

Заработок на косметике

Наша основная задача – создать активно развивающийся, дорогостоящий, зарубежный, элитный бренд косметических средств для прекрасных дам.

Конечный результат: собственное производство элитной косметики в домашних условиях с дальнейшей реализацией. Причем реализовывать и отправлять продукцию мы будем бесплатно. То есть вообще не будем брать деньги за элитную косметику, кроме доставки, например, из Германии.

Если у вас есть девушка или еще лучше – требовательная девушка, то вы прекрасно понимаете, насколько дорого стоят все эти косметички, пудры, крема, помады и т.д.

За примером далеко ходить не надо. Возьмем например, Немецком – стране производителя.

Чтобы выйти на рынок, необходимо придумать название своего бренда. Это может быть беспорядочный набор букв, например: «Q7 ALLIEN MAC», «VW COSMETIC», «NIOM», «GWH», «ZOLLIA LONDON» и другие названия... Слоган вашей компании может быть такой: «Каждый образ – это возможность, мы – помогаем, ты – создаешь»

Дайте волю своей фантазии. Название должно быть звонкое, пафосное с ориентиром на VIP клиента.

Рассказывать, как создается сообщество в соц. сети я не буду, т.к. это довольно просто сделать. Важно раскрутить его на начальном этапе, чтобы в группе было определенное кол-во подписчиков.

Сделать это легко: либо покупаем акки по 5-6 рублей и самостоятельно вступаем в группу, либо раскручиваем с помощью сайта можно воспользоваться как платной услугой, так и бесплатной, выполняя определенные задания вы зарабатываете

лайки, которые можно потратить на подписчиков. С этим разобрались.

Далее необходимо заказать баннеры вашей продукции для сайта и для групп. Продукции у нас должно быть гораздо больше, чем мы будем отправлять.

То есть отправляем мы:

- 1) маску для волос
- 2) крем для лица
- 3) Крем для кожи

А производим помимо этого: тональную основу, парфюмерию, тушь для глаз, губную помаду, очищающие средства, дезодоранты и т. д.

Нам так же будет необходим баннер нашей компании. Подключайте фантазию и создайте достойный баннер!

Вот таким образом, например, выглядит баннер компании MaxFactor:



Теперь подробно рассмотрим продукцию, которую мы производим для количества и статистики (не отправляем)

- 1) Тушь для ресниц (меняем название на название вашей компании)



2) Тональная основа (меняем название на название вашей компании)



3) Губная помада (меняем название на название вашей компании + добавляем цветовую гамму)



Цветовая гамма:



4) Лак для ногтей (меняем название на название вашей компании)



6) Пудра (меняем название на название вашей компании)



7) Консилер (меняем название на название вашей компании)



Повторюсь еще раз, выше представлен тот перечень, который мы не производим, эта продукция только для количества.

Теперь рассмотрим продукцию, которую мы будем отправлять бесплатно:

1) Маска для волос (изготавливаем сами + меняем название на баночке)



2) Крем для лица (изготавливаем сами + меняем название на баночке)



3) Крем для кожи (изготавливаем сами + меняем название на баночке)



Выше представленную продукцию мы будем производить и отправлять бесплатно нашим клиентам.

Чтобы детально проработать каждый рецепт, я потратил суммарно неделю времени и обратился к знакомой, которая в данный момент обучается на косметолога. Поэтому, со всей ответственность заявляю, что данные рецепты безопасны в первую очередь для девушек и не могу нанести какой-либо вред коже или здоровью.

Рассмотрим рецепты изготовления нашей продукции подробно и

более детально:

За основу каждого рецепта взят «детский крем», состав, которого подходит абсолютно любому типу кожи.

1) Рецепт изготовления маски для волос: Основа (тюбик 40гр.) + черный молотый перец (4 гр.) + эфирное апельсиновое масло (10 капель). Смешиваем до однородной массы.

Подробнее: Как уже писал выше за основу взят детский крем, который сам по себе является в меру густым – стоит такой крем 25 рублей в магазине, либо 20 рублей в аптеке, перец входит в очень многие маски для волос, поэтому мы смело можем его добавить – стоит такой перец 10 рублей, апельсиновое масло пахнет очень приятно и отбивает запах детского крема, чтобы девушка не смогла догадаться, что мы ей отправили дешевку – стоит масло 30 рублей в аптеке.

2) Рецепт изготовления крема для лица: Основа (детский крем 40 гр.) + голубая глина (5 гр.). Смешиваем до однородной массы.

Голубая глина, как выяснилось, применяется самостоятельно для устранения дефектов кожи лица, поэтому она идеально подходит. При таком сочетании голубая глина своими свойствами делает «детский крем» более вязким и устраняет запах самого детского крема, по желанию можно добавить эфирное масло. Голубая глина стоит 30 рублей в аптеке.

3) Рецепт изготовления крема для кожи: Основа (детский крем 40гр.) + какао порошок или кофе (17 гр.). Необходимо добиться однородной массы либо какао может немного преобладать по цвету.

