросов каждого из сегментов за месяц, которые вводили клиенты. Отсюда можно увидеть, какой из связанных продуктов запрашивают больше всего в месяц и соответственно выбрать его как основное изделие.

В-четвертых, есть еще варианты информационной подпитки и идей. Например, это могут быть различные статьи или журналы. "Вышиваем крючком" или всем известная Burda, одни из них. Они безусловно будут полезны вам.

Закончив с этими шагами, вы получаете большой пласт информации о любимом занятии. Тем самым вы подготовлены к началу творческого пути.

Само собой, тем, кто ранее не был никак связан с вязанием и не обладал этими навыками, следующим шагом целесообразнее всего будет начать черпать обучающую информацию и уроки. Например, на том же YouTube этих роликов очень много. Более того, пока вы искали какие изделия вязать и каким способом, анализируя сайты, социальные сети и прошлые площадки, вы могли наткнуться на те самые обучающие уроки. Не пропускайте их мимо и до времени сохраняйте в закладки или отдельную папку.

## 1.4 Реклама

Для рекламы и продажи ваших творческих работ, отлично подойдут пару вариантов. Отмечу, что я выделяю именно те инструменты, которые либо вообще бесплатны, либо минимальный платеж на них однозначно окупится, при этом они будут эффективны. Да бы ваше декретное увлечение не составило очередную статью затрат. Такое сочетание довольно редко, но оно все же имеет место быть. Итак, первым делом вам необходимо завести собственные аккаунты, страницы и сообщества в социальных сетях. Вам стоит отметитья в ВКонтакте, Одноклассниках, Facebook, Instagram. При этом важно понимать сегменты изделий, которые вы будете создавать посредством вязания. Например вы решите вязать оригинальные варежки и оригинальные шарфы. В таком случае, как вы думаете, сколько нужно делать сообществ ВКонтакте? Большинство ответит одно, остальные естественно два. Я бы посоветовал три, объясню почему. На данный момент каждый пользователь этой социальной сети, совершенно не ограничен в количестве создаваемых им пабликов и сообществ. Это вам на руку. При этом, название каждого сообщества отлично индексируется поисковыми роботами. То есть, при запросе в поиске Яндекса "Вязаные варежки в Москве" и при аналогичном названии вашей группы ВКонтакте, есть большая вероятность, что ваше сообщество будет не только на первой странице выдачи, но и в топе, сразу после рекламных предложений. А имея три группы: первая для варежек, вторая для шарфов, а третья, общая, охватывающая все сегменты вязания – ваши шансы быть замеченной вырастают пропорционально.

Создав сообщества по основным сегментам, встает вопрос об оформлении и наполнении. Понятное дело хочется красивого и эксклюзивного контента, особенно насмотревшись топовых групп при первичном анализе, но за это непременно придется выложить некоторую сумму денег, как минимум тысячи три-четыре. Ну или просто нарисовать аватарки рублей за пятьсот. С другой стороны, на первое время можно и вовсе довольствоваться картинками с интернета, такие примеры в топовых группах однозначно тоже будут. Следующим шагом стоит создать и наполнить фотоальбомы, желательно своими работами, но за неимением оных не возбраняется использовать и примеры с интернета.

Создав и наполнив ваши сообщества и аккаунты, самое время приглашать друзей и знакомых, делать репосты и всячески, даже на словах, рекламировать их. Не лишним будет нагнать в эти группы оплаченных участников или иначе говоря ботов. Только прошу быть аккуратнее, не стоит увлекаться, иначе вас могут забанить. Все программы для накрутки подписчиков и лайков, в том числе бесплатные, можно найти в том же поиске, просто набрав запрос "накрутка подписчиков".

Другим рекламным каналом, в краткосрочном временном периоде более эффективным, нежели социальные сети, будет множество бесплатных досок объявлений. Из них я бы выделил Авито и Юлу. Это главные сайты, для ваших продаж. Отмечу важность правильной подачи объявлений, основанной также на сегментах вязания. Не надо делать одно объявление на все ваши товары, размещайте каждое связанное изделие отдельно. С уникальным текстом и изображением, поскольку тот же Авито очень тщательно относится к публикуемым материалам.

В качестве рекламного канала можно добавить собственный простенький сайт. Но опять же, на начальном этапе вложения в это средств не для всех будет возможным, да и работ личных у вас еще особо не будет. За исключением тех, кто уже вяжет давно. Также, целесообразно будет воспользоваться предлагаемым этими компаниями платным продвижением. Уверяю, по крайней мере в Авито оно точно должно окупиться.

