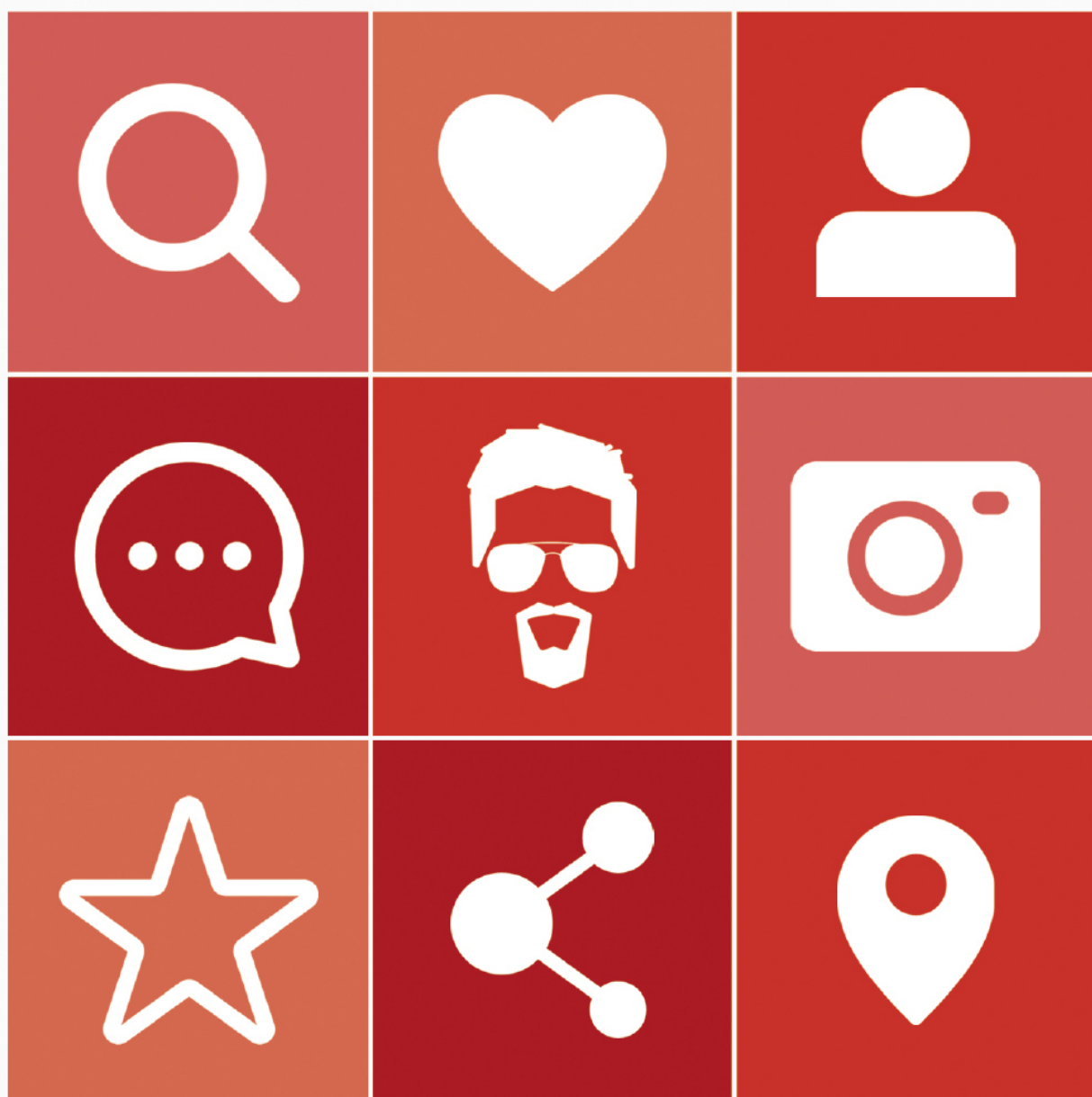


ДМИТРИЙ КУДРЯШОВ
ЕВГЕНИЙ КОЗЛОВ

АДМИНИСТРАТОР INSTAGRAM



РУКОВОДСТВО ПО ЗАРАБОТКУ

@dimmano: более 770 000 подписчиков

«Бизнес-блог года 2017» по версии #INSTARAWARDS

Бизнес в Инстаграме

ЕВГЕНИЙ КОЗЛОВ

**Администратор Instagram.
Руководство по заработку**

«Издательство АСТ»

2018

УДК 331.44
ББК 65.24

Козлов Е.

Администратор Instagram. Руководство по заработку /
Е. Козлов — «Издательство АСТ», 2018 — (Бизнес в Инстаграме)

ISBN 978-5-17-106270-5

Ты держишь в руках книгу, в основе которой лежит программа самого дорогого в истории тренинга по удаленной работе - "Профессия администратор Instagram". Дороже нет на всем русскоязычном пространстве, но такая цена оправдана результатами, рвущими все границы возможного. Во-первых, это рекордная эффективность программы, потому что 96% участников начинают зарабатывать, еще не успев закончить обучение. Во-вторых, это общая доступность профессии, ведь ее приобрели люди из 637 городов, более 55 стран, в возрасте 17-56 лет. В-третьих, от доходов участников захватывает дух! Ведь из каждого тренинга у нас выходит несколько новоиспеченных Инстаграм-миллионеров. Скептик подумает, что это несколько человек, которым просто повезло, но опыт более чем 500 выпускников, которые теперь зарабатывают из любой точки планеты, скажет обратное. Все это значит только то, что технология работает и с ее помощью можно пройти путь от установки Инстаграма на телефон до первых нескольких сотен тысяч рублей. Это не волшебная таблетка, хотя выглядит именно так. Придется постараться как минимум купить эту книгу и прочитать ее или как максимум пройти этот путь и присоединиться к нашему сообществу вольных и довольных администраторов.

УДК 331.44
ББК 65.24

ISBN 978-5-17-106270-5

© Козлов Е., 2018

© Издательство АСТ, 2018

Содержание

Введение	7
Зачем вообще читать эту книгу?	7
Обучение в игре, что может быть лучше?	8
Почему нам можно верить?!	9
Глава 1. Администратор инстаграма	10
Профессия твоей мечты	11
Даже на солнце есть пятна, или минусы работы администратором	13
Из чего состоит работа администратора	15
Что нужно, чтобы получилось?	17
План – ничто, планирование – все	18
Выбор инструмента	20
История ученицы. Анастасия Фисенко @an_fisenko	21
Глава 2. Старт в новой профессии	22
Бесплатный клиент, или БК	23
Как и о чем договориться с бесплатным клиентом	25
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Дмитрий Кудряшов, Евгений Козлов

Администратор инстаграма: руководство по заработку

© Кудряшов Д., текст

© Козлов Е., текст

© ООО «Издательство АСТ»

Всего один разговор с этим человеком масштабировал мой бизнес в 8 раз – уже через год я имел инстаграм-аккаунт под 500 тысяч подписчиков.

