



vk.com/blogmilova

АНАТОЛИЙ МИЛОВ

ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС В ИНСТАГРАМ:

с нуля до 150.000 рублей
в месяц

Анатолий Милов

**Прибыльный бизнес в инстаграм:
с нуля до 150 000 рублей в месяц**

«Издательские решения»

Милов А. О.

Прибыльный бизнес в инстаграм: с нуля до 150 000 рублей в месяц
/ А. О. Милов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-962908-1

Практическое руководство по запуску собственного бизнеса в сфере smm. Вам не придется проходить десятки тренингов, изучать тонны литературы. Секрет эффективности книги «Прибыльный бизнес в Instagram: с нуля до 150 000 рублей в месяц» в уникальной авторской методике обучения и предоставления информации. Стоит прочитать ее, внедрить полученные знания, и ваша жизнь изменится навсегда. Свободный и богатый — это будет про вас!

ISBN 978-5-44-962908-1

© Милов А. О.
© Издательские решения

Содержание

5 причин прочитать эту книгу	6
Глава 0.	7
0.1 Кому необходима эта книга	8
0.2 Преимущества бизнеса на оказании услуг по продвижению в Instagram	9
0.3 Минусы работы продвиженцем	10
0.4 Как тратить 2 часа в день и зарабатывать 200 000 рублей в месяц	11
0.5 Как продвигают новички	12
0.6 Путь от SMM-щика до владельца SMM-агентства	13
0.6.1 Выбираем формат бизнеса	13
0.7 Проблемы новичков на старте	14
0.7.1 Оформляться ли как ИП	14
0.7.2 Как справиться со страхом первого клиента	14
0.8 Трехступенчатый отдел продаж	16
Глава 1.	17
1.1. Упаковка себя	18
1.1.1 Способ 1. Группа Вконтакте	18
1.1.2 Способ 2. Лэндинг Пэйжд	19
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Прибыльный бизнес в инстаграм: с нуля до 150 000 рублей в месяц

Анатолий Олегович Милов

Дизайнер обложки Даниил Волосатов

Главный редактор Лада Безрукова

Помощник редактора Мария Крутова

Графический дизайнер Максим Климов

© Анатолий Олегович Милов, 2019

ISBN 978-5-4496-2908-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

5 причин прочитать ЭТУ книгу

Вы будете больше зарабатывать

Вы станете предпринимателем

Вы сможете работать 2 часа в день

Вы сможете путешествовать

Вы будете счастливы.

Глава 0.

Введение. История успеха, или зачем я написал эту книгу

Началось все в 2017 году, когда я продал свой интернет-магазин турников (на тот момент это был master-turnik.ru). Я решил принципиально сменить сферу деятельности и начал изучать сферу Instagram-продвижения. Я прошел много курсов, коучингов, различные тренинги. Все это я делал параллельно с официальной работой. В то время я работал на заводе день/ночь/отсыпной/выходной. Также параллельно я занимался с маленькой новорожденной дочкой. Также я завел блог, где регулярно выдавал отчет о том, что я делаю, как я делаю и к какому результату это приводит. Я начал следить за своей «зарплатой».

Сначала это были клиенты за 3 000—5 000 рублей, затем за 5 000—7 000 рублей. Потихонечку я углубился в сферу продвижения аккаунтов Instagram и начал зарабатывать хорошие деньги. Одновременно с этим возникало множество вопросов: как искать клиентов, как им правильно продавать, как продвигать аккаунт, как сделать так, чтобы клиент стал постоянным? Вопросы появлялись как до обучения, так и после, уже во время работы с Instagram.

Ответы на эти вопросы приходилось искать либо в Интернете, либо на различных курсах. Теперь, когда я уже неплохо зарабатываю, я решил собрать все инструменты и всю информацию воедино в этой книге в виде тренинга. Эта книга – пошаговый рабочий инструмент, применив который вы сможете получить результат.

Прочитав эту книгу, вы пройдете весь мой путь с нуля и до текущего результата. Читайте, применяйте! Желаю вам успехов!

