

Виктория  
Серафимова



# #ТВОЙ\_ЛЮБИМЫЙ\_ INSTAGRAM



как стать **УЗНАВАЕМЫМ**  
и **ПОЛУЧАТЬ** доход,  
НЕ ИМЕЯ сотен тысяч  
подписчиков

# Виктория Серафимова

# #Твой любимый инстаграм

## Серия «Бизнес в Инстаграме»

*Текст предоставлен правообладателем*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=48444735](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48444735)*  
*#Твой\_любимый\_Инстаграм: АСТ; Москва; 2020*  
*ISBN 978-5-17-116786-8*

### **Аннотация**

Серафимова Виктория – бизнес-тренер по продвижению личного бренда в Инстаграме. Учительница английского, которая однажды решила изменить свою жизнь, выбрав другую профессию – теперь зарабатывает миллионы и помогает другим поверить в себя, обрести новую профессию и научиться много зарабатывать любимым делом. Благодаря книге «#Твой\_любимый\_Инстаграм» вы научитесь:

- Создавать цепляющий контент – писать крутые тексты и правильно обрабатывать фотографии.
- Разрабатывать стратегию продвижения аккаунта самостоятельно.
- Продвигать личный бренд в Инстаграме, который будет работать на вас.
- Пользоваться лайфхак-приложениями для ведения бизнеса в Инстаграме. Бонус – видеокурс «Методология хештегов» на Youtube – ждет вас внутри книги!

# Содержание

Слово от автора	5
Введение	8
20 фактов об авторе	11
Глава 1	13
Глава 2	16
Глава 3	22
Конец ознакомительного фрагмента.	29

**В. Серафимова**

**#Твой\_любимый\_Инстаграм**

*Как стать узнаваемым и  
получать доход, не имея  
сотен тысяч подписчиков*

© Серафимова В., текст

© ООО «Издательство АСТ», 2019

\* \* \*

# Слово от автора

Эта книга не только про продвижение через Инстаграм, она про личностный рост и преодоление себя. Для того чтобы познать и применить новейшие технологии интернет-маркетинга, мне пришлось начать свою жизнь заново.

Все началось еще в студенчестве, с поспешного решения выйти замуж и такого же поспешного развода – наш брак не выдержал и года. Это было на последнем курсе, и под тяжестью семейных проблем, которые на меня навалились, я чуть не бросила учебу. Но я вовремя поняла, что это не мой человек, и поставила во главу угла свое будущее. Я сразу повзрослела, хотя мне был 21 год. Устроилась на несколько работ после получения диплома, снова пошла учиться, как и все женщины в подобных ситуациях, я, наверное, просто бежала от своих проблем, загружая себя всеми возможными способами – лишь бы только не думать о своей ошибке.

Первым моим рабочим местом была общеобразовательная школа, где я преподавала английский. Честно говоря, сразу стало ясно, что это не мое место. Но во мне было столько убеждений, навязанных обществом, например необходимость получить стаж и опыт, что я терпела полтора года. Но в то же время я уже готовила почву для ухода, подрабатывая на частных курсах. Всегда хотела зарабатывать деньги, и, имея профессию учителя английского, вполне была спо-

собна это делать. Так я тогда думала. Действительно – когда я жила одна, хватало на все! Но потом родилась дочь. Сейчас я снова замужем и на этот раз успешно.

После первого года жизни дочери благополучие нашей семьи пошатнулось. Муж потерял работу, в стране все поменялось... Нам нужно было думать, как жить дальше. И в этот период я открыла для себя интернет-бизнес. Нашла наставника. Это была учительница, которая переехала жить в Таиланд и зарабатывала через интернет. Я купила у нее онлайн-курс и ни разу не пожалела, потому что он позволил мне приобрести получить представление о пути, который другой человек уже прошел. Мне очень важно было время, потому что мы жили как на пороховой бочке – в любой момент могла возникнуть необходимость срочно выехать из Донецкого региона.

В моем случае мотивацией был страх, но я знаю очень многих женщин, которым сложно найти свою мотивацию. Вроде бы все хорошо: муж зарабатывает, все есть, работа удовлетворительная. Но в душе такие женщины страдают, потому что чувствуют, что могут больше в этой жизни, но предпочитают зону комфорта самореализации. И если сейчас вы чувствуете что-то подобное, дерзайте! Начинайте менять свою жизнь! Инстаграм – это большой стимул и возможность начать все заново!

