

РУСЛАН ЗАХАРКИН

@ZAKHARKIN.RUSLAN

**INSTAGRAM-БЛОГЕР:
СЕЛФИ, ДЕНЬГИ,
ДВА ПОСТА**

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ПО
ЗАРАБОТКУ В #INSTAGRAM**

16+

Руслан Игоревич Захаркин

Instagram-блогер: селфи, деньги, два поста

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42926565

SelfPub; 2019

Аннотация

Каждый из нас хочет быть богатым, красивым, молодым, успешным и узнаваемым, но мало кто знает, что к этому надо долго и упорно стремиться, причём разными способами – ползти, идти, бежать и даже бороться за место под солнцем. Книга содержит только практический опыт самого автора, прошедшего путь от ноунэйма до коммерческого обзорщика. Это рабочее пособие, которое поможет Вам превратить свой Instagram как минимум в источник дополнительного дохода, а как максимум – сделает Ваш аккаунт основным доходным инструментом. Никто не обещает миллионных доходов и лучей славы в Голливуде. Эта книга – про реальные возможности "здесь и сейчас".

Содержание

Вместо введения или почему я хочу перейти сразу к делу	4
Глава 1. Жизнь блогера: халява или титанический труд?	9
Как стать блогером?	11
День востребованного блогера	13
На пути к Олимпу	21
Выбор ниши	24
Ведение отчётности для блогера	30
Цена слова	36
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Вместо введения или почему я хочу перейти сразу к делу

Всем привет! На связи – ЗахаркинLive! Это не шоу без названия, это кое-что полезнее, чем просто разговоры о прекрасном и великом.

Я очень рад, что Вы уделили своё время и выделили небольшой бюджет на покупку моей книги, преследуя вполне логичную цель – монетизировать свои таланты и заработать как для себя, так и для своей семьи. Я постараюсь направить Вас туда, где Вы сможете не только подзаработать, но и освоить новую профессию под названием «блогер». Эту профессию ещё не ввели в перечень официальных должностей, но вполне возможно, что в будущем в моей трудовой книжке появится хорошая запись – «Insta-блогер», которая будет красоваться с такими моими записями как «гардеробщик», «менеджер отдела продаж» и рядом других строчек, символизирующих мою официальную трудовую деятельность.

Не прошло и года, как я решил написать свой новый (не путать с научным) труд. На мой взгляд, момент пришёл самый подходящий. Что бы кто ни говорил, поезд ещё не ушёл – у Вас есть время запрыгнуть в крайний вагон под названием «хайп» и сделать свой успешный стартап в Instagram.

Моя первая книга «Как монетизировать блог» зашла в ин-

формационное пространство всемирной сети ИНТЕРНЕТ в январе 2019 года и произвела неплохой социальный взрыв – я заметил, как многие мои друзья, знакомые, подписчики и люди, которые меня не знали, начали вести свои социальные сети с осознанной мотивацией, присущей хищникам на Wall Street. Теперь они понимают, что такое селфи и что можно сделать для того, чтобы поднять на своём контенте хотя бы минимальный куш – это и рубль, а может и миллион.

После выхода первой книги мне поступало множество комментариев и запросов в директ в моём Instagram-аккаунте *@zakharkin.ruslan* на тему того, что понравилось, а что мне нужно доработать. В каких-то местах критика была реально конструктивной, а в каких-то – весьма жёсткой и категоричной, однако я очень благодарен каждому слову вне зависимости от того, каким оно было. Только так можно вернуться в нормальное состояние и понять простую истину о том, что все мы – люди и нам свойственно думать об идеалах. Это некая цель, которую так хочется достичь, но это невозможно – мы можем только приблизиться к совершенству, иначе жизнь будет не такой яркой.

Это и стало катализатором моей мотивации стремиться к бестселлеру, а это значит, что мне нельзя распыляться на все социальные сети, а написать только про то, что у меня получается лучше всего – вести Instagram и зарабатывать на нём свои честные деньги.

Эта книга – про Instagram без прикрас: о его новых фиш-

ках, о способах заработка, о плюсах и минусах блогерской жизни и о многом другом.

Вся информация носит СУГУБО практический характер, потому что в ней изложен личный опыт монетизации Instagram от 0.00 рублей (на старте) до 90.000 рублей (за разовый видеобзор). Я уверен, что это не предел мечтаний, но надо говорить только по факту – есть конкретный результат, который можно изменить как в худшую, так и в лучшую сторону.

Я не хочу, что эта книга была наполнена лживыми обещаниями и какими-то нелепыми сказками, которые будут мотивировать других людей на откровенные авантюры, потому что это может создать неблагоприятные ситуации и принести в чью-то семью негативный фон. Более того – я хочу бороться за чистоту и правду в бизнес-литературе, иначе молодые люди будут совершать ошибки, наслушавшись новоявленных гуру бизнеса в интернете и беря большие кредиты для создания своего дела, ничего в нём не понимая, разоряться в первые же месяцы, оставшись с долгами, а также с полностью испорченным настроением. Как Вам такая демотивация? Не стоит игратья.

Я не обещаю миллионов долларов, но я ДАЮ гарантию на то, что после прочтения моей книги, Вы сможете не только отбить её стоимость, но и получить дополнительный доход, который может стать для Вас основным «зарплатным проектом» – ВСЁ В ВАШИХ РУКАХ. Прогнозировать те суммы,

которые Вы можете заработать в сети интернет с использованием Instagram не сможет даже Билл Гейтс или Уоррен Баффет – это непредсказуемый результат.

