

# ЭЛЕМЕНТАРНЫЙ TELEGRAM

**ВСЕ, ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ  
О САМОМ ПЕРСПЕКТИВНОМ  
МЕССЕНДЖЕРЕ СТРАНЫ,  
ЧТОБЫ НА НЕМ  
ЗАРАБАТЫВАТЬ**

**А Л Е К С Е Й  
Ш А Б А Р Ш И Н**

владелец сети каналов  
на **2,5 млн подписчиков**



Маркетинг для немаркетологов

Алексей Шабаршин

**Элементарный TELEGRAM.  
Все, что нужно знать о  
самом перспективном  
мессенджере страны,  
чтобы на нем зарабатывать**

«ЭКСМО»

2022

УДК 004:339  
ББК 32.973.202+65.29

## **Шабаршин А.**

Элементарный TELEGRAM. Все, что нужно знать о самом перспективном мессенджере страны, чтобы на нем зарабатывать / А. Шабаршин — «Эксмо», 2022 — (Маркетинг для немаркетологов)

ISBN 978-5-04-177827-9

Telegram — самый перспективный мессенджер в современном мире. Прирост более 100 млн новых пользователей в год, приятная политика конфиденциальности и безграничные возможности заработка обеспечивают платформе сумасшедшую популярность. Вы хотите развивать экспертный блог? Скупить несколько каналов и зарабатывать на рекламе? Или создавать контент, работая на других админов? Каким бы ни был ваш запрос, telegram сможет удовлетворить его. Алексей Шабаршин, владелец сети каналов с аудиторией более 2,5 млн человек, на своем опыте убедился: зарабатывать в telegram элементарно. Вы узнаете: какие возможности для бизнеса предлагает платформа; какие тематики будут в тренде ближайшие несколько лет; как создать, вести и продвигать свой канал; какие профессии актуальны в telegram и как быстро их освоить; как без труда зарабатывать от миллиона рублей в месяц. В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

УДК 004:339  
ББК 32.973.202+65.29

ISBN 978-5-04-177827-9

© Шабаршин А., 2022

© Эксмо, 2022

# Содержание

Введение	7
Чем эта книга отличается от других книг о Telegram?	8
Часть 1	9
Глава 1	9
Хронология развития мессенджера	9
Статистика пользователей Telegram	10
Мой прогноз развития Telegram на ближайшие три года	12
Глава 2	14
Тренды 2023 года: повышение охватов и уход части рекламодателей	14
Трендовые тематики в 2022–2023 годах	14
Портрет администратора (владельца) канала в 2023 году	21
Глава 3	22
Заработок на рекламе	22
Партнёрские программы (ПП)	31
Запуски и продажи инфопродуктов	33
Продажа консультаций и услуг	34
Покупка и продажа Telegram-каналов или ботов	37
Работа на админов. Если пока нет стартового капитала	38
Глава 4	42
Контент-менеджер	42
Рекламный менеджер (продавец-закупщик)	43
Создатель рекламных креативов	43
Дизайнер (логотипов, стикерпаков, картинок и постов)	43
Конец ознакомительного фрагмента.	46

# **Алексей Шабаршин**

## **Элементарный TELEGRAM. Все, что нужно знать о самом перспективном мессенджере страны, чтобы на нем зарабатывать**

© Шабаршин А.А., текст, 2022

© ООО «Издательство «Эксмо», 2023

\* \* \*



Связаться с автором или договориться об индивидуальной консультации можно в Telegram @Aleksei или перейдя по qr-коду.

## Введение

«Мы всё оплатили, деньги будут на счету в течение дня», – такое сообщение я получил от клиента за рекламу в сетке моих Telegram-каналов.

«Да! У нас получилось», – подумал я. А ведь когда-то для того, чтобы заработать столько, мне требовался целый месяц. Telegram помог мне обрести свободу. Финансовую свободу и свободу перемещений. Я больше не был привязан к офису в Москве и мог работать отовсюду, где есть интернет. Четыре года назад я даже и подумать не мог, что новый мессенджер откроет передо мной такие возможности.