Я начинала свой путь в интернете с того, что умела – преподавала по скайпу, обучала учителей методикам, которые

успела наработать до декрета. Собирала первые группы онлайн. За четыре года работы через Интернет я постоянно училась и продолжаю учиться по сей день! В свое образование я вложила более миллиона рублей, но эти деньги я здесь же и заработала.

Сегодня я тренер по созданию авторских курсов и продвижению через Инстаграм. Маркетолог и продюсер, пишу вторую книгу о том, как обычной женщине разбудить в себе «леди босс»! Я создала сообщество женщин, которые поддерживают друг друга и развиваются, вместе идут к мечтам. Самая главная ценность для меня – это семья, и я знаю, что можно быть и любимой женой, и заботливой мамой, и успешной бизнес-леди! Ведь когда женщина счастлива и реализована, в семье царят гармония и процветание.

Если бы мне кто-то сказал, когда я училась в пединституте, что я стану интернет-маркетологом, я бы не поверила! Тогда не было даже такой профессии. Но сегодня все очень быстро меняется, и, если не успевать адаптироваться к современным реалиям, легко остаться за бортом... Именно в адаптации к современности и развитию ключевого навыка, который всегда останется востребованным, – креатива, я вижу миссию этой книги.

Меня часто спрашивают, как не бояться начать менять свою жизнь. Мой совет – идите навстречу страху, там и есть ваше развитие! Не бойтесь информационных технологий, мы приручим их вместе!

# Введение

## Кому и зачем нужна эта книга?

Если вы хотите развивать свой аккаунт в Инстаграме, при этом зарабатывая деньги, тогда эта книга для вас. Я научу вас совмещать «приятное с полезным».

В настоящий момент остается все меньше и меньше людей, у которых не было бы Инстаграма. И это не удивительно, ведь именно эта социальная сеть сейчас занимает лидирующие позиции среди всех торговых площадок.

Далее мы подробно рассмотрим, как вам стать популярным в Инстаграме и научиться зарабатывать с помощью этого. При этом не обязательно иметь миллионы подписчиков, как у Ольги Бузовой и Настасьи Самбурской.

Я научу вас быть «брендом», но для начала расскажу, что это такое.

Эта книга поможет вам понять, как в целом устроен Инстаграм, даст четкую стратегию того, как работать в социальных сетях, и будет способствовать росту вашего бизнеса. Это есть современный маркетинг, и все мы так или иначе вовлечены в его движение. Так давайте сделаем так, чтобы это вовлечение приносило пользу!

Именно такая стратегия помогла мне за первый год набрать 25 тысяч подписчиков в Инстаграме в своем профиле

@serafimova.vika и заработать миллион рублей.

Визуальная составляющая платформы Инстаграма сделала ее просто незаменимой, невероятно легкой и безумно доступной для всех компаний, желающих продемонстрировать свои продукты и услуги. С помощью Инстаграма многим брендам удалось не только укрепить свой бизнес, но и расширить его.

Залог успеха в Инстаграме – это не просто публикация привлекательных картинок. Это четко продуманная стратегия точно определенной деловой линии, основанной на визуальном творчестве и эффективном управлении сообществом.

Я написала книгу, чтобы помочь вам быстро понять, как работает эта социальная сеть. Для меня как для учителя английского по профессии, который 10 лет подряд преподавал глагол to be по несколько раз в день, Инстаграм – та же языковая грамматика. Все предельно ясно и имеет четкую структуру. Клиенты отмечают мое умение хорошо доносить информацию, и если мне удастся обучать людей языку, то объяснить, как работает соцсеть, проще простого. Я создала четкую схему принципа работы Инстаграма, которую вы получите в этой книге. И именно по причине всеобщей любви и удобства использования этой соцсети, я назвала ее «#Твой\_любимый\_Инстаграм».

Инстаграм – это прежде всего женская социальная сеть. Именно нас там подавляющее большинство. И данные ста-

тики это подтверждают на 60–70 %.

И раз так, то давайте не будем просто тратить время на просмотр ленты и выкладывание фото цветов и деток – давайте работать в Инстаграме и зарабатывать неплохие деньги, совершая несложный алгоритм действий.

