01 / НОЯБРЬ 2026

Ваши украшения. Ваши первые клиенты.

Предложение и портфолио

Начните с нескольких работ, которые вы уже умеете делать уверенно. Покупателю должно быть понятно, что вы предлагаете и как это заказать.

Выберите 3-5 изделий

Для каждого укажите материал, размер или варианты размера, цену либо ориентир стоимости и срок изготовления. Сформулируйте предложение простыми словами: что создаёте, для кого и чем изделие отличается.

Покажите свои работы

- Снимите украшение на спокойном фоне, крупно покажите детали и масштаб на руке; добавьте короткое видео, если оно помогает рассмотреть изделие.
- В профиле укажите имя мастера, город, способ связи и порядок заказа. Закрепите примеры работ и условия.
- Учебную работу так и подпишите. Фото клиентов и отзывы публикуйте с их согласия.

02 / НОЯБРЬ 2026

Публикации, после которых легко написать

Не нужен большой контент-план. Для начала покажите изделие, процесс и самого мастера.

Три публикации для старта

- Знакомство: кто вы и что создаёте.
- Изделие: материал, детали, размер, цена и срок.
- Процесс: один этап работы и готовый результат.

Дайте следующий шаг

Закончите каждую публикацию конкретным приглашением: «Напишите размер», «Уточните наличие» или «Расскажите об идее подарка». Отвечайте на вопросы о цене и сроках прямо. Показывайте свои работы и реальные возможности.

03 / НОЯБРЬ 2026

Цена и первый заказ

Покупателю проще решиться, когда условия понятны ещё до начала работы.

Посчитайте цену

Учтите металл и материалы, своё время, расходники, упаковку, комиссии, долю расходов мастерской и прибыль. Не ориентируйтесь только на стоимость металла.

Зафиксируйте договорённости

- Эскиз или описание, материал, размер и отделка.
- Итоговая цена, порядок оплаты и условия изменений.
- Срок изготовления, получение или доставка и рекомендации по уходу.

Первый ответ клиенту

«Спасибо за интерес к кольцу! Подскажите ваш размер и к какой дате оно нужно. Уточню детали, затем сообщу стоимость и срок».

04 / НОЯБРЬ 2026

План на первый месяц

Двигайтесь небольшими шагами и смотрите, что приводит к реальным обращениям.

Четыре недели

- Неделя 1: выберите изделия, посчитайте цену, оформите профиль.
- Неделя 2: снимите работы и опубликуйте три материала.
- Неделя 3: соберите вопросы покупателей и уточните описания.
- Неделя 4: посчитайте обращения, заказы, расходы и прибыль; улучшите то, что мешает покупке.

Перед регулярными продажами

Проверьте актуальные требования к оформлению деятельности, налогам, продаже изделий и документам для покупателей на eGov.kz и в Комитете государственных доходов. При необходимости обсудите свой случай с бухгалтером.

Проверка перед публикацией

Это моя работа? Материал, цена и срок описаны честно? Видно, как сделать заказ? Есть ли согласие на публикацию отзыва или фотографии клиента?