Тем не менее, я никогда не поверю, что, если человек очень долго и целенаправленно бьёт в одну точку, развивается и постоянно ищет новые подходы к решению тех или иных задач, не сможет достичь успеха – это на 99,9% просто невозможно, потому что рынок и ВСЕЛЕННАЯ улыбаются только храбрым, целеустремлённым и готовым на действия людям. Кто не согласен – аргументируйте, но попросу без примера про богатых детей и высоких по социальному статусу родителей, которые уже начали свою деятельность со стартовым капиталом и могут купить чуть ли не весь Instagram. Сегодня с деньгами, а завтра «шиш» – завидовать точно не стоит.

Большая просьба – никого не копируйте, создавайте свой уникальный контент. В мире полно успешных блогеров, у которых имеются свои фишки, но кто запомнит конкретно Вас, если Вы будете «слизывать» всё чужое и не добавлять «made in myself». Каждый из Вас просто обязан быть единственным и неповторим блогером. Я верю в свою книгу, но ещё больше я верю в силу практики, поэтому – изучайте и применяйте всё, что Вы узнаете и это гарантированно повысит Ваши шансы подняться по карьерной лестнице в мире блогосферы. Я не считаю себя самым умным, поэтому стараюсь совершенствоваться каждый день, в противном случае меня могут обогнать другие блогеры, и я не смогу достигнуть той

цели, которую поставил себе в блогосфере Москвы. Учиться нужно у тех, кто уже чего-то добился – это повышает шансы на успех.

Не забудьте оставить честный отзыв после прочтения и дать мне обратную связь касаясь тех знаний, что Вы получили. Только **ВМЕСТЕ** мы сможем выпускать качественный контент, а не быть посредственными блогерами, которые могут только кривляться, ругаться нехорошими словами и думать, что мир вертится только у их ног – тренд на юмор «ниже пояса» рано или поздно пройдёт, а **КАЧЕСТВО** всегда было, есть и будет в **ЦЕНЕ**.

Приятного чтения и да прибудет с Вами гонорар! И помните, что без предоплаты – нет и контента!

С уважением, Руслан Захаркин.

Глава 1. Жизнь блогера: халява или титанический труд?

Когда я работал над оглавлением к этой книге, я задумался о том, откуда берутся различные стереотипы и мнения о тех или иных людях, профессиях, хобби, образе жизни т.д., что просто не мог не написать о том, кто же такие блогеры и под каким соусом проходит их жизнь – под барбекю или под дерьмо.

Здесь Вы не увидите ни одного матного слова, хотя я допускаю, что где-нибудь у меня может вырваться некое подобие ругательства, но обещаю Вам только одно – если я решил выругнуться, то это было нужно для передачи жизненных эмоций и для полноты моего рассказа.

Я не считаю, что надо создавать образ и пытаться ему соответствовать – надо жить здесь и сейчас + задумываться о том, что будет завтра и через 100 лет. Тогда Вас можно назвать мудрым человеком, который хочет жить красиво, долго и радостно.

Я не буду делать долгое введение и обещать каждому из Вас, что скоро на всех читателей моей книги снизойдёт святой Дух и покажет Вам направление в Instagram-развитии, которые приведут к миллионам условных единиц (доллары, евро, фунты стерлингов, дирхамы – выбирайте сами) со всех

стран мира – для этого есть инфоцыгане и другие персонажи, профессионально продающие воздух эмоционально неуравновешенным людям.

Я буду делать кое-что другое – спасти Вас и Ваш талант, пока его не забрала бутылка крепкого горячительного напитка по пятницам (а то и ежедневно), сигареты, наркота или ранняя смерть от чего бы то ни было.

Блогерская жизнь удивительна и сложна одновременно. Я благодарен Вам, что Вы решили приобрести именно мою книгу, потому в ней Вы найдёте ответы только на ПРАКТИЧЕСКИЕ вопросы. Другого Вы здесь не увидите – океан интересен только тогда, когда в нём плаваешь, а не когда он выливается на Вас из очередной посредственной книги автора-ноунейма.

Пристегните ремни и готовьтесь к увлекательному путешествию по обратной стороне медали – Instagram-бэкстэйджу от ЗахаркинLive.

Как стать блогером?

Я думаю, что это второй по популярности вопрос после вопроса о том, как заработать/стать миллионером/суперзвездой и т.д. Лично для меня нет никакой проблемы дать Вам бесплатный ответ – просто будьте блогером и не парьтесь. Вы можете делать тоже самое, что и делали до прочтения этой книги – снимать себя на фронтальную камеру телефона, писать посты, ставить лайки, делать репосты, комментировать других блогеров и отвечать на входящий трафик и т.д. В этом и заключается вся таинственность и очарование этого гордого статуса «блогер», который может приоткрыть свои двери во многие темы. Этим все и грезят – от молодых до старых, от известных до ноунеймов.

Начиная с 2010-х годов XXI-го столетия дети со школьной скамьи мечтают стать не космонавтами или нефтяниками, а крутыми блогерами – снимать зажигательный контент, отдыхать в лучших отелях и ничего при этом не делать. Наивные молодые люди думают, что блогер – это высокооплачиваемая профессия, где самое главное – халява. Согласитесь – нет ничего сложного в том, чтобы сверкать своим телефоном или видеокамерой и снимать всё, что происходит вокруг да около, а потом выкладывать в свой Instagram.