Я помогу вам и научу этому, ведь уже вложила свою душу и сердце и в свой профиль, и в эту книгу.

Общайтесь, развивайтесь, совершенствуйтесь и при этом зарабатывайте. Ну а я всегда буду рядом с вами.

Эта книга – стимул, инструкция, мотивация и просто полезная информация для вас, будь вы опытным пользователем в Инстаграме или новичком.

## 20 фактов об авторе

1. Начала свой путь в Интернете с преподавания английского.
2. Есть дочь и муж.
3. Активно худею и хорошо.
4. Как только дочь сделала свои первые шаги, я начала заниматься интернет-маркетингом. С тех пор уже четыре года обучаю и мотивирую людей через интернет.
5. Провожу марафоны по продвижению и продажам в Инстаграме. Создала авторскую систему воронок продаж через посты.
6. Это моя вторая книга про Инстаграм.
7. Люблю путешествовать. Хотя и быстро устаю от отдыха, так как в процессе путешествия особо работать не получается.
8. Хотела стать журналистом, даже поступила на журфак.
9. Полиглот. Читаю книги только в оригинале, в том числе на английском.
10. В детстве писала стихи. Учительница поощряла во мне этот талант – я могла писать на любую тему по запросу.
11. Моей первой работой была работа вожатой в «Артек». А после института я была учителем в школе и даже вела продленку.
12. Пыталась уехать в Америку и устроиться там няней,

но отказали в визе.

13. Имею два Кембриджских сертификата по английскому языку.

14. За первый год ведения Инстаграма заработала свой первый миллион, имея всего 20К.

15. Была своя школа английского, в которой я преподавала по собственной методике.

16. Первые попытки в английском не увенчались успехом – строгая учительница не видела во мне будущего методиста и ставила плохие отметки. Так я попала к репетитору и в итоге поступила в иняз на бюджетное отделение.

17. Работала представителем издательства Оксфордского университета в Украине.

18. Пробовала на себя разные интернет-профессии: от личного помощника до руководителя отдела продаж. Как-то сумма продаж моей команды превысила 8 000 000 рублей за месяц!

19. Мои студенты после прохождения курсов начинают зарабатывать от 100 000 рублей в месяц, а в проектах, в которых я лично сопровождаю маркетинговые кампании, валовый доход доходит до миллиона и больше.

20. В совокупности мои семинары и марафоны прошли более 10 000 женщин, и у них у всех есть результаты, чем очень горжусь.

# Глава 1

## Почему инстаграм?

### #потомучтоинстаграм

*У каждого человека есть свой взгляд на жизнь.  
Мой взгляд принадлежит только мне.  
Ольга Бузова*

Другие социальные сети уже давно не могут похвастаться той гибкостью, которую нам демонстрирует Инстаграм. И далее я объясню почему.

ВК не индексирует лайки и комментарии в ленте (при индексации людям, вводящим определенные поисковые запросы, показывается пост, который набирает наибольшее количество лайков и комментариев), поэтому ваш пост смогут увидеть только ваши друзья, и то – если долистают до него.

Единственный вариант – покупать рекламу.

В Инстаграме при наборе определенного количества лайков вас покажут как интересного пользователя. Или при использовании хештегов вас смогут найти заинтересованные пользователи.

Ленты других социальных сетей просматриваются довольно редко, а в Инстаграм люди заходят именно для этого. Инстаграм интересен, потому что позволяет пользователям:

- принимать участие в формировании контента: отвечать на вопросы, проходить опросы, побеждать в конкурсах;
- следить за людьми, а не за компаниями. Потому что уже давно мнения компаний перестали быть авторитетными. Людям интересны люди. А Инстаграм позволяет следить за их жизнью;
- смотреть видео. Это всегда интересно, потому что в них много жизни;
- вести прямые трансляции. Это дает возможность людям наблюдать за каким-то событием, происходящим здесь и сейчас, находясь в любом месте;
- менять реальность, улучшать ее, благодаря маскам и фильтрам;
- рекламироваться. Такой способ в большинстве случаев не вызывает отторжения. На рекламу в Инстаграме люди реагируют с интересом.