0.1 Кому необходима эта книга

Эта книга для молодых и не очень молодых предпринимателей, фрилансеров и для тех, кто хочет создать свой бизнес с минимальными вложениями и минимальными знаниями. Чтобы начать зарабатывать на Instagram-продвижении, достаточно уметь пользоваться компьютером и общаться с людьми по телефону или хотя бы в переписке. Если вы еще и умеете проводить встречи и продавать, если у вас есть опыт в маркетинге, вам будет гораздо проще.

Эта книга поможет вам с нуля с минимальными техническими знаниями начать зарабатывать на услуге по продвижению в Instagram. За последний год я обучил уже больше сотни человек. Как находить потенциальных клиентов, как упаковать бизнес, как правильно строить продажи, как делегировать обязанности. Многие ребята из тех, кто прошел мое личное обучение, зарабатывают сейчас более 100 000 рублей в месяц. В этой книге я передаю весь свой опыт и рассказываю обо всех инструментах, которые применяют мои ученики.

Знания, которые вы тут получите, стоит не просто получить, но и применить. Тогда вы получите результат. После каждой главы я оставил задание, которое надо сделать. Я очень рекомендую выполнять задания, чтобы получить результат в денежном эквиваленте.

0.2 Преимущества бизнеса на оказании услуг по продвижению в Instagram

Почему я решил заниматься бизнесом и пришел в социальную сеть Instagram? Здесь практически одни плюсы!

1. У вас нет начальника, что можно назвать самым главным преимуществом. Когда я работал на заводе, мне приходилось подчиняться, вставать в 6 утра, прятаться от начальника, обед строго по расписанию, зарплата строго по расписанию, отпуск строго по расписанию, и то не тогда, когда хочу отдыхать я. Это минусы, которые есть в работе по найму.

2. Ваш рабочий день может начинаться тогда, когда угодно вам. Потому что все процессы, которые вы настраиваете, работают 24 часа в сутки без вашего участия. Вы сами начинаете и заканчиваете свой рабочий день без каких-либо указок «свыше».

3. У вас будет много свободного времени, которое вы сможете посвятить семье, спорту, личному росту, друзьям и так далее.

4. Вы не привязаны локально к рабочему месту. Вы можете работать как из дома, так и в Испании. Вам нужен только ноутбук и выход в Интернет. Некоторые моменты можно делать даже с мобильного телефона при условии, что вы делегировали 90% обязанностей.

5. Хороший чек. Вы можете продавать услугу за 10, 20, 30 или 50 тысяч рублей.

6. Большая маржинальность. Получив 50 000 рублей от клиента, большую часть денег вы кладете к себе в карман.

7. Нет физического товара. Не нужен склад, аренда помещений, доставка, логистика и прочее.

8. Легко оказывать услугу. Один раз все настроили, и работа идет сама собой с минимальной настройкой.

9. Уделяя час-два в день в месяц, можно зарабатывать 100—200 тысяч рублей в месяц. Это реально, я сам перешагнул эту цифру достаточно давно.

0.3 Минусы работы продвиженцем

1. Много работы, пока не научитесь все делать. Достичь результата можно уже через месяц, однако для этого придется попотеть.

2. Сложно доверить работу другим людям (поначалу). Однако бизнес – это когда работают другие, а деньги получает бизнесмен, поэтому к этому и надо стремиться.

3. Не стоит грезить миллионами. Очень плотный потолок – это 500 000 рублей. Миллион – это выручка огромного SMM-агентства с огромной командой.

4. Дома тяжело работать. Кому-то, может, и комфортно в уютной обстановке, но большинству будет сложно не поддаваться соблазну поиграть с котом или заценить новое видео на любимом Youtube-канале.

5. Если с соображалкой туго, нет умения читать и писать, то эта работа явно не ваш вариант. Если информация дается с трудом, нет желания познавать новое и развиваться, лучше остаться на любимом заводе.

0.4 Как тратить 2 часа в день и зарабатывать 200 000 рублей в месяц

Сейчас у меня на продвижении около 20—25 клиентов. Чтобы все они работали, я трачу примерно 1—2 часа в день. Это текущие обсуждения с клиентами, проверка работы команды и сервисов.

