

공방 창업과 수익증대 방안

1. 나는 공방을 왜 하고 싶은가?

뜨개질 좋아해서

돈을 벌기 위해

만드는걸 좋아해서

운영은 어떻게?

아티스트로 활동/사업가로 활동을 할것인지?

2. 공방 창업전 알아두어야 할것들

3. 공방없이 창업하기(클래스 운영)-자격증반 운영/학교방과후

수업운영/실버스쿨강의/기업강의등

4. 내 스타일 공방-내가 좋아하는 상품과 판매되는 상품은 다르다

5. 잘 팔리는 패키지는-만들기 쉽고 누군가 필요로 하는

상품이다 선물했을 때 좋아하는상품

가성비 적게 들고 예쁜 만들기 쉬운 상품-이지니팅

카드지갑,가방,휴지케이스,블랭킷등

6.오프라인 패키지 상품을 개발하기-우리 공방의 시그니처 메뉴라고 할수 있는 원데이

클래스로 사람들을 공방으로 들어오게 할 수 있는 상품을 개발하고 여건이 된다면 네이버

스토어팜에 올려서 패키지 상품을 판매해면서 원데이 강의를 같이 해준다

7.공방 창업 비용은 얼마정도 예상 하시는지요?

8. 원가계산-재료비+인건비+세금(공과금,세금)+월세+교통비(식대)-홍보비+기타

도매가와 소매가를 계산해서 어디서 수익을 창출하게 될지도 계산을 해야 한다

9.뜨개 수업 중요성-실을 판매하기 보다는 수업위주로 진행(숨고을 통한 홍보)

10 홍보하기- 기본 SNS 는필수-블로그는 필수,유튜브,인스타,페북,챌린지등

11.아이디어스/클랫 101/스마트스토어/폴리마켓-홍보수단이자 판매수단

12.내 공방 유지하기-일의 중요도를 측정해서 젤 중요한 일을 먼저 처리한다

-매일 아침 오늘 할일들을 노트에 정리한다

-일주일 점검

-데일리/위클리/년단위로 계획짜기

-계절별/시즌별 계획짜기

***현재 공방을 창업하기 전에 먼저 체크하기**

1. 아이템 정하기-뜨개+자수+카페/뜨개공방만 할건지 아이템을 먼저 짜본다
2. 브랜드 이름 만들기
3. 형태-강의/온라인+오프라인/공방만 운영/실만 판매할건지, 수업하면서 실을 판매할지, 수업만 진행할지 정하자
4. 예산짜기-인테리어비용+초기물품비용+기타비용
5. 스타일 정하기-빈티지스타일/고급공방/작업실공방..
6. 현재 하고 있는 **SNS** 점검하기
7. 타켓정하기-연령대 정하기/태교/일인가구-공방주변 점검하기
8. 오픈예정시기 정하기
9. 브랜드 마케팅-일인기업 /나를 알리자
10. 슬로건 정하기-힐링하는 시간/온전히 나만의 세계로
ex)또 다른 나를 찾아주는 특별한 손뜨개-뜨개쟁이 슬로건
공방 창업교육을 통해서 앞으로 내가 할수 있는 일들을 찾고
시작할수 있게 도움을 드리는 뜨개쟁이 아카데미입니다

[뜨개쟁이 학원 노하우]

1. 끊임없는 **SNS** 활동과 **1 일 1 포스팅**-홍보가 중요합니다
아직도 뜨개쟁이를 모르는 사람들이 더 많기 때문에 더 많은
사람들에게 뜨개쟁이가 어떤 일을 하는곳인지 알리는게 목표입니다!!
- 2.시간의 힘-오래 하면 잘 하게 된다

1.뜨개쟁이 소개

홍대에서 뜨개공방 13년 운영 ,현재 쇼핑몰도 11년째 운영중
외부강의,손뜨개책 저자,잡지뜨개연재,방송출연,방송협찬
현재 쇼핑몰에서 뜨개패키지와 재료등을 판매중
항상 실용적이면서 대중적인 패키지 연구중
초보자분들이 쉽게 만들수 있도록 동영상 제작해서 유튜브채널도 운영중
인스타,블로그,키키오채널,페이스북 운영

2.공방창업계기-경력단절여성창업으로 추천

취미에서 일로 자리잡기
직장생활을 하다가 공방창업한 케이스
많은 경험이 우선적으로 필요-배우는것도 중요하지만 경험도 중요
다른사람을 가르키면서 배우는게 많음
공방은 교육이 젤 먼저이기때문에 잘 가르쳐야한다
매출과 이어지는 부분이기 때문이고 입소문이 나면 빨리 자리잡을수 있다
공방은 자리를 옮기지 말고 오래 잇어야 빛을 본다
*수강기간-자격증-창업

3.홍보 sns -인스타,블로그,페이스북,카카오톡채널,유튜브

4.원데이 클래스-sns 통해서 모집한다,동네 엄마들 ,친한친구나회사동료,기타등등

5.자격증-편물자격증,보그과정자격증,수료증,나만의 프로필 만들기

6.외부강의(학교,산부인과,문화센터,회사출강,기타등등)-필요한곳에 서류제출 -많이 가르켜보아야 자신감이 생긴다

7.공방위치를 정하기-입지조건을 따져거 좋은위치와 동네공방도 추천 인테리어 필수,쾌적한 환경,힐링장소,카페와 같이 공방창업

8.준비(쌔플준비,재료준비-거래처형성,시장공부),월세 6개월정도 버틸수 있을 경비-뜨개공방은 가을(8월쯤 오픈해서 홍보)에 오픈하면 유리함-재고정리 철저히할것-수강생관리프로그램을 만들어서 관리하기(실종류,롯데번호,진도체크)

9.우리공방만의 차별성과 장점을 만들어서 나만의 색깔을 가진 공방으로 자리잡기
-커리큘럼을 신선하게 짜기,수강생에 관한 모든 관리가 필수,수강생진도체크뿐 수강생이 주부인지 워킹맘인지
미혼인지 세세한 부분까지 기록하면 수강생에게 맞게 작품추천하기도 좋고
알아서 챙겨주면 수강생분들도 더 오랫동안 공방을다니게 되고 많은 도움을 서로 주고 받기도 한다 대화를
이끌어 갈수 있는 자료가된다
쌔플작업시 공방에 오시는 손님들 연령과 분위기를 맞춰서 작업하기 ,내가 좋아하는것만 하면 망한다 고객이
원하는걸 만들어 내야한다 예쁘게
지방마다 유행이 다르듯이 동네마다 원하는 스타일이 다를수 있다 유행아이템을 놓치지 말자
한가지 아이템으로 밀어붙이기도 좋음-인형,가방,니트옷,인테리어소품등 소품만하는 공방도 좋음

강의-초급자대상과 제도반구성으로 커리큘럼이 중요한 역할을 한다'
뜨개를 잘하는것도 중요하지만 운영이 더 중요함
매일 매출관리와 재고정리 영수증정리 항상 철저히 할것
매달 기간돈을 정리하고 얼마가 남았는지 정리하는 습관 -다음달 예산과 계획을 세울수 있다

*수강생을 위한 와인파티나 여행을 기획해 보는것도 좋다-이벤트
여럿이 같은 취미를 공유하면서 친해지기 때문에 이런 이벤트를 통해서 더 힐링을 할수 있다

10.매출은 교육비 *완제품*외부강의 *패키지판매

11.젤 중요한 홍보-꾸준한 홍보 입소문 sns 홍보(블로그 인스타 페이스북),유튜브 홍보,