

Примеры текстов для инстаграм-магазина изделий из смолы

Что общего у бизнеса, хобби и спорта?

Лёгкий путь в каком-либо деле - не более, чем иллюзия. Наблюдая за чужим успехом, мы видим лишь вершину айсберга - ту самую картинку триумфа. Мы смотрим на актёров, получающих "Оскар". Богатых предпринимателей - хозяев жизни. Восхищаемся музыкантами-виртуозами и видеороликами художников в ТикТок. Мы очаровываемся чужими результатами, но вряд ли можем представить, какой путь прошел каждый из этих людей. Мастерство и успех не свалились им с неба.

Недавно, желая привнести в жизнь немного активности, свежего воздуха и красоты окружающих пейзажей, решила заняться бегом. Звучит просто, а на деле... Я не смогла пробежать 500 м без остановки. Думала, кто эти марафонцы, пробегающие километр без пауз на "перевести дыхание"? Читеры какие-то. Но я решила продолжить ежедневные тренировки и посмотреть, что смогу я, обычный человек. Не спортсмен и без читов. С первой пробежки прошло 2 недели. А теперь угадайте: сколько км без остановки могу сейчас?

5 км! За 14 дней я увеличила результат в 10 раз! А ведь это должно сработать не только с бегом. Формула "тренировки + самодисциплина + целеустремленность" работает со всем. Из эпоксидкой, конечно, тоже. Многие начинающие смолянисты так и не достигают желаемых результатов по одной причине: опускают руки после первых неудачных работ. В красивых ускоренных видео из ТикТок кажется, что работа смоляниста - сплошная музыка. Быстро, плавно и приятно прозрачное вещество превращается в изящную вазу. Но кому было бы интересно смотреть кривоватые и неаккуратные работы - "тёмное" прошлое любого мастера? А оно было, поверьте. Просто этот мастер сумел справиться с первыми разочарованиями и не забросить обучение.

И знаете, друзья, так везде. Как по маслу - слишком редкое явление, чтобы брать за канон. Если вы сейчас читаете это, вспоминая об увлечении, в котором не слишком хороши... Знайте: всё получится.

Если ваша первая ваза из эпоксидки кривая - делайте вторую, третью, четвёртую. Каждая из них будет лучше предыдущей.

Это работает в искусстве, в профессии, в жизни. Даже когда приходит этап "всё, я больше не могу", будьте уверены: можете. Больше, чем думаете. Просто не сдавайтесь.

5 типов моих клиентов

Заметила кое-что интересное: мы все, такие индивидуальные личности, не так уж разнообразны в роли покупателей. Не то чтобы хотелось обобщать, но классифицировать на 5 типов было несложно 😊

1. "Всё отлично - я беру"

Покупают быстро и почти без вопросов, искренне благодарят и пишут хорошие отзывы. Часто возвращаются и становятся постоянными покупателями. Просто чудесный тип клиентов! Обожаю!

2. "А сбросьте фото всех полосок и разводов крупным планом" и "Что это за развод? Так должно быть?".

Таковых тоже люблю, по-своему 😊 Ведь кто ещё подарит моим работам стооолько внимания? Нет, изделия им совсем не обделены, но подобные покупатели бьют рекорды по сверхвнимательности ещё на этапе заказа. Обычно они просят полный отчет по каждому элементу и узору, даже если заказ состоит из двух подстаканников.

3. "Ок"

Похоже, "краткость - сестра таланта" - их жизненный девиз. Весь диалог до заказа состоит всего с десятка слов по делу: "отправьте такой-то набор по такому-то адресу", "оплатил", "ок".

4. "Чего бы прикупить?"

Полная противоположность предыдущего вида. Терзаются сомнениями о лучшем цвете доски под интерьер кухни, практичности использования эпоксидных тарелок, размере подставок для пасхальных яиц и т.д.

"А сестре точно понравится этот набор? Или лучше взять синий? Хотя она вообще больше жёлтый цвет любит. Но её кухня в розовом. А в гостиной скатерть зелёная". Примерно так выглядят диалоги с представителями такого типа. Обычно это милые люди, оставляющие хорошие отзывы 😊

5. "Я только спросить"

Этот любопытный тип потенциальных клиентов атакует директ с множеством вопросов об изделиях и условиях покупки. До которой обычно не доходит. Периодически представители типа возвращаются с новой порцией вопросов и даже восхищаются какими-то новинками. Но покупку откладывают до лучших времён. Иногда такие времена даже наступают. Но в качестве исключения.

Я с теплотой отношусь ко всем типам покупателей. Каждые нужны, важны и чему-то учат. Как минимум - разным подходам, терпению и пониманию. А ещё помогают взглянуть на свои работы со стороны. Даже ворчуны - крайнее проявление второго типа, бывает, вызывают умиление 😊

А какой тип вы?

Как насчёт красивого утра?

Задайте новому дню настроение с утра. Вкусным завтраком, воодушевляющей книгой, приятной беседой, полезным видеороликом. И конечно, прекрасными вещами. Они точно добавят несколько баллов к атмосфере вашего утра.

Можно выпить домашний кофе быстро, по привычке, для галочки. Можно прихватить напиток в бумажном стаканчике, суетливо забежав в кофейню возле работы. Выпить почти залпом и не распробовать.

А можно - как на фото. Почему бы не превратить утренний кофе в приятный ритуал? Подать горячий напиток и круассан не просто так, а на красивом подносе или подставках. Если хочется эстетики уровня Pinterest, можно даже завтрак в постель организовать. Или же заморочиться изысканной сервировкой стола.

В моих актуальных историях вы найдёте много вещей, достойных стать основой вашего прекрасного утра 😊 И основой замечательных фото в Instagram - как у популярных блогеров.

Сколько изделий из эпоксидной смолы у меня в хозяйстве?

Очередное ничем не примечательное утро. Часы, залитые тонким слоем эпоксидной смолы, показывают 7. Значит, пора вставать и начинать новый день. Улыбнуться зеркалу в изысканной рамке с эпоксидки, пройтись по глянцевому наливному (эпоксидному, конечно) полу, а потом нарезать сами-знаете-на-какой доске салат и положить его на тарелки с эпоксидной смолы. Как думаете, из чего стол? 😊

Это примерно так можно представить мой быт, посмотрев на страницу. Но контрасты системы "ожидание-реальность" опускают на землю: ко мне. Сапожнику без сапог. Мастеру, у которого в доме собственных изделий не больше, чем у его покупателей. Причём не самых постоянных покупателей.

На самом деле, я часто пытаюсь сотворить что-то для себя, под интерьер. Создаю, фотографирую, выкладываю на страницу и... кто-то обязательно это покупает 😊

Пока что у меня в хозяйстве только:

- набор для суши,
- этажерка для сладостей,
- орешницы,
- подставки для зубных щёток;
- подставки для косметики,
- и ваза в форме монстеры ещё недавно поселилась.

Последнюю я вообще спасла от незавидной участи быть выброшенной: в процессе обработки сломался листочек. Но я отремонтировала изделие, покрыла слоем смолы и забрала себе, так как на продажу брак не отправляю (хоть и вид получился вполне нормальный).

А у вас есть изделия из эпоксидной смолы? Если да, то какие?