

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
ЧАСТЬ 1. Как зарабатывают в Telegram	13
Глава 1. История развития, настоящее и будущее Telegram	15
Глава 2. Возможности Telegram для бизнеса	23
Глава 3. Бизнес-модели заработка в Telegram.	35
Глава 4. Telegram-профессии	67
Часть 2. Создаём свой Telegram-канал	75
Глава 5. Алгоритм создания канала	77
Глава 6. Telemetr.me: всё, что нужно знать админу о главном инструменте аналитики в мире Telegram	89
Глава 7. Инструмент аналитики TGStat.ru: пошаговое руководство по анализу каналов в Telegram	103
Глава 8. Ведение Telegram-канала	117
Глава 9. Продвижение Telegram-канала.	127
Глава 10. Покупка и продажа Telegram-канала	145
ЧАСТЬ 3. Расширяем горизонты	155
Глава 11. Стоит ли развивать англоязычные каналы? Возможности, риски и стратегии развития	157
Глава 12. Интервью с топовыми Telegram-командами российского рынка	177
Словарь терминов	207
Об авторе и бизнесе в Telegram	209
Указатель	217



Связаться с автором или договориться
об индивидуальной консультации можно в Telegram
@Aleksi или перейдя по qr-коду.

ВВЕДЕНИЕ

«Мы всё оплатили, деньги будут на счету в течение дня», — такое сообщение я получил от клиента за рекламу в сетке моих Telegram-каналов.

«Да! У нас получилось», — подумал я. А ведь когда-то для того, чтобы заработать столько, мне требовался целый месяц. Telegram помог мне обрести свободу. Финансовую свободу и свободу перемещений. Я больше не был привязан к офису в Москве и мог работать отовсюду, где есть интернет. Четыре года назад я даже и подумать не мог, что новый мессенджер откроет передо мной такие возможности.

У людей, которые приходят на эту площадку, могут быть разные цели:

- освоить новую профессию;
- обеспечить себе пассивный доход;
- инвестировать в перспективные проекты;
- создать экспертное сообщество.

Но все они в конечном счёте находят там свободу.

Чем эта книга отличается от других книг о Telegram?

Она написана практиком. Идея книги пришла ко мне, когда я стал набирать по 2 дополнительных человека в команду каждую неделю. Проводя собеседования и наблюдая за первыми неделями работы новичков, я понял, что необходимо написать практикоориентированные методички для экономии времени. В итоге всё переросло в книгу.

На текущий момент моя команда работает над более чем 40 различными проектами в Telegram, а общее количество подписчиков по всей сетке составляет около 2 миллионов человек.

Моё основное направление — каналы по поиску удалённой работы. Это эффективные инструменты не только для соискателей, но и для работодателей, крупных и мелких компаний, рекламодателей и рекрутеров.

В моей команде десятки сильнейших копирайтеров, дизайнеров, креативщиков, маркетологов и редакторов, и каждый из них действительно достоин называться лучшим в своем деле.

Telegram стал полноценным источником моего дохода спустя 4 года с момента покупки первого канала. За это время я совершал ошибки, пробовал заново и получал желаемый результат. Эта книга поможет каждому из вас достичь своей цели намного быстрее и избежать

большинства проблем. Я вложил в её написание весь свой опыт и поделился теми инструментами, которые сам опробовал на практике.

Начнём?

ЧАСТЬ 1

КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ В TELEGRAM

Глава 1

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ TELEGRAM

Хронология развития мессенджера

2013 год

(сто тысяч активных пользователей)

Идея создать мессенджер с шифрованием end-to-end и голосовой связью пришла к создателю «ВКонтакте» Павлу Дурову в 2011 году, когда в его дверь постучались силовики. Тогда ФСБ попросила Дурова удалить с платформы антикоррупционную группу Алексея Навального. Группа осталась цела и невредима, а Дуров сконцентрировался на способах защиты онлайн-общения.

Жару поддал вспыхнувший в июне 2013-го скандал вокруг Эдварда Сноудена, американского технического специалиста, бывшего сотрудника ЦРУ и Агентства национальной безопасности США, передавшего информацию о программе разведки PRISM посредством зашифрованных сообщений электронной почты.

В августе того же года Павел и его старший брат Николай, написавший протокол шифрования информации MTProto, представили миру Telegram.

