

**КАК ЭТО
РАБОТАЕТ
В РОССИИ**

АЛЕКСАНДР СОКОЛОВСКИЙ

создатель Tooligram

ОГРАБЛЕНИЕ INSTAGRAM

МИНИМУМ БЮДЖЕТА,
МАКСИМУМ ПРИБЫЛИ

БОМБОРА™

Москва 2019

УДК 004.73
ББК 32.973.202
С59

Соколовский, Александр.

С59 Ограбление Instagram. Минимум бюджета, максимум прибыли / Александр Соколовский. — Москва : Эксмо, 2019. — 344 с. : ил. — (Бизнес. Как это работает в России).

ISBN 978-5-04-101265-6

Внутри опыт контент-маркетолога и основателя ведущего сервиса по автоматизации Instagram. Инструменты для продвижения бизнес-аккаунта и личного бренда, стратегические рекомендации и технологические новинки — вся информация подкреплена разбором реальных бизнесов с миллионными оборотами. Вы не просто научитесь красиво оформлять аккаунты и писать продающие тексты — вы научитесь составлять портрет целевой аудитории, понимать своего клиента, таргетировать его как рыбку на удочку и поражать в самое сердце своими креативными постами.

УДК 004.73
ББК 32.973.202

ISBN 978-5-04-101265-6

© Соколовский А., текст, 2019
© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	7
----------------	---

Глава 1. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ. ОСНОВЫ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

1.1. Появление и влияние социальных сетей	27
1.2. Почему люди покупают через социальные сети?	34
1.3. Основы маркетинга, необходимые для работы в соцсетях	37
1.4. Определяем цель аккаунта	45
1.5 Статистика в Instagram	62

Глава 2. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И ОТСТРОЙКА ОТ КОНКУРЕНТОВ

2.1. Продукт: что продаем?	79
2.2. Целевая аудитория — кто твой клиент?	86
2.3. Отстройка от конкурентов	107
2.4. Уникальное торговое предложение, или Чем ты круче конкурентов	115

Глава 3. ОФОРМЛЕНИЕ ПРОФИЛЯ. ЕГО ВЕЛИЧЕСТВО ВИЗУАЛ

3.1. Оформление шапки профиля	125
3.2. Визуальное оформление профиля	137

Глава 4. КОНТЕНТ

4.1. Что такое контент и для чего он нужен	155
4.2. Виды контента	166

4.3. Сториз и эфиры	176
4.5. Контент-план	188
4.6. Тексты и офферы	192

Глава 5. ПРОДВИЖЕНИЕ АККАУНТА

5.1. Воронка продаж	211
5.2. Основные методы продвижения	217
5.3. Массфолловинг	231
5.4. Реклама у блогеров	242
5.5. Таргет	255

Глава 6. ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

6.1. Типы клиентов	275
6.2. Обращение и скорость ответа	280
6.3. Продажи	283

Глава 7. СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ И УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ. РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

7.1. Тренды Instagram	295
7.2. Интересные иностранные кейсы	302
7.3. Российские кейсы	306
Заключение	314

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. ГЛОССАРИЙ	319
Приложение 2. СЕРВИСЫ	329
Приложение 3. МЕТОДИКИ СОЗДАНИЯ УТП	331
Приложение 4. ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ INSTAGRAM	333
Приложение 5. ПОЛЕЗНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ	335
Приложение 6. ПРИМЕР ТЗ ДЛЯ БЛОГЕРА	336
Приложение 7. БАНК САЙТОВ ДЛЯ ФОТОКРЕАТИВА	337

ВВЕДЕНИЕ

Можете ли вы представить свою жизнь без интернета? Отказаться от него полностью не на час, не на неделю, а навсегда? Снова отправлять все письма почтой, искать нужную информацию в пыльных томах библиотечных энциклопедий? Заказывать товары из-за рубежа через знакомых, что собрались в отпуск? Ежедневно покупать газеты, чтобы узнать погоду на неделю и прочесть свой гороскоп? Общаться с друзьями, живущими далеко, раз в год, только при личной встрече?