Как видите, я не открыл Вам Америку и не нашёл сундук капитана Моргана – Вам лишь нужно делать то, что де-

дали ДО и будут делать ПОСЛЕ Вас, однако может возникнуть уже другая проблема, а точнее говоря, уже более продвинутый вопрос. Вы можете спросить себя/меня/президента страны – «я стал блогером, но как стать крутым и востребованным, чтобы зарабатывать на этом БОЛЬШИЕ деньги?» И вот уже на этот вопрос ответить куда сложнее – проще признаться, что до денег и славы как до планеты Меркурий на трёхколёсном велосипеде подпольной сборки, хотя это ещё не доказано.

Кто захочет стать блогером, но стесняется начать – пишите в директ моего Instagram – *@zakharkin.ruslan*

День востребованного блогера

Я не буду показывать пафос и придумывать заголовки из серии «популярнейший и богатейший блогер – инструкция по применению» и т.д., потому что это выглядит дёшево и мерзко по отношению к моему сокровищу – к Вам, мои дорогие читатели и подписчики. Я обещал (ещё в первой книге), что буду с Вами честен и откровенен и держу своё слово с гордо поднятой головой.

Я не популярнейший и не богатейший (на данный момент) блогер, но это не мешает мне строить свои планы на будущее в этой сфере. Я могу как подняться в топе, так и опуститься – это может случиться абсолютно с каждым блогером. Да чего уж тут говорить – это может случиться как с бомжом из московского вокзала, так и с топ-менеджером крупной нефтяной компании или ГУБЕРНАТОРОМ целой области. Сегодня ты на коне, а завтра – ты в отбросах и уже никому не нужен. Таких примеров – пруд пруди. Я не буду писать конкретные фамилии, чтобы обиженные жизнью люди не стали предъявлять мне свои многочисленные иски о защите чести и достоинства, компенсации морального вреда и прочей ереси – у меня нет на это времени, хотя я готов поскандальить с каждым, особенно, в прямом эфире на федеральных каналах за приемлемый для меня гонорар – я же не «дешёвка» ходить на съёмки бесплатно, тратя своё драго-

ценное время в пустую.

Популярность подобна деньгам – она может быстро появиться, но также быстро и улечуться. Хотел бы я стать популярным? Вполне возможно, что да. Год назад я мечтал о том, чтобы стать популярным (узнаваемым) и гуляя по Москве, собирать издержки этой популярности в виде селфи с фанатами, раздачей автографов и т.д. Но спустя год моей активной блогерской деятельности я понял, что хотел совершенно иного – не популярности, а ВОСТРЕБОВАННОСТИ. Именно поэтому я и назвал этот параграф тем, чего я хочу больше всего – быть нарасхват как профессионал своего дела. К примеру, каждый день у меня по несколько предложений в директе касемо съёмки обзоров, постов и сторис, а я хочу, чтобы их было 10/20/30/50/100 каждый БОЖИЙ день. Я бы чаще выбирал с кем я хочу, а с кем не хочу работать. Хотя, это неправильная трактовка. Я хочу работать со всеми, однако есть те, кому нужно давать вполне обоснованный приоритет.

Когда Ваш директ начинает рвать от различных предложений коммерческой направленности, то Вы можете присесть на свой диванчик, заварить себе кофе, открыть свой Instagram и сказать самому себе – «я молодец. Вот теперь пошла настоящая жара». Мои поздравления – можете обрабатывать заявки и мечтать о карьере будущего лидера блогосферы...

А теперь просыпаемся и принимаем тот факт, что это по-

ка ещё не про Вас, поэтому читаем далее и узнаём правду из жизни человека, который прошёл путь от школьного гардеробщика до относительно востребованного блогера, но не ставящего на этом скромном результате планку, а думающего немного о другом – как ЗАРАБОТАТЬ больше и где это можно сделать ЧЕСТНЫМ трудом.

Подчёркиваю – это всего лишь мой шаблонный день. Я не говорю, что это ИСТИНА в последней инстанции – у Вас может быть всё совершенно по-другому, тем не менее, читайте и мотайте себе на ус, но не мои многочисленные дела, а моё отношение к труду. Уверяю Вас – к середине книги Вы поймёте, почему я сделал на этом такой ярко выраженный акцент.

У меня 2 будильника – на моём телефоне *Samsung Galaxy* и на моих часах *Huawei Watch*. Это не роскошь и не средство доминирования – это мои гаджеты, которые помогают мне просыпаться тогда, когда это нужно. Телефон страхует мои часы, а часы страхуют телефон – мало ли что-то поломается и направит мои планы коту под хвост.

С недавнего времени мой график немного поменялся и выглядит следующим образом:

08:45 – подъём. Это примерное время, когда я просыпаюсь и начинаю работать прямо в постели (об этом я расскажу чуть позже), далее я встаю, делаю зарядку, кушаю, умываюсь и включаю свой ПК для того, чтобы начать работу – писать посты, монтировать видео, заниматься продакшн своего

контента, читать новости, отвечать рекламодателям и подписчикам и т.д.

Далее я не вижу смысла расписывать свои дела и заботы, потому что всё может поменяться в любой момент. Когда ты работаешь сам на себя, ты не можешь работать с 09:00 до 18:00, потому что это бред, который не применим к предпринимателям, бизнесменам, самозанятым и т.д. Основное правило – ты работаешь тогда, когда это нужно, а не тогда, когда тебе этого хочется. Забудьте про то, что Вы устали, что Вы не хотите и что любое дело можно отложить – Вы моментально станете банкротом.