В Инстаграме сейчас зарегистрирован один миллиард пользователей со всего мира. Средний возраст этой аудитории – 22–35 лет. Люди ежедневно заходят в Инстаграм и тратят там в среднем 21 минуту в день. Поэтому, если вы найдете оптимальное время для размещения своих публикаций, успех будет гарантирован.

По данным статистики, люди, совершающие покупки в Инстаграме, тратят в среднем 5000–7000 рублей. При том, что на других торговых площадках сумма так называемых

эмоциональных покупок равна 1000–1500 рублей.

Пока еще конкуренция в Инстаграме имеет более низкий показатель, нежели в других социальных сетях. Она ниже в 5 раз, чем в том же Яндекс Директе, и в 10, чем в ВК.

Люди, покупающие товар через Инстаграм, постоянно делятся своими впечатлениями, а иногда снимают и сам процесс покупки. А значит, о вас узнают больше пользователей.

Ну и наконец, Инстаграм – это место успеха., где все выставляют напоказ свои успехи. Гиперболизированные достижения кажутся всем нам с экранов смартфона чем-то особенным.

Я уверена, вопрос «Почему Инстаграм?» отпал.

# Глава 2

## Кто вы и зачем вам инстаграм? раскройте ваши сильные и слабые стороны! #потомучтосамоопределение

*Ешь, молись, люби, только, пожалуйста, не  
выкладывай всё это в Инстаграм.*

### Кто вы и зачем вам Инстаграм?

Начинать какую-либо деятельность в Инстаграме без четкого определения, кто вы – бессмысленно.

Если вы счастливая мама Арюши и Витюши и начинаете писать про стили интерьеров офисных помещений, то ваши читатели как минимум не поймут этого посыла, а как максимум – отпишутся насовсем.

Грамотно и осознанно проанализируйте, кем вы будете в Инстаграме.

Будем откровенны, писать обо всем и ни о чем могут только звезды, так как за ними людям интересно наблюдать в любом случае, но вы-то пока не звезда.

Если ваша цель стать блогером с миллионами подписчиков, то лучше четко определить свое место в Инстаграме. Причем нужно не просто учесть то, в чем вы являетесь экспертом, но и провести анализ рынка, понять, будет ли это интересно аудитории, зацепит ли.

Поэтому начните со следующего:

## 1. Определите свою ЦА.

Определите своего клиента.

Независимо от того, продаете ли вы продукт или услугу, прежде всего подумайте, для кого вы это делаете. Вы должны говорить на одном языке с клиентом, поддерживать с ним обратную связь, проводить свое время только в тех местах (реальных или виртуальных), где вы можете встретить своего потенциального покупателя. Чем яснее и больше вы знаете о покупателе, тем проще вам будет построить выгодные отношения с ним. Вы должны глубоко изучить информацию о вашем целевом рынке и понимать запросы и нужды клиентов.

Попробуйте составить список их особенностей. Например, их образ жизни и привычки и так далее:

- кто он;
- возраст;
- страна;
- язык;
- размер и физическая форма;

- работа;
- доход;
- семейное положение;
- дети;
- интересы и хобби;
- увлечение спортом;
- шоппинг;
- дом;
- образ жизни;
- путешествия.

После того как вы определились и узнали лучше своего клиента, вам будет легче достичь правильной цели!

Всегда думайте о том, какие у клиента проблемы и как вы можете решить эти проблемы, предоставляя клиентам преимущества и удовлетворяя их потребности. Построить прочные и выгодные отношения с ними и получить его постоянных покупателей.

2. Чем вы отличаетесь от других?

3. Напишите 10 интересных фактов о себе.

4. Чем вы занимаетесь?

Определите цель, для чего вам нужен Инстаграм:

- вы хотите популярности;
- планируете продавать свои курсы или услуги;
- вам нужен Инстаграм для имиджа и налаживания связей;
- хотите сотрудничать с брендами и известными людьми;

- продавать рекламу и пользоваться привилегиями блогерства.

Определитесь с нишей. О чем вы хотите писать и какие темы затрагивать. На этом этапе важно честно ответить себе – о чем вам будет комфортно рассказывать, писать, выходить в прямые эфиры и снимать истории, выступать.

Только тогда вам легко будет даваться написание ежедневных постов, и их будет интересно читать. Вы сможете поддерживать интерес к своей странице, если найдете золотую середину между тем, в чем являетесь экспертом, и тем, что интересно вашей аудитории.

