



Dochodowy Haft



Wyceniaj, pokazuj i sprzedawaj
swoje hafty z **większą pewnością**



Praktyczny przewodnik po wycenie, zdjęciach
i prostej sprzedaży na **Instagramie** oraz **WhatsAppie**

ZACZNIJ Z PEWNOŚCIĄ ♥



01



Prawa autorskie

© Dochodowy Haft. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Niniejszy materiał został przygotowany do osobistego użytku edukacyjnego. Zabrania się kopiowania, odsprzedaży, rozpowszechniania lub udostępniania kompletnego materiału w formie cyfrowej albo drukowanej bez odpowiedniego zezwolenia.

Przykłady cen, kosztów i rozmów przedstawione w poradniku służą do nauki sposobu organizowania własnej sprzedaży. Każda osoba powinna dopasować kwoty, zasady i ofertę do własnej pracy oraz sytuacji.





Spis treści

Wprowadzenie	03
--------------------	----

01 MODUŁ 01 — Cena, która pozwala zarabiać



Dlaczego nie wolno wyceniać haftu „na oko”	05
Cztery składniki prawidłowej ceny	06
Jak policzyć koszt materiałów	07
Jak wycenić czas swojej pracy	08
Prosty wzór na cenę haftu	09

02 MODUŁ 02 — Zdjęcia, które pokazują wartość haftu



Jak przygotować haft do zdjęcia	11
Światło i miejsce do fotografowania	12
Pięć zdjęć jednego haftu	13
Prosta edycja zdjęcia w telefonie	14

03 MODUŁ 03 — Prosta sprzedaż na Instagramie i WhatsAppie



Jak przygotować prostą ofertę	16
Co publikować na Instagramie	17
Jak odpowiadać klientowi na WhatsAppie	18
Prosty system od zapytania do zapłaty	19

Twój haft ma wartość – zacznij ją pokazywać



Potrafisz stworzyć haft. Teraz czas nauczyć się pokazywać jego prawdziwą wartość. Wiele osób wykonujących rękodzieło popełnia ten sam błąd: liczy tylko materiał, robi jedno szybkie zdjęcie i podaje cenę, która wydaje się „bezpieczna”.

Problem w tym, że nić i tkanina to tylko część Twojej pracy. Klient kupuje również Twój czas, dokładność, pomysł, doświadczenie i gotowy przedmiot, którego nie stworzył sam.

W tym poradniku przejdziesz przez prostą drogę:



Nie potrzebujesz
profesjonalnego aparatu.

Nie potrzebujesz
sklepu internetowego.

Nie musisz publikować
dziesięć razy dziennie.

Potrzebujesz jasnej ceny, czytelnej prezentacji i prostego sposobu obsługi zainteresowanej osoby.

Zacznijmy od najważniejszego: Twoja praca nie powinna być wyceniana przypadkowo.



ZRÓB TERAZ



Wybierz jeden gotowy haft, który możesz sprzedać.
To właśnie na nim wykonuj
wszystkie ćwiczenia z poradnika.



MODUŁ 01



Cena, która pozwala zarabiać

Przestań zgadywać.
Policz materiały, czas i realną wartość swojej pracy





05

Cena „na oko” może zabierać Twój zarobek

WYCENA NA OKO

“Tamborek wygląda na mały. Materiały kosztowały niewiele. Myślę, że 40 zł będzie dobrze.”



40 zł

Czas?

Opakowanie?

Zysk?

VS

WYCENA POLICZONA

	Materiały	– 12 zł
	3 godziny pracy	– 45 zł
	Opakowanie	– 3 zł
	Koszty dodatkowe	– 2 zł
	Zysk	– 18 zł



CENA: 80 zł



Dlaczego to ważne?

Kiedy podajesz cenę bez liczenia, łatwo zapomnieć o godzinach pracy, zużytych drobiazgach i kosztach przygotowania zamówienia. Możesz sprzedać haft i dopiero później zauważyć, że prawie nic na nim nie zarobiłaś.