Часто работа требует срочности – сделать прямо сейчас. Ещё раз – не завтра, не через 2 часа после заявки, а сейчас: выложить срочный пост, записать сторис с поддержкой кого бы то ни было, снять видео и отправить заказчику и т.д. *Запомните – за срочную работу совершенно иной (срочный прайс.* Заказчик всегда понимает, что если ему нужно что-то прямо сейчас – вне общепринятых сроков исполнения, то он готов платить за это дополнительные деньги. И как Вы после этого можете отказываться от срочной работы зная, что можно не только хорошо подзаработать, но и спасти человека (как в переносном, так и в прямом смысле). Спасённый человек станет Вашим постоянным клиентом с вероятностью в 99%, а отвергнутый – на 100% клиентом конкурента и никакие скидки (даже даром) его уже почти не вернут, хотя если Вам нравится работать в минус, то может, и вер-

нёте.

В течение дня я могу всё время оставаться дома: отвечать на звонки и сообщения в директе или в других мессенджерах, продумывать контент-план, планировать очные встречи, монтировать новые видео, создавать обложки, снимать видео-обзоры на товары (если это услуги, мероприятие или заведение, то тогда это 100%-ый выезд; с товаром попроще – мне могут доставить практически всё) и т.д., работать по дому, строить планы на будущее, заниматься продажей своих товаров и услуг через интернет, писать книгу и т.д. Я думаю, что этого достаточно для того, чтобы понимать типичный день блогера – вдаваться в подробности мы будем в другой книге, когда я засяду за написание мемуаров, но здесь у нас иные цели.

23:00 – 03:00 – отбой. Доделав все дела, я ставлю телефон на беззвучный режим и ложусь спать. Я оставляю вибро-вызов с целью оставаться в относительной связи с космосом – мало ли чего случится. У меня бывали случаи, когда кому-то нужно было срочно разместить рекламу именно ночью (к примеру, в регионы, у которых разница с Москвой +2/3/4/5/6 часа и более или те, кто из Москвы, но всё равно не было времени ждать до утра – нужно было срочно что-то выложить или смонтировать). Для ночной работы есть ещё более аппетитный для блогера прайс – я делаю наценку в 3 раза от первоначальной дневной стоимости, и заказчик в 80% случаев идёт навстречу, потому что только я

могу закрыть его вопрос и спасти от неминуемого фиаско. Как только я получаю 100%-ю предоплату, я сразу же начинаю выполнять заказ. *На выходе клиент получает тройную порцию счастья – оперативность, качество и полное решение вопроса.*

И так – каждый день, без выходных и отпусков. Даже когда я улетал в Дубай (ОАЭ) и в Банско (Болгария), то всегда оставался на связи и был доступен для дистанционного сотрудничества. Я не мог приехать и снять видео-обзор лично, зато я мог размещать сторисы, посты, писать тексты, общаться и договариваться на будущее сотрудничество и т.д. Смею заметить, что даже на отдыхе я не забывал выкладывать как коммерческий, так и свой личный контент, не забывая при этом отдыхать и снимать свой собственный тревел-блог.

Подведём черту – Вы прочитали примерный шаблон моего дня и думаете, что всё это (востребованность и доход) свалилось на меня просто так в рамках какой-нибудь скидочной акции, которую решили провести где-то там – на Олимпе. Ну а как иначе – надо же иногда радовать кого-то из землян. Пусть сегодня это будет Захаркин, а завтра... А завтра оставьте меня ещё раз, а потом ещё, ещё, и ещё лет на 100...

Но нет. Это всё сказки, в которых Вы получаете максимальный результат за минимальные вложения и сроки. Я не виню Вас в том, что Вы реально купились и думали, что раз я блогер, то у меня всё есть. Это далеко не так. У меня есть многое, но не всё, НО даже это «многое» мне далось не так-

то просто, как хотелось бы. Давайте я расскажу Вам, как всё начиналось на самом деле и как мне удалось пробить асфальт недопонимания и выпрямиться во весь рост, отодвинув самое популярное в интернете клише «ноунейм» и отдав его кому-то другому – пусть ощутит все прелести жизни.

Кстати, очень важный момент – когда кто-то в этой жизни поднимается, то в обязательном порядке кто-то опускается. Это круговорот природы, от которого не убежать и не скрыться. Если Вы получили повышение по работе, значит кто-то лишился этого места. Если Вы нашли 1000\$ на улице, значит кто-то их потерял и обеднел на эту же 1000\$. Если Вы стали востребованным блогером, то значит кто-то перестал получать рекламные контракты и ушёл в небытие.

Это тяжёлая ноша – осознавать, что все твои богатства и популярность (востребованность, любовь и т.д.) были чьи-то другими. Но в то же время, надо включить голову и подумать хорошенько, прежде чем плакать и страдать – когда-то Вы все были ноунеймами, а кто-то тыкал в Вас пальцем и показывал своё превосходство. Сейчас ситуация поменялась на 180 градусов и те, кто были изгоями, стали на коне, а те, кто были крутыми, потеряли все свои просмотры и лишились хороших доходов. Неужели Вы хотите поменяться с ними местами? Да ладно? Я никогда не поверю, что человек захочет отдать все свои деньги, всё своё имущество и свой социальный статус другому – лишь бы о нём плохо не думали, да не обзывали... Я не могу назвать себя блогером №1

в России, но даже я получаю определенный процент травли в интернете в виде каких-то собачьих нападок в адрес моей скромной личности, о чём я уже писал в своей первой книге «Как монетизировать блог».

