

Любовь Соболева

Феномен «Инстаграма»

**Как раскрутить свой
аккаунт и заработать**

**Издательство АСТ
Москва**

УДК 331.44

ББК 65.24

С54

Соболева, Любовь.

С54 Феномен Инстаграма. Как раскрутить свой аккаунт и заработать / Л. Соболева. – Москва: Издательство АСТ, 2017. – 272 с.: ил. – (Звезда инстаграма).

ISBN 978-5-17-102040-8.

Для чего вы заходите в «Инстаграм»? Посмотреть, как дела у знакомых? Выложить фотографии со вчерашней вечеринки? Развлекаться и отдохнуть? Лично я вот уже два года захожу в «Инстаграм», чтобы заработать. Немного цифр, которые лучше любых слов объяснят вам, чем может быть полезен «Инстаграм»: 9 000 000 чистой прибыли у медицинской клиники в месяц (полтора года назад ее не существовало вообще); 15 000 000 чистой прибыли за один курс у инфобизнесмена; 2 500 000 ежемесячной чистой прибыли от размещения рекламы в аккаунте в «Инстаграме» у известного блогера (не звезды).

Хотите таких же результатов? В этой книге вы найдете руководство к действию без воды и лирических отступлений и сможете создать аккаунт в «Инстаграме», который будет работать на вас. Новые знакомства, рост клиентской базы и, конечно, доход – все это может дать вам и вашему бизнесу эта социальная сеть.

В конце практически каждой главы есть конкретные задания, выполняя которые, вы шаг за шагом будете двигаться к созданию собственного успешного бизнеса в «Инстаграме». Также в конце книги вас ждет сюрприз – интервью с самыми знаковыми персонами российского «Инстаграма», с настоящими звездами этой социальной сети.

УДК 331.44

ББК 65.24

ISBN 978-5-17-102040-8.

© Соболева Л.

© ООО «Издательство АСТ»

ВВЕДЕНИЕ

Для чего вы заходите в «Инстаграм»? Посмотреть, как дела у знакомых? Выложить фотографии со вчерашней вечеринки? Развлекаться и отдохнуть? Лично я вот уже два года захожу в «Инстаграм», чтобы заработать. Да, пока большинство пользователей здесь отдыхают, я и сотни моих коллег и клиентов тут работают и, главное, зарабатывают! Немного цифр, которые лучше любых слов объяснят вам, чем может быть полезен «Инстаграм»:

- ▶ 9 000 000 чистой прибыли у медицинской клиники в месяц (полтора года назад ее не существовало вообще);
- ▶ 15 000 000 чистой прибыли за один курс у инфобизнесмена;
- ▶ 2 500 000 ежемесячной чистой прибыли от размещения рекламы в аккаунте в «Инстаграме» у известного блогера (не звезды).

Хотите таких же результатов? В этой книге вы найдете руководство к действию без воды и лирических отступлений и сможете создать аккаунт в «Инстаграме», который будет работать на вас. Новые знакомства, рост клиентской базы и, конечно, доход — все это



может дать вам и вашему бизнесу эта социальная сеть.

Для того чтобы эта книга была для вас максимально эффективным навигатором по «Инстаграму», в конце практически каждой главы есть конкретные задания, выполняя которые вы шаг за шагом будете двигаться к созданию собственного успешного бизнеса в «Инстаграме».

Также в конце книги вас ждет сюрприз – интервью с самыми знаковыми персонами российского «Инстаграма», с настоящими звездами этой социальной сети. Уверена, их рассуждения об «Инстаграме» послужат вам отличной мотивацией и приоткроют дверь в этот интересный и перспективный мир!

Желаю вам удачи и приятного чтения!

ЧАСТЬ 1

Феномен «Инстаграма»



«ИНСТАГРАМ» В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

Для начала — немного статистики. По последним данным, **месячная аудитория «Инстаграма» в России составляет 19 миллионов пользователей.** Ежемесячная аудитория (количество людей, заходивших в приложение хотя бы раз в месяц) — почти 13 миллионов человек. Активная аудитория «Инстаграма» в РФ выросла в пять раз за прошедший год. Важно: по трафику в «Инстаграме» Россия занимает второе место в мире после США, что, конечно же, наглядно свидетельствует о популярности приложения среди жителей нашей страны. При этом в России «Инстаграм» остается довольно «женской» социальной сетью, так как **доля представительниц прекрасного пола здесь составляет аж 77 %.** Что касается возраста, то ядро аудитории составляет группа пользователей 25–34 лет. По географии лидирует Москва, на втором месте — Санкт-Петербург; также пользователей «Инстаграма» много в Казани, Екатеринбурге, Краснодаре, Сочи, Новосибирске, Уфе и Севастополе.