ZAPAMIĘTAJ



Cena nie powinna powstawać z pytania: «Ile klient zapłaci?». Najpierw zapytaj: «Ile **naprawdę** kosztuje wykonanie tej pracy?».



ZRÓB TERAZ



Zapisz cenę, którą spontanicznie podałaś za wybrany haft. Nie poprawiaj jej jeszcze. Na stronie 09 porównasz ją z ceną policzoną.



Z czego naprawdę składa się cena haftu?



MATERIAŁY + CZAS PRACY + KOSZTY DODATKOWE + ZYSK = CENA

01



MATERIAŁY

Rzeczy zużyte podczas tworzenia konkretnego haftu.

*tkanina, mulina,
tamborek, wstążka*

02



CZAS PRACY

Godziny poświęcone na wykonanie zamówienia.

*przygotowanie,
haftowanie,
wykończenie*

03



KOSZTY DODATKOWE

Małe wydatki związane z przygotowaniem i sprzedażą.

*opakowanie, wydruk,
prowizja, dojazd*

04



ZYSK

Kwota, która pozostaje dla Ciebie po uwzględnieniu kosztów.

*To nie jest koszt
materiału ani zapłata
za użytą rzecz.*



WAŻNE

Koszt i zysk to nie to samo. Jeżeli odzyskujesz tylko pieniądze wydane na materiały, nie oznacza to jeszcze, że zarabiasz.



ZRÓB TERAZ

Na kartce narysuj cztery kolumny: MATERIAŁY, CZAS, DODATKOWE i ZYSK. Na kolejnych stronach będziesz je uzupełniać.



Policz to, co naprawdę zużywasz

Zasada jest prosta

Zapisz wszystkie materiały użyte do wykonania haftu.
Jeżeli wykorzystujesz cały przedmiot, wpisz jego pełny koszt.
Jeżeli używasz tylko części większego opakowania,
oszacuj koszt wykorzystanej części.

Tamborek	8 zł
Kawałek tkaniny	2 zł
Zużyta mulina	1,50 zł
Wstążka	0,50 zł

$$8 + 2 + 1,50 + 0,50 = 12 \text{ zł}$$

KOSZT MATERIAŁÓW: 12 zł



Jak liczyć część materiału?

Motek muliny kosztuje 6 zł.
Szacujesz, że wykorzystyłaś około 1/4 motka.

$$6 \text{ zł} \div 4 = 1,50 \text{ zł}$$

Nie musisz ważyć każdej nitki. Na początku najważniejsze jest stworzenie rozsądnego, powtarzalnego sposobu liczenia.



UWAŻAJ

Nie zapisuj ceny całego opakowania, jeżeli do jednego haftu używasz tylko niewielkiej części.
Z drugiej strony nie wpisuj „0 zł” tylko dlatego, że materiał był już w domu.



ZRÓB TERAZ

Wypisz wszystkie materiały wykorzystane w wybranym hafcie.
Obok każdego wpisz szacowany koszt.
Dodaj kwoty i zapisz wynik jako: **KOSZT MATERIAŁÓW.**

.....

.....

.....

Twój czas nie kosztuje zero

1 Krok 1 — Zmierz czas

Przy następnym hafcie uruchom stoper.
Policz czas przygotowania, haftowania
i wykończenia pracy.

2 Krok 2 — Ustal swoją stawkę

Stawka godzinowa to kwota, którą przypisujesz
jednej godzinie własnej pracy.



Przykładowa stawka: 15 zł za godzinę

To wyłącznie przykład do nauki obliczenia.
Własną stawkę ustal samodzielnie, biorąc pod uwagę
swoją sytuację, doświadczenie i lokalny rynek.