Ваша задача – ворваться в информационное пространство и забивать свои места под солнцем – это единственная цель, которая должна Вас мотивировать каждое грёбаное утро, когда Вы только открываете свои глазки и думаете, что сегодня всё будет по-другому. Конечно же, всё будет по-другому, но только тогда, когда Вы прочитаете мою книгу, начнёте следовать моим советам, спрашивать о том, что непонятно и тогда Вы повысите свой шанс оказаться на коне! И когда Вы достигнете хоть какого-то результата – можете думать что угодно. А пока... Читайте и молитесь о том, чтобы моя информация не прошла через Ваше левое ухо, а потом вытекла через правое – Вам нужен максимум из этой книги, и я дам его Вам, но при одном условии – Вы не будете делиться полученными знаниями со своим «ближними», ибо эта книга – Ваша, потому что Вы за неё заплатили. Не приучайте ни себя, ни других к такому понятию как «халява». Она портит даже сильных мира сего, но мы-то должны быть ещё сильнее и не поддаваться лживому соблазну, верно?

На пути к Олимпу

Как параграф назовёшь – так он и запомнится в умах людей. Назовёшь плохо – никто даже не будет читать. Назовёшь пафосно – подумают, что автор совсем «офигел». Но если назовёшь креативно – получишь обратную связь. Предлагаю пойти по третьему варианту, т.к. Олимп – это некая цель, не фантом. У Вас всегда должна быть цель, иначе Вы перегорите и Вам уже ничего не будет нужно, а это – явная «смерть» амбиций. Я не могу этого допустить – Вы же сделали выбор в пользу моей книги, а не взяли очередной самоучитель о том, как стать миллионером ничего не делая. Я беру за Вас ответственность. У меня на Вас 3 глобальные цели – минимум, максимум, а также идеал.

План минимум – сделать так, чтобы Вы отбили деньги за книгу в первый же месяц работы и вышли в плюс (даже +1 рубль – это тоже плюс).

План максимум – за полгода сделать Ваш Instagram дополнительным источником дохода (после основной работы).

План идеал – за 9-12 месяцев превратить Ваш Instagram в основную сферу деятельности – Вашу рабочую площадку в блогосфере.

Варианта, где у Вас не получилось, я даже не хочу рассматривать, хотя и понимаю, что БЛОГЕРСТВО – это не для каждого. Возможно, кто-то из Вас плюнет на это дело и чест-

но признается, что это «не моё» или «простите, я пас» и т.д., но основная часть читателей захочет сделать себе результат и начнёт действовать уже сейчас.

Первое домашнее задание – у Вас ровно 1 час на то, чтобы выложить в свой Instagram пост, в котором Вы спросите у своих подписчиков, какой контент они хотели бы видеть у Вас в ленте. Теперь мы будем засекают время, чтобы знать скорость Вашего исполнения и качество конечного продукта. Также, в момент подготовки Вашего контента, не забудьте выложить хорошее фото или видео к этому описанию – картинка должна «продавать» Вас не меньше, чем за стоимость воды в Сахаре при максимальной солнечной активности и отсутствию оазисов. Не забудьте продублировать Ваш пост в сторис, записав коротенькое видео до 15 секунд с призывом посмотреть пост, поставить лайк, добавить в сохранения и написать развернутый комментарий – так Вы создадите ажиотаж вокруг Вашей публикации и сыграете на самом главном чувстве всех людей – на любопытстве. Оно-то нам и нужно!

Поставьте геометки, хештеги, скрытые пробелы (для красоты текста) и сделайте общий позитивный настрой – так Вы привлечёте куда больше людей, нежели унылыми постами, которые так и будут набирать по 10-50 лайков, да и то, вероятнее всего, только в лучшие дни.

Как только Вы получите обратную связь – напишите мне на почту instagramblogger@list.ru или в директ мое-

го Instagram (не забудьте подписаться, чтобы быть в курсе интересных анонсов и полезных учебных материалов) – @zakharkin.ruslan, какой фидбек (обратную связь) удалось получить в течение 48 часов.

Первым 50 читателям, которые напишут мне обратную связь по выполненному заданию, я дарю личную бесплатную 15-ти минутную консультацию в дистанционном формате по развитию и продаже своего Instagram-аккаунта, а также 15%-ти процентную скидку на все мои услуги (написаны в шапке профиля @zakharkin.ruslan) в течение года после покупки моей книги. Мой What's App для оперативной связи: +7(915)191-80-68

А пока Вы мне ещё не написали – визуализируйте свою цель, снимайте контент, следуйте моим советам, и я уверяю Вас, что Ваша страница должна проснуться как в сказке о Белоснежке и 7 гномах, где гномы – Ваши подписчики, которые начнут обсуждать Ваш контент и Вас лично. Это станет определённым пинком-стимулом, чтобы Вы более серьёзно отнеслись к тому, что Вы делаете. На Олимп хотят все, а попадают – единицы. Почему так? Неужели, к нам несправедлива жизнь или санкции мешают пробиться в ТОП? Я думаю, что пробиться мешаем мы сами, когда ленимся, не работаем, спим по 20 часов в сутки, бухаем, курим и думаем, что произойдёт само по себе, НО такого никогда не было и вряд ли будет – всё через ТРУД, ФАРТ или ДЕНЬГИ.

Выбор ниши

Если Вы думаете усидеть на всех стульях блогосферы, то я вынужден Вас разочаровать ещё в самом начале Вашей блогерской карьеры – это практически НЕВОЗМОЖНО. Многие из нас смотрят на топовых блогеров с многомиллионной аудиторией и минимальным количеством просмотров, лайков и комментариев (о разоблачениях мы поговорим в отдельной главе) и думают, что надо сразу становиться не меньше, чем блогером федерального масштаба, а ещё лучше – мирового. Вы хотите реализовать принцип «здесь и сейчас» и это неплохо – я был таким же, пока не понял, что это путь в безденежье и в пропасть «ноунейминга», откуда я смог вылезти и не хотел возвращаться обратно.