В жизни есть три самых ценных ресурса – время, деньги и свобода. Оказание услуг по продвижению в Instagram дает все эти три вещи.

Деньги – это хорошие чеки от клиентов. Можно брать 15—20 тысяч с клиента и, имея 5 таких клиентов, получать по 100 000 рублей в месяц.

Время – если вы правильно делегировали задачи, вы получите команду, где каждый человек будет выполнять свою работу и делать ее лучше вас. В команде может быть контент-менеджер, который ведет аккаунты, сотрудник, который занимается массфолловингом, таргетолог, дизайнер, человек, который занимается блогерами, лидогенератор, продажник и так далее. Если вы собрали такую команду, то по факту вы будете принимать минимальное участие в бизнес-процессах. Важно найти тех людей, которые будут расти вместе с вами, понимать, для чего они это делают, и которым будет нравиться работа.

0.5 Как продвигают новички

Сейчас на рынке полно людей, которые занимаются продвижением. Они думают, что ниша легкая. Да, она легкая. Но эти люди думают, что достаточно включить программу типа «Тулиграм», подписку по ближайшей базе подписчиков и на этом закончить. Цена такой услуги на рынке максимум 5 000 рублей. Клиенты платят эти деньги и не получают никакого результата. Отсюда вытекает факт, что полным-полно людей, убежденных, что массфолловинг не работает, так же как и продвижение в Instagram.

Им неведомо, что человек, которому он заплатил, ничего не умеет, кроме как включить программу. Поэтому не становитесь таким «специалистом», который не дает результат. Ставьте клиентам дать максимально. Прежде чем работать с тем или иным сервисом, поймите, как его настроить. Но помните: сначала мы работаем ради клиентов, а не ради денег, на первых этапах самое главное – набрать клиентскую базу.

0.6 Путь от SMM-щика до владельца SMM-агентства

Ключ к успеху, как я всегда говорю, – это делегирование. Как добиться того, чтобы все получилось, и тратить при этом минимум времени? Когда вы только начинаете свой путь, вы сами тратите время на клиентов. Сами ищете, сами продаете, сами настраиваете сервисы, оказываете услугу, подключаете софты, пишете мануалы и так далее.

При таком раскладе на один аккаунт может уходить по несколько часов в день. Вы не сможете взять больше 5 аккаунтов в работу, так как упретесь в потолок собственного времени. В результате вам быстро надоест эта ниша, и работа перестанет доставлять удовольствие.

Чтобы вы были свободны, вам необходимо делегирование. Делегируйте по этапам. Подумайте, на что у вас уходит больше времени? Час – на поиск клиента, час – на продажи, час – на настройку сервиса, два часа – на ведение аккаунта. Разложив так свой рабочий день, вы ясно увидите, куда уходит ваше время.

На первых порах отдайте другому человеку рутинные дела, которыми заниматься попросту скучно. Научите помощника собирать базы, настраивать софт, массфолловинг и общаться с клиентами. Наймите себе контент-менеджера – человека, который будет профессионально вести аккаунты ваших клиентов. Наймите человека, который будет заниматься настройкой таргетированной рекламы. Вы делите комплекс мероприятий по продвижению аккаунта на этапы и отдаете каждый этап определенному человеку. Все перечисленные специалисты у меня есть, и если вам нужен профессионал, обращайтесь Вконтакте.

Преимущество в том, что вы берете 100% предоплату и сможете оплатить работу всех этих людей с прибыли. Таким образом, вы переходите от SMM-щика к владельцу собственного агентства.

0.6.1 Выбираем формат бизнеса

Еще на берегу стоит определиться с форматом работы по продвижению. А для этого надо ответить на вопрос: для чего вам этот бизнес? Многие открывают свое дело в формате «бизнес ради бизнеса». Эта ошибка фатальна: дело отбирает абсолютно все свободное время, на жизнь не остается ни минуты. Это неправильно, и чтобы не попасть в эту ловушку, сядьте и подумайте: чего вы хотите от вырученных денег?