3 Krok 3 — Pomnóż czas przez stawkę

$$3 \text{ godziny} \times 15 \text{ zł} = 45 \text{ zł}$$

WARTOŚĆ CZASU PRACY: 45 zł

A co z przerwami?

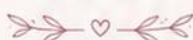
Nie doliczaj godziny, podczas której haft leżał na stole,
a Ty robiłaś coś innego. Licz realny czas pracy
nad zamówieniem.



NAJCZĘSTSZY BŁĄD

«Lubię haftować, więc
nie będę liczyć czasu».

Przyjemność z pracy nie sprawia,
że Twoje godziny przestają
mieć wartość.



ZRÓB TERAZ

Oszacuj, ile godzin zajęło wykonanie wybranego haftu.

Wybierz przykładową stawkę za godzinę
i wykonaj działanie:

LICZBA GODZIN × STAWKA = WARTOŚĆ CZASU.



PRZYGOTOWANIE



HAFT



WYKOŃCZENIE

Policz cenę krok po kroku

TWÓJ PROSTY WZÓR CENY

MATERIAŁY + CZAS + KOSZTY DODATKOWE + ZYSK = CENA

	Materiały	—	12 zł
	Czas pracy	—	45 zł
	Opakowanie	—	3 zł
	Pozostałe koszty	—	2 zł

KOSZT I PRACA RAZEM = 62 zł

	Planowany zysk	—	18 zł
---	----------------	---	-------

$$62 \text{ zł} + 18 \text{ zł} = 80 \text{ zł}$$

CENA HAFTU: 80 zł

Czy zawsze musisz używać takich samych kwot?

Nie. Przykład pokazuje sposób myślenia, a nie obowiązkowy cennik. Dwa hafty o podobnym rozmiarze mogą wymagać różnej liczby godzin, ilości nici lub poziomu pracy.

Porównaj z ceną „na oko”

Wróć do kwoty zapisanej na stronie 05. Porównaj ją z wynikiem otrzymanym po policzeniu materiałów i czasu.

Cena na oko:

_____ zł

Cena policzona:

_____ zł

Różnica:

_____ zł

ZAPAMIĘTAJ

Dobra wycena nie polega na wpisaniu najwyższej możliwej ceny. Polega na świadomym sprawdzeniu, ile kosztuje stworzenie pracy i jaką kwotę chcesz na niej zarobić.



ZRÓB TERAZ

Policz pełną cenę jednego swojego haftu. Zapisz wynik. To będzie pierwszy produkt, który przygotujesz do zdjęć i sprzedaży w kolejnych modułach.



MODUŁ 02

Zdjęcia, które **pokazują** **wartość** haftu



Telefon, naturalne światło
i kilka prostych zasad mogą
całkowicie zmienić sposób
prezentacji Twojej pracy





Najpierw przygotuj produkt

5 MINUT PRZYGOTOWANIA PRZED ZDJĘCIEM



1. USUŃ LUŻNE NITKI

Sprawdź przód i krawędzie haftu. Odetnij wszystkie wystające końcówki nici.



2. WYGŁADŹ TKANINĘ

Materiał nie powinien być mocno pognieciony. Jeżeli to konieczne, przygotuj go zgodnie z zasadami odpowiednimi dla użytej tkaniny i nici.



3. WYCZYŚĆ TAMBOREK

Usuń kurz i drobne zabrudzenia. Jasne drewno i biała tkanina szybko pokazują nawet małe plamki.



4. USTAW HAFT RÓWNO

Sprawdź, czy wzór nie wygląda na przekrzywiony. Główny motyw powinien być ustawiony tak, jak klient ma go później oglądać.



5. SCHOWAJ CHAOS

Z pola zdjęcia usuń motki nici, kubki, opakowania i przypadkowe przedmioty, jeżeli nie są częścią zaplanowanej kompozycji.

PRZED



PO



ZAPAMIĘTAJ

Klient nie widzi, ile czasu poświęciłeś na haft. Najpierw widzi zdjęcie.