Интернет плотно вошел в нашу жизнь, стал неотъемлемой частью большинства аспектов нашей деятельности. Тут мы общаемся, обучаемся, работаем и отдыхаем за просмотром сериалов и веселых картинок. Отказ от интернета сравним с отказом от электричества или водопровода: выжить, безусловно, можно, но с ним куда проще и приятнее. Наш почтовый ящик — это наша официальная приемная, наши страницы в соцсетях — это наше резюме или мемуары, мы проводим массу времени в интернет-пространстве и стали воспринимать его как второй дом. Особую важность мы уделяем своим соцсетям. Тут мы поддерживаем связь со старыми друзьями и находим новых, узнаем новости о знакомых и знаменитостях, формируем личное пространство, в котором нам комфортно. Конечно, это

не могло остаться незамеченным для маркетологов и предпринимателей.

Предприниматели понимают, что социальные сети — это гигантский пласт клиентов. Потребитель стал меньше смотреть телевизор и чаще ставить лайки, а значит, и бизнесу приходится подстраиваться под современные правила игры. Теперь, чтобы получить клиентов и привлечь к себе внимание, недостаточно повесить баннер на проходной улице, сейчас бизнесу надо находиться там, где его клиенты, — в пространстве социальных сетей.

Социальные сети — это свой мир, со своими сложностями и особенностями, тут все похоже на классический маркетинг, но со своими нюансами и «специями». Тут нет строгих правил, но есть свои закономерности. Это площадка, где вы можете найти тысячи клиентов для бизнеса или тысячи последователей для личного бренда. Это место свободы и безумной конкуренции. Как не потеряться в этом мире, как избежать ошибок и стать успешным, мы и расскажем в этой книге.

Социальные сети сегодня — это многообразие площадок: тут и любимая многими ВКонтакте, и популярный за рубежом Twitter, и Одноклассники. Но в рамках этой книги мы будем говорить о пространстве Instagram.

Instagram — это та площадка, где мы накопили колоссальное количество опыта, продвигая свои и чужие проекты. Место, где были потрачены десятки и заработаны сотни миллионов. Здесь мы набивали шишки, находили новых друзей, партнеров и создавали новые бизнесы. Этот опыт мы и хотим передать в этой книге. Эта книга — наш вам подарок, карта, позволяющая избежать рифов и отмелей в развитии своей социальной сети. С ее помощью вы сможете научиться продвигать собственный бизнес, развить блог о себе или освоить новую профессию Instagram-маркетолога.

Давайте знакомиться

Пару слов обо мне. Собственно, я — Александр Соколовский, владелец сервиса Tooligram, который насчитывает более 500 000 пользователей по всему миру. Также я — основатель компании Honey Teddy, которая привлекает клиентов исключительно через Instagram — не только розничных, но и оптовых — и зарабатывает более 60 миллионов рублей в год.

Наконец, я являюсь создателем агентства Tooligram Media, которое ведет более 1000 клиентов в сфере Instagram-маркетинга. Во время моей агентской деятельности мои клиенты получали разные награды. В том числе премию Socialbakers за лучший клиентский сервис.

Я много чего пробовал с точки зрения бизнеса, в итоге остановился на Instagram, так как именно здесь начался наш быстрый рост. Эта соцсеть очень мобильна, современна, не стоит на месте и в действительности не является просто соцсетью. Постоянно развиваясь, Instagram постепенно становится большой экосистемой. А вместе с ней растем и мы.

Я всегда ищу в бизнесе новые ниши, модели продвижения и способы получения прибыли, которые дают максимальный результат за короткий промежуток времени. Я работаю над максимальной эффективностью, что позволяет мне чувствовать себя свободным. А вы хотите быть свободными?

В современном мире свобода — один из основных ресурсов, когда у нас есть возможность передвигаться и быть с теми и там, где мы хотим. Самое большое ощущение свободы мне захотелось обрести, когда у меня появилась семья, я понял, что хочу больше времени проводить с женой и ребенком. И сейчас для меня мои родные — один из самых главных источников генерации идей, желания работать. Я уверен, что есть много лю-

дей, для которых важно ощущение свободы выбора и возможность делать то, что они хотят. Все-таки мир не стоит на месте. Если раньше людям было сложно представить, как можно работать из дома или отказаться от работы на «дядю» и достойно зарабатывать, то сейчас появляются новые возможности и мотиваторы в жизни, и свобода — один из них.