Безудержное скитание в поиске работы, нищета и жалобы, что достойную работу не найти, что мамочки в декрете должны сидеть на шее мужа, все эти стереотипы ломаются после обучения у Димы.

Книга, которую вы прочтете, а у вас нет шансов не прочитать, не откроет вам тайну денег.

Да, в ней нет кнопки «бабло», но в ней есть инструменты, которые помогут вам создать свой бизнес, заниматься любимым делом и получать за это внушительные гонорары.

У Димы есть особенность, которую вы сразу почувствуете после прочтения книги, – он безумно любит свою работу 24 часа 7 дней в неделю.

Невозможно написать качественный материал, если ты не любишь его от макушки до пяток.

Я потратил 5 лет жизни, спотыкаясь, теряя кучу денег, чтобы найти информацию, которая описана в книге.

Не трать время на отговорки и сомнения, вкладывайся в знания и черпай информацию только от практиков, а Дмитрий именно такой человек.

И не забывай, все твои сны и мечты вполне реальны, если ты идешь к ним на встречу, а не ждешь, пока они придут к тебе.

С огромным уважением к Димитрию, *Артем Дорученко (@artemdoruchenko, 455,4k подписчиков)*

Человек, который рушит стереотипы.

Прямолинейный, местами эпатажный, но безумно профессиональный, и фанат своего дела.

Мое знакомство и дружба с Дмитрием Кудряшовым точно не случайны.

Тысячи учениц – администраторов Инстаграм по всему миру, – сменивших декретное уныние и комплекс «маленького города» на возможность работать и зарабатывать, реализовывать свои мечты, путешествовать независимо от образования, способностей и места жительства.

Всего пара советов в феврале 2017 помогли мне достичь миллиона подписчиков уже к выходу этой книги.

Книга для многих станет переворотом, сломает границы возможного, настоящим путеводителем и первым шагом к другой жизни. И я понимаю, о чем говорю.

В свое время мой отец, человек с ограниченными возможностями, потратил несколько лет жизни, чтобы найти действительно стоящую удаленную работу.

У тебя есть возможность обрести ее за пару месяцев. И книга «Администратор Инстаграма» станет твоим первым шагом.

Не бойтесь мечтать, все намного проще, чем вам кажется.

Дмитрий Эснер (@dima.esner, 1 млн подписчиков)

Введение

Зачем вообще читать эту книгу?

Привет, будущий администратор Инстаграма! Человек, который будет зарабатывать удаленно, находясь в любой точке земного шара. Зарабатывать хорошие деньги, при этом живя своей жизнью.

Ты держишь в руках книгу, в основе которой программа самого дорогого в истории тренинга по удаленной работе – «Профессия: администратор Инстаграма».

Дороже нет во всем русскоязычном пространстве, но такая цена оправдана результатами, рвущими все границы возможного. Во-первых, это рекордная эффективность программы, потому что 96 % участников начинают зарабатывать, еще не успев окончить обучение. Во-вторых, это общая доступность профессии, ведь ее приобрели люди в возрасте от 17 до 56 лет из 80 городов России, 68 стран. В-третьих, от доходов участников захватывает дух! Ведь из каждого тренинга у нас выходит несколько новоиспеченных Инстаграм-миллионеров.

Скептик подумает, что это несколько человек, которым просто повезло, но опыт более чем 500 выпускников, которые теперь зарабатывают из любой точки планеты, скажет обратное. Все это говорит о том, что технология работает и с ее помощью можно пройти путь от установки Инстаграма на телефон до первых нескольких сотен тысяч рублей.

Это не волшебная таблетка, хотя выглядит именно так. Придется постараться: как минимум купить эту книгу и прочитать ее или как максимум пройти этот путь, который прошли уже сотни людей, и присоединиться к нашему сообществу вольных и довольных администраторов. Мы точно знаем, как сделать из человека, который ничего не знает про Инстаграм, профи, который зарабатывает сотни тысяч рублей. И в этой книге ты найдешь пошаговый алгоритм действий, который поможет стать таким профи и тебе. Все просто как дважды два.

Единственное, заранее хотим тебе сказать: это не простая книга. Чтобы чтение книги для тебя стало максимально полезным и перевернуло тебя с ног на голову, мы кое-что с ней сделали...

Эта книга – игра. Здесь не будет скучной теории, каких-то нудных научных фактов, потому что в этой книге нет ничего лишнего, только практика. Так что обязательно выполняй все задания, которые тебе встретятся на этих страницах, и в конце ты получишь не просто какие-то уровни и мифические бонусы, а реальные деньги на твоем счету и новую профессию (если ты все сделаешь правильно).

Пользуясь случаем, хотим поблагодарить: алфавит, за предоставленные буквы, нашу команду, а именно Ксению Вильдерман, Анну Иванову, Анту и всех, кто работал над этой книгой, всех, кто писал, читал и ждал. В этой книге еще будет множество благодарностей.

В следующей главе ты получишь ответ на вопрос: почему именно мы?! Запасись терпением, и добро пожаловать в удивительный мир свободных людей, которые зависят только от себя и зарабатывают хорошие деньги.

Скорее перелистывай. Мы начинаем!

Обучение в игре, что может быть лучше?

Обычно у человека мысль об обучении вызывает целую волну протеста. Мы все через это прошли: школы и институты мастерски убивали в нас всю любознательность и тягу к знаниям.

Хотя интерес к жизни и тяга к новому заложены в нас с рождения. Обучаться чему-либо, пробовать и постигать новое – это же так круто! согласишься?

Но стереотип о том, что обучение должно быть тяжелым, неинтересным и скучным, плотно сидит в наших мозгах. Именно поэтому перед тобой не просто скучный талмуд информации на тему продвижения в Инстаграме и заработка на нем.

Мы заметили, что, играя, можно достигать гораздо большей эффективности. За игрой можно сидеть целыми днями, и она никогда не будет напрягать, в отличие от нудных лекций. Поэтому если ты хочешь взять от профессии максимум, если ты хочешь, чтобы время обучения запомнилось тебе как лучшее в твоей жизни, а не как институтская долбежка-зубрежка тех знаний, которые никогда не останутся в голове, то специально для тебя мы подготовили нашу игровую систему.

И для того чтобы начать играть, зарегистрируйся на нашем сайте <http://redsmm.ru/adminmagnit/> и выполняй задания, которые встретишь на страницах книги.



