

18+

Елена Даниллина

**ОТКРОВЕННЫЙ
SMM 2.0**



Елена Даниллина

ОТКРОВЕННЫЙ SMM 2.0

«Издательские решения»

Даниллина Е.

ОТКРОВЕННЫЙ SMM 2.0 / Е. Даниллина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-981782-2

Для четкого понимания планирования стратегического развития нужна детальная информация. Утверждение и планирование определенных целей и задач для понимания ситуации и разработки воронки продаж. Нужен портрет целевой аудитории и аватар идеального клиента. Нужны нишевые конкуренты для анализа и внедрения работающих механик.

ISBN 978-5-44-981782-2

© Даниллина Е.
© Издательские решения

Содержание

Благодарность	6
Предисловие	7
Начало	8
Предприниматель? Кто это?	9
История от первого лица	11
Москва. Легко ли решиться переехать	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

ОТКРОВЕННЫЙ SMM 2.0

Елена Данилина

Иван Чернокнижный *Редактор*

© Елена Данилина, 2020

ISBN 978-5-4498-1782-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

**В жизни я ценю только верность. Без этого ты никто
и у тебя нет никого.**

**В жизни это единственная валюта, которая никогда
не обесценится.**

В. Высоцкий

Меня зовут Елена и это моя история...

Благодарность

Хочу выразить свою благодарность моей семье. Это люди, без которых я бы не была собой, эти люди меня ежедневно и ежесекундно поддерживают и вдохновляют.

Ошибок не избежать в любом случае, так что лучше действовать и наслаждаться процессом.

Путь от начала до момента – это и есть успех. Главное, чтобы рядом были твои люди.

Мне очень повезло, меня поддерживает моя семья. В особенности я безмерно благодарна моей маме и сыну.

Мама с детства для меня пример, во втором классе я написала «мама для меня идеал», и по сей день мама для меня является примером. Мама не дает мне сворачивать с пути и помогает мне в воспитании сына.

Огромное спасибо моему сыну Даниилу, поддержка сына нереально вдохновляет, так как в меня верит мой сын, я думаю никто не верит. Даниил – невероятный ребенок, добрый и внимательный. В трудные времена улыбка сына меня толкала и толкает двигаться дальше.

Особенно хочу отметить моего любимого мужчину, моего супруга, моего партнера, друга, соратника и наставника Ивана. Он меня поддерживает и помогает мне во всех моих начинаниях. Вторую часть меня подтолкнул написать Иван, и некоторые отрывки являются исключительно его заслугой.

Вторую часть моей книги я хочу посвятить моей семье.

Моему супругу, моему сыну и моим родителям.

Люблю вас.

Предисловие

С чего началась сказка под названием SMM? Или может это не сказка, а кропотливый труд, который заставляет поглощать меня терабайты информации и серфить по волнам онлайн галактики? Честно скажу, что я не ожидала увидеть такой ажиотаж первой части моей книги и этот ажиотаж, совместно с волшебным пенделем любимого супруга и подтолкнул меня на написание второй части. Я целеустремленный человек и теперь уже с уверенностью могу назвать себя предпринимателем, а предприниматели, как вы понимаете, «сумасшедшие люди» в хорошем смысле этого слова.

Вечная борьба и гонка: то с собой, то с сотрудниками, то с конкурентами. С клиентами тоже бывает борьба. С последними борьба за их бизнес и интересы. Услуги – это как воздух, который так необходим всем и каждому, и мне в том числе. Хочу сразу предупредить, что всю воду мы уже давным-давно слили, с тех пор как с командой перестали смотреть тонну «пурги», которую преподают и не краснеют инфоцыгане. В нашей команде есть правило: 80% практики и 20% теории. Так и в этой книге-практика и опыт, а про теорию пусть расскажет кто-то другой. Я за то, чтобы нажимать на кнопки, а не рассказывать как нужно это делать. Структура, которой я придерживаюсь обычно показывает неплохие результаты для наших клиентов, а хороший результат клиента – это твой хороший результат.

Начало

Когда ты работаешь наемным сотрудником и применяешь знания полученные в ВУЗе, тебя не покидает мысль: «почему я это делаю, почему я не могу организовать свое дело, которое мне будет приносить больше удовольствия, чем ежедневный график 5/2». Я очень рада, что меня поддержала мама и настояла на том, что пора уже двигаться вперед. За плечами был опыт работы администратором салона красоты, в те далекие времена первого курса института. Затем мне захотелось открыть свой кабинет косметолога и я пошла на курсы «косметик-эстетист» и открыла свой кабинет, параллельно учебе.