У людей, которые приходят на эту площадку, могут быть разные цели:

- освоить новую профессию;
- обеспечить себе пассивный доход;
- инвестировать в перспективные проекты;
- создать экспертное сообщество.

Но все они в конечном счёте находят там свободу.

## **Чем эта книга отличается от других книг о Telegram?**

Она написана практиком. Идея книги пришла ко мне, когда я стал набирать по 2 дополнительных человека в команду каждую неделю. Проводя собеседования и наблюдая за первыми неделями работы новичков, я понял, что необходимо написать практикоориентированные методички для экономии времени. В итоге всё переросло в книгу.

На текущий момент моя команда работает над более чем 40 различными проектами в Telegram, а общее количество подписчиков по всей сетке составляет около 2 миллионов человек.

Моё основное направление – каналы по поиску удалённой работы. Это эффективные инструменты не только для соискателей, но и для работодателей, крупных и мелких компаний, рекламодателей и рекрутеров.

В моей команде десятки сильнейших копирайтеров, дизайнеров, креативщиков, маркетологов и редакторов, и каждый из них действительно достоин называться лучшим в своем деле.

Telegram стал полноценным источником моего дохода спустя 4 года с момента покупки первого канала. За это время я совершал ошибки, пробовал заново и получал желаемый результат. Эта книга поможет каждому из вас достичь своей цели намного быстрее и избежать большинства проблем. Я вложил в её написание весь свой опыт и поделился теми инструментами, которые сам опробовал на практике.

Начнём?



# **Часть 1**

## **Как зарабатывают в Telegram**

### **Глава 1**

#### **История развития, настоящее и будущее Telegram**

##### **Хронология развития мессенджера**

**2013 год**

**(сто тысяч активных пользователей)**

Идея создать мессенджер с шифрованием end-to-end и голосовой связью пришла к создателю «ВКонтакте» Павлу Дурову в 2011 году, когда в его дверь постучались силовики. Тогда ФСБ попросила Дурова удалить с платформы антикоррупционную группу Алексея Навального. Группа осталась цела и невредима, а Дуров сконцентрировался на способах защиты онлайн-общения.

Жару поддал вспыхнувший в июне 2013-го скандал вокруг Эдварда Сноудена, американского технического специалиста, бывшего сотрудника ЦРУ и Агентства национальной безопасности США, передавшего информацию о программе разведки PRISM посредством зашифрованных сообщений электронной почты.

В августе того же года Павел и его старший брат Николай, написавший протокол шифрования информации MTProto, представили миру Telegram.

Слоган мессенджера говорил сам за себя: «Taking back our right to privacy» – «Возвращаем своё право на неприкосновенность личной жизни».

**2016 год**

**(сто миллионов активных пользователей)**

В России активно развиваются Telegram-каналы, что даёт многократный прирост аудитории; появилась функция редактирования сообщений.

**2017 год**

Telegram в стадии активного роста. Рекламодатели начинают обращать внимание на сервис. В июне комик Артур Чапарян запустил канал «Бывшая» и за два месяца на рекламе заработал миллион рублей. В августе он продал свой канал перекупщику из «ВКонтакте» ещё за миллион, а тот спустя неделю перепродал его уже за пять.

Появляются каналы с публичными авторами, такие как «Антиглянец» и другие.

## 2018 год

В марте Верховный суд РФ обязал Telegram предоставить ключи для декодирования переписок, а Роскомнадзор уведомил владельцев о блокировке в случае отказа.

Целый год Telegram был заблокирован по предписанию Роскомнадзора, но Дуров не отдал ключи шифрования, защитив конфиденциальность своих пользователей.

## 2019 год

Грандиозные мечты, связанные с блокчейн-проектом TON, разрушены – платформе Telegram пришлось вернуть 1,7 миллиардов долларов, привлечённых под ICO (первичное размещение токенов).