Небольшой лайфхак – отсканируй этот qr-код и попади прямиком на страницу регистрации. В дальнейшем этим путем тебе будет легко попадать сразу в уроки!

Когда ты получишь доступ к нашей системе, задания у тебя будут в специальной папке.

Чтобы тебе было интереснее, за выполнение заданий ты будешь получать монеты. Монеты позволят покупать товары в нашем магазине: новые вебинары, тренинги и прочее, что поможет тебе прокачать свои профессиональные навыки.

Несмотря на то, что эта книга – игра, отнесись к ней серьезно.

Изучай уроки. Выполняй задания.

И пусть эта книга станет для тебя проводником в мир Больших Денег.

Мы уже провели этим путем несколько сотен человек и точно знаем, что нужно сделать в твоём случае, чтобы у тебя все получилось. Тебе же остается только довериться.

Добро пожаловать в игру, которая уже началась!

А вот и твоё самое первое и самое важное задание:

Подпишись на бесплатные уроки через сайт <http://redsmm.ru/adminmagnit/> и найди первый урок для читателей книги. Напиши в ответах «Готово» и посмотри, как изменится твой внутренний счет в системе.

Почему нам можно верить?!

Настало время представиться.

Нас зовут Дмитрий Кудряшов и Евгений Козлов. Мы обучаем людей администрированию Инстаграма уже несколько лет. За это время мы провели больше десяти тренингов, через которые прошло более 500 человек. К этому дню мы настолько отточили систему по старту в новой профессии, что на недавнем нашем тренинге свои первые деньги заработали 96 человек из 100. Среди них даже было несколько новоиспеченных Инстаграм-миллионеров. И это всего за два месяца!

Все это говорит о том, что технология работает и приносит отличные результаты. И на этом можно было бы закончить главу о нас, но для самых любопытных расскажем немного еще.

У нас есть основной профиль в Инстаграме @dimmano, на котором 650 тысяч подписчиков с хорошим охватом. У жены Дмитрия, Ирины, есть Инстаграм-магазин платьев @irnikian_design, она является успешным дизайнером. Собака Димы – мопс по имени Кокос, подобранный на улице, имеет профиль @kokos_mops со 100 тысячами подписчиков и тоже активно продвигается в Инстаграме.

Также мы не горе-тренеры, которые рассказывают какую-то теорию на хайпе или какой-то волне. Мы являемся именно практиками. Мы администрировали профили задолго до того, как начали обучать. Продвигали сотни различных проектов: от шоу-румов до кованых лестниц. Продвигали известных людей, имена которых мы, к сожалению, не можем называть. Продвигали известные бизнесы. Продвигали и много неизвестных региональных бизнесов, названия которых вам вообще ни о чем не скажут.

У нас есть опыт, знания и навыки, которые мы будем передавать тебе в этой книге. Евгений провел тысячи переговоров, прежде чем кого-то учить продажам. Дмитрий продвигал десятки и сотни клиентов. И все это мы расскажем тебе здесь.

Когда мы начинали свой путь, не было даже намека на подобную информацию. Нас называли безумцами, которые строили бизнес в социальной сети с фотками титек и еды. Но время расставило все по своим местам. И мы очень рады, что ты сейчас сидишь и читаешь эти строки, потому что в них ты найдешь самый короткий путь к своей мечте и обойдешь все те грабли, по которым мы топали первое время. На этом хватит про нас. Переходи к следующей главе и помни, что это необычная книга. Во-первых, ее надо читать вдумчиво и относиться к ней как к тому, что реально может поменять твою жизнь. Во-вторых, обязательно выполняй все задания.

Теперь дело за тобой!

Держай!

С первым заданием справиться было не так уж и сложно, правда? Значит, настало время нового задания для тебя:

Выложи пост с книгой к себе в Инстаграм-профиль, добавь туда хештег #админь, ссылку на пост напиши в ответе на урок.

Глава 1. Администратор инстаграма

Если ты еще не знаешь или не до конца понимаешь, о каких таких администраторах Инстаграма написано сие чтиво, эта глава поможет тебе понять суть профессии, ее основные плюсы и, конечно, минусы (лгать тебе и приукрашивать действительность никто не будет, здесь все по-честному).

Профессия твоей мечты

Инстаграм – социальная сеть не только для размещения крутых фотографий и сбора «лайков», но и целая платформа для продвижения бизнеса и зарабатывания денег.

И вот тебе три факта:

- а) не все бизнесы об этом знают;
- б) мало кто умеет использовать Инстаграм для продаж своих товаров и услуг;
- в) большинство не готовы выделять на это время.

Пора раскрыть все карты и рассказать, в чем же заключается профессия «Администратор Инстаграма».

Администратор – посредник между бизнесом и деньгами из Инстаграма.

Все просто.

Возьмем салон красоты.

Он дает какую-то рекламу, но клиентов все равно нет. Если заняться раскруткой инста-профиля, то клиентов и продаж будет гораздо больше.

Но для этого важно знать тонкости, секреты и уметь продвигать аккаунт салона в Инстаграме.

У владельца нет на это ни времени, ни сил.

И тут появляешься ты – человек, который знает, а главное, умеет делать так, чтобы инста-профиль начал приносить деньги. О том, в чем состоит работа администратора, как привлечь к бизнесу деньги и заработать на этом навыке, и написана эта книга.

Последние потоки учеников нашего тренинга бьют один рекорд за другим по заработку – 9 миллионов, 11, 16... Личный рекорд заработка – 1,4 миллиона рублей за два месяца. И эти цифры мы тщательно проверяем.

На каждый следующий поток тренинга записывается все больше людей. Они становятся в очередь на полгода вперед, тусуются в инстаклубе, бесплатном чате, жадно схватывают уроки и идут зарабатывать новые суммы. Профессия администратора приобретает огромную популярность.

Почему из всех удаленных профессий именно администратор Инстаграма бьет такие рекорды по суммам и количеству желающих обучиться?

- Инстаграм – самая быстро и интенсивно развивающаяся социальная сеть в Рунете и за его пределами. Здесь постоянно происходит движ, еженедельно выходят новые функции, которые привлекают интерес пользователей. Также стремительно увеличивается количество регистраций в сети.

- Эта профессия не требует высшего технического образования или докторской степени по философии. Освоить админство на среднем уровне за каких-то 2–3 месяца – легко. Среди наших учениц много мам в декрете, которые одной рукой качают колыбель с ребенком, а другой – клиентские профили. Главное – знать основные законы Инстаграма, следить за тенденциями, быть креативным.