2009 год стал знаковым годом в моей жизни, это особый период времени. У меня родился сын, расставание с отцом ребенка и, как говорят в России, статус мать-одиночка. Мой сын вдохновляет меня развиваться и наличие ребенка только подталкивает получать образование, работать и зарабатывать. Меня конечно поддержали родители, мама всегда для меня была и есть пример для подражания. В этом же году у меня завязались новые отношения и я попала в очень интересную среду предпринимателей. Три года в среде успешных и развивающихся людей зародили и укрепили во мне мысль, что ничего невозможного нет. Эти, по-хорошему сумасшедшие люди, научили и передали мне самое бесценное – опыт. Мужчина, с которым мы встречались, строил свой бизнес на протяжении 20 лет, и это его третья удавшаяся попытка, которая переросла в бизнес европейского уровня. Называть компанию не буду, поскольку попрощались мы лет семь назад и это будет не тактично.

20 лет бизнеса, огромные инвестиции привели к бренду и имени. Вы спросите, к чему все это, я отвечу что лежит во главе успеха оффлайн и онлайн бизнеса одно и то же, огромный труд, который не виден простому обывателю. Сейчас когда у меня заказывают услуги, многие хотят при минимальных вложениях, получать прибыль еще вчера. Забывая какие факторы помимо продвижения инста аккаунта и таргетированной рекламы влияют на привлечение заявок и продаж.

Гарантии продаж можно давать при наличии CRM, IP телефонии, адаптации под рынок товарного портфеля и написании скрипта менеджерам, обязательное условие наличие хорошего сайта, который быстро грузится и адаптирован под мобильную версию.

Предприниматель? Кто это?

В интернете куча всякой информации о том, чем отличается предприниматель от рядового менеджера, так вот на мой сугубо личный взгляд, предприниматель является собственником бизнеса, а менеджер наемный работник. Разница очевидна. Мне всегда хотелось выйти из числа наемных работников в число предпринимателей. Выбор этот не легкий, большинству людей сложно взять на себя такие обязательства и риски. Причины разные, склад характера, близкие не поддерживают, нет стартового капитала, ипотека, кредиты. Принять решение уйти с работы на кого-то, покинуть зону комфорта и выйти из среды под названием стабильность – путь не легкий. Меня лично подтолкнула к этому шагу мама, а сейчас мы с супругом поддерживаем друг друга и я ему безмерно благодарна за возможность реализовывать себя, ощущая надежный тыл. Предлагаю разобраться, кто же такой предприниматель и какая ответственность ложиться на его плечи.

Возвращаясь в 2009 год, я много нового узнала о этой не простой деятельности, когда на моих глазах люди проводили 24/7 на работе, с телефоном в руках, письма и переговоры. Можно подумать, что всем успешным людям все дается легко, деньги, машины, дома, дорогая жизнь, все это, то что видят окружающие, внешние стороны. Только на моих глазах, когда вдвоем, случались нервные срывы, когда предметы летали в разные стороны, когда доходило до больницы и приступ случился за рулем, нервы. Когда никому не веришь, и даже отношения людей воспринимаются как из-за выгоды, из-за статуса. Паранойя и депрессии, нервы и бессонница, выброшенные в пустую миллионы на стартапы. Путь длиною в двадцать лет, опыт которым со мной делились бесплатно, сейчас многие продают свой опыт, от диванных экспертов до шоуменов, собирающих Олимпийский. В то время я писала диплом и готовилась к защите, мое первое образование менеджмент организации. Я помню себя на защите диплома, с трясущимися руками и ногами, год работы, «пять минут позора», и «отлично» с внедрением в производство. Что было в моей голове в июне 2009, амбиции и гордость за себя меня переполняли, я смогу реализовать свои идеи, а идей в моей голове скопилось от пекарни до магазина детских товаров. В итоге кабинет косметолога. Амбиции и максимализм, всего добыю сама, переполняли меня.