## 1.5 Успех

В качестве примера, хочу привести историю одной девушки по имени Анастасия. Как я и говорил, некоторые из представительниц прекрасного пола первый раз берут спицы в руки именно в школе. Так случилось и с Анастасией, но в отличие от того множества, не продолжающих этим заниматься после окончания, она очень сильно увлеклась и с тех пор, вязание стало не только её хобби, но и заработком. Причём произошло это всё само собой, без каких либо первоначальных бизнес планов и так далее. На мой взгляд, в таких творческих профессиях так оно и должно быть, пускай и не всегда.

Все происходило следующим образом. Анастасия успешно вязала себе в удовольствие и естественно дарила свои произведения искусства своим друзьям, близким и родственникам. Тут то, как раз и работало сарафанное радио. К ней стали обращаться всё чаще с заказными изделиями люди со стороны. Более того, просили не только связать, но и научить или подсказать, как выполнять ту или иную работу и действие. На лицо возникла потребность и в обучающих материалах в том числе. Тут то уже было бессмысленно отказываться от подаренного судьбой шанса и Анастасия, помимо выполнения материальных заказов, создала свой собственный сайт и ряд обучающих уроков, которые с довольно приличным успехом продаются пользователям сети в том числе. При этом сама она утверждает, что на момент создания обучающих курсов и зондирования интернета на предмет конкурентов, ею было обнаружено просто огромное количество уже существующих сайтов. Но, несмотря на это, ей удалось занять свою нишу.

Желаю и вам не бояться никаких преград и действовать!

## **2. Шитьё**

Там где вязание, недалеко находится и шитьё. Причем его освоение для каждой девочки с ранних лет не то, что является хобби, а скорее обязательным навыком и умением, которому их учат мамы и бабушки. Пускай это и ограничивается на начальном этапе штопаньем дырок без использования швейных машинок.

## 2.1 Что это?

Если сравнивать шитьё с вязанием, то первое будет гораздо больше и объемнее. И даже в том случае, если вы вдруг не особо любите шить, наличие большого количества подсегментов данного раздела и методов шитья различными инструментами, может изменить ваше отношение. А что еще важно и может вас переубедить, так это то, какие поразительные вещи можно шить и насколько легко вы можете обеспечивать себя новинками в гардеробе. Говоря "легко" я подразумеваю тех девушек, которые уже умеют шить. Ну а помимо всех перечисленных плюсов, вы сможете успешно продавать свои эксклюзивные ручные работы, собственно это наша основная цель.

Говоря про сегменты данного раздела, можно выделить несколько самых крупных, которые в свою очередь также будут подвергаться биению на подсегменты.

Итак, первый из них, это шитьё одежды для взрослого населения. Тут вы будете выступать как полноценное ателье, а точнее, частный портной. Как пример дальнейшего сегментирования данного сегмента, в нём можно выделять подсегменты для шитья одежды по полу, по статусу, по потребности (например для свадеб или банкетов), по времени года, по телосложению, по типу отшиваемого (например пиджак, фрак, жилет, брюки и так далее). Чтобы лучше понять принцип сегментирования и более глубокого подсегментирования, вам стоит внимательно прочитать определение.

Сегментирование – это выделение категорий клиентов по их базовым потребностям и соответствующим моделям поведения. Иначе говоря, распознаём цель клиента и на её основе создаем сегмент или подсегмент.

Далее логично было бы выделить сегмент шитья одежды для детей. По примеру тут используется то же дробление на подсегменты, что я описал выше.

Третьим, я бы выделил шитьё различных игрушек и сувениров, причем не только для детей, но и для взрослых. Это могут быть и плюшевые медведи, и куклы, и подушки, и развивающие коврики и популярные сейчас объёмные буквы образующие имена.

## 2.2 Инструменты

Ну конечно же, куда без таких основных инструментов для швеи, как игла и нитка. Правда только вот те, кто профессионально связал свою деятельность с шитьём, очень мало используют только их. В наши дни, нить заправляется в швейную машинку, в которой уже присутствует та самая игла, остается только править материал, да запускать аппарат. Как и в большинстве сфер современного мира, ручной труд упрощается, заменяясь автоматизированными роботами и технологиями. Но важно понимать, что сейчас хорошая швейная машинка стоит не так уж и дешево, порядка тридцати или сорока тысяч рублей, поэтому выбирая сегмент, принимайте это во внимание. Если вдруг вы не готовы тратить такие деньги, то либо ищите швейные машинки более дешевых вариантов, для начала их хватит, либо рассматривайте варианты б/у. Ну а самая главная альтернатива, это выбор за основу сегментов, в которых использование швейных машинок вовсе не обязательно.