- Заработать первые деньги можно, не потратив ни копейки. Здесь нет вступительных взносов как в сетевом бизнесе. Много учебных материалов в открытом доступе, только изучай и применяй.

- Шанс работать где угодно и самостоятельно составлять себе график. Представь... Утро, ты встаешь с кровати, ныряешь ногами в любимые тапочки и не спеша идешь готовить завтрак. Тебе не придется тащить детей в детский сад как можно раньше, чтобы успеть на работу в другой конец города.

- Неочевидный с первого взгляда плюс, о котором обычно не говорят, – у тебя появится шанс вникнуть в любой бизнес, который продвигаешь. А вдруг ты захочешь салон красоты или

магазин плюшевых зайцев? Применяя полученные навыки и знания, раскрутить бизнес будет уже легко.

Даже на солнце есть пятна, или минусы работы администратором

Вроде так просто написано. Профессия такая полезная. И, можно даже сказать, героическая – аккаунты администрировать.

Но у медали есть обратная сторона.

Главный минус: первое время придется очень много работать и обучаться. Профессии в институте нас учат 5 лет.

Большинство так ничего и не понимают за время обучения и по специальности не работают.

Админству в Инстаграме реально обучиться с нуля до первых денег за месяц. Но в этот месяц придется жестко вкалывать, а не просто прохлаждаться и попивать мохито под пальмой (как обещают большинство тренингов по удаленке).

Второй минус: первое время тяжело будет делегировать работу. Но в принципе реально сделать из этой работы бизнес. Тогда она будет занимать меньше времени. Как это сделать? Поговорим на эту тему позже.

Третий минус: работа администратором Инстаграма – это не нефть качать. Да, это отличные деньги для регионов. Хорошие деньги для Москвы. Но это не миллионы миллионов. Самые крутые наши ученики зарабатывают по миллиону в месяц, но они реально суперспецы, у них огромные команды. Средний заработок на админстве от 15 тысяч до 100 тысяч рублей, можно поднапрячься и зарабатывать 300–500 тысяч (но это уже не новички и не лентяи). А чтобы получать больше миллиона – прыгай выше головы. Столько зарабатывают реально звезды администрирования.

Здесь не то, что тебе обещают в сетевом, – виллы, коттеджи, дорогие рестораны и прочее. Тут у тебя будет просто хороший навык для стабильного заработка.

Четвертый минус, а для кого-то и плюс: кому-то тяжело работается из дома. Потому что дома отвлекают, дергают, родственники не воспринимают работу дома всерьез (по крайней мере, поначалу). А еще рядом холодильник и диван с телевизором.

Если ты – офисный раб, ты приходишь и работаешь с 8:00 до 17:00. После этого о работе можешь не думать.

Если ты админ, и хороший админ, то придется думать о работе и о клиентах постоянно.

Первые месяцы, а то и год, если хочешь зарабатывать нормальные деньги, тебе придется днями и ночами думать об админстве. Возможно, потом ты будешь делегировать, но мысли будут все равно о работе. Мы, например, играем в PlayStation и думаем о работе, едим – думаем о работе, и даже уезжаем в отпуск, чтобы тоже подумать о работе. Ну и заодно набраться сил. Когда ты работаешь на себя, у тебя нет пределов и границ. Ты вкладываешься все больше и больше. Только у таких людей получается давать крутые результаты.

Пятый минус: если ты не умеешь читать, писать и туго соображаешь, то админство не для тебя. Возможно, кому-то это покажется шуткой.

В нашем закрытом клубе в первую неделю после вступления есть возможность вернуть свои деньги. И на самом деле возвращают их процентов пять, максимум десять. А главная причина возврата в 50 % случаев, как они сами потом признаются, «я ничего не понимаю, значит, это не мое».

Для таких людей есть более простые заработки: ручки на дому собирать, крючки, лески, гайки соединять с болтиками. Вот эта работа подходит им больше.

Не всем по плечу стать крутыми админами или бизнесменами. Это правда.

Кто же будет на заводе работать тогда?

Твой изначальный уровень интеллекта сильно влияет на твой заработок.

Если у тебя нет жажды к новым знаниям, пропал азарт, то тебе будет реально тяжело. И, скорее всего, в админстве у тебя ничего не получится.

Также тебе придется научиться быстро печатать и читать. Потому что админ должен поглощать большие объемы информации, мы уже об этом говорили.

Из чего состоит работа администратора

«За что мне должны платить деньги?!» – задает этот вопрос каждый новичок, еще не осознавший, какой объем работы у администратора.

Итак, давай разбираться, что тут к чему.

Давай перечислим, из чего сделан инстаграм-аккаунт, который приносит деньги:

- план действий (куда этот корабль идет в датах, пунктах и цифрах);
 - контент (фото, тексты, сторис, прямые эфиры);
 - приток новых подписчиков (массовые подписки, реклама у блогеров, официальная реклама, конкурсы, взаимопиар с другими аккаунтами);
 - ну и товар или услуга, которую будут разбирать, как горячие пирожки.
- За большей частью этого механизма поручают смотреть администратору.

План действий.

Хотя и принято говорить, что клиент всегда прав, но не в случае с Инстаграмом. Рулить здесь должен именно админ, за это он и получает свой гонорар. Задача администратора – показать, как вы с клиентом прибудете в порт «Деньги и подписчики». Наметить курс, учитывая пожелания, цели и возможности заказчика, и не давать ни себе, ни клиенту с этого курса сойти.

Сюда относится стратегия продвижения, позиционирование аккаунта, портрет целевой аудитории, согласование бюджета на рекламу, если он будет. Также к этому списку добавляем статистику и отчетность в процессе работы и по итогам периода. Она покажет, насколько верно вы продвигаетесь согласно стратегии.

Контент.

Ложится на твои плечи. Ты составляешь план постов и пишешь к ним тексты. Ну и публикация, соответственно, тоже на тебе. А вот фотографии и видео делает сам клиент. Не стоит соглашаться на «а давайте вы приедете и сами сфоткаете, я не умею». Максимум, что ты можешь сделать, – найти фотографа и заказать клиенту фотосессию. Исключение: если ты и есть фотограф и тебе просто в удовольствие будет это делать.

Новые подписчики.

Эта часть работы однозначно на 100 % находится под ответственностью администратора. Методы привлечения разделяются на платные и бесплатные, и какие будете использовать вы – обсуждайте и договаривайтесь с клиентом. Сразу на берегу объясняй ему, что за рекламу у блогеров и официальную рекламу платит он. Рекламный бюджет в стоимость работы админа не входит! Переговоры с блогерами, создание рекламных постов, настройка официальной рекламы – это входит в твои обязанности.

Товар и его продажа.