Активных авторов (людей, которые выложили хотя бы один пост в месяц) здесь 11 миллионов! При этом число пользователей «Инстаграма» постоянно растет. Как сами видите, данные говорят о том, что именно здесь, в этой социальной сети, и «обитают» самые активные и перспективные подписчики и клиенты.

ФЕНОМЕН «ИНСТАГРАМА»: СТАТЬ ЗВЕЗДОЙ ИЛИ МИЛЛИОНЕРОМ МОЖЕТ КАЖДЫЙ

Мы живем в очень счастливое время. До появления социальных сетей, чтобы «пробиться», нужны были либо хорошие связи, либо невероятный, выдающийся талант, либо стальной характер, железная хватка и сильная воля. Сейчас все это, конечно, тоже имеет значение. Но даже если вы скромный интроверт и не знакомы с важными дядями и тетями, интернет, а, точнее, соцсети и конкретно «Инстаграм» дают вам реальный равный со всеми шанс прославиться или разбогатеть. Так, на консультацию ко мне однажды пришла 23-летняя девушка, которая заработала миллион рублей за месяц, продавая в «Инстаграме» вязанные шапки. А еще одна моя знакомая-блогер — великолепный врач,



но успех к ней пришел, когда она родила дочку и стала рассказывать о развивающих занятиях с ней в «Инстаграме». Да что далеко ходить за примерами! Если бы не «Инстаграм», я не написала бы эту книгу, а вы не читали бы ее в этот самый момент.

Самые известные в соцсетях врач, ведущая женских тренингов, астролог, диетолог, психолог всегда были профессионалами, но эта соцсеть позволила узнать об их талантах и способностях широкому кругу людей.

Так почему же именно «Инстаграм» больше, чем другие соцсети в России, дает возможностей для роста и признания:

1. Это самая молодая из популярных соцсетей. Соответственно, ее пользователи – самые прогрессивные, мобильные, интересующиеся люди. Именно здесь вовлеченность аудитории в 15 раз выше, чем в других социальных сетях.
2. Ядро аудитории «Инстаграма» – женщины 25–34 года, живущие в крупных городах. То есть именно те люди, кто делает покупки (или привлекает мужей в качестве спонсоров) и задает тренды.
3. Продвижение в «Инстаграме» при должном усердии и желании до сих пор может быть абсолютно бесплатным.
4. Это самая активно развивающаяся социальная сеть. Только за ноябрь и де-



кабрь 2016 года в России было запущено несколько новых функций.

Поэтому я предлагаю прямо сейчас отбросить все сомнения, запастись усердием и уверенностью в себе и приступить к освоению этой многообещающей площадки.

ЗАРАБОТОК В «ИНСТАГРАМЕ»

Приступим к самому главному вопросу: как можно зарабатывать деньги в «Инстаграме»? Приведу несколько самых распространенных вариантов, возможно, кто-то найдет среди них свое призвание.

Глобально все возможности заработка в «Инстаграме» можно поделить на две части:

1. Вы зарабатываете на своем блоге.
2. Вы зарабатываете на чужом блоге.

Итак, предположим, у вас свой аккаунт. Монетизировать его вы можете следующими способами:

- **Реклама.** Ваш блог становится рекламной площадкой для других аккаунтов, то есть на своей странице вы рассказываете о других профилях. При этом заказчики рекламы получают новых подписчиков, а вы — деньги или услугу (товар). В зависимости от того,



сколько у вас подписчиков и насколько эффективна реклама в вашем блоге, вы можете зарабатывать от 1000 рублей до 2 миллионов ежемесячно. Насколько мне известно, блогеры средней руки зарабатывают на рекламе около 150–200 тысяч рублей в месяц. Это вполне реальная и достижимая цифра. Впрочем, таким образом зарабатывают не только блогеры, но и владельцы пабликов. Если речь идет о сети сообществ, то доход, разумеется, будет выше.