Слоган мессенджера говорил сам за себя: «Taking back our right to privacy» — «Возвращаем своё право на неприкосновенность личной жизни».

2016 год (сто миллионов активных пользователей)

В России активно развиваются Telegram-каналы, что даёт многократный прирост аудитории; появилась функция редактирования сообщений.

2017 год

Telegram в стадии активного роста. Рекламодатели начинают обращать внимание на сервис. В июне комик Артур Чапарян запустил канал «Бывшая» и за два месяца на рекламе заработал миллион рублей. В августе он продал свой канал перекупщику из «ВКонтакте» ещё за миллион, а тот спустя неделю перепродал его уже за пять.

Появляются каналы с публичными авторами, такие как «Антиглянец» и другие.

2018 год

В марте Верховный суд РФ обязал Telegram предоставить ключи для декодирования переписок, а Роскомнадзор уведомил владельцев о блокировке в случае отказа.

Целый год Telegram был заблокирован по предписанию Роскомнадзора, но Дуров не отдал ключи шифрования, защитив конфиденциальность своих пользователей.

2019 год

Грандиозные мечты, связанные с блокчейн-проектом TON, разрушены — платформе Telegram пришлось вернуть 1,7 миллиардов долларов, привлечённых под ICO (первичное размещение токенов).

2021 год

(пятьсот миллионов активных пользователей)

Аудитория мессенджера продолжает активно расти:

Год	Активных пользователей в мес. (MAU)
Март 2014	35 000 000
Декабрь 2014	50 000 000
Сентябрь 2015	60 000 000
Февраль 2016	100 000 000
Декабрь 2017	180 000 000
Март 2018	200 000 000
Апрель 2020	400 000 000
Январь 2021	500 000 000

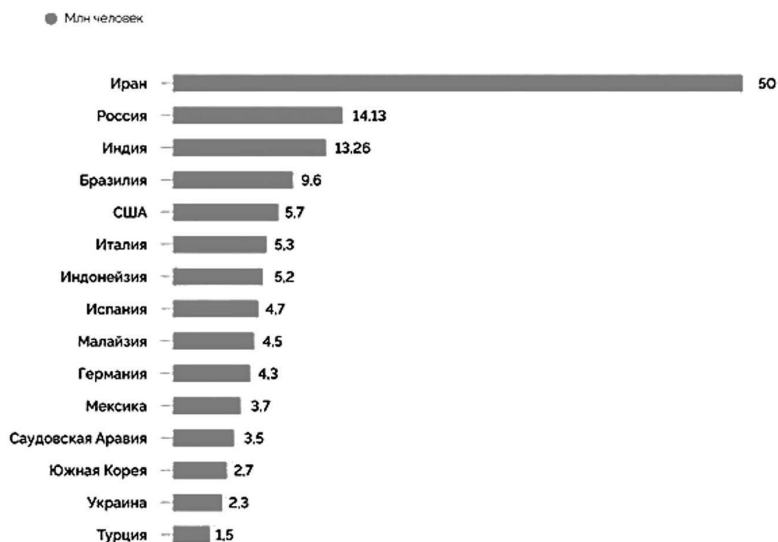
Статистика пользователей Telegram

Число ежемесячных активных пользователей сервиса по состоянию на январь 2021 года составляет около 500 миллионов человек, среди них:

- женщины — 41,4%;
- мужчины — 58,6%.

А распределение по странам выглядит так:

Примерная аудитория Telegram по странам



В августе 2017 года в своем Telegram-канале Павел Дуров заявил, что количество пользователей мессенджера ежедневно увеличивается более чем на 600 тысяч.

В ходе исследования TGStat, которое проводилось в мае 2019 года путём опроса около 82 тысяч респондентов из России разного пола, возраста и проживания, получены следующие данные.

Распределение пользователей Telegram по регионам России:

Регионы России:

■ 32.56%	Москва	■ 32.56%	Нижегородская область
■ 13.18%	Санкт-Петербург	■ 13.18%	Республика Башкортостан
■ 3.65%	Московская область	■ 3.65%	Красноярский край
■ 3.42%	Краснодарский край	■ 3.42%	Пермский край
■ 3.36%	Свердловская область	■ 3.36%	Воронежская область
■ 2.32%	Республика Татарстан	■ 2.32%	Иркутская область
■ 2.16%	Ростовская область	■ 2.16%	Приморский край
■ 1.99%	Новосибирская область	■ 1.99%	Саратовская область
■ 1.72%	Самарская область	■ 1.72%	Калужская область
■ 1.63%	Челябинская область	■ 1.63%	Томская область

Распределение по возрасту

До 17 лет	■ 7,7%
18-24 года	■ 21,9%
25-34 года	■ 30,6%
35-44 года	■ 21,3%
45-64 года	■ 18,5%

Мой прогноз развития Telegram на ближайшие три года

Я начал писать эту книгу в 2021 году.