ПРОДАЖАМИ АДМИНИСТРАТОР НЕ ЗАНИМАЕТСЯ. Запомни раз и навсегда! И клиенту почаще это повторяй. Максимум, что ты можешь сделать, – помочь прописать шаблоны ответа в директ и на комментарии, и если прям очень нужно – помочь с ответами. С товаром ты ничего не делаешь.

И если товар полное г***, которое не продается, – лучше просто не соглашайся продвигать его.

Также в обязанности админа не входит прием звонков, отправка товара покупателям.

Когда продаешь свои услуги клиенту, сразу проговори и пропиши, кто за что отвечает, чтобы не было недопониманий и разногласий. А они, поверь опыту, возникнут.

И возьми в привычку устные договоренности дублировать в переписках или в специально созданном для работы с конкретным клиентом Телеграм-канале.

Во-первых, клиент не забудет, кто что делает. Иногда после переговоров забываются все договоренности.

А во-вторых, у тебя будет что предъявить для разрешения спорных ситуаций.

Отдельно отмечу, что здесь важен еще и уровень стрессоустойчивости. Почему мы материмся в прямых эфирах или иногда жестим? Если у человека нет стрессоустойчивости, возможности пройти через все это, то нечего быть ему админом. Когда клиенты будут писать, например: «Вот этот пост мне не нравится, давай переделаем», – человек с низким уровнем стрессоустойчивости впадет в депрессию и запьет, забудет, хотя это просто рабочие моменты.

В работе админа не избежать ссор с клиентами и жесткача, которые периодически происходят. Конечно, не у всех и не всегда, но такое случается. Иногда доходит и до возврата денег. Мы тоже проходили через это. Однажды Дмитрию пришлось вернуть триста тысяч клиентам, хотя на тот момент зарабатывал он максимум сто. Три месяца он возвращал эти деньги. В этой стрессовой ситуации Дмитрий спал от силы два-три часа. Так что если в тебе нет стрессоустойчивости и желания идти до конца, если при первых проблемах ты готов отступить, то лучше даже не начинать.

Нелегко придется людям с синдромом отличника, но не всем. Если ты привык все делать просто идеально, то тяжело просто стартовать в этой профессии. Твой внутренний перфекционист перерастет в прокрастинатора, и, в итоге, ты ничего не сделаешь. И об этом мы тоже должны тебя предупредить.

Но, на самом деле, чтобы решить, просто попробуй: прочитай книгу, выполни задания в ней, а не просто сиди и рассуждай, мое или не мое. Попробуй! Благо это бесплатно.

Что нужно, чтобы получилось?

Профессия администратора Инстаграма выглядит довольно заманчиво. Ну конечно, кому бы не хотелось зарабатывать из любой точки планеты или стать самому себе начальником? Но, как правило, одного желания мало, и примеров тому предостаточно в жизни любого человека. Вспомни, сколько было «хотелок» за прошлый год? А сколько реально сбылось?

Мы не биороботы, которые движутся строго заданным курсом. Мы люди, у которых семь пятниц на неделе, сегодня хочу, завтра уже не так сильно, а послезавтра вообще настроение не то... К чему мы все это? А к тому, чтобы у тебя была возможность трезво взглянуть на ситуацию и честно признаться себе, что далеко не всем твоим желаниям суждено сбыться. Гораздо любопытнее другое.

Почему одни наши цели прямо-таки сами идут к нам в руки, и мы словно в потоке быстрой горной реки несемся им навстречу, а другие – ну никак, как ты ни старайся. Если начать разбираться в этом, то можно заметить некоторые закономерности, что цели достигнутые чем-то похожи между собой. То же справедливо и для тех целей, что канули в Лету. И если это так, то, создавая необходимые условия, можно цель обыкновенную наделить нужными качествами, чтобы она стала еще более желанной и шансов на успех было гораздо больше.

Этот вопрос давно интересовал нас, особенно в ключе нашего тренинга «Администратор Инстаграма», где сотни людей приходят к нам, чтобы навсегда изменить свою жизнь. На первых тренингах результативность была нормальной для российского тренингового рынка. Около половины людей зарабатывали прямо во время курса, но нам этого было недостаточно. И помимо инструментов заработка, продаж, продвижения мы начали добавлять и другие.

Создание у себя достаточной мотивации и грамотное, завязанное на сильных чувствах целеполагание стали традиционными первыми уроками тренинга. С тех пор результаты учеников росли, а мы все больше докручивали эти уроки. И та эффективность обучения, что есть сегодня, наша гордость, потому что я вообще не слышал, чтобы хоть какие-то тренинги приближались к подобной результативности. А в темах, посвященных заработку денег, такое вообще до сих пор считается невозможным, когда 96 % участников зарабатывают прямо во время обучения, и это в группах от 100 человек.

Все это говорит о том, что технология работает, остается сделать все точно по инструкции. И я думаю, что тебе не терпится ее получить.

План – ничто, планирование – все

Ну что, можно отправляться в путь. Предлагаю поехать на такси. Представь, что оно уже подъехало, ты спускаешься из дома на улицу, открываешь заднюю дверь и садишься. Водитель поворачивается к тебе и спрашивает: «Куда едем?» А ты ему: «Туда, где мне будет хорошо» или «Отвези меня туда, где будут рады мне всегда». Такие формулировки, возможно, годятся для песен, но в реальности таксист посмотрит на тебя, как на сумасшедшего, и никуда не поедет.

Подобная ситуация как метафора жизни, только и пассажир, и водитель – это ты, в одном лице. И если в такси такие диалоги кажутся абсурдом, то в жизни этого абсурда почему-то навалом. Человек такое создание, которое постоянно хочет чего-то, не зная что. Поехали туда, не знаю куда. Водитель постоянно едет, а пассажир постоянно расстраивается, что его привезли не туда. И обижается, но обижаться тут можно только на самого себя. Мы же предлагаем тебе этого вовсе избежать.

Чтобы, сидя в такси, избежать недоразумений, нужно назвать конкретный адрес. Чтобы по жизни оказываться там, где тебе хочется, нужно заранее определиться, чего, собственно, хочется.

И начинать мы будем не с подсчета миллионов, которые будет зарабатывать твой бизнес, и даже не с визуализации обоев в твоём крутом офисе. Начнем совсем с другого конца. Все дело в том, что бизнес, работа или новая профессия – это всего лишь инструменты или средства достижения целей. Редко кому нужен бизнес сам по себе, обычно нужны выгоды, которые он может дать своему владельцу. Точно так же нужны не деньги, а то, что ты на них можешь купить. И даже покупаем мы обычно тоже с какой-то целью: платье – порадовать себя, куртку – защититься от холода, яхту – отправиться в кругосветное путешествие, о котором давно мечтаешь. Все это средства для достижения конечных целей.