- ▶ **Курсы, вебинары, консультирование.** Одним словом, так называемый «инфобизнес». Такой способ монетизации возможен, если вы являетесь экспертом в каком-либо вопросе и если вам удалось убедить аудиторию, что вы профессионал в своей сфере. Красота, здоровье, астрология, продвижение в «Инстаграме», удаленная работа — спектр востребованных тем очень широк. Разброс сумм здесь также довольно значительный, но обычно речь идет о зарплате от 10 тысяч рублей до 1 миллиона. Небольшая ремарка: здесь не всегда возможно отследить ежемесячный доход, поскольку он зависит от периодичности запуска курсов. В одном месяце вы можете заработать, допустим, 3 миллиона, а в другом — не получить совсем ничего. Однако спустя год работы можно суммировать весь доход, раз-



- делить его на 12 и получить ежемесячную сумму.
- ▶ **Продажа товаров или услуг.** Сумки, обувь, украшения, услуги маникюра на дому, диетические наборы, пластиковые операции, клининговые услуги и прочее можно продавать через аккаунт в «Инстаграме». Сложно называть какие-то усредненные суммы, однако это самое интересное! По моим данным, таким образом можно зарабатывать в месяц от 5 000 рублей до 10 миллионов.
 - ▶ **Использование аккаунта в «Инстаграме» для расширения источников дохода.** Это пункт актуален владельцам довольно крупных, уже раскрученных брендов, таких как «Икея», «Агуша», «Памперс». Даже крупным компаниям «Инстаграм» может дать дополнительный трафик клиентов.

Теперь рассмотрим второй вариант. Своего аккаунта у вас нет, но зарабатывать в «Инстаграме» вы хотите. Что ж, мне есть, чем вас порадовать:

- ▶ **Копирайтинг.** Ведение своей странички отнимает много сил и времени, поэтому многие с удовольствием делегируют подготовку текстового контента для блога. Конечно, все зависит от вашей квалификации и задач, но разброс сумм такой: от 5 до 70 тысяч рублей



ежемесячно. Если заказчик хочет получить хорошее качество услуги, необходимо ориентироваться на сумму не менее 30 тысяч рублей ежемесячно.

- ▶ **Личный помощник блогера.** Это очень востребованная сейчас специальность. В обязанности помощника входит: достижение договоренностей об обмене постами с другими блогерами, заказ рекламы, составление контент-плана, организация конкурсов, марафонов, акций и так далее. Таким образом вы можете заработать от 10 до 100 тысяч в месяц — все зависит от профессионального уровня соискателя.
- ▶ **Продажа рекламы.** Здесь задействована обыкновенная агентская схема. Вы договариваетесь о скидках с большим количеством аккаунтов. Допустим, реклама у блогера стоит 5 тысяч рублей. А если покупать пост через вас, то стоить он будет 4 тысячи. Клиенту выгодно купить у посредника, потому что это дешевле. А блогеру такое сотрудничество тоже удобно, ведь агент обеспечивает ему регулярный поток заказов. Все зависит от инициативности агента, но вообще суммы до 300 тысяч рублей в месяц вполне достижимы.
- ▶ **Разработка сервисов, приложений и т.п.** Это могут быть сервисы по массфолловингу, масслайкингу (об этом — в следующих



главах), дополнительные фильтры — все, что дополняет функционал «Инстаграма». Зарабатывать можно либо на встроенной рекламе, либо на плате за скачивание приложения, либо на встроенных покупках внутри бесплатного приложения. Уровень доходов в этой сфере — минимум 20 000 рублей.

Как видите, «Инстаграм» может предложить массу вариантов для зарабатывания денег. Главное — выбрать тот путь, который подойдет лично вам и вашему бизнесу. Как это сделать — мы поговорим ниже.

Задание: определите для себя, каким образом вы планируете зарабатывать в «Инстаграме». Решите, на какой доход вы рассчитываете. Обозначьте время, к которому вы бы хотели прийти к этой цели.