За январь и февраль мессенджер привлёк десятки миллионов человек и преодолел планку в 500 миллионов активных пользователей в месяц. Политические конфликты и новые правила конфиденциальности WhatsApp обеспечили сервису огромный приток новых пользователей.

«Люди больше не хотят обменивать свою конфиденциальность на бесплатные услуги, — написал Дуров в своём блоге, — монополии думают, что им всё сойдет с рук, пока их приложения имеют критическую массу пользователей».

Как же я прогнозирую развитие Telegram? Формула роста Telegram в ближайшие два года выглядит так:

**Самая безопасная социальная сеть в мире +
Создатели контента (админы каналов) =
Успешная площадка для ведения бизнеса.**

Очевидно, что прирост пользователей на платформе идет уверенными темпами и составляет около 100-120 миллионов в год, и я уверен, что такой же темп сохранится и далее. Максимум, что может помешать активному росту Telegram, — стычки с правительственными структурами, так как на текущий момент платформа остаётся самой безопасной и конфиденциальной во всём мире. Но позиции Telegram

подкреплены очень сильной технической командой — шифры и кодировки платформы меняются каждую секунду, и воздействовать на неё извне практически невозможно.

Кроме того, явной предпосылкой к росту числа англоязычных каналов являются личностные ценности создателя Telegram — Павла Дурова. Он не просто создает продукты для массового пользования, а хочет и умеет на них зарабатывать.

Сейчас владелец платформы видит, как растёт рынок Telegram в России и сотни админов зарабатывают более миллиона рублей в месяц. Очевидно, что он будет делать то же самое и за рубежом.

На текущий момент в России около 40 миллионов пользователей, а всего в мире их около 600 миллионов, то есть перспективы роста платформы крайне широки.

Сейчас зарубежные пользователи в основном используют Telegram как мессенджер для общения с друзьями или в узких сообществах (групповых чатах), либо для просмотра пиратского контента (фильмы, видео, музыка), но с точки зрения создания бизнеса такие пользователи абсолютно неинтересны.

Позиции Telegram подкреплены очень сильной технической командой — шифры и кодировки платформы меняются каждую секунду, и воздействовать на неё извне практически невозможно.

Рано или поздно (а скорее рано) Дуров займется развитием образовательных и IT-каналов за рубежом, так как именно на них зарабатывают админы в России, обеспечивая пользователю нужный и важный контент.

Уже сейчас Дуров привлёк более миллиарда долларов инвестиций для бесперебойной работы платформы, и это говорит о том, что на российских пользователях он не остановится.

Глава 2

ВОЗМОЖНОСТИ TELEGRAM ДЛЯ БИЗНЕСА

Я занимаюсь бизнесом в Telegram с 2017 года, и каждый год платформа даёт всё новые возможности. Первые 2–3 года главными плюсами мессенджера для админов были низкая стоимость подписчиков, свободные ниши и почти пустые тематики.

2020–2021 годы были уже совсем другими: рынок заполнили тысячи админов, что, конечно же, подняло стоимость подписчиков в трендовых тематиках в 7–10 раз. Но, с другой стороны, с приходом новых админов и внешних рекламодателей появилось больше покупателей рекламы, рынок расширился и стал намного привлекательнее для старта бизнеса.

Тренды 2023 года: повышение охватов и уход части рекламодателей

Для меня начало 2022 года оказалось одним из самых сложных периодов ведения бизнеса в Telegram.

После старта специальной военной операции мы с командой почти сразу же ощутили резкое снижение потока рекламодателей и работодателей в нашей сетке по удалённой работе и вакансиям. Мы распродали менее эффективные активы и купили каналы в более актуальных тематиках (маркетинг, инвестиции, бизнес).