Знакомая история, когда долгожданная покупка не приносит должной радости? Это как раз тот случай, когда фиксация была на промежуточной цели. От яхты, правда, мало радости, особенно если у тебя никогда не было желания бороздить морские просторы и вообще морская болезнь. И если заранее, еще на этапе постановки цели, задать себе один простой вопрос «а зачем мне это?», то, возможно, сразу стало бы понятно, что, в общем-то, незачем.

С бизнесом очень часто та же история. Хорошо бы заранее понимать, а зачем ты его вообще начинаешь? Наверное, чтобы позволить себе определенный образ жизни? Если так, хорошо, а какая это жизнь? Что в ней есть? И здесь обычно мнения расходятся. Например, хочется путешествовать по миру, зимовать в теплых странах, находить новые места. Отлично, тогда, исходя из этих планов, нужно подбирать соответствующие инструменты. Все офлайн-модели построения бизнеса с физическими офисами тебе, скорее всего, сразу не подойдут. Значит, ты сразу можешь строить то, что тебе нужно, фрилансерскую карьеру или собирать ту же команду, но уже удаленно. Понимаешь?

Когда ты точно знаешь свою конечную цель, то можно сразу пойти к ней коротким путем. Если знаешь, какой жизнью хочешь жить, то сразу становится понятно, какие инструменты тебе подойдут, а какие нет. Можно отбросить все лишнее и сразу заняться тем, что напрямую поведет тебя к желаемому результату.

Ну что, для начала достаточно. Давай сразу сделаем первый шаг И приступим к небольшой домашней работе. Задание:

Определи то, какой жизнью тебе хотелось бы жить в обозримом будущем, через 3–5 лет. Чтобы картинка была полноценной и затронула все аспекты твоей жизни, можешь накидать примерный план твоего идеального месяца в

будущем. Месяц – это достаточный срок, чтобы охватить все основные сферы жизни и ничего не упустить.

Если, вместо того чтобы просто продолжить чтение, ты правда делаешь все задания, то настроение у тебя сейчас должно быть на высоте. Мечтать достаточно приятное занятие. Возможно, с первого раза тяжело представить полноценную и яркую картину, но ничего. Это вопрос практики, и, если периодически возвращаться к этой картине, то она постепенно будет обрастать все большим количеством деталей и фантазии будут даваться все легче.

Сейчас, когда твое желаемое будущее находится на расстоянии, ты видишь только его очертания и самые крупные элементы. Зато чем ближе ты подбираешься, тем больше деталей и нюансов ты видишь. Поэтому периодически возвращайся к этой практике. Проверь, верным ли курсом ты вообще движешься, и дополняй важными деталями свою финальную картинку, чтобы двигать к ней было еще приятнее.

Выбор инструмента

Теперь мы можем переходить ко второму шагу. Сейчас, когда понятно, какой конечной цели мы хотим достичь, можно подобрать соответствующие инструменты. И мы переходим к следующему заданию.

Картина будущего, которая у тебя уже есть, – это конечная цель. Надеюсь, что у тебя получилось создать что-то такое, от чего захватывает дух и щекочет в груди. Теперь следующий важный вопрос: как же всего этого достичь? И самое время подобрать подходящий для этого инструмент.

«Инструмент» здесь ключевое слово, потому что мы будем говорить о бизнесе. Сам по себе бизнес редко является конечной целью, обычно его создают для того, чтобы... (подставь свой вариант). Вот только об этом часто забывается уже в самом начале, и в итоге имеем бизнес ради бизнеса, где собственник становится узником своего детища. Таких примеров вокруг сотни, когда предприниматели работают гораздо больше наемных сотрудников, отдаются в разы сильнее, а выглядят как выжатые лимоны, и такое чувство, что ничего не получают взамен. Нам бы хотелось тебя от этого уберечь. Поэтому планирование бизнеса мы начали с планирования остальной жизни.

Когда ты точно знаешь, к чему в итоге хочешь прийти, очень легко решить для себя, какие инструменты или пути построения бизнеса тебе подходят, а какие совсем не для тебя. Например, если у тебя в планах жить в путешествии, то живой офис с кучей сотрудников явно не то, что тебе нужно. В прошлом задании мы создавали картину желаемого будущего. Теперь давай подберем подходящий инструмент для того, чтобы его создать.

Задание:

Исходя из картинки желаемой жизни, определи подходящие для ее воплощения инструменты. Если это профессия администратор Инстаграма, то как ты работаешь? Как строится бизнес, в каком формате ты будешь его вести? Опиши все то, что поддается твоему пониманию на текущий момент. Какие-то детали могут ускользнуть, но это не страшно. Главное, определить общий вектор движения, а по мере приближения к цели ты все лучше будешь понимать, каким должен быть твой бизнес.

История ученицы. Анастасия Фисенко @an_fisenko

Была сетевиком, но акстилась и попала в правильную секту.

Моя история началась в далеком 2008 году, на тот момент мне было 14 лет. Имея проливной характер и слишком много гордости, я решила, что все, хватит просить деньги у родителей, пора начинать рубить капусту. Ну и, конечно, первое, что мне высветилось, – это сетевой маркетинг, если честно, – я уже даже и не помню, какая компания была у меня первая. Обещания их не изменились за 9 лет. Красивая жизнь, зарплата с шестью нулями, ну и жизнь в путешествии... И вот я очередной сетевик в очередной компашке. Пытаясь навязать себя и свою компашку, натыкалась на отказы. Решив, что проблема в компании, а не во мне, сменила еще множество компашек... Был даже небольшой успех в компании видеокоммуникаций. Пару лет назад я случайно наткнулась на ребят с тренингом про удаленную работу. Декрет и нехватка в деньгах заставили меня заглянуть к ним на сайт. Заплатив пару тысяч за тренинг, я узнала, что удаленка – это не только сетевуха. Ого! На тренинге нас гоняли по платформам найма фрилансеров. С потом и кровью я заработала первую свою пару тысяч. Но такое развитие событий меня не радовало совсем. А как же свобода, а как же финансовая независимость...

Я вернулась в офлайн на работу. График ненормированный, дочь не видела, жизни тоже не видела.

У каждого есть переломный момент, мой день я запомню на всю жизнь.

На работу уехала очень рано и приехала домой в 2 часа ночи. Тихо открываю дверь и вижу, как моя двухлетняя кроха сидит с красными глазами на стульчике под дверями и ждет меня. За секунду в моей голове пролетел весь ужас от осознания и понимания, что я собственными руками теряю самое ценное в моей жизни. Беру ее на руки, чтобы отнести в кровать, и она в эту же секунду засыпает у меня на руках.