Продвижение в социальных сетях — это возможность раскатать свой бизнес и получить тысячи клиентов, не выходя из дома, но это еще не все. Самое поразительное, что это возможность создать свой проект и обрести мировую популярность без огромных вложений и займов. А значит, максимально коротким путем прийти к достойному заработку и той самой свободе.

О том, как найти клиентов и чему нужно научиться, чтобы продвигать свои проекты в Instagram, мы и поговорим в книге «Ограбление Instagram». Так что если вы тоже хотите быть свободным и заниматься интересным, прибыльным делом, в котором нужно все время развиваться профессионально, то добро пожаловать в мир Instagram-маркетинга. Готовы? Тогда погнали!

О чем эта книга?

И еще пара вступительных слов перед тем как мы перейдем к сути дела. В книге я рассматриваю базовую модель Instagram-маркетинга и раскрываю в полном объеме знания, необходимые для качественного освоения профессии. Так что даже если у вас нет никакого представления о том, как работает бизнес и маркетинг, ничего страшного, здесь есть вся необходимая информация.

Более того, в «Ограблении Instagram» я использую комплексный подход, затрагивая все аспекты работы Instagram-маркетолога, начиная с фундаментальных знаний в маркетин-

ге. То есть тех знаний, которые не умрут завтра, как нечто, что сегодня актуально, а завтра перестает работать, и вы не поймете, как применить полученные навыки.

Маркетинг — это база, чья актуальность меняется медленно, так что вы сможете долго ею пользоваться и расти с опорой на нее.

Все, что я предлагаю, — это мой личный опыт и опыт нашей команды Tooligram, практиков, которые каждый день занимаются Instagram, поэтому здесь дается минимум воды и максимум пользы, выжимка результативных действий, так сказать; навыки, которые можно применять после прочтения каждой главы.

Раз уж мы владельцы сервиса, программы по раскрутке Instagram, то мы четко смотрим в будущее, постоянно анализируем тренды, и нам критично важно знать, что происходит на рынке, если заглядывать чуть вперед. Собственно, на основании этого мы стараемся лучше других следить за рынком, и нам не жалко поделиться своими навыками, наработками и открытиями с вами.

И самый важный аргумент — неоспоримый результат, а именно наличие у меня успешных бизнесов с миллионными прибылями, в том числе находящихся и в Instagram. Про многие кейсы я и расскажу в этой книге.

Для кого эта книга?

Есть несколько категорий людей, кому весь изложенный материал будет полезен прежде всего:

1. **НОВИЧКИ** — те, кто хочет освоить прибыльную профессию, кто понимает, что за соцсетями будущее, кто хочет удаленно зарабатывать деньги.

2. **МАРКЕТОЛОГИ**, которые ищут новые способы продвижения в Instagram; те, кто уже в теме, но нуждаются в свежих знаниях, работающих фишках, последних трендах. Научившись больше продавать и давать клиентам лучший результат, вы сможете получать больше прибыли.

3. **ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ**, которые занимаются развитием собственного бизнеса и ищут новые способы продаж. Instagram станет для вас источником заработка денег, а возможно, и основным источником продажи товара и получения прибыли.

4. **БЛОГЕРЫ**, которые развивают свои профили в соцсетях и стремятся выйти на топовые позиции. Вы сможете четко позиционировать свой блог, привлекать новых подписчиков и станете интересным рекламодателям.

5. **ЭКСПЕРТЫ**, создающие личный бренд в соцсетях. В этой книге вы найдете все инструменты, которые помогут создать полезный аккаунт и привлечь новых клиентов.

Для каждой из этих категорий читателей я буду приводить примеры и кейсы, чтобы наглядно показать, как работает методика «Ограбления Instagram».

С кем нам НЕ по пути?

1. С теми, кто ищет волшебную таблетку. Само по себе ничего не получится. Нужно усердно работать, чтобы добиться успеха. Если хотите результат, придется учиться, осваивать новые навыки. Мы и сами заряжены на это.

2. Со скептиками, которые вроде что-то делают, но у них вечно ничего не получается. Они постоянно ноют, негативят, сбивают настрой других. На самом деле, такие люди — лентяи, отсюда и все их неудачи, в свою очередь порождающие скептицизм.