Кем же лучше быть – ВСЕВЫШНИМ блогером (делать рекламу на ВСЁ – даже на говно и т.д.) или НИШЕВЫМ (работать только в своей нише и быть в этом направлении блогером №1)? Для меня ответ очевиден – нужно быть НИШЕВЫМ блогером и стремиться стать ПЕРВЫМ! Только после этого можно расширять свой кругозор и взять СМЕЖНУЮ нишу и постепенно продвигать свою экспансию в новом направлении.

Когда я учился в аспирантуре, нас практически в буквальном смысле этого слова «насиловали» двумя понятиями – «объект и предмет исследования». Так вот, объект Вашего

исследования всегда ШИРЕ предмета исследования. Тоже самое и здесь.

Проведём небольшую аналогию на конкретном примере. Вы – бьюти-блогер. Сфера Ваших интересов – красота и здоровье (в данном случае медицина носит эстетический характер). Сфера красоты – это ОБЪЕКТ. Вы тестируете и рассказываете в своём блоге про крем и средства по уходу за собой, различные бьюти-процедуры (лазерную эпиляцию, шугаринг, спектр пил, ультраформер, инъекции), про виды массажа и т.д. Но всю бьюти-сферу ЗАХВАТИТЬ почти нереально, потому что она весьма обширна. Поэтому Вы можете сфокусироваться на чём-то одном – выбрать свой ПРЕДМЕТ исследования.

Применительно к данному примеру Вы можете выбрать что угодно, самое главное – чтобы к этому лежала душа (перечень актуален как для девушек, так и для парней):

- распаковку и тест бьюти-продукции (сывороток, кремов, масок и т.д.) не выходя из дома – для тех, кто любит смотреть домашние обзорчики;
- процедуры без хирургического вмешательства (массаж, масочки, эпиляцию, криокамеры, барокамеры, иные процедуры в салонах красоты);
- процедуры с хирургическим вмешательством (инъекции, пластические операции, иное воздействие на Ваш организм и т.д.);
- делать себе и другим причёски и мейк-ап (показывать,

как можно накраситься за 10-15 минут или сделать сногсшибательную причёску из подручных средств и т.д.).

Это не весь перечень бьюти-направлений, однако, это самое популярное что есть в рунете и не только. Согласитесь – всё это очень похоже друг на друга и имеет ОБЩУЮ цель – сделать нас ещё лучше и красивее, **ОДНАКО** это совершенно разные узкие дорожки (хоть и от одной мамы – царицы **КРАСОТЫ**) – причёски, мейк-ап, хирургия, распаковка и т.д.

Уловили мысль)?

Каждое и выше озвученных направлений может стать Вашей узкой нишей, в которой Вы можете быть №1. Как только Вы стали очень известным в нише распаковки, с Вами могут начать сотрудничать салоны красоты и Вы уже будете приплюсовывать к уже имеющемуся узкому направлению распаковки ещё и очный текст различных процедур и т.д.

Я специально акцентирую внимание на этом моменте, чтобы Вы не пробовали захватить всё и сразу. Давайте я напишу ещё один пример, чтобы быть уверенным на 100%, что Вы чётко понимаете, что является объектом, а что предметом Вашей блогерской работы.

Возьмём нишу ФЕШН-блогинга. Она обширна – от имиток крутых брендов до показов мод на различных мировых и ресторанных подиумах.

Fashion-индустрия и fashion-блогинг – это обширное поле для контента и ведения своей модной рубрики. Однако не стоит забывать, что fashion – это всё и сразу. Вам нужно вы-

брать предмет – обзоры показов мод, примерку новой коллекции одежды или обуви, интервью с дизайнерами, ведение модного журнала про тренды нового сезона, модельный бизнес, кастинг-сферу, личный пошив одежды или изготовление обуви (в рамках «hand made» и не только) с последующим выпуском профильного контента и т.д. Вам нужно выбрать узкую нишу и пробираться наверх – в своеобразный топ узнаваемых людей в данной направленности.

Раньше я думал, что могу влезть куда угодно и добиться успеха, но со временем я убедился в том, что мои желания вполне выполнимы только тогда, когда я стану лидером хотя бы в одной небольшой нише. Я снимал лайфстайл, потом перешёл в обзоры, далее попробовал себя в тревел и в фитнес-блоге и хочу сказать, что больше всего я преуспел на рынке обзоров в формате блога и распаковки товаров.

Обзоры на бизнес и узкая ниша распаковки – это основные монетизируемые направления моей блогерской деятельности. Я снимаю обзоры на товары, услуги, ивенты и заведения, а также распаковку на товары из бьюти-сферы, фитнес-тематики и мира моды (одежды и обуви). Это основа, но есть и другие обзоры, и другие виды распаковок (от артезианской воды до книжных посылок). Если я вижу, что мне интересен товар и моя аудитория готова к переменам, то я могу запустить в производство совершенно новый контент, ранее не задействованный. И только после обратной связи от моих подписчиков я делаю вывод – стоит ли мне продол-

жать сотрудничество по данному товару или надо сделать паузу и отойти от дальнейшего продвижения этого рекламного предмета, который не оценила моя аудитория в виду различных внутренних и внешних причин. *Моя аудитория должна получать только качественный контент, который удовлетворяет их потребности.* Если этого не произошло, я не буду рекламировать непопулярный для моих людей продукт. Это ключевая позиция, от которой я не собираюсь отступать. Вполне возможно, что мне удалось хорошо продвигнуться и заявить о себе на всю Москву (в основном, моя география деятельности приходится на столицу России) по простой причине – я честен со своей аудиторией и это чувствуется.

