

Содержание

Введение	7
Об авторе	9
Часть 1. Начало пути	10
Работать, не работая	11
Обзор материалов	14
Обзор инструментов	17
Обозначения на выкройке	18
Часть 2. Котенок	21
Найди то — не знаю что	21
Формирование основы	22
Основные швы	23
Описание сшивания головы	23
Набивка и армирование	26
Утяжки	29
Предварительная стрижка	31
Поиски счастья	33
Работа с носом	39
Первая выставка и полный провал	45
Установка и оформление глаз	49
Путь не туда	59
Создание ушей	62
Установка ушей	63
Стрижка	65
Взаимодействие с клиентами	67



Тонировка.	72
Создание усов.	75
Ложная надежда.	79
Создание шкурки.	82
Армирование лап.	85
Грустные истории.	89
Оформление лап	91
Установка когтей	97
Когда сбываются все мечты	99
Сборка и оформление игрушки	104
<i>Часть 3. Щенок</i>	<i>109</i>
Снова в путь	109
Описание сшивания головы.	111
Формирование брылей	113
Создание и установка ушей.	117
Тонировка.	118
<i>Часть 4. Бизнес на рукоделии.</i>	<i>123</i>
Презентация работы.	125
Продажи игрушек	129
Продвижение и построение личного бренда	131
<i>Заключение.</i>	<i>134</i>
<i>Дополнительные материалы</i>	<i>135</i>
Список материалов и инструментов	135
Выкройка котенка	136
Выкройка щенка	140





Об авторе

Привет, друзья! Меня зовут Катя Лейт, я создаю авторские игрушки в реалистичном стиле. Меня ничего не связывало с шитьем и творчеством до 30 лет. Так что все, чего я достигла к сегодняшнему дню, — это не талант и не детская мечта. Это огромное желание изменить свою жизнь и найти дело, от которого бегут мурашки по коже.

Мне бы хотелось, чтобы эта книга была для вас не просто указанием «сшей это или то», а чем-то, что:

- поможет действительно получить удовольствие от творчества и от того, что вы можете на самом деле;
- станет стимулом действовать и меняться;
- послужит вдохновением и мотором.

Моя история мастера по созданию игрушек из искусственного меха началась, когда мне было примерно 30 лет, после рождения второго ребенка. До этого я столкнулась с тем, что женщине в таком возрасте и с маленьким ребенком сложно найти достойную работу. Дело осложнялось еще и тем, что профессию юриста я ненавидела всем сердцем. Я не умела ни шить, ни рисовать и не считала себя творческим человеком. Так как же я пришла к игрушкам?

В 2022 году, то есть спустя 8 лет с момента, когда я первый раз взяла иголку в руки, результаты такие:

- я ездила на учебу в Чехию;
- обучила множество людей шить котят и щенков;
- принимала участие в различных онлайн- и офлайн-выставках;
- выступала на телевидении с игрушками (Первый канал и канал «78»), печаталась в газетах;
- некоторые мои игрушки попали к знаменитым эстрадным исполнителям;
- на меня как на мастера реалистичной игрушки подписалось более полутора миллионов человек;
- мои игрушки продаются по всему миру за большие деньги;
- написала книгу для вас.

На сегодняшний день я достигла всего, о чем 8 лет назад и мечтать не могла, потому что это казалось нереальным. Теперь у меня новая мечта, и когда ее достигну (сейчас это кажется нереальным), — возможно, снова напишу книгу. Мечтать не вредно, вредно не мечтать!





ОБЗОР МАТЕРИАЛОВ

Искусственный мех

Это основной материал, из которого вы будете шить игрушки. Готовые игрушки будут не очень большими. Поэтому мы возьмем мех, с которым достаточно легко работать.

Параметры меха для котенка

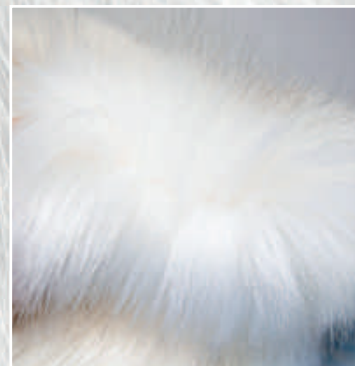
- длина ворса 15—20 мм (лучше всего подходит норка);
- трикотажная или плотная плетеная основа (тянется очень слабо);
- достаточная густота (при сгибе не должна просвечивать основа);
- цвет может быть любым: можно перекрасить белый мех в нужный вам цвет или комбинировать

разные цвета. Только имейте в виду, что черный мех в белый перекрасить не получится.

Параметры меха для щенка

- длина ворса 30—35 мм (для пушистых игрушек);
- трикотажная основа;
- достаточная густота (при сгибе не должна просвечивать основа);
- белый (для хаски), коричневый или серый (для овчарки).

Мех должен быть густым, приятным на ощупь и стоить от 3 тысяч рублей за метр. Ворс не должен сильно лезть при попытке его выщипать. Основа — плотная, не рыхлая.