3. Тех, кто в год продает больше чем на 1 миллион долларов через Instagram, мы также не хотим видеть на этом курсе. Вас мы хотим видеть среди своих друзей и иметь возможность вместе делиться полезной информацией.

Кстати, почему некоторые люди не добиваются успеха? Хочу рассказать вам об одном интересном парадоксе: доказанный факт, что особенно интенсивно мозг человека развивается до 7 лет, а после начинается определенная стагнация. Это очень странно, не так ли, ведь происходит довольно рано. Конечно, это вовсе не значит, что дальше развитие не идет — идет каким-то образом так или иначе. Однако именно торможение является причиной, по которой некоторые люди не приходят ни к каким результатам в своей жизни. Все просто: если продолжать жить по накатанной, делать то, что делают другие, ни к чему особенно не стремиться, то возможностей реализовать свой потенциал становится все меньше и меньше. Для того чтобы выйти за эти рамки, «раскачать» свой мозг, начать расти, нам нужно обучение.

Помните, чтобы стать сильным специалистом и членом успешной команды, необходимо непрерывно работать над собой и оттачивать профессионализм.

Как получить от книги 100%?

Как сделать свое обучение и чтение этой книги максимально продуктивным и полезным? Ваша основная задача — полностью вовлечься в этот процесс, выполнять все задания вовремя, тогда результат не заставит себя ждать и вы получите нужный эффект.

Обязательно изучите глоссарий и основные определения. На протяжении всей книги я буду употреблять разные термины, и важно, чтобы вы понимали, о чем я говорю.

Обязательно выполняйте задания, которые идут под заголовком «ПРАКТИКА». Так вы сможете опробовать все то, о чем я рассказываю в теории. Безусловно, я не говорю, что нельзя читать дальше, если не выполнена практика, но нужно понимать, что вы заплатили деньги, чтобы получить максимум от книги, так что выполнение упражнений в ваших же интересах. Только вы ответственны за то, сколько в итоге сможете унести знаний и как будете применять их. Думаю, впрочем, что это очевидно.

Для того чтобы практика была эффективнее, выберите свой уже существующий бизнес или проект, на основе которого будете разбираться с теорией.

СОВЕТ: если у вас один бизнес, практикуйтесь на нем; если у вас несколько бизнесов или вы работаете как агентство, то выберите только один кейс и практикуйтесь на нем. Не берите сразу несколько проектов, чтобы не запутаться.

Если у вас нет продукта, то возьмите идею и проработайте бизнес, который хотели бы развить, следуя материалу книги. Еще один вариант: возьмите какой-нибудь популярный

на рынке продукт и практикуйтесь на нем. Например, то, что было интересным в прошлом году: розы в пробирках, беспроводные наушники, сумки на пояс. Наверное, не стоит брать самый популярный товар — он и так раскручен. Постарайтесь взять универсальный, но при этом вам лично интересный продукт.

Еще один важный пункт: поймите цели своего личного обучения и прочтения книги. Вы купили книгу, потратили деньги, потратите какое-то время, чтобы прочитать ее, проработать весь материал и научиться тому, что здесь описано. Но перед этим хорошо было бы понять, зачем вам это нужно. В идеале вы должны поставить себе конечную цель, промежуточным этапом в достижении которой и станет эта книга.

Попробую помочь вам и натолкнуть на некоторые цели. Возможно, постепенно для вас обозначатся и какие-то свои задачи.

1. Первое и самое простое — **вы хотите расширить свой кругозор**. Я знаю, что есть огромное количество людей, которые читают подобные бизнес-книги как раз для собственного развития. Если вы такой человек — здорово. Вам важно просто впитать то, что я говорю, воспринять информацию — и все. Это круто, что вы читаете подобные книги и расширяете пул своих знаний.

2. **Вам нужны знания**. Если вы ведете бизнес-аккаунты, агентскую деятельность, то наверняка вам важно получить новые знания и опыт, прокачать навыки, чтобы было проще находить клиентов.

3. **Вы заинтересованы в развитии своего дела**. Вы читаете книгу с целью увеличить доход или создать собственный бизнес с Instagram. Я думаю, таких в моей аудитории большинство. Вы