## 2021 год

### (пятьсот миллионов активных пользователей)

Аудитория мессенджера продолжает активно расти:

Год	Активных пользователей в мес. (MAU)
Март 2014	35 000 000
Декабрь 2014	50 000 000
Сентябрь 2015	60 000 000
Февраль 2016	100 000 000
Декабрь 2017	180 000 000
Март 2018	200 000 000
Апрель 2020	400 000 000
Январь 2021	500 000 000

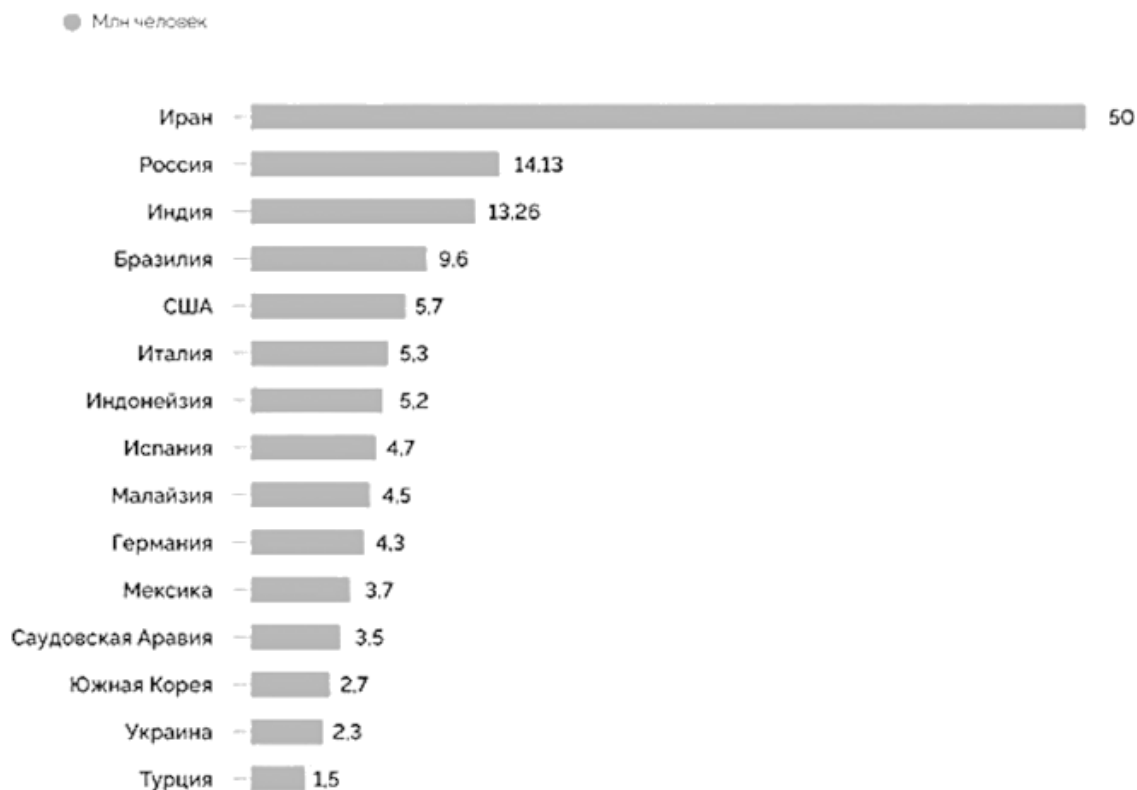
## Статистика пользователей Telegram

Число ежемесячных активных пользователей сервиса по состоянию на январь 2021 года составляет около 500 миллионов человек, среди них:

- женщины – 41,4 %;
- мужчины – 58,6 %.

А распределение по странам выглядит так:

### Примерная аудитория Telegram по странам



В августе 2017 года в своем Telegram-канале Павел Дуров заявил, что количество пользователей мессенджера ежедневно увеличивается более чем на 600 тысяч.