Первая выставка и полный провал

Теперь мои игрушки стали другими. Я их постоянно шила, мне все нравилось, и нужно было срочно показать их всему миру, а лучше продать. С такой идеей в голове я нашла выставку «Тедди Фан» в Санкт-Петербурге и стала разбираться, как же принять в ней участие.

Для человека, который никогда не участвовал в таких мероприятиях и даже не посещал их, — все было в новинку. Стенды, столы, оформление, партнер, вступительный взнос — все звучало очень сложно. Конечно, всей суммы, чтобы забронировать полноценный стенд, у меня не было, но удалось узнать, что участвовать можно с партнером, поделив стенд пополам. Только вот где этого партнера найти? Вопрос, требующий ответа. Ведь никаких подруг-рукодельниц у меня не было и не предвиделось. А стенд был нужен.

Написав в тематическую группу о своем желании, я спустя какое-то время получила ответ и партнера. Вдвоем не так страшно, думала я. И действительно, это было чуть менее страшно. В итоге мы просто взяли два стола рядом. Я не буду описывать, как сложно было их оформить, это была совсем непонятная и неинтересная тема. Но с горем пополам справилась.

В марте 2014 года я отправилась на выставку с полной сумкой игрушек. Ехать решила на метро и при входе вынуждена была отправить сумку в просвечивающее устройство, чтобы убедить представителей метрополитена, что не везу ничего запрещенного. В то время для утяжеления в игрушках я использовала металлический гранулят. Это не осталось незамеченным. Гранулят в просвечивающем аппарате выглядит, как кучки шариков и понять, что же это, достаточно сложно. Поэтому я достала игрушки, объяснила из чего они делаются, показала, что умеют, — состоялась первая презентация. Это было невероятно, но работник метрополитена был готов купить игрушку. И если бы тогда я не пожадничала

и не назвала сумму в два раза выше, чем он был готов отдать, — сейчас бы рассказывала счастливую историю продажи в метро. Но я позадничала. И поехала с сумкой, полной игрушек, куда собиралась изначально. К слову, барсенка я продала за ту же сумму, что хотел работник метрополитена, примерно через полгода.

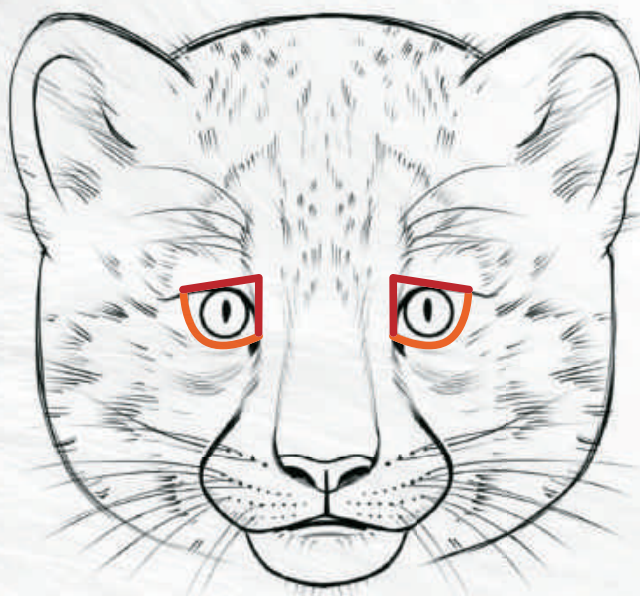
Выставка длилась 5 дней. Я сидела за столом и грустно наблюдала, как люди, не останавливаясь, проходят мимо моих творений и идут к другим стендам. 5 дней я сидела и тряслась от ужаса, гоня в голове мысли, что мои работы никому не нужны, это полный провал, жизнь ужасна и я хочу домой. 5 дней жуткого напряжения. Как же я была рада, когда все закончилось, — не передать словами.

После выставки я не шила игрушки месяц, столь велика была травма. Потом попробовала сделать игрушки в другой технике, думала, может просто реалистичность не очень нравится людям, надо сделать что-то другое. Я рассуждала о том, что может понравиться людям, а не о том, что нравится мне. Тогда это был неправильный подход, и спустя примерно полтора месяца после выставки, сделав несколько игрушек в другой технике, я приняла очень важное решение, которое и определило мою дальнейшую судьбу.

«Пусть мои игрушки никому не нужны. Но они нужны мне. И я буду их шить, потому что мне это очень нравится. Потому что я получаю удовольствие от процесса и результата. Потому что ничто другое не доставляет мне столько удовольствия и эмоций. И пусть никто никогда их не купит и не восхитится — достаточно того, что ими буду восхищаться я».

Так закончилась глава поиска любимого дела и началась новая история — самореализация.