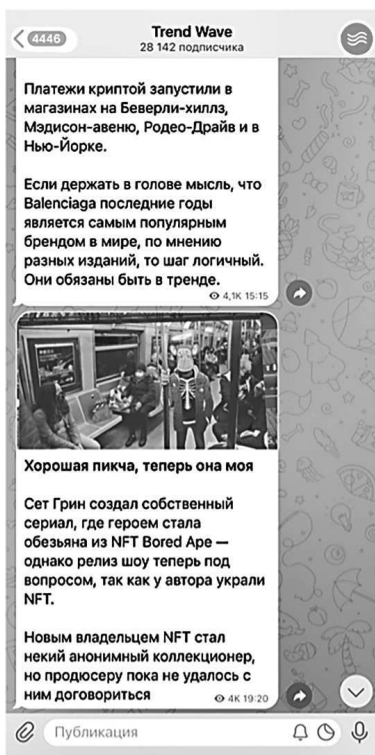
Небольшой приток обеспечила блокировка Instagram¹, откуда блогеры пришли в Telegram, но, как мне кажется, максимальную выгоду от этого получили они сами: новую рекламную площадку и доходы от тех же рекламодателей, которые покупали у них рекламу в заблокированной сети.

Апрель-май дали надежду на то, что за лето-осень рынок вернётся к прежним показателям, а с учётом блокировки других социальных сетей, мессенджер может показать и рост.

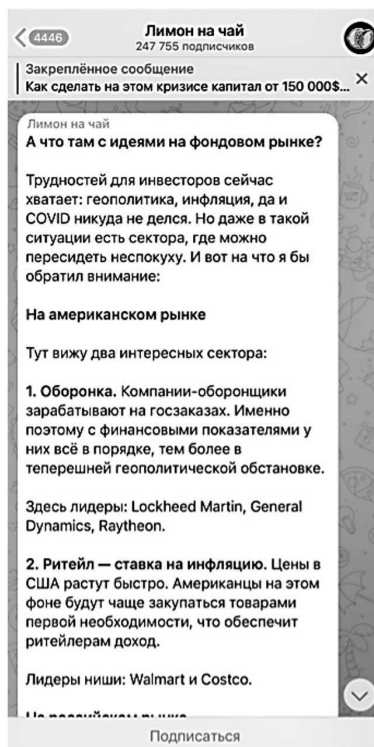
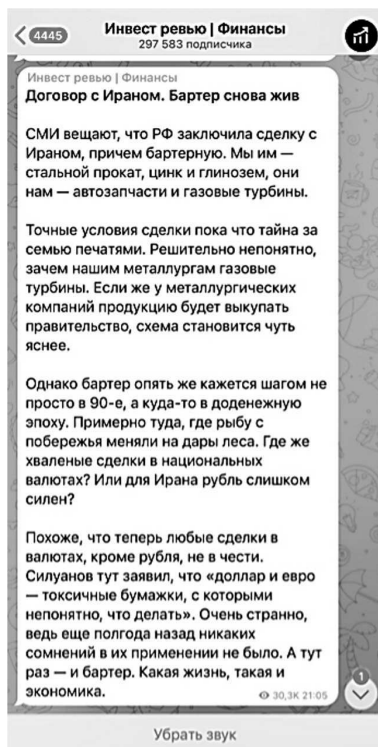
¹ Социальные сети Facebook и Instagram запрещены на территории Российской Федерации на основании осуществления экстремистской деятельности.

Трендовые тематики в 2022–2023 годах

1. Авторские каналы по маркетингу, трендам, SMM, диджиталу.



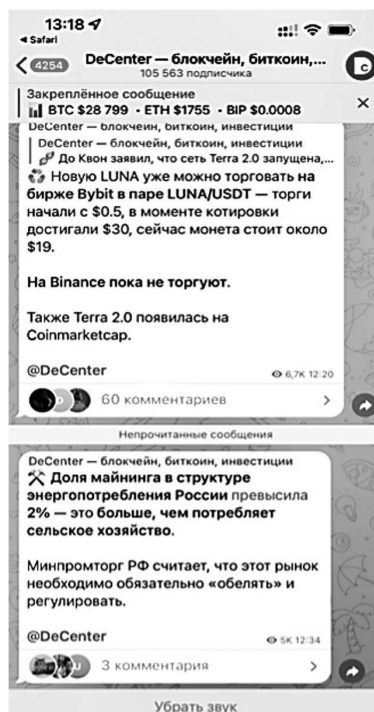
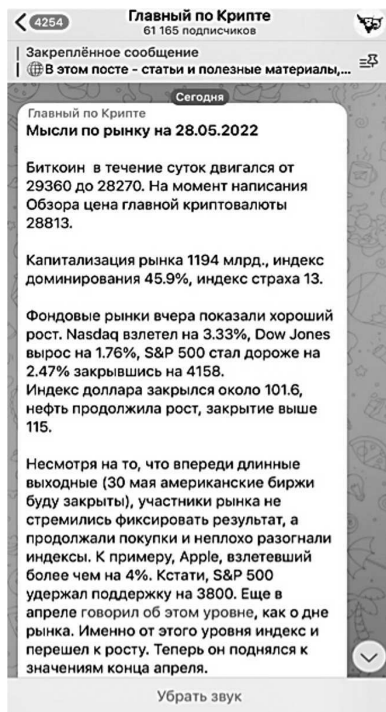
2. Инвестиции и финансы.