Проработав год косметологом, особого удовольствия я не получила. Знакомые преподаватели посоветовали не останавливаться на достигнутом и получить второе высшее. Без подготовки заняла 4-ое место среди 30 претендентов на бюджетное поступление. Имея за плечами высшее образование, я поступаю на второе и получаю знания маркетинга дальше. Итак, пять лет специалитета и два с половиной года магистратуры, и я могу работать старшим преподавателем в ВУЗе. Но я выбираю другой путь.

Образование по специальностям менеджмент организации и финансовый аналитик. Знания нужно применять на практике. На семейном совете принимаю решение переехать в Казань и применять свои навыки в крупном, успешно развивающемся городе. Как я люблю Казань, которая приняла, меня, как родную. Первой работой в Казани у меня была работа не по профессии. Строительная компания, должность: инженер ПТО. Но навыки общения и коммуникации я приобрела отличные, это как курс молодого бойца. Рабочий график: понедельник-воскресенье, с 8:00 до 17:00. Работа на строительном объекте, а это значит что за 4 месяца работы таи, я убила две пары «New Balance» и пару босоножек. Вывод такой: стройка – не моё.

По счастливой случайности, я попадаю в группу компаний АБАК Пресс. Менеджер по продажам, телефонные звонки и встречи, встречи с лицами, принимающими решение, за год мой опыт и навыки развились, а чувство уверенности в своих силах стало толкать меня развиваться еще больше. Хочу сказать отдельное спасибо моим руководителям и коллегам, это пожалуй один из лучших этапов в моей жизни. Когда идешь на работу с улыбкой, когда

хочется выполнять все обязанности и не только ради денег, а потому что нравится. Наверное это должно быть призванием. Казань дала мне все самое необходимое для переезда в Москву.

История от первого лица

Следующий этап Москва, бешеная и сумасшедшая, ритм и скорость, все что мне так давно хотелось и чего мне так не хватало. Ты как охотник в поисках клиента, чтобы продать продукт. Четыре месяца работы в быстро развивающейся московской компании, ежедневные звонки и встречи, к которым я так привыкла в Казани, моя среда. На этой же работе я познакомилась с моим супругом Иваном, и как выяснилось, идеи и стремления у нас сошлись. Иван по званию писатель, в тот момент работал в творческой студии пиарщиком. Пиар менеджером в студии Ваня работал месяца два, а за спиной его был трехлетний опыт стройки. Строительная компания «Экономстрой». Итак, сколько стоит успех в строительном бизнесе?

Итак, история от первого лица:

«На тот момент мне было 23 или 24 года, я поехал в Москву за реализацией своих целей, за успехом, за деньгами, даже в какой-то мере за славой.

Творческая составляющая моего мира постоянно не дает мне покоя и пытается конкурировать с обычным среднестатистическим человеком внутри меня.

Был дэо матиз, работа подсобником на стройке и желание зарабатывать 100, не о чем не парясь. Не о чем не париться не получалось, получалось выполнять тяжелые демонтажные работы и постоянно держать в руках кувалду или ломик с зарплатой в 60—70 за месяц-полтора работы. Руки в мозолях, половина денег конечно на съемную квартиру, а другая половина на еду и передвижение. Моим первым и самым большим плюсом, так оказалось в последствии стал дэо матиз, стройка включает в себя сотни поездок на рынок и как не просчитывай квадратуру, всегда будет чего-то не хватать. Бывает что из-за нехватки пачки саморезов, может остановиться весь строительный процесс. Я себя неплохо зарекомендовал перед бригадирам, это было сделать не очень сложно, так как я пришел совсем зеленый и не мог выполнять работы связанные с облицовкой или тем более «инженерку», соответственно когда слышал крики - раствор, мне нужен раствор, я бросал свой молоток или кувалду и несся замешивать строительную смесь. У меня бал огромный плюс, я не злоупотреблял алкоголем и всегда был, так сказать, на бодряке. Бригадир понял, что мне можно доверять деньги и стал чаще отправлять меня на рынок закупаться всем необходимым для объектов. Наша бригада занималась рестайлингом больших магазинов и объекты были от двух тысяч квадратов и более. За время работы на стройке я научился разбираться в строительных материалах, вести не сложную инженерку в виде подключения водоснабжения, и начать чуть-чуть разбираться в строительных чертежах и планах. Сейчас чтобы найти быстрый заработок можно просто скачать приложение и загрузить портфолио. Что я и сделал, после того, как я в составе бригады сдал три магазина и нужно было приступить к четвертому, бригадир урезал всем зарплату, сославшись на то, что нам вlepили штраф. Получив 40 тысяч за 45 рабочих дней я понял, что нужно менять работу, сферу, деятельность, как хотите это называйте. Я скачал приложение, где есть исполнители и есть вакансии и подвязался на первую курьерскую работу по доставке цветов по Москве. Так я и познакомился со своим компаньоном по строительному бизнесу. Когда я у него спросил, а как ты вообще зашел в цветочный бизнес – я решил просто попробовать, сделал инстаграм с картинками из интернета и пошли первые заказы. Я хочу внести кое-какие поправки, он не был флористом, он не мечтал всю жизнь заниматься флористикой, просто чувак снимал подвальное помещение в районе ВДНХ за 10 тысяч в месяц, там жил и там же крутил цветы. Летом у него выходило 150—200 тысяч, прислушайтесь к этим цифрам, 150—200 тысяч, благодаря инстаграм, в который он просто постил сделанные букеты, и про автоматизацию, таргетированную рекламу, контент маркетинг мы были не в зуб ногой. Таким был инстаграм 2014—2015, реально продающим, не требующим от тебя денег за промотирование каждого поста, что тут можно сказать – алгоритмы меняются и не всегда в лучшую для нас сторону.