## 2.3 Что делать?

Касательно дальнейших действий, есть несколько вариантов. И для выбора одного из них, сперва необходимо ответить на вопрос: "Умеете ли вы шить?". В большинстве случаев ответ будет отрицательным, причем к числу этих людей я бы добавил и тех, кто когда то раньше шить умел, но сейчас забыл или тех, кто все свое умение шить, ограничивает штопаньем дырок на штанах мужа. Эта важно, поскольку представителям этого сегмента, а сегменты будут и тут, начать стоит с обучения или повторения азов. Для этого вы можете использовать всем известный YouTube и множество абсолютно бесплатных, обучающих роликов там. Оставшиеся же, минуют обучение и сразу переходят к анализу конкурентов в социальных сетях и сети интернет, и далее выбору на основе этого своих сегментов отшиваемых изделий. Все ровным счетом так же, как и в первом пункте с вязанием, а именно анализ подразумевает доскональное визуальное сканирование топовых сообществ на тему шитья и выбор, с записью в Excel, наиболее часто встречающихся, то есть популярных, работ, и тех, которые на ваш взгляд привлекательны и могут хорошо продаваться. Я бы посоветовал вам в свою очередь, вовсе не пренебрегать какими бы то ни было изделиями, и добавлять в список все, что встречается. Дальше объясню почему.

Закончив с социальными сетями, переходите к тематическим сайтам и форумам, которые можно найти в интернете по запросам "сайт о шитье" или "форум о шитье". С ними предстоит сделать все то же самое, досконально проанализировав, и пополнив ваш список творческими идеями.

В самом конце аналитической работы, важно проверить ваш список на величину спроса клиентов. Косвенно это можно сделать посредством сервиса Яндекса под названием Яндекс Вордстат. Найти его не сложно по одноименному запросу в поисковике. Отмечу, что при этом вы должны иметь аккаунт в Яндексе. Зайдя на данный сайт, следует каждый из пунктов в вашем списке, проверить на количество запросов пользователей за месяц и расставить эти числа в соседних столбцах.

Закончив с аналитикой, вы получите представление о видах отшиваемых изделий и их уровню, относительно спроса людей. Спешу вас предупредить, что не стоит отбрасывать те из швейных сегментов, у которых количество запросов в месяц мало или вовсе ноль. Во-первых, это может быть по тому, что вы так обозвали данный сегмент, а остальные люди ищут его совершенно по-другому. А во-вторых, Вордстат даёт лишь частичное представление о спросе и не стоит ориентироваться полностью на него. Если вам кажется, что данное изделие будет продаваться хорошо, сшейте его и используя следующий пункт про рекламу, начните продавать. И только это, может говорить о спросе полностью, конечно если вы правильно определили сегмент покупателей и их цели.

## 2.4 Реклама

Ранее анализируя различные социальные сети, сайты и форумы в поисках сегментов отшиваемых изделий вы проработали огромный пласт информации и на основе неё выявили наиболее запрашиваемые и наиболее подходящие вам сегменты. Теперь самое время перейти к оформлению на основе этой работы точек коммуникаций с клиентами и потенциальными заказчиками, в роли которых могут быть сообщества и аккаунты в социальных сетях, сайт, email рассылки, витрины офлайн ателье. Из социальных сетей я говорю про Одноклассники, ВКонтакте и Instagram. Думаю не надо объяснять, как зарегистрировать там свой аккаунт и как создать группу или сообщество, тысячи разработчиков потратили сотни часов работы на то, чтобы все было интуитивно понятно. Но если вдруг у вас всё же возникнут с этим трудности, просто забейте в поиске соответствующий запрос и получите десятки инструкций, как решить вашу проблему. Основная работа по подготовке их под ваших клиентов, будет создание визуального контента, а именно аватарок, новостных и развлекательных постов, карточек товара и фото в альбом. Для этого, в большинстве своем вам стоит обратиться к фрилансерам. По ценам, например разработка аватара не будет стоить дорого и составит порядка 500 рублей, но вот отрисовка большого количества контента, например широкоформатной шапки в сообщество, будет уже стоить дороже. К тому же принимая в условие нашу методику сегментирования целевой аудитории, а соответственно и создания отдельных сообществ под каждый товар, аватара потребуется не одна. Ввиду того, что на начальном этапе заказов у вас будет не так много, можно обойтись и без услуг дизайнера, довольствуясь самодельными картинками, в дальнейшем вернувшись к этому вопросу и заказав уже профессиональное оформление.

Помимо графического оформления, не лишним будет нагнать в эти группы оплаченных участников или иначе говоря ботов. Ведь подумайте сами, к какому сообществу у вас будет больше доверия, к пустому без единого подписчика, или наполненному, с хотя бы несколькими сотнями участников. Только прошу быть аккуратнее, не стоит увлекаться, иначе вас могут забанить. Все программы для накрутки подписчиков и лайков, в том числе бесплатные, можно найти в том же поиске, просто набрав запрос "накрутка подписчиков". Оживив таким образом свои площадки, самое время делать репосты и приглашать уже настоящих пользователей. Это могут быть и ваши друзья, и участники групп конкурентов.