Существует два формата работы – статичный и удаленный. Если вашей целью является открытие собственного smm-агентства с офисом, работа с предпринимателями в вашем городе и наем сотрудников в офис, то есть смысл работать только в своем регионе и искать клиентов там. В данном случае целью бизнеса может стать покупка автомобиля, постройка коттеджа и так далее.

Если вы мечтаете зимовать в Тайланде, летом отдыхать в Эмиратах, а осенью летать на открытие горнолыжного курорта в Швейцарию, то вам подходит удаленный вариант работы. Причем вся работа будет завязана на Интернете – и наем сотрудников для делегирования, и поиск лидов, и сам рабочий процесс. Этот формат не привязывает вас к конкретному месту – вы в любой момент можете запаковать ноутбук и рвануть на Гоа, главное, чтобы там был Wi-Fi.

В моем личном коучинге я сразу даю ученику много лидов и сотрудников, которые выполняют ту или иную услугу. Поэтому мои ученики могут позволить себя путешествовать, они не привязаны к месту.

0.7 Проблемы новичков на старте

Типичные проблемы новичков – это, самое главное, где найти потенциальных клиентов, как им продать, где взять портфолио и как продвигать. Это типичные проблемы и страхи у большинства новичков.

В этой книге вы найдете подробные ответы на все эти вопросы. Я рассказал о решении всех проблем, описанных выше. Вы узнаете, где взять отзывы, как найти клиента и продать ему услугу и как качественно оказать услугу по продвижению аккаунта, чтобы клиент остался с вами надолго.

0.7.1 Оформляться ли как ИП

Увы, на дворе XXI век, наш мозг все еще боится «закона о тунеядстве», «налога на самозанятость», «обложения налогами дополнительных неофициальных доходов». Да и регулярные заявления правительства подогревают страх.

Отвечу прямо: пока ваш доход не перевалит порог в 100—200 тысяч рублей, налоговой плевать на то, откуда у вас доходы, есть ли они вообще. Так что можете спать спокойно.

Другая ситуация при заключении сделок с крупными компаниями – холдингами, сетевыми магазинами и прочим. Они любят все официальное. Здесь стоит сравнить количество проблем с преимуществами. Если они будут платить вам по 150—200 тысяч, то есть смысл и пошевелиться.

Сейчас у некоторых, уверен, пролетела мысль: а как же моя пенсия? А теперь прикиньте, будет ли она с нынешней «динамикой» работы ПФР лет эдак через 20—30? А если будет, то какая – 15 000 рублей? В таком случае проще обратиться в службу добровольного пенсионного страхования с возможностью самому откладывать себе на пенсию. А еще лучше открыть пополняемый счет в банке.

Вообще рекомендую завести финансовую подушку. Переводите на неприкасаемый счет 10% от ожидаемого дохода и 20% от нечаянного. Например, по сарафанному радио к вам обратился клиент. Вы его ждали? Нет! С первого платежа переводите 20% на отдельный счет в банке и ни при каких, кроме самых форс-мажорных, обстоятельствах не трогайте эти деньги. Их нет, и все!

0.7.2 Как справиться со страхом первого клиента

На старте всем всегда страшно. Взял клиента, получил оплату, и теперь человек банально боится шагу ступить – накосячить, не выполнить обещания... Расскажу, как справиться со страхом первого клиента.

Первый шаг к преодолению страха – это допустить мысль, что может не получиться. Уверяю, у каждого продвигенца что-то не получалось. И не только у продвигенца – у любого бизнеса были и будут провальные проекты. Держите в голове мысль, что у вас может не получиться.

Второй шаг – зарезервировать деньги. Так спокойнее. Вам перевели оплату? Сходите и положите ее на сберкарту (так проще забыть о деньгах, ведь чтоб их снять, придется сходить в банк, выстоять очередь). Тратьте полученное только после того, как пройдет месяц работы, и клиент скажет: да, мне понравилось.

Важно! На этом этапе многие совершают крупнейшую ошибку – берут оплату после того, как выполнена работа за месяц. Здесь вы ставите себя под удар. Во-

первых, услуга уже оказана, она обесценивается, во-вторых, вы даете клиенту шанс докопаться «до фонарного столба». Даже если вы дали результат, он может сказать: неее, мне не понравилось, и платить я не буду.