Если Вы хотите добиться успеха в моей или в других нишах – Вам всегда потребуется прямой диалог со своей аудиторией. Как только Вы потеряете лояльность – можно думать либо о ребрендинге, либо о публичных извинениях и просьбой помочь указать путь, который вернёт Вас к той лояльности, которую Вы потеряли за свой «пустой» и никому не нужный контент. Это грубо, но это так. Помните – клиент всегда прав. В данном случае – подписчик всегда прав, даже если Вы думаете, что он не прав. Instagram – это бизнес, где нужно хорошо чувствовать свою аудиторию. **Ваши люди могут сделать Вас как миллионерами, так и ноунеймами.** Вы всегда будете балансировать на острие ножа, пока не прочувствуете нормальную дорогу, усеянную указателями к

счастью.

Никогда не стесняйтесь спросить у Вашей аудитории простой вопрос – нравится ли Вам то, что я делаю? Что бы Вы хотели видеть у меня на страничке? Как можно улучшить то, что я для Вас делаю? Скажите, что Вы хотите провести разговор на чистоту с целью ребрендинга и что без ответов подписчиков Вам придётся закрывать Instagram и уходить из медиа-пространства.

Весьма провокационно, но они могут хорошо встряхнуть Вашу аудиторию. Поверьте – эти вопросы смогут растопить лёд в сердцах даже у тех, кто сроду не писал никаких комментариев. Как минимум, это будет хорошим сигналом – у Вас появятся постоянно вовлечённые люди, готовые к обратной связи.

Благодаря ответам от Ваших живых пользователей, Вы сформируете матрицу запросов и сможете скорректировать свой блогерский путь в правильном направлении абсолютно бесплатно – у Вас же есть сотни и тысячи консультантов в лице Ваших подписчиков, готовых подсказать Вам дорогу, когда уже перестали работать «дворники» и поломался внутренний навигатор. Слушайте людей и делайте определённые выводы. Это пригодится тогда, когда Вы будете рубить хороший кэш за свои услуги, а пока что – меняйте себя и свою страницу в лучшую сторону.

Ведение отчётности для блогера

Кто из Вас в школе любил алгебру или что-то такое, где надо было много считать? Лично я в нашей любимой школе Можайского района Москвы под №587 получал одни тройки за никому не нужные формулы и задачки, однако я никогда не пользовался калькулятором, если надо было решить какой-либо пример с умножением, делением или с плюсовкой/минусовкой – мне это давалось легко и непринуждённо.

Будучи в университете, я начал изучать статистику, теорию вероятностей и высшую математику (матан и прочую безобидную «ересь»), после которой моя оценка по этим предметам выросла до 5 баллов. Но речь не про писульку в зачётке, а о любви к статистике и к верным цифрам.

В любом деле очень важно вести отчётность и в первую очередь – в семейном бюджете. Я с детства вёл небольшой дневник, где записывал простую информацию:

- Сколько мне дала мама денег за неделю;
- Сколько я нашёл денег под палатками (когда они ещё стояли);
- Сколько мне удалось выиграть в сотки;
- Сколько я смог заработать (бывало и такое).

В итоге у меня получалась небольшая сумма, которую я мог инвестировать туда, куда я хотел: на газировку, на хлеб и сухарики, на диски с компьютерными играми и т.д. По-

сле всех покупок, я анализировал то, что я купил, рентабельность покупки (как долго я буду ей пользоваться) и свой скромный остаток. Это помогало мне откладывать деньги на будущий день рождения и новый год (на ноябрь и декабрь соответственно).

Шли годы, но детскую привычку я не забыл и благодарен своей матери, которая научила меня правильному обращению с деньгами:

- не тратить больше, чем нужно;
- трудиться и зарабатывать;
- откладывать часть заработанных денег в банк.

Даже когда я стал блогером и начал зарабатывать с рекламы, с обзоров и с распаковок, я продолжал вести небольшие записи того, с кем мне удалось поработать и сколько я получил за месяц. В начале своего пути, я как-то халатно отнёсся к этим записям, и в итоге перестал вести «денежный дневник» по банальной причине – лени. Тем не менее, я быстро взял себя в руки и продолжил свои бухгалтерские записи.

Они выглядят следующим образом (немного изменённый, но вполне реальный пример):

Дата	Заказчик	Задание	Гонорар
01.04.2019	АиП	2 сторис (личное присутствие на месте)	4000 р
02.04.2019	Жульен и Ко	Видео-обзор на услугу (срочно)	7000 р + 3000 за срочный монтаж
03.04.2019	Частное лицо (Антон Игоревич К.	Пропиарить профиль клиента и свайпануть его ютуб-канал (по 1 сторис). Выложить через день в 19:00	4000 р
Итого (считаю за месяц)	-	-	-

Это стандартный пример моей скромной отчётности, которую я веду ЕЖЕМЕСЯЧНО. Цели отчётности носят самый простой характер – составить свою базу клиентов (со многими я работаю на постоянной основе) и посчитать свои месячные доходы.