Usuń wszystko, co odciąga uwagę od pracy.



ZRÓB TERAZ

Weź haft wybrany na początku poradnika. Poświęć pięć minut wyłącznie na przygotowanie go do zdjęcia.





Najprostsze studio masz obok okna

SZUKAJ JASNEGO MIEJSCA, NIE DROGIEGO SPRZĘTU

Gdzie ustawić haft?

Położ lub ustaw haft blisko dużego okna.
Najlepiej korzystaj z jasnego,
rozproszonego światła.

Rozproszone światło to miękkie światło
bez bardzo ostrych cieni. Powstaje na przykład
przy jasnym oknie, kiedy słońce nie świeci
bezpośrednio na haft.



OKNO



ŚWIATŁO



HAFT



TELEFON



DOBRZE

- ♥ Haft ustawiony bokiem do okna
- ♥ Jasna ściana lub prosty blat
- ♥ Miękki cień
- ♥ Kolory nici wyglądają naturalnie



UNIKAJ

- ♥ Mocnej lampy bezpośrednio nad haftem
- ♥ Zdjęcia w ciemnym pokoju
- ♥ Ostrego słońca tworzącego silne cienie
- ♥ Kolorowego światła zmieniającego wygląd nici

Co może być tłem?



biała ściana



jasny blat



gładka tkanina



prosty arkusz
papieru

MIEKKIE ŚWIATŁO



OSTRY CIEŃ



UWAŻAJ

Nie ustawiaj haftu na tle, które jest bardziej
ozdobne niż sam produkt. Tło ma pomagać,
a nie rywalizować.



ZRÓB TERAZ

Znajdź w domu jedno miejsce obok okna.
Zrób trzy próbne zdjęcia tego samego haftu:
bliżej okna, metr od okna i bokiem do okna.
Porównaj cienie i kolory.





Jeden haft powinien mieć więcej niż jedno zdjęcie

ZRÓB 5 UJEĆ



CAŁOŚĆ



DETAL



BOK



OTOCZENIE



SKALA

CAŁY PRODUKT

Pokaż cały
tamborek lub
gotową dekorację.
Klient powinien od
razu zobaczyć
główny wzór.

DETAL HAFTU

Podejdź bliżej.
Pokaż ściegi,
litery lub
fragment
kwiatów.

UJĘCIE Z BOKU

Pokaż grubość
tamborka
i sposób
wykończenia.

PRODUKT W OTOCZENIU

Pokaż haft
w prostym miejscu,
w którym mógłby
być używany. Na
przykład: na jasnej
półce, przy małej
roślinie lub oparty
o ścianę.

SKALA

Pomóż klientowi
zrozumieć
rozmiar. Trzymaj
tamborek w dłoni
albo połącz obok
prostego
notesu.



Dlaczego pięć zdjęć?

Jedno zdjęcie pokazuje wygląd. Kilka ujęć odpowiada na dodatkowe pytania:
jak duży jest haft, jak wyglądają ściegi i jak może prezentować się w domu.



MINIMUM DO PUBLIKACJI



1 zdjęcie całego produktu
+ 1 detal + 1 zdjęcie
pokazujące skalę.



ZRÓB TERAZ



Wykonaj wszystkie pięć ujęć
wybranego haftu. Nie oceniaj ich
w trakcie. Najpierw zrób całą serię,
a dopiero później wybierz najlepsze.





Popraw zdjęcie, ale nie zmieniaj produktu

4 KOREKTY, KTÓRE WYSTARCZĄ NA POCZĄTEK



PRZYTNIJ

Usuń przypadkowe elementy przy krawędziach. Zostaw miejsce wokół haftu, ale nie pozwól, aby produkt był bardzo mały.



WYPROSTUJ

Jeżeli tamborek wygląda na przekrzywiony, delikatnie obróć zdjęcie.