Короче, после выполнения первого заказа, мне будущий компаньон стал постоянно подкидывать работу, плюс я зарабатывал себе клиентскую базу и постоянно выполнял заказы через приложение и поднимал себе этим рейтинг. Честно скажу, я кайфовал от своей деятельности, всегда все доставлял вовремя, очень редко случались казусы, по типу мертвой пробки, а невеста очень ждет свадебный букет. Обычно в таких ситуациях я просто бросал машину в любом месте и на метро спокойно доставлял букеты. Бывают не очень приятные моменты в плане, ты выходишь а тачки нет, сразу минус шесть тысяч из твоего бюджета. Честно сказать, машину эвакуатор увозил чаще, чем я разносил цветы. Правда, когда я уже стал заниматься строительной деятельностью, проблем с эвакуатором стало не меньше. Когда компаньон мне предложил заняться стройкой у нас уже были достаточно дружеские отношения, которые строились на доверии и общих интересах, плюс у него был опыт своего цветочного бизнеса. Итак, строительный бизнес: я кручу баранку, а партнер пишет в приложении, что мы сделаем ремонт дешево и сердито.

Изначально наши вложения составили: стройматериалы и инструмент-30 тысяч рублей, поиск рабочих-5 тысяч рублей через сервис и поиск клиентов через приложение-5 тысяч. Объект-комната, стоимость 40 тысяч рублей. Расходы: мастер-15 тысяч, бензин-5 тысяч, формажор-5 тысяч, реклама-5 тысяч, итого: 10 тысяч на нас компаньоном. Первый год работали в 0. На второй год увеличились доходы, но и расходы тоже, чистая прибыль увеличилась на 30%. На третий год мы приняли решение разойтись с партнером полюбовно. Продав инструмент на 35000 тысяч стоимостью, каждый выбрал свой дальнейший путь».

Сейчас мы с Иваном вместе строим бизнес на протяжении уже двух лет, с 2017. Эти бешеные два года! Если провести аналогию – чего достигли успешные развивающиеся компании и например мы, соглашусь, что это бездна, которую не перепрыгнуть. А если сравнивать нас с теми, кто начинал с нуля, с нуля я имею ввиду с нулем в кармане, старым компьютером Lenovo, годовалым телефоном Asus, разбитой шестеркой Вани и оплатой за съемную квартиру в размере 35 тысяч, то чистый доход в месяц на данный момент составляет 180—220 тысяч на нас двоих, наверно это неплохой результат, но знаете что я могу сказать сейчас, миллион в месяц – вот это действительно неплохой доход, к которому мы идем. С улыбкой вспоминаю наши совместные просмотры всяких гуру инфо бизнеса и их сладкие рассказы про работу по 4 часа в день под пальмой и никакого геморроя, ну да, нет работы нет и геморроя.

Я надеюсь вы понимаете о чем идет речь, а точнее каждый должен понимать, если речь идет о создании своего бизнеса, удаленной работы не получится, даже если этот бизнес в твоем телефоне и компьютере. Отпуск? Забудь года на три точно.