В данном случае какао порошок придает крему очень приятный, насыщенный запах, делает крем гуще. Идеальное сочетание. Конечно же можно пойти путем наименьшего сопротивления и вообще

ничего не изготавливать. В наше время косметики на рынке огромное количество, причем дешевой косметики по 60-90 рублей

за крем или маску, встречаются такие крема в магазинах: «Спектр», «Улыбка Радуги», «Магнит-Косметик» и другие. Вы можете закупать крема в магазинах, снимать с них наклейки и клеить свои. Выбор только за вами.

После того, как мы разобрались с производством нашей продукции (маска и 2 крема) перейдем к 4 этапу.

Производственная тара и маркировка.

Наверное, все из вас знают, что крема и маски обычно упаковывают в баночки подобного формата:



Нам нужны именно такие баночки с внутренним объемом 50ml. Стоят такие баночки дешево и купить их можно в следующих интернет магазинах:

[spoiler]

В России:

my-formula.ru

naturfree.ru

livemaster.ru

В Китае:

aliexpress.com

aliexpress.com

[/spoiler]

Разница в цене всего в 5-6 рублей между Китаем и Россией. В больших городах есть свои производители, поэтому можно закупиться у них.

Создание наклеек

Далее необходимо создать упаковку, а в нашем случае наклейку для баночки с указанием компании, необходимой информации, контактами и прочим. Рассмотрим подробно.

Для баночки объемом 50ml – длина этикетной ленты равна 20,8 см или 208 мм, длина 1,6 см или 16 мм ширина

Если вы живете в большом городе, то проблем с этим не возникнет.

Схема действия проста: разрабатываете дизайн наклейки на баночку и идете в ближайший копи центр, типографию, говорите, что хотите распечатать.

По личному опыту скажу, что это идеальный вариант. Когда мне нужна была упаковка, в свое время, крупные производители загнули объем от 200 лент, что мне конечно же было не нужно и затем я вышел уже на копи центры.

Еще раз по размерам: 208 мм длина, 16 мм ширина. И уже с готовым дизайном наклейки идем и распечатываем на клеящийся глянцева́й бумаге. По мимо производственной наклейки, я рекомендую наклеить еще сверху баночки на крышку логотип вашей компании для более внушительного вида.

Диаметр размера крышки баночки 58 мм, радиус составляет 30 мм, соответственно наклейка должна быть больше радиуса, но меньше диаметра. Примерно 45 мм. Все эти детали необходимо учесть при печати наклеек.

Копирование 2-х сайтов

Для того, чтобы наша компания была реальна и существовала в 2-х странах в России и, например, Германии необходимо будет заказать копирование сайта зарубежных реальных производителей косметики.

Делается это в первую очередь для того, чтобы девушка, вбив в гугл название нашего бренда убедилась в его реальности и в ценах.

Схема действий проста: Находим сайт производителя косметики в другой стране, например, Украине, Словакии, Германии обращаемся к человеку, который занимается созданием сайтов, заказываем копирование сайта, изменив только баннеры, на которых будет представляться ваш бренд и цены, соответственно. После этого переводим сайт на русский, проделав ту же процедуру: меняем баннеры и цены.

В качестве примера я приведу несколько зарубежных сайтов производителей косметики

patandrub.pl

lookylook.com.ua

babor.com

Производителей очень много. Достаточно выбрать понравившийся сайт и отдать его на копирование.

После того, как мы разобрались с сайтами, переходим к следующему этапу.

Реализация наших продуктов

Поскольку продавать мы ничего не будем, в реализации проблем не возникнет. Давайте рассмотрим мои методы реализации практически любой продукции:

1) В пером методе (рекомендую использовать его в самом начале,

для увеличения числа подписчиков и как следует из этого узнаваемости), идем по пути наименьшего сопротивления и устраиваем в нашей группе конкурсы на розыгрыш 30 партий (Маска + крем для лица + крем для рук). Рекламируемся в женских сообществах и получаем огромное количество репостов и лайков. Пример такого объявления может быть такой: «Мы проводим розыгрыш 30 партий элитной немецкой косметики на общую сумму 40 000 рублей. Условия конкурса – быть участником нашего сообщества и сделать репост к себе на стену, победители будут выбраны случайным образом 01.11.2016»

После начинаем обработку клиентов, пишем девушке: «Уррааа, Катерина, мы вас поздравляем, вы стали 5м обладателем элитной косметики VW COSMETIC на общую сумму 40 000 рублей»

Как думаете, что происходит в голове у девушки? А у нее только одна мысль: «УРААААА, хоть и с мужем не повезло, зато косметики на 40 000 выиграла»

После этого девушку необходимо правильно обработать в плане доставки. Я предлагаю следующий скрипт:

«Катерина, мне от вас необходимо уточнить ваши контактные данные и так же вам необходимо сделать фотографию вашей странички с «репостом» – это необходимо для нашего начальства в Германии, сами понимаете, косметика очень дорогая и от нас требуется полный отчет».