Обязательно делитесь интересными лайфхаками, соответствующими вашей теме, следите за новостями, будьте на волне.

Определите, какие проблемы решает ваш блог. На этот вопрос важно ответить, чтобы привлечь нужную аудиторию. Люди перегружены информацией и готовы подписываться на блоги, которые решают их проблемы.

Старайтесь ежедневно уделять время анализу рынка и конкурентов, особенно таких, которые добились значительных успехов в вашей нише. Понравилась тема поста? Сохраните себе и напишите на эту тему свой пост. Но! Никогда не копируйте!

Давайте представим, что вы специалист в области красоты и косметологии, жена, мама и владелица собственного салона красоты. Как вести свой блог?

Первое и важное – представляйте пример. То есть, если речь идет о красоте и молодости, на своем личном примере являйте миру, как это работает – выглядите соответственно. Постарайтесь быть объективными в этом вопросе.

Второе – выбирайте фотографии для постов только в хорошем качестве и придерживайтесь позитивного настроения.

Третье – регулярно находите полезные темы и необычные советы, которые будут интересны вашим читателям.

Четвертое – в сториз вы приоткрываете завесу тайны своей жизни, чтобы не превращаться в чисто коммерческий блог, который быстро наскучит. Инстаграм – это такая социальная сеть, в которой люди наблюдают за людьми, а не за компаниями, это своего рода реалити-шоу. Но не переусердствуйте. Дозируйте и четко выдерживайте выбранный образ.

Пятое – всегда ведите диалог со своими подписчиками. Отвечайте на комментарии и сообщения в direct.

Шестое – всегда призывайте аудиторию к какому-либо действию и мягко напоминайте, что они всегда могут стать как вашими личными клиентами, так и клиентами вашего бизнеса. И если вам будут доверять, проникнутся историей, знаниями и картинкой вашей жизни, поток клиентов будет всегда.

Теперь Инстаграм для вас – это не просто фотоальбом, у вас есть цель и поэтому пора переходить к практике!

## Практическая часть

Ответьте на следующие вопросы, прямо в колонке справа.

Для кого ваш блог и о чем он?	
Какая ваша уникальная история? Почему вы ведете свой профиль?	
Какие ваши основные темы?	
Напишите 10 тем, которые были бы интересны вашим читателям (их можно найти у конкурентов, или воспользоваться приложением ask the public).	
Чему вы можете научить своих подписчиков?	
Чем вы отличаетесь от своих конкурентов?	

# Глава 3

## Как создать убойное описание вашего профиля? (шапка/тизер/ВЮ) #потомучтояогонь

*У тебя есть весь мир, и ты его кумир.  
Ольга Бузова*

Шапка профиля привлекает целевую аудиторию и превращает ее в клиентов вашего бизнеса. Поэтому на ее проработку стоит уделить время и силы.

Вам нужно буквально захватить внимание пользователя с первого взгляда и вовлечь его при помощи активной ссылки в профиле.

Пять ключевых моментов в ВЮ:

- имя (выделяется черным);
- имя пользователя (ник);
- аватарка;
- активная ссылка;
- контакты.

Вот мои 10 советов для «убойного» описания вашего профиля.

## 1. Добавьте свое имя или род деятельности.

Графа «имя» – единственное поле, которое считывает Инстаграм в поиске, поэтому представьте ее осмысленно.

Например, добавьте то, что вы делаете в виде ключевого слова вместе с вашим именем, например, «стилист», «фотограф» или «ручная работа, рукоделие». Я писала: «Маркетолог, продвижение» для своего профиля @serafimova.vika. Потому что именно по этим ключевым словам меня находят мои клиенты. Несколько примеров:

### Коуч, мотивация, самооценка



8 лет практики



Раскрываю позитивное отношение к себе



Поверишь в себя заново!



Нужен пиннок уйти из офиса?