Мой день – 4 часа в день переговоры, плюс еще пару часов на поиск новых клиентов, плюс 3—4 часа на изучение нового материала, так как сфера, которую мы выбрали с супругом предусматривает бежать впереди паровоза и не останавливаться.

Ну возьмем еще час на мотивацию сотрудников о них чуть позже, час на приготовление еды, мы с супругом чередуем это занятие, он любит готовить. А еще несколько часов я трачу на смежные проекты, которые мы пытаемся запустить параллельно основному, и я снова возвращаюсь к проверке текущих проектов, запросить данные у таргетолога, проверить контент менеджера, созвониться с клиентами и отработать возражения, кто работает в продажах меня поймет. Каким бы не был крутым ваш продукт, его нужно продавать и отстаивать. Соглашусь с суждением, если вы помогли паре человек, то и остальным вы тоже сможете помочь. Нужно сразу выстраивать отдел продаж и в процессе дорабатывать продукт, наоборот – чревато ошибками, которые выливаются в деньги, а на первых порах у меня не было денег, а значит я не могла позволить себе ошибаться. Поскольку наша жизнь стала настолько быстрой, нельзя сразу сделать что-то идеальное, а точнее можно, но на утро это идеальное нужно будет снова дорабатывать, поэтому лучше этим заниматься в процессе реализации.

Скажу честно, мы перебрали сотни вариантов бизнеса в процессе становления, но на то что нравилось не было инвестиций и процесс окупаемости от года нас не устраивал, поэтому мы остались в нише, где преобладают в первую очередь знания и опыт.

О чем это я? Например, если вы захотите открыть кафе, вам нужно платить аренду, закупить оборудование, обучить сотрудников, наладить поставки и кто бы что не говорил, закопаться в операционке или опять же нанять тех, кто будет закапываться в ней, а вы будете платить дополнительные деньги за это. Как думаете, какой период окупаемости?

Кофейни в среднем окупаются от шести месяцев. Как бы мы с Иваном не хотели открыть кофейню или уютный атмосферный бар в центре, всегда есть эти самые но. Оптимисты могут сказать, а как насчет найти инвестора и похлопав глазками влюбить его в новый проект, я реалист и не буду дальше разворачивать тему с кафе и маленьким баром в центре. Честно признаюсь, я не отрицаю тот факт, что мы с мужем попали в волну или на волну, даже не знаю как правильно написать. Волна под названием Instagram. Волна, которая дала нам возможность заработать на квартиру, машину, повысить уровень жизни, понять что доход в 200 это не предел мечтаний и многое другое.

Понятно, что если бы не все «если», такие как: мои два образования и опыт в сфере продаж, опыт Вани. Отправной точкой в любом случае стал Instagram и желание поменять все вокруг своей оси. Отсутствие инвестиций и вложений мы с мужем заменяем знаниями и получением дополнительной экспертности, слава богу, любые курсы можно достать без проблем и не имея ничего в кармане, а вот как уже продавать эту экспертность, отдельная история, требующая полного разбора. Когда ты умеешь превращать знания в деньги, то не кризис, не налоги, не внешние факторы не могут тебе помешать добиться целей. Деньги, как инструмент достижения, а не как смысл существования. Финансовая независимость – это круто, а вот реализация своих целей – еще круче.

Москва. Легко ли решиться переехать

Пражская..

Планируя переезд в столицу нашей родины, я представляла его несколько иначе, чем оказалось на деле. У меня были деньги на первые три месяца, у меня была работа, на которую меня уже заочно приняли. Все складывалось как мне казалось хорошо. День переезда, 22 сентября 2017, с переездом мне помогает знакомый, мы еле-еле уместили все вещи, правда обогреватель все же пришлось оставить, не влез. Казань-Москва, 19 часов в дороге, многочисленные пробки и вот я в Москве.

По совету мамы, я решила не снимать квартиру, а арендовать комнату у знакомых моих друзей. Таким образом, я решила сэкономить на депозите и услугах риэлтора.

Пожалела миллион раз. Комната, в которую я заехала была такой, что даже страшно описывать ее вам. В квартире, кроме меня жили две девушки, у одной из них был кролик, у другой – кот. Это было ужасно. Как бы я не любила животных, мне было тяжело там находиться. Обстановка мрачная и жуткая, как и большинство съемных квартир в Москве. Старая мебель, ковры на стене и полах, шерсть и запах от животных. Благо я смогла урвать 4 дня отсутствия в этом кошмаре.

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.