Ночь в слезах и понимании, что дальше так быть не может, я хочу быть мамой, я хочу быть рядом с ребенком, я хочу гулять с ней, укладывать спать и еще бесконечное количество «хочу». На следующий день я написала заявление на расчет.

После недолгих поисков я попала на профиль @dimmano, я не люблю долго думать и решаться, пошла сразу же на ближайший тренинг. Денег, как у большинства ищущих работу в Интернете, не было, заняла у родителей. Спасибо маме, которая всегда и во всем меня поддерживает. И за первые три недели тренинга я заработала то, что заняла, и встал вопрос, вложить дальше в развитие себя или отдать маме. Я хотела было вернуть долг, за что получила поджопник и пошла учиться дальше и развиваться. Итого в первый месяц было заработано 50 тысяч. Я прыгала от радости, что наконец нашла себя. Мне нереально повезло оказаться в нужном месте в нужное время. Останавливаться на достигнутом не собираюсь, доход постоянно растет, как и мои знания. Сейчас я руковожу прекрасным коллективом своего SMM-агентства. Продолжаю обучаться и развиваться каждый день и в разных направлениях. Благодарю прошлое за то, что дало мне такое будущее.

Глава 2. Старт в новой профессии

Теперь, когда у тебя наметилось общее понимание, кто такой администратор и чем он занимается, можно переходить к самому интересному. На первых порах тебе нужно попробовать, что же это за работа такая, «набить руку», получить первые наглядные результаты работы, оформить их в кейс и взять отзывы о твоей деятельности, чтобы предъявлять их при продаже своих услуг. Все просто, не правда ли?

А теперь все то же самое, только помедленнее.

Первым делом тебе предстоит найти своего первого клиента – бесплатного клиента. Он будет твоим подопытным кроликом для отработки первых шагов. И да, он будет бесплатный (но не навсегда, конечно).

Бесплатный клиент, или БК

Какого клиента стоит искать и где? Есть несколько параметров, которые облегчат тебе поиск и помогут сделать результаты очень быстро. Если будешь стараться, конечно.

Бизнес потенциального клиента – сфера красоты (салоны красоты, мастера маникюра, косметологи, парикмахеры, лашмейкеры, визажисты). Это самая популярная и самая продаваемая сфера в Инстаграме.

Почему услуги бьюти-индустрии лучше всего продаются?

Во-первых, потому что 80 % пользователей Инстаграма – женщины.

А во-вторых, покажи нам хоть одну женщину, которая не ухаживает за собой и не делает регулярно маникюр.

Город клиента – с населением от 300 тысяч до 2 миллионов. Чем меньше город – тем меньше пользователей Инстаграма в нем проживает. В совсем маленьких населенных пунктах, возможно, про Инстаграм даже не знают. Поэтому продвигать аккаунт бизнеса в какой-нибудь деревне Кукуево будет пустой тратой времени и сил.

Не Москва и не Санкт-Петербург – в этих городах очень высокая конкуренция, и быстро показать результат не всегда получается. Так что столичные бизнесы в качестве пробных клиентов тоже не подойдут.

Количество подписчиков в аккаунте до 1500 подписчиков – так будет лучше виден результат работы до/после в кейсе. Далее о том, где ж его вообще взять.

5 способов найти первого клиента.

Здесь есть несколько вариантов, и давай пройдемся по ним от простого к сложному.

Самое простое – это поискать первого бесплатного клиента среди своих друзей и знакомых. Посмотри на свой круг общения. Там есть предприниматели? А есть такие, которые подходят по тем критериям, что мы говорили выше? Отлично, поздравляю тебя! Считаю, повезло, потому что с другом будет легче всего. Но есть и обратная сторона: что при таком раскладе ты получишь гораздо меньше реального опыта. Связано это с тем, что друзья рано или поздно кончатся, и ты начнешь работать с людьми, доселе тебе незнакомыми. А это уже совсем другая история...

Еще одна версия этого же метода – обратиться к друзьям твоих друзей. Этот круг обычно гораздо шире, и найти там подходящего по всем критериям предпринимателя шансов в разы больше.

Следующий метод больше подойдет для прекрасной половины человечества, хотя и парни регулярно умудряются находить с ним клиентов. Поскольку идеальным первым клиентом являются представители индустрии красоты, а девушки – регулярные их клиенты, то я смею предположить, что любая барышня с легкостью найдет в своей телефонной книге от трех до пяти контактов потенциальных БК. Обычно знакомство с этими мастерами длится уже достаточно долго, и там уже успели сложиться доверительные отношения. А это отличное подспорье для того, чтобы начать переговоры.

Прелесть этого метода такова, что можно прийти на прием к своему мастеру и там невзначай завести разговор о веяниях современного маркетинга, а мастеру ничего не останется делать, кроме как слушать и участвовать в этой дискуссии. Тем более, что речь пойдет о клиентах, которых ты бесплатно предлагаешь ему, а в бизнесе это практически равнозначно деньгам. Отказываться от такого предложения, как ты понимаешь, глупо, поэтому ты довольно быстро услышишь заветное «да».

Описанный метод настолько хорош, что очень часто с его помощью находят даже платных клиентов. Я помню случай, как на одном из первых тренингов участница сначала завербовала

таким образом свою маникюристку, потом парикмахера. Пошли первые клиенты, и мастера рассказали о магии Инстаграма своим соседям, они заинтересовались и тоже решили прикоснуться к ней. В итоге, наша героиня получила порядка 5 клиентов за 1,5 месяца одним лишь этим методом. Поэтому пользуйся.

Все перечисленное выше – подходящие варианты для жителей больших и средних размеров городов. А что делать жителям маленьких городов, где продвижение не имеет никакого смысла? Конечно, использовать следующий метод.

Прелесть работы администратора в том, что местоположение твое и твоих клиентов не имеет практически никакого значения. Поэтому и бесплатного клиента можно искать откуда угодно. Следующие три метода идеально для этого подходят.

Третий метод: профиль @dimmano. На нем тусуется достаточно большое количество предпринимателей, которые хотели бы найти себе админа, о чем они регулярно сообщают в комментариях. Поэтому можешь смело искать их там или самостоятельно писать в комментариях к последним постам, что начинающий администратор ищет себе бесплатного клиента. Кто-нибудь обязательно откликнется.

Четвертый метод: Red Insta чат в Телеграме, в котором на момент написания этих строк уже больше 21 тысяч человек. С каждым днем их все больше, и среди них есть те, кто с радостью станет твоим первым клиентом. Пароли и явки для подключения к чату ты найдешь в специальном разделе книги: «Ссылки на наши ресурсы».

