

18+

Елена Данилина

**ОТКРОВЕННЫЙ
SMM 2.0**



Елена Даниллина
ОТКРОВЕННЫЙ SMM 2.0

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=50437407

ISBN 9785449817822

Аннотация

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.

Содержание

Благодарность	5
Предисловие	7
Начало	9
Предприниматель? Кто это?	11
История от первого лица	15
Москва. Легко ли решиться переехать	23
Конец ознакомительного фрагмента.	25

ОТКРОВЕННЫЙ SMM 2.0

Елена Даниллина

Иван Чернокнижный *Редактор*

© Елена Даниллина, 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 кли-

ента – 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 менеджером, 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 мо-

их 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 добьюсь 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 ВУ-

Зе. 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 призванию 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 демонтаж-

ные 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 рестаylingом 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 то-

го, как я в составе бригады сдал три магазина и нужно было приступать к четвертому, бригадир урезал всем зарплаты, сославшись на то, что нам вклеили 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 подвизался 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 наработывал 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, форсмажор-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 твоём 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 оста-

навливаться.

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 разворочать 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 находится. 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 кош-

маре.

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.