Здесь работает и психология со стороны продвигенца – не получив денег, вы будете работать спустя рукава. Только получив что-то, люди начинают стараться выполнить все качественно.

Третий шаг – брать рентабельные проекты.

В книге я описал, как понять, будет ли эффективным инстаграм-продвижение для данного бизнеса. Если брать малопонятные ниши или ниши, ЦА которых не пользуется инстаграмом, можно и пролететь. Думайте, анализируйте. Возможно, проще отказать клиенту еще до оплаты, чем месяц стараться дать результат, не смочь и вернуть все деньги? Если какая-нибудь контора по продаже силиконовых подкладок на стул очень хочет с вами работать, а вы в результате не уверены, есть смысл написать клиенту, переложив ответственность на него, – шансов, что зайдет, очень мало, но если вы так хотите – без обид, если не получится. Вы его предупредили, и ни о каком возврате средств и речи быть не может. Вполне возможно, что неожиданно проект зайдет и произведет фурор на рынок инстаграма, ведь все когда-то было новинкой, никому не известной.

Переходим к самой сути! Читайте, применяйте, растите!

0.8 Трехступенчатый отдел продаж

Чтобы заниматься каким-либо делом, стоит понимать его структуру. Давайте перед тем, как становиться бизнесменом, разберемся, из каких стадий состоит любой бизнес.



Итак, первая стадия любого бизнеса – это лидогенерация, то есть приток в ваш бизнес потенциальных клиентов. Лидогенерации я отдал целую главу, в которой мы разберем целых шесть способов поиска потенциальных клиентов.

Словарик: *Лид – это потенциальный клиент, который написал, позвонил, оставил заявку или зашел в магазин. Он совершил действие, направленное на покупку*

Следующая стадия – это отдел продаж, в маркетинге это называется Lead Conversion. На данной стадии с лидом работает отдельный человек, который **КОНВЕРТИРУЕТ** потенциальных клиентов в реальных, отсюда и такое название. Он продает услугу или товар. Как только человек что-то купил, он переходит на третью стадию...

Аккаунт-менеджмент – в нашем случае, а в любом другом случае – в отдел оказания услуги или отпуска товара. Здесь уже в нашем случае будет оказываться наша услуга – масс-фолловинг, ведение, таргет и так далее. Это то, что нужно знать в принципе перед тем, как начинать работать в сфере инстаграм-продвижения.

Глава 1.

Стартовая подготовка

Первое, что нужно для заработка денег в Instagram, – это упаковать себя как эксперта по продвижению. Это необходимо, потому что, когда вы начинаете общаться с потенциальными клиентами, когда вы предлагаете им свои услуги, люди всегда спрашивают кейсы, портфолио, отзывы о работе и так далее.

Если у вас этого нет, снижается эффективность ваших продаж – многие люди не будут покупать. Поэтому сначала я советую упаковаться – сделать портфолио, отзывы, чтобы их можно было показывать клиентам. Это снизит риск потерять потенциального клиента, который мог бы стать реальным.

Я расскажу 6 способов себя упаковать.

1.1. Упаковка себя

1.1.1 Способ 1. Группа Вконтакте

Один из элементов упаковки – группа Вконтакте. На нее рекламу дать сложнее, потому что администрация социальной сети не разрешает рекламировать услуги по продвижению в Instagram и других социальных сетях.

Группа Вконтакте делается для сбора отзывов, которые затем можно предлагать для ознакомления клиенту при запросе портфолио. Отзывы прекрасно Накручиваются, но не забывайте давать ссылку настоящим клиентам, чтобы пополнить количество отзывов о вашей деятельности.

На kwork.ru или www.work-zilla.com заказываем:

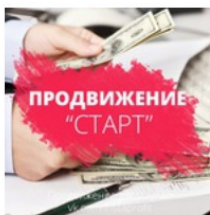
- оформление
- шапку



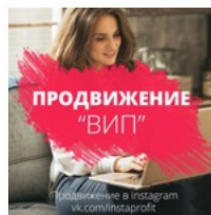
- аватарку (кружок)



- товары



Продвижение в инстагра...
9 500 руб.