Пятый метод чаще используется для поиска платного клиента, но если по каким-то причинам ты не можешь пойти коротким путем и применить первые два, то рассылка через мессенджеры должна тебе помочь. Прошерсти Инстаграм и напиши по указанным контактам профиля, подходящим по критериям бесплатного клиента. Более подробно о том, как это лучше делать, – в одноименном разделе книги: «13 методов поиска платных клиентов».

И еще кое-что тоже очень важное:

- Разговаривай с потенциальным клиентом как с обычным человеком, поинтересуйся его бизнесом и предложи свое продвижение. Помни: новичков постоянно тревожит этот вопрос.
- Говори честно, что ты новичок и поэтому будешь работать на кейс (3–4 недели в среднем). Не надо обманывать и говорить про богатый опыт – обман все равно вскроется, а получить минус к репутации – это не тот результат, который тебе нужен.
- Важно, чтобы владелец аккаунта дал согласие показывать данные по выручке и ее изменениях. Эти цифры также нужны для кейса, в противном случае смысла работать с этим клиентом нет.
- У тебя обязательно должен быть доступ к клиентскому аккаунту – логин и пароль.
- Если тебе отказывают уже много раз – возможно, ты пишешь что-то не то. Не пытайся продать свою идею в лоб, а предлагай созвониться и обсудить сотрудничество по телефону.

Как и о чем договориться с бесплатным клиентом

Как мы уже говорили выше, клиенты для бизнеса практически равняются деньгам. Ты предлагаешь услугу по привлечению клиентов, а значит, денег, и все это бесплатно! Ну кто в здравом уме от такого будет отказываться? Ты удивишься, но найдутся «мудрецы». Благо их меньшинство, и чаще всего согласится если не первый, то второй, кому ты озвучишь предложение. Поэтому здесь все просто.

Говори как есть, что ты в процессе изучения новой профессии – администратор Инстаграма. Что тебе нужно на ком-то потренироваться привлекать клиентов. И самое главное, что тебе важно достичь крутого финансового результата в этом проекте, для того чтобы потом взять отзыв о работе и упаковать результаты в кейс.

Что такое кейс, мы поговорим позже, а пока пойми одну простую вещь. Клиенты нужны всем, поэтому желающих будет много, а тебе нужен только один. Это значит, что у тебя есть прекрасное право выбора. А вот как выбрать, поговорим дальше.

Для того чтобы получить от БК максимум пользы и дальше работать только за деньги, нужно будет заключить ряд договоренностей. Делать это лучше на берегу, в самом начале работы. Если человек соглашается на все наши условия, то он нам подходит. Если нет, то идем дальше и предлагаем следующему.

Еще раз повторим: хоть ты и работаешь бесплатно, у тебя вполне конкретные цели в этом проекте. Поэтому крайне важно, чтобы клиент подходил по всем критериям и был согласен работать на твоих условиях. В любом другом случае ищем нового клиента.

Конечно, эти договоренности, о которых мы сейчас будем говорить, справедливы и для платных проектов. Но напишем о них именно здесь, чтобы наверняка уберечь тебя от дурных клиентов, которые за бесплатно будут пить твою кровь.

Первое и самое важное условие успеха – это тотальное доверие к тебе. Конечно, тебе не потребуются ключи от квартиры клиента или пин-коды от его карточек, но все, что касается Инстаграма, должно быть в твоём ведении. Из вас двоих специалист по продвижению – это ты, соответственно, стратегия этого продвижения исходит от тебя. Если бы твой клиент сам соображал в этом вопросе, то зачем бы ему с тобой работать? А раз он слабо в этом разбирается, то лучшее, что он может сделать, – это максимально точно следовать твоим рекомендациям.

Часто предприниматель, нанимая админа и прося его о помощи, начинает мешать продвижению и лезть в него со своими ценными указаниями. И если админ начинает вестись на них, то это не админ, а дилетант. Представь врача, который лечит своих пациентов, исходя из их пожеланий, вместо того чтобы полагаться на свои знания, опыт, результаты анализов и т. д. Что из этого выйдет? Правильно, ничего хорошего. В продвижении абсолютно та же история.

Также желательно договориться, что твой подопечный будет вести статистику продаж из Инстаграма и по итогам работы честно покажет, что получилось. Спроси об этом в самом начале работы, иначе будет обидно сделать крутой проект, привлечь кучу клиентов и так никогда и не узнать об этом.

Каким бы странным ни показался следующий вопрос, но нам задают его с завидной регулярностью. Нужен ли пароль от аккаунта клиента? И ответ здесь всегда однозначный: конечно, нужен, иначе как ты будешь выкладывать посты, настраивать рекламу, подключать к профилю различные сервисы и т. д. Бывает, что клиенты боятся, но после того, как ты изучишь раздел этой книги о технике безопасности, сможешь объяснить им, что привязка телефона и Фейсбук куда важнее, чем знание пароля.

Следующий пункт может показаться смешным, но когда сталкиваешься с подобным в реальности, скорее хочется плакать, чем смеяться. Поэтому с серьезным видом спроси буду-

щего подопечного, готов ли он общаться с потенциальными клиентами, которых ты приведешь из Инстаграма?

Казалось бы, какие глупости! Конечно, готов. Это же живые деньги! Но на практике мы часто сталкиваемся с тем, что к телефону, указанному в аккаунте, никто не подходит, в директе отвечают раз в неделю, а на комменты отвечают так, что лучше вообще бы оставили их без ответа.

Чтобы этого избежать, важно понимать для себя и донести до клиента сферы ответственности в этой работе. Твоя задача – привлекать как можно больше потенциальных клиентов, которые захотят что-то купить, задача предпринимателя – продавать. Отвечать на вопросы, подбирать подходящие варианты, делать это быстро и качественно – вот его задача. Если этого нет, то продвижение не имеет никакого смысла. И привлеки ты хоть миллион желающих купить, посланные на фиг, они вряд ли что-то купят. Поэтому перед стартом проведи границы вашей ответственности и на всякий случай уточни, готов ли твой БК выполнять все, что от него требуется.

Эти рекомендации могут показаться банальными и недостойными обсуждения, но поверь нашему горькому опыту, именно на самых простых вещах обычно все и сыплется. Даже космические корабли обычно падают не из-за ошибок в сложных расчетах, а потому, что кто-то не до конца закрутил болт или деталь не той стороной вставил. Глупость? Конечно! Но корабль уже не вернуть. Поэтому составь себе чек-лист, заучи эти рекомендации и применяй их без исключения. Ведь они справедливы и для платных проектов. Особенно для них.

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.