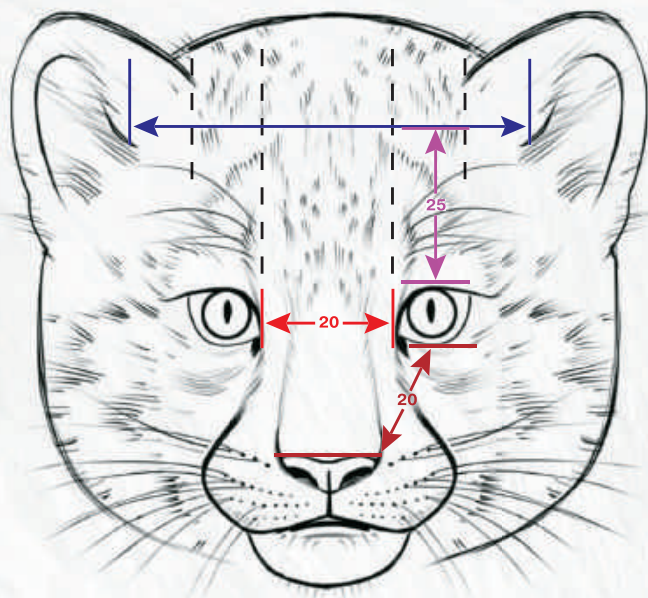




- ⚠ Веки должны начинаться с широкой части
- ⚠ По внутреннему краю глаз должен быть максимально открыт
- ⚠ Радужка должна быть видна с обеих сторон зрачка

48

Схема 7. Общие правила установки глаз



- ⚠ Расстояние между ушами должно быть больше расстояния между глазами
- ⚠ Расстояние от глаза до носа должно быть меньше расстояния от глаза до уха

Схема 8. Расстояния между ушами, глазами и носом. Все измерения указаны в миллиметрах



Взаимодействие с клиентами

Январь 2016 года. Все свободное время я посвятила созданию игрушек. Снова вспомнила принцип: делай настолько хорошо, насколько ты можешь, и делай это с удовольствием.

Я много шила и думала. Например, очень хотела зарабатывать 30 тысяч в месяц. И периодически напоминала себе об этом. Хотела, чтобы мои игрушки покупали.

Еще раздумывала, где же все-таки можно попробовать продавать работы. На тот момент у меня уже была группа во ВКонтакте в виде портфолио. Все фотографии готовых работ шли на стену. Я начала вести блог в 2014 году, когда начала шить игрушки. Цели продавать через него как таковой не было. Просто вела, делилась своими игрушками, новостями. В общем, никакой коммерции. Я просто хотела, чтобы люди лайкали и комментировали.

Параллельно начала изучать иностранные площадки для продаж. Что-то где-то увидела, зацепилась, нашла больше информации и к концу января создала магазин на иностранной площадке, выложила свои работы, сделанные в январе. Поставила цены в долларах и через 15 минут после увидела статус: продана.

Это было невероятно. Я носилась по квартире и кричала от радости. За мной бегали муж и дети, спрашивая, что же случилось. К слову, теперь, если случается что-то фееричное, — я бегаю и кричу.

Через полчаса была продана вторая игрушка. Ну и на следующий день третья. Я заработала 30 тысяч рублей в том месяце. Поняла, что цель достигнута и пора строить более амбициозные планы.

Но где-то в глубине души сидел червячок, который говорил, что это все случайно, больше такого не будет. Надо зарабатывать 30 тысяч хотя бы несколько месяцев подряд и только тогда ставить другую цель.

Все так. Сколько себя помню, всегда было страшно, что я откачусь назад, не смогу заработать, что все — случайность и мне



Часть 4.

Бизнес на рукоделии

Вот представьте: вам очень понравилось делать игрушки. Вы готовы их делать днями и ночами, в любую свободную минуту. Это ваш личный кайф!

И наступает момент, когда родные, близкие, друзья уже одарены. А игрушки все появляются. И становятся все лучше и лучше (побочный эффект опыта). Возникает естественное желание показать, поделиться своим делом с другими. Чтобы люди увидели, восхитились и... купили!

Желание заработать на своем умении — это отличное желание.

Но перед большинством рукодельниц возникает серьезный вопрос: «А как это сделать? Я ведь не умею продавать! Я просто хочу шить игрушки и чтобы их покупали».

К сожалению, как и в любом бизнесе, в рукоделии работают те же законы.

Чтобы продать, надо показать свой продукт, заинтересовать, предложить купить. Это упрощенная схема. Но нам и не надо быть великими маркетологами.

Весь мой путь в этом бизнесе состоял из принципа четырех «П», который я внедрила и до сих пор совершенствую.

Продукт

Продукт — это игрушки, которые вы делаете, потому что получаете от этого удовольствие (это важно). Получая удовольствие от процесса, вы постоянно хотите совершенствоваться. Чем больше вы совершенствуетесь, тем лучший продукт делаете. Благодаря этому есть огромный шанс стать лучшим в своем деле и достигнуть невероятных высот. Тут уже начинает работать личный бренд. И в скором времени вы назначаете цену за свою работу, а не за израсходованный материал и потраченные часы.

Если вы не получаете удовольствие от создания игрушек, а делаете их только чтобы продавать, качество игрушек всегда будет оставаться приблизительно на одном уровне. Это уже не творчество. Главная цель — не улучшить продукт, а заработать денег. К сожалению, в таком случае много денег не заработаешь.