3. NFT-тематика вышла на новый уровень хайпа, и начали появляться сотни каналов, среди которых один из самых популярных на данный момент — StepN.



4. **Каналы по криптовалюте** остаются на волне хайпа, несмотря на нестабильную ситуацию с курсом.




ЧАСТЬ 1. КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ В ТЕЛЕГРАМ

5. Админы увидели возможности дешево получить подписчиков и начали создавать **авторские блоги и фан-сообщества знаменитых бизнесменов, инвесторов и селебрити** — Олега Тинькова, Сергея Гуриева, Евгения Чичваркина и других.

Евгений Чичваркин
87,429 подписчиков

Закрепленное сообщение
Я за свободу! Я за европейские ценности! ...



Современный мир строится на впечатлениях, драйве, смелых шагах! Мне нравятся, когда новые люди делают удивительные вещи. Вот семья выходцев из Австрии из Sine Qua Non сделала самое гедонистическое, на мой взгляд, вино, оторваться невозможно.

Не случайно у нас рядом два специальных погреба: один посвящен Mouton Rothschild, другой — Sine Qua Non. Они у нас, как в музее, иллюстрируют два подхода к винному делу. Классические винные этикетки, благородная сдержанность одной марки против ультрасовременного бренда, острок названий и веселых этикеток другой.

48K 22:19

Подписаться

Сергей Гурнев
68,455 подписчиков

ключевой ставки для простых граждан и бизнеса?

Для простых людей — будет девальвация, соответственно, еще больше ускорится инфляция, дальше финансовый кризис в экономике будет расти и перерастать в кризис в реальной экономике. То есть многие компании не будут иметь доступ к внешней финансовой изоляции. Это будет полная финансовая изоляция. Это будет значит, что возможны банкротства или невозможность привлечения денег в принципе

72,5K 18:17

Сегодня

Сергей Гурнев
Государство не может заменить рынки, потому что не знает, что нужно делать. Эта информация содержится в рыночных ценах. Именно поэтому в большинстве современных экономик государство не подменяет, а поправляет рынки. Да, теория о равновесии выполняется только при соблюдении условий, что бывает не всегда. Но в каждом конкретном случае госמשלתство должно быть обосновано: какое именно условие не выполнено и как именно государство может улучшить ситуацию. Если такого обоснования нет, то лучше дать возможность гражданам самим действовать в своих интересах.

7K 09:42

Подписаться

Олег Тимков: сообщество покл...
48,770 подписчиков

только цену в рублях или долларах, но и модель монетизации. С кого вы будете брать деньги? С потребителей услуги? Это не всегда возможно, потому что высокая конкуренция в Интернете породила много бесплатных сервисов, да вы и сами знаете, как у нас в стране любят халату. Зарабатывать на рекламодателях? При таком подходе сайт не берет плату за услуги или информацию, но наличие посетителей позволяет ему продавать рекламу. В офлайн такая схема работает на эфирном телевидении и с бесплатными газетами. Рекламная монетизация.

7,6K 18:17

Сегодня

Олег Тимков: сообщество поклонников
Очереди. С одной стороны, они свидетельствуют, что спрос на ваши услуги высок. С другой стороны, в России это, как правило, показатель плохого менеджмента. Одно дело — очередь за iPhone в день поступления на рынок, это для бренда только в плюс. Apple никогда этого не подтвердит, но я уверен, что компания специально создает ажиотаж перед запуском нового продукта, чтобы о нём чаще писали и говорили. Другое дело — очередь, например, в банке, чтобы выполнить простейшую операцию, — это уже издевательство над клиентом.