Продвижение в инстагра...
16 900 руб.

В товарах пишем:

- старт – X рублей;
- VIP – XXL рублей;
- настройка таргетированной рекламы – XL рублей.

По желанию можно добавить товары – подбор блогеров, участие в гивах и так далее. Я лично ученикам рекомендую ставить линейку цен, от дешевых до дорогих, например, старт – 7 500 рублей, VIP – 16 900 рублей и еще комплекс за 30 000 рублей.

Описание тарифов можно скопировать у любого конкурента, это не так важно. Просто введите в поиске Вконтакте «продвижение в Instagram», он выдаст много результатов.

Совет! При условии отсутствия бюджета вовсе можно поступить подло, но выгодно – скопировать дизайн у любого конкурента. Сохраняете или скриншотите картинки – элементы оформления, правите под себя и загружаете в свою группу Вконтакте.

Подписчиков 1 000—2 000 накрутить обязательно, обойдется в 100—200 рублей на сайте epsmm.com.

Обязательно заполнить стену: 30—40 постов. Однако не стоит заливать за два часа сразу все 40 постов. Нужно сделать так, чтобы в день выходило 5 постов, распланировав их на весь рабочий день. Сами посты можно скопировать у конкурентов, правда, не так давно Вконтакте ввел Немезиду, но наша цель не уникальность, а наличие группы. Группа ради группы.

Затем делаем рубрику «отзывы», накручиваем их: просим своих друзей и знакомых, покупаем на биржах комментариев. Нам необходимо на первых порах штук 10—15. За 2—3 дня это реально сделать, главное, чтобы был разброс. Лучший вариант – по 2—3 отзыва в день в разное время.

Чтобы накрутить отзывы, заходим на сайт qcomment.ru или wrccomment.ru, где можно получить бесплатно отзывы в вашу группу Вконтакте.

Если уже готов сайт, в поле «Ссылки» указываем наш сайт, а в поле «Контакты» – себя. Люди будут видеть, что вы – владелец группы, они смогут попасть на вашу личную страницу.

Таким образом, у вас суммарно на группу Вконтакте уйдет максимум 1 000 рублей (если результат – уникальное сообщество). Кое-где можно сэкономить – ботов накрутить бесплатно, отзывы – у знакомых, а дизайн – у конкурентов.

Когда группа готова, ее можно показывать клиентам, она станет еще одним элементом упаковки. Главное – потенциальным клиентам кидайте сразу ссылку на отзывы, а не на саму группу.

1.1.2 Способ 2. Лэндинг Пэйжд или продающий сайт

Есть несколько способов сделать сайт:

- заказать в маркетинговом агентстве (от 30 000 рублей);
- заказать простой недорогой шаблон у фрилансера (5 000—10 000 рублей);

Совет! Выбирайте исполнителя с умом – смотрите наличие отзывов и портфолио, чтобы не быть обманутым

– найти в Интернете любой понравившийся landing page, скопировать его и поставить на свой хостинг и домен, за 500 рублей вам на kwork.ru или www.work-zilla.com скопируют любой сайт.

За «воровство» чужого сайта никакой ответственности не будет. А если очень сильно хочется уникальный сайт, то с первых продаж можно заказать его в маркетинговом агентстве. Это идеальное решение для новичков.

На скопированный сайт ставим базовые скрипты, обратный звонок, формы для заявок (правим под себя), онлайн-чат. Также виджет будущей группы Вконтакте и ваш номер телефона. Все это делается бесплатно, вложения только на программиста, хостинг и домен (500—700 рублей).

На вашем сайте должен быть:

1. Оффер, раскрывающий суть ваших услуг (продвижение в Instagram в Москве с оплатой по заявке, продвижение в Instagram с гарантией результата, продвижение в Instagram с оплатой по договору и так далее). Это может быть все, что угодно, что выделит вас среди конкурентов, и привлечет внимание клиента.

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.