Другим каналом привлечения клиентов, на данном этапе самым эффективным и наименее затратным, станет использование бесплатных досок объявлений. Советую обратить внимание на Авито и Юлу. Я упомянул про затраты потому, что платное выделение объявлений будет наиболее эффективным по отношению к бесплатному. Но это не панацея, объясню почему. Та методика подачи ваших объявлений, которую я советую, будет приводить к вам клиентов и без затрат. Она заключается в следующем, вы вместо подачи одного общего объявления, плодите бесчисленное множество под каждый из товаров. Юла до сих пор не ввела ограничений на такой метод рекламы, поэтому вы можете создать реально несколько сотен ваших объявлений. В Авито же, ситуация несколько другая, допускается разместить всего один или два десятка объявлений с одного аккаунта и из одной тематики. Целесообразно в этой ситуации купить пакет объявлений, например сто, и уже спокойно рекламироваться. Стоит это совсем не дорого и по карману любому человеку. Плодя объявления по сегментам ваших товаров, учитывайте тот факт, что срок одного объявления, в течении которого оно опускается в списке аналогичных, всего два-три десятка дней. Когда ваше объявление опустится вниз, перед закрытием его в архив, количество просмотров значительно снизится и вас не будет видно. То есть разместив сразу сто объявлений, через несколько недель они все уйдут в архив с неизбежным снижением просмотров. Поэтому размещайте их порционно, чтобы вся выдача объявлений всегда была ваша. Например, разместив десяток, подождите несколько дней, и добавляйте



следующие десять. Важный вопрос для тех, кто только начинает, а где брать фото для объявлений. Отвечу так, не возбраняется использовать чужие картинки с интернета, до тех пор, пока все объявления не станут ваши.

Следующий блок инструментов для вашего продвижения, уже не будет бесплатным, и использовать их советую тогда, когда прибыль с заказов сможет перекрывать эти затраты. Это создание собственного сайта с полноценным каталогом товаров и услуг, и запуск на них рекламного трафика через Яндекс Директ и Google AdWords. Но все же, те инструменты создания сайтов, про которые я расскажу, будут наиболее экономичными. Например, советую обратить внимание на сервис создания сайтов Nethouse. С его помощью можно сделать шаблонный сайт совсем недорого, годовая подписка будет стоить около шести тысяч рублей с учетом домена. Поверьте, в силу своей профессии, я досконально изучал все существующие в наши дни предложения, и именно Nethouse является наиболее экономичными и гибким, к тому же постоянно развивающимся. При желании и наличии ИП или ООО, можно очень легко за те же деньги настроить электронную коммерцию и принимать платежи прямо через сайт и Яндекс Кассу, тем самым официально зарегистрировав каждый из них. К тому же, вы уже сможете управлять спросом и приводить на сайт заинтересованных клиентов через инструменты контекстной рекламы или SEO продвижение. Возможность пропитания SEO настроек также входит в тот платный пакет.

## 2.5 Успех

Девушка Вика, равно как и Анастасия из раздела про вязание, увлеклась своим хобби ещё в школе. Только соответственно в данном случае, речь идёт не о вязании, а о шитье. Увлеклась так, что после окончания школы продолжила обучение на швею по нескольким направлениям.

Стоит отметить, несмотря на то, что обучение её не закончилось до сих пор, она уже несколько лет, фактически сразу после школы, выполняет коммерческие заказы. Которые приносят довольно приличный доход. К большому сожалению, я не обладаю информацией по суммам, но один факт заработка с любимого занятия, заработка достаточного для проживания, причём из дома, делает данный раздел привлекательным для выбора будущей мамы. К тому же, умея шить, вы как минимум сэкономите большое количество денег на одежде для будущего малыша.

## 2.6 Рекомендации

В виду полезности данного пункта даже в тех случаях, когда у вас не получится наладить собственный бизнес, я выделяю его и предлагаю к выбору, как один из наиболее привлекательных.

Более того, на мой взгляд, начни вы шить удобную, доступную и красивую одежду для своего будущего малыша, и воспользовавшись минимальными из моих рекомендаций по рекламному продвижению в социальных сетях, отмечу бесплатному продвижению, у вас ну однозначно будут заказы и клиенты.

За сим желаю вам успеха, ничего не бойтесь! Причём знаете, закончив писать данный раздел, мне очень сильно самому захотелось шить, причём именно детскую классную одежду. Такую прям, милую и качественную, чтобы любая из мамочек хотела её купить.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.