ROZJAŚNIJ DELIKATNIE

Jeżeli zdjęcie jest ciemne, lekko zwiększ jasność. Nie rozjaśniaj tak mocno, aby zniknęły jasne nici.



SPRAWDŹ KOLOR

Porównaj ekran z prawdziwym haftem. Kolor nici na zdjęciu powinien być możliwie podobny do rzeczywistego.



♥ NATURALNIE



♥ ZA MOCNO



Czego nie robić?

- ✗ Nie zmieniaj koloru nici na inny.
- ✗ Nie usuwaj niedoskonałości samego haftu tak, aby produkt wyglądał inaczej niż w rzeczywistości.
- ✗ Nie używaj wielu mocnych filtrów na każdym zdjęciu.



ZASADA



Zdjęcie ma lepiej pokazać prawdziwy haft, a nie stworzyć inny produkt.



ZRÓB TERAZ



Wybierz trzy najlepsze zdjęcia ze strony 13. Przytnij je, wyprostuj i delikatnie popraw jasność. Następnie połącz telefon obok prawdziwego haftu i porównaj kolory.

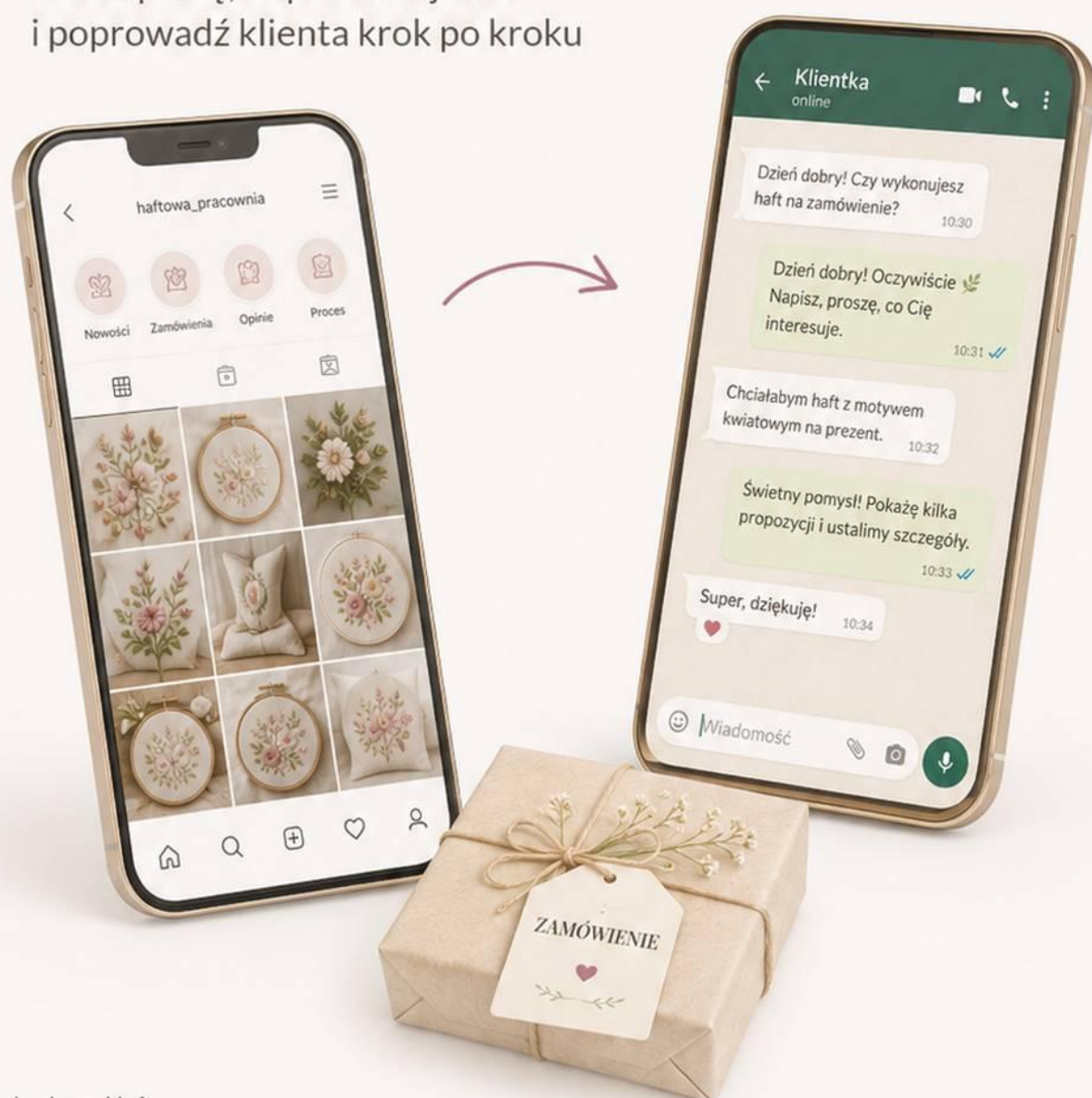


MODUŁ 03

Prosta sprzedaż na Instagramie i WhatsAppie



Pokaż pracę, odpowiedz jasno
i poprowadź klienta krok po kroku





Klient musi szybko zrozumieć, co sprzedajesz

DOBRA OFERTA ODPOWIADA NA 6 PYTAŃ

1

CO TO JEST?



Ręcznie haftowana
dekoracja w drewnianym
tamborku.

2

JAKI MA ROZMIAR?



Średnica tamborka:
15 cm.

3

CZY MOŻNA PERSONALIZOWAĆ?



Możliwość dodania
imienia i wyboru
koloru kwiatów.

4

ILE KOSZTUJE?



Cena: od 80 zł.

5

ILE TRZEBA CZekać?



Czas wykonania:
5–7 dni roboczych.

6

JAK ZAMÓWIĆ?



Napisz wiadomość
