

ГДЕ МОЖНО ПРОДАВАТЬ МЫЛО?

Если у вас уже есть что продавать, вы приготовили много мыла, бомбочек, кремов и других полезных продуктов, давайте решим - где продавать?



Если у вас уже есть что продавать, вы приготовили много мыла, бомбочек, кремов и других полезных продуктов, давайте решим - где продавать?

On-line

Выставки

Ярмарки

свой магазин

предлагать на реализацию в другие магазины хэндмейда

Сегодня будем говорить про On-line.

Это могут быть либо социальные сети, либо сайты, ваши личные или сайт посредника (форумы, специальные сайты-посредники для продажи хэндмейд, доски объявлений, такие как olx, сайты по типу prom.ua).

Социальные сети, в которых можно продать: Instagram, Facebook, рекомендуем обратить внимание именно на них (актуально для Украины), в странах СНГ используйте также Вконтакте.

Главные советы:

1. Не распыляйте внимание на многие соц.сети, выберите 2 основных
Первыми выбирайте те соц.сети, в которых больше ваших друзей
2. Добавьте аватар (можно выбрать свой логотип или свое самое красивое мыло, оно будет лучше, чем личное фото, хотя есть исключения)
3. Максимально заполните описание профиля, но только качественной информацией (не пишите, что ваше мыло самое лучшее, напишите, что вы делаете только натуральное, к примеру, или делаете акцент на аромат)
4. Обязательно напишите как с вами можно связаться, укажите через какие мессенджеры вам можно написать
5. Для продажи создавайте отдельный аккаунт, без семейных фото
6. Публикуйте качественные фото, обрабатывайте их в специальных редакторах
7. Добавляйте к фото описание и цены
8. Используйте хэштеги, но не общие, а целевые (например: # весна # новыйгод # мыло – плохо; #мылоизосновы #мылоснуля #мылокиев - хорошо)
9. Общайтесь в социальных сетях и будьте активными, ищите свою целевую аудиторию, комментируйте их и лайкайте.
10. Комментарии пишите от души.
11. Задавайте вопросы под своими постами, интересные, но по сути («как вам сегодня погода» - плохо; «Ребята, хочу сделать новогоднее мыло, помогите выбрать аромат, мята или ваниль» - хорошо)
12. Не поднимайте в своем аккаунте тем, не затрагивающих вашу деятельность, но которые сейчас в моде, не говорите о политике, вере и других, пусть даже самых искренних ваших убеждениях, которые не касаются мыла, вы можете отпугнуть часть аудитории. (Например, говорить о военных действиях, правителях, выборах – плохо; говорить о чемпионате по футболу, сделав при этом соответствующее мыло - хорошо)

Это основные правила, о которых мы говорим в первой статье нашего будущего цикла «Аромасоп для бизнеса». В следующей статье мы подробнее разберем основы продвижения мыловарного бизнеса в Instagram.