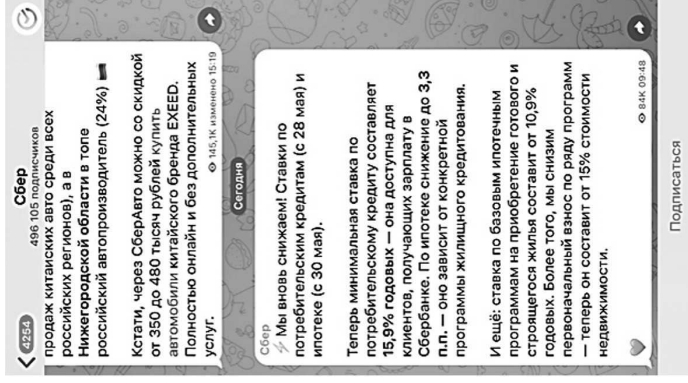
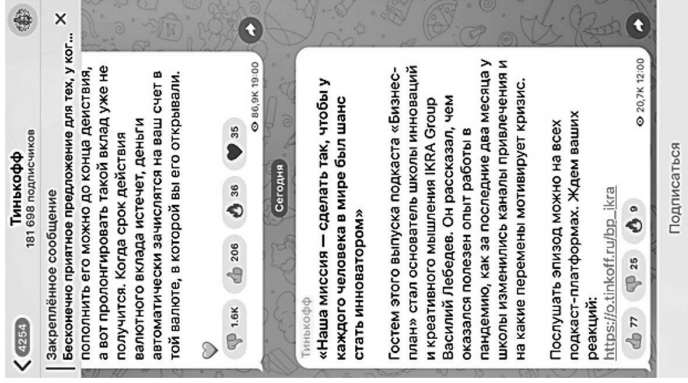
4,4K 09:42

Подписаться

6. Релокация и поиск работы за рубежом, стажировки.

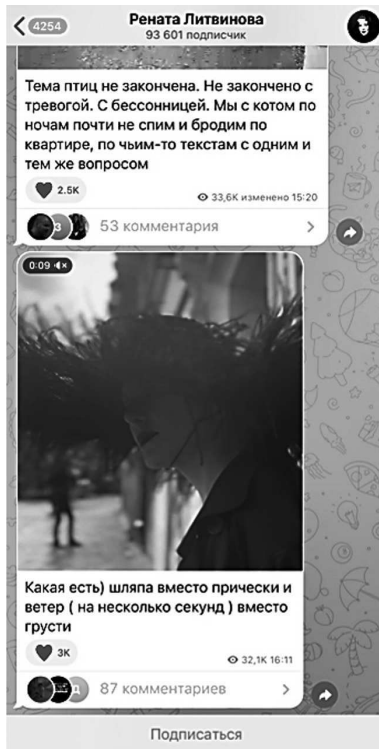


7. После блокировки нескольких известных соцсетей компании начали массово заводить **корпоративные блоги**. На мой взгляд, это отличный сигнал к расширению рекламного рынка. Также это может помочь в трудоустройстве специалистам, которые работают в Telegram.



8. Авторские и экспертные блоги любых тематик.

Люди любят читать людей, то есть авторский контент. А если при этом подписчики получают пользу и экспертизу, то они будут лояльнее относиться к рекламе и покупать продукты автора.



Портрет администратора (владельца) канала в 2023 году

Мне часто задают вопрос о том, какой средний доход имеет среднестатистический админ в Telegram и какие вложения необходимы для того, чтобы на него выйти.

Однако нельзя уравнивать всех админов, так как они работают в разных тематиках, имеют разный опыт и контакты в Telegram-сообществе. Но, если исходить из того, что админ уже работает какое-то время, имеет бюджет в 500 тысяч рублей и создаёт канал в трендовой тематике (например, авторский блог по маркетингу), то могу прогнозировать, что в месяц он сможет зарабатывать 100–150 тысяч рублей, то есть вложения окупятся за 3–5 месяцев.

Срок окупаемости можно сократить, если админ владеет сетью Telegram-каналов, так как имеет возможность допродавать рекламу в новом канале по всем входящим запросам. Либо он сам является экспертом (или привлекает эксперта) и продаёт инфопродукты или свою экспертизу в виде консультаций или обучающих материалов.