ЧАСТЬ 2

Ваш аккаунт от А до Я



ВЫБОР НИШИ — 80 % УСПЕХА

Приготовьтесь, перед вами самая важная глава во всей книге. Ведь 80 процентов вашего успеха в «Инстаграме» будет зависеть от правильного выбора ниши и вашего позиционирования. И я нисколько не преувеличиваю, заявляя это! Сейчас в этой социальной сети настолько высокая конкуренция, что для того, чтобы люди активно подписывались на ваш аккаунт, уже мало быть просто многодетной мамой или стилистом. Вы должны выделяться на фоне остальных, быть оригинальными или как минимум небанальными.

Эта инструкция поможет вам не ошибиться на самом важном этапе — выборе ниши.

1. Возьмите лист бумаги и напишите 10 направлений, которые вам интересны. Это очень важный этап, поскольку зарабатывать на том, что не вызывает у вас восторга невозможно. По крайней мере, долго. Итак, пишем 10 перспективных направлений и следим за ощущениями по каждому пункту: бабочки в животе, прерывистое дыхание, приступ оптимизма и желание немедленно начать действовать — явные



симптомы того, что направление вам подходит.

2. Задайте себе вопрос: будет ли вам интересно заниматься этим направлением через 2–3 года? Через 5 лет? А через 7 лет?
3. Теперь проверим все выбранные вами направления на востребованность. Приведу несколько способов, как проверить спрос:
 - ▶ Старый добрый соцопрос. Попросите друзей и знакомых выбрать, в каком направлении из предложенных вами они видят перспективу
 - ▶ Google.Adwards или Yandex.Wordstat (второй проще в использовании). Вбейте ключевые слова в поиск — и вы моментально узнаете количество поисковых запросов по этой теме. То есть вы сразу сможете оценить, сколько людей в реальности интересуются данным направлением. Важно понимать, что универсальной цифры, на которую можно опереться, нет. Для разных отраслей это будут разные показатели. Рекомендую провести сравнительный анализ смежных отраслей. Например, вы планируете заниматься женскими тренингами. Вам нужно посмотреть количество запросов по ключевому слову «тренинги», «карьер-



ные тренинги», «тренинг личностного роста», «женские тренинги», «финансовый тренинг». Так вы сможете отследить интерес именно к женским тренингам по отношению ко всем остальным.

- ▶ Воспользуйтесь разделом «История запросов» в Yandex.Wordstat. Посмотрите, сколько поисковых запросов было по вашему ключевому слову, например, в ноябре 2015 года и в ноябре 2016 года. Если количество запросов значительно увеличилось — это хороший знак, значит, есть перспектива
- ▶ Google Trends — отличный бесплатный инструмент, который позволяет отследить динамику популярности вашего запроса по отношению к другим и даже сделает прогноз дальнейшего интереса к данному поисковому запросу. Еще один его плюс — он очень прост в использовании.

4. Итак, из десяти вариантов вы выбрали один, потенциально более востребованный. Допустим, это кофе. Теперь вам необходимо сузить нишу. Это можно сделать по трем основным критериям:

- ▶ цена;
- ▶ целевая аудитория;
- ▶ ассортимент.



Получается такая трансформация: кофе – эксклюзивный дорогой кофе – эксклюзивный дорогой кофе для ценителей по всему миру.

Сужать нишу нужно только (!) в том случае, если у вас высоконкурентный рынок. Если же вы придумали нечто новое или у вас пока почти нет конкурентов, можно и даже нужно оставить широкую нишу, пусть сужают другие.

5. Определитесь с целевой аудиторией. Поскольку речь идет про «Инстаграм», проверьте, есть ли ваша целевая аудитория в этой соцсети. Помните, что ядро аудитории «Инстаграма» – это женщины 25–35 лет, живущие в городах-миллионниках (77 %). Средний чек в «Инстаграме» – 6000 рублей. Соответственно, продавать товар стоимостью 50 рублей мужчинам из небольших населенных пунктов не стоит и начинать.
6. Проведите мониторинг конкурентов. И сформулируйте уникальное торговое предложение (об этом – в следующих главах)

Надеюсь, вы удачно сделали эти первые шесть шагов к успеху и выбрали то направление, в котором хотите развиваться. Поздравляю! Пришло время связать маркетинг и «Инста-