Я не буду раскрывать всю бухгалтерию, но расскажу про свой доход в первый месяц моей безофисной жизни, когда я поверил в себя и решил зарабатывать на том, что умел больше всего на свете – вещать на широкую аудиторию и делать крутые видео. Я сел за свой компьютер и попытался сложить все свои суммы, исходя из моих заказов в течение 4 недель –

вышло порядка 15 000 рублей (то там 1000 рублей, то тут – 2500 и т.д. – в итоге набежало целое «состояние») которым я был несказанно рад и этому есть логическое объяснение – я смог ЗАРАБОТАТЬ на своём блоге и доказал самому себе, что даже маленький доход – это деньги и моя мотивация поднимать планку для того, чтобы завоёвывать рынок обзоров Москвы и всей России.

Дальше доходы стали расти (не быстро, но весьма ощутимо) – я стал притягивать работу и деньги.

Что я делал? Я стал набирать собственную клиентскую базу, расширять географию поездок (сначала была только Москва, а сейчас и Московская область – Химки, Мытищи, Реутов, Долгопрудный, Серпухов и т.д.), обрабатывать входящий трафик в директе (+в других социальных сетях), писать разным аккаунтам в директ и предлагать сотрудничество (будем считать это холодным обзвоном – как в офисе), делать коллаборации с другими блогерами, работать бартером и искать **НОВЫХ** клиентов.

После этих процедур, я ещё раз повысил свой ценник на рынке блогосферы столичного региона, потому что я стал расти как профессионал и выдавать более лучший контент, чем раньше. В настоящее время я постепенно повышаю планку – как географии распространения, так и ценника за мои услуги, потому что **КАЧЕСТВО** и **ОПЕРАТИВНОСТЬ** моего контента с июля 2018 года значительно выросли, когда я начал целенаправленно двигаться к победе в моей нише.

Ведите свою отчётность не только по доходам, расходам и клиентам, но и по своему контенту и качеству ведения своего аккаунта. Записывайте свои статистические показатели по каждой публикации:

- Количество лайков;
- Количество просмотров;
- Количество комментариев (позитив/негатив);
- Охват;
- Показы;
- Сохранения.

Это поможет Вам вовремя «повернуть» в правильном направлении, если Вы что-то делаете не так и начинаете терять контроль над своей аудиторией. Если пропала вовлечённость, значит дело не к добру – либо Ваш контент стал не интересен, либо Вы снизили его качество, либо вообще продвигаете не тот контент. Очень важно понять истинную причину проблемы, поэтому общайтесь со своей аудиторией через те же инструменты, которые Вы используете для продвижения своих рекламодателям – через посты и сторисы. Я уже писал о важности общения со своей аудиторией и не хочу повторяться, однако, я добавлю, что только те блогеры, которые вовремя снимут свои короны, смогут достичь успеха – в противном случае Ваша аудитория не только снимет с Вас атрибут короля, но и опустит ниже некуда. После такого потрясения, кому-то придётся вообще уходить на информационный покой. Об этом мы ещё поговорим чуть позже, а пока

– небольшой спрос после моего public lesson.

Домашнее задание для тех, кто уже заработал на своём Instagram – посчитайте Ваш месячный (чистый) доход, посчитайте количество рекламных постов (как за деньги, так и за бартер), напишите процентовку соотношения коммерции и бартера и напишите своё скромное мнение, почему у Вас такой результат и как его можно улучшить в следующем месяце.

Это будет хорошим подспорьем, когда Ваши гонорары будут скакать как курс доллара или евро – только вверх, а пока что – делайте Д/З, следите за статистикой и думайте, как сделать Вашу страничку (профиль, ленту) ещё более привлекательной и доходной, чем сегодня.

Цена слова

Сначала я хотел «засунуть» этот параграф в тот, который будет следом, но решил выделить его в отдельный материал, потому что понимаю, что цена слова важна не только между пацанами на районе, но и в инста-бизнесе.

Прописные истины – самые сложные для запоминания. Это проверено как на себе, так и на других – даже не отпирайтесь, что Вы иногда забываете такую банальщину, как смыть за собой в туалете, одеть шапку в лютый мороз или что-то пообещать, а потом не сделать. Вот на последнем моменте мы и остановимся, потому что *от сотрудничества до бана – одно невыполненное обещание*. Хочу отметить, что совершенно неважно, как Вы пообещали – на бумаге (в рамках официального договора) или словесно – результат будет почти один и тот же – окончание сотрудничества, хотя если Вы работали по договору, то Вы ещё и можете влететь на деньги в качестве неустойки, что вообще может загнать в хорошие долги и лишит блогера популярного среди россиян курорта – Турции, т.к. даже туда не на что будет лететь.

Запомните простую мысль – если Вы что-то пообещали, то это надо выполнить беспрекословно. Оправданий невыполнения своих обязательств может служить только 3 момента:

- Смерть близкого родственника;

- Тяжёлая болезнь блогера;
- Смерть блогера.

Никому не желаю ничего подобного, однако, только это сможет оправдать тех, кто обещает выполнить свою работу за определённый срок, но этого не делает. Прошу чуть ли не на коленях – не ищите детские отмазки из серии, что «я заболел» (кашель не мешает монтажу – уж мы-то знаем...), «проспал», «устал» и все те сказки, которые мы заливали нашим классным руководителям в начальной школе. Пришло время вырасти и понять простую истину – всем, уж простите, насрать, что Вы заболели или проспали. Важно лишь Ваше слово – гарантии, которые Вы дали противоположной стороне взаимоотношений. Если Вы не держите слово, то Вы автоматически не уважаете своего делового партнёра. Кто-то просто разорвёт с Вами сотрудничество, а кто-то вообще может испортить Вашу деятельность до такой степени, что Вы больше не будете снимать блоги – это не шутки.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.