z imieniem, wybranym
kolorem i kodem wzoru.



Ręcznie haftowana dekoracja
do pokoju dziecka



Tamborek 15 cm



Możliwość dodania imienia



Wybór koloru kwiatów



Cena od 80 zł



Czas wykonania: 5–7 dni roboczych



Aby zamówić, napisz:
IMIĘ + KOLOR + WZÓR 01

NAPISZ WIADOMOŚĆ

Dlaczego «od 80 zł»?

Jeżeli personalizacja lub dodatkowe elementy mogą zmieniać cenę, możesz podać cenę podstawowej wersji i jasno wyjaśnić, że bardziej rozbudowane zamówienie jest wyceniane osobno.



UWAŻAJ

Nie każ klientowi zadawać pięciu wiadomości tylko po to, aby dowiedzieć się o cenę i czas wykonania. Podstawowe informacje pokaż od razu.



ZRÓB TERAZ

Napisz ofertę wybranego haftu według sześciu pytań. Skróć tekst tak, aby każda informacja była widoczna po jednym szybkim przeczytaniu.



Nie pokazuj tylko gotowego haftu

5 PROSTYCH POMYSŁÓW NA PUBLIKACJE

1

GOTOWY HAFT



„Nowy haft jest gotowy. Ten wzór można zamówić również z imieniem.”

Cel: Pokazujesz produkt.

2

DETAL



„Lubię ten moment, kiedy małe ściegi zaczynają tworzyć cały kwiat.”

Cel: Pokazujesz jakość pracy.

3

W TRAKCIE PRACY



„Dziś powstaje kolejne zamówienie. Zostały jeszcze liście i imię.”

Cel: Pokazujesz proces.

4

MOŻLIWOŚĆ PERSONALIZACJI



„Ten wzór mogę wykonać z innym imieniem i w trzech wersjach kolorystycznych.”

Cel: Pokazujesz wybór.