Запишись на 30-минутную сессию

**Стилист, разбор гардероба**



Блог о стиле без бантиков



Все о моде, стиле и шопинге



Разбор гардероба, онлайн МК



Запись в директ

**Фотограф на выписку, Москва**



Семейные lifestyle-фотосессии



Живые фото, не такие как у всех



Расскажу историю вашей семьи



Съемки в храме



Запись по ссылке

## **2. Выберите фото для аватарки аккаунта.**

Вам просто необходимо использовать свою личную фотографию, а никак НЕ ЛОГОТИП! Если только вы не явля-

етесь всемирно известным брендом, таким как Chanel или Dior. Пользователи Инстаграма будут заходить в ваш аккаунт (и ваш профиль будет АКТИВНО просматриваться), потому что они захотят узнать, кто вы. А в том случае, если у вас есть логотип, они могут подумать, что вы являетесь спам-аккаунтом, который пытается просто что-то навязать.

### **3. Используйте ключевые слова.**

Они приведут ваших идеальных покупателей и помогут пользователям лучше понять, кто вы и что можете предложить. Например, «Домашние торты», «Копирайтинг», «Наращивание ресниц» и так далее.

### **4. Делайте описание профиля коротким и точным.**

У вас есть возможность разместить всего несколько предложений в ВЮ вашего профиля, чтобы привлечь внимание людей и дать им возможность узнать о вас именно то, что НЕОБХОДИМО.

Подумайте о наиболее важных 2–3 словах, которые будут описывать ваш бизнес или род деятельности, и опубликуйте их. Желательно использовать глаголы.

### **5. Отобразите немного личного в вашем ВЮ.**

Целевая аудитория, которая читает ваш профиль, проникнется им и непосредственно вами, если узнает немного личной информации. В допустимых пределах. Просто помните

о том, что люди любят иметь дело с теми, кому они доверяют, с этой целью разрешите клиентам познакомиться с вами поближе.

## **6. Используйте смайлики и иконки (эмодзи).**

Смайлики и иконки разбавят порой скучные описания и, конечно, привлекут больше целевой аудитории и клиентов для вашего бизнеса. Поэтому подберите наиболее полезные и самые крутые эмодзи для своего профиля.

## **7. Включите в описание электронную почту.**

При переключении аккаунта на бизнес-профиль (присоединение к публичной странице Фейсбука) появятся отдельные кнопки: «Позвонить» и «Написать». Это позволит вам сэкономить место в описании профиля, ведь лимит символов в шапке – 150.

## **8. Продумайте стратегически активную ссылку в профиле.**

Это моя любимая фишка – всегда использовать активную ссылку в соответствии с целями текущей рекламной кампании.

Например, вы хотите расширить свою e-mail базу – попросите аудиторию подписаться на ссылки в вашем профиле в обмен на что-то. Эта ссылка может быть подписной страницей (страница сайта, на которую происходит автоматиче-

ский переход и которая запросит адрес электронной почты) или вашим сайтом, где будет форма подписки.

## **9. Укажите хештеги в вашем ВЮ.**

Если у вашего бизнеса есть собственный хештег, обязательно разместите его в своем профиле. Так люди смогут увидеть все важные посты или отмечать у себя в постах ваш тег. Тогда и вы всегда будете видеть новые публикации по нему и даже делать репосты к себе на страницу.

## **10. Распределяйте свое пространство в профиле по вертикали, каждый пункт должен начинаться с новой строки.**

Инстаграм позволяет нам оформить описание профиля следующим образом: просто нажмите клавишу ввода или возврата на клавиатуре, чтобы опустить или поднять строку.

Ваша страничка – это обещание. Когда человек впервые заходит к вам в профиль, он для вас – как и вы для него – абсолютный незнакомец. И описание вашего профиля должно быстро убедить его, что вы можете предоставить товары и услуги, в которых он нуждается. И эффект должен быть произведен за несколько секунд. Описание профайла должно отвечать на вопрос «Чем мне интересна эта страничка?». Ваш потенциальный покупатель сознательно или бессознательно думает именно об этом. Чаще всего этот вопрос возникает у пользователя бессознательно. Он думает о том, что

полезного может быть в этой странице, чем она сможет ему помочь.

Когда вы ответите на этот вопрос, у новых пользователей возникнет чувство, что они вас знают. Если у них есть чувство чего-то знакомого, они начинают проявлять к вам симпатию и, следовательно, больше вам доверять. А когда люди вам доверяют, возрастают шансы, что они потратят деньги именно на ваш продукт. Поэтому очевидно, что описание профиля (биография) имеет огромное влияние на будущий успех.

# 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.