После получения данных, делаем вид, что отправили начальству и далее есть 2 варианта: либо звоним девушке и представляем региональным представителем (на 10000% процентов повышает уровень доверия) и говорим, о том, что доставка платная либо пишем ей об этом*

*Сообщение о том, что доставка платная может вызвать у девушки легкое недоверие т. к. школьниками задрочена схема, где человек выиграл iphone с платной доставкой. Но мы быстро превращаем это в плюс следующим образом:

Если девушка скажет нам, что это обман пишем ей «Катерина, вы

можете зайти в группу и по контактам написать мне либо другому менеджеру, я тут же вам отвечу. Дело все в том, что у нас на руках нет этой косметики из-за ее дороговизны, поэтому она отправляется из Германии». То есть, поэтому бесплатная доставка не возможна. Если вы не доверяете нам, то я могу оплатить доставку за вас, отправив заказ почтой России. А вы уже заберете его и оплатите только сумму доставки, то есть 1300 рублей. Если вас не устраивают условия, то мы разыграем ваше место повторно!

Т. е. мы не упускаем ни одного клиента, сводим его к наложенному платежу!

Ну конечно, же друзья, такое будет встречаться крайне редко, как правило девушка будет оплачивать доставку даже не думая ни о чем, так как косметика за 40 000 рублей отключает ей мозг!

*Данный пример был написан в качестве того, как любой минус можно превратить в плюс.

Ну и конечно, лучше позвонить и сказать об этом по телефону. Так как в таком случае риск упустить клиента равен 0. А нам важно добиться максимальной конверсии.

2) В данном случае мы поздравляем с днем рождения.

Пишем девушке: «Алина, наша компания INGLOT COSMETIC поздравляет вас с днем рождения и дарит вам набор косметики: маска для волос, крем для рук, крем для лица на общую сумму 40 000 рублей.*

А дальше уже по плану выше.

*Очень важно не просто так дарить косметики на 40К, а просить сделать видео отзыв, либо фото отзыв, либо попросить рассказать подругам и сделать репост. Здесь необходимо запомнить главное правило «Любая халява будет работать только в том случае, когда человеку не просто так

дают что-то. С него нужно требовать выполнить минимальное задание»

3) «Подарок от неизвестного». То есть, мы сообщаем девушке, что кто-то сделал заказ элитной косметики на ее имя на 40 000 рублей и при этом пожелал остаться анонимным. Далее уже работаем по отработанной схеме и берем деньги за доставку.

4) Способ реализации не менее интересен. Рисуем сертификат на покупку в нашем магазине маски для волос, крема для лица и крема для волос на сумму 40 000 рублей. Размещаем объявления в группах «Отдам даром», «Барахолка» и т. д. Причину указываем, что это подарок

от парня, с которым расстались. Когда нам начинают писать девушки, скидываем им сертификат бесплатно и говорим, что нужно написать менеджеру в этой группе. Как только девушка пишет нам берем с нее 1300 за доставку.

Выше мы рассмотрели самые эффективные и быстрые способы реализации продукции. Наш заработок – это доставка. Рекомендую брать 1300 рублей. Но точно не больше.

5) Устраиваем социальные опросы девушек/женщин на различные женские темы.

Пример некоторых вопросов:

1) Школа. университет... должны присутствовать в моей жизни? Если да, то какие? или хотя бы специальность?

2) Замужество, женитьба. Когда?

3) Любимый человек, его внешность?

4) За что меня будут любить?

5) Мои дети? Сколько их, пол. разница в возрасте между ними?

6) Я проживу год на... (остров? город? страна?)

7) На кухне будет?

- 8) Больше всего меня будет радовать?
- 9) Свой 50 летний юбилей. я отмечу так?
- 10) Если у меня будет хобби, то я буду заниматься?
- 11) Я доживу до?

После проведения опроса, говорим девушке, что ее ответы очень интересные и мы проведем конкурс лучших ответов на опрос!

Победитель получит маску для волос, крем для лица, крем для кожи на общую сумму 40 000 рублей. Конечно же у каждой нашей девушке будут лучшие ответы и каждая будет выигрывать приз, далее уже по отработанной схеме, берем деньги за доставку.

В заключении хочу резюмировать. Наша основная задача – стать VIP брендом элитной косметики. Особое внимание необходимо уделить баннерам, упаковке косметики и сайтам. Встречают по одежде, как говорится, вот и наш бренд должен выглядеть дорого, богато, не для всех.

Как конечный результат мы получаем дешевый продукт, состоящий из 3х компонентов (маски и 2 кремов) за низкую себе стоимость, примерно 200 рублей. Соответственно с клиента мы имеем 1100 рублей, ну либо меньше, уже будет зависеть от вас, но больше уже точно не нужно загигать цену.