5

JAK ZAMÓWIĆ



„Aby zamówić, wyślij mi wiadomość z kodem wzoru i imieniem.”

Cel: Pokazujesz następny krok.

Prosty rytm publikacji

PRODUKT



DETAL



PROCES



PERSONALIZACJA



ZAMÓWIENIE

Nie musisz za każdym razem wymyślać nowego tematu.
Jeden haft może dać Ci kilka różnych publikacji.

PN



Poniedziałek
— gotowy haft.

ŚR



Środa —
zbliżenie
ściegów.

PT



Piątek —
informacja
o personalizacji.

ND



Niedziela —
przypomnienie,
jak zamówić.



PRZYKŁAD Z JEDNEGO HAFTU

Poniedziałek — gotowy haft.

Środa — zbliżenie ściegów.

Piątek — informacja o personalizacji.

Niedziela — przypomnienie, jak zamówić.



UWAŻAJ

Nie publikuj wyłącznie zdjęcia
z ceną i słowem «sprzedam».
Pokaż klientowi produkt, detal, sposób
wykonania i możliwość zamówienia.



ZRÓB TERAZ

Weź pięć zdjęć wykonanych
wcześniej. Dopasuj każde zdjęcie
do jednego typu publikacji i napisz
po jednym krótkim opisie.



Prowadź rozmowę jasno i spokojnie

PROSTY SCHEMAT: POWITAJ → DOPYTAJ → PODSUMUJ → WSKAŻ NASTĘPNY KROK



Nie pisz wszystkiego naraz

Najpierw odpowiedz na pytanie klienta. Następnie zbierz potrzebne informacje. Na końcu podsumuj całe zamówienie w jednej wiadomości.



GOTOWY SZABLON

Dzień dobry! Dziękuję za wiadomość.
[NAZWA/WZÓR] kosztuje [CENA].

Czy ma być personalizowany?
Proszę napisać [POTRZEBNE INFORMACJE].
Gdy je otrzymam, podsumuję cenę
i czas wykonania.



UWAŻAJ

Nie zaczynaj pracy tylko dlatego,
że klient napisał «chyba chcę».
Najpierw podsumuj szczegóły
i uzyskaj jasne potwierdzenie.



ZRÓB TERAZ

Skopiuj schemat rozmowy
i przygotuj własną wersję odpowiedzi
na pytanie: «Ile kosztuje ten haft?».





Nie trzymaj całego zamówienia w pamięci

7 KROKÓW JEDNEGO ZAMÓWIENIA



Trzy proste statusy wystarczą



NOWE



W TRAKCIE



GOTOWE

Nie potrzebujesz skomplikowanego programu. Na początku wystarczy notes, prosty arkusz lub tabela, którą naprawdę będziesz regularnie uzupełniać.

Przykładowa karta zamówienia

KLIENT: Anna
WZÓR: 01
IMIĘ: Zosia
KOLOR: różowe kwiaty
ROZMIAR: 15 cm
CENA: 90 zł
TERMIN: 18.05
STATUS: W TRAKCIE



♥ TWÓJ PLAN STARTOWY ♥

1. Policz cenę jednego haftu.
2. Zrób pięć zdjęć.
3. Napisz krótką ofertę.
4. Przygotuj trzy publikacje.
5. Zapisz szablon odpowiedzi.
6. Stwórz prostą tabelę zamówień.
7. Pokaż swoją pracę.



Nie musisz od razu budować dużej marki. Najpierw naucz się dobrze sprzedawać jeden produkt. Policz jego cenę. Pokaż go jasno. Odpowiedz spokojnie. Zapisz zamówienie. A potem powtórz cały proces z kolejnym haftem.



ZRÓB TERAZ

W ciągu najbliższych 24 godzin opublikuj jeden gotowy haft z jasnym opisem produktu, ceną lub informacją o cenie podstawowej oraz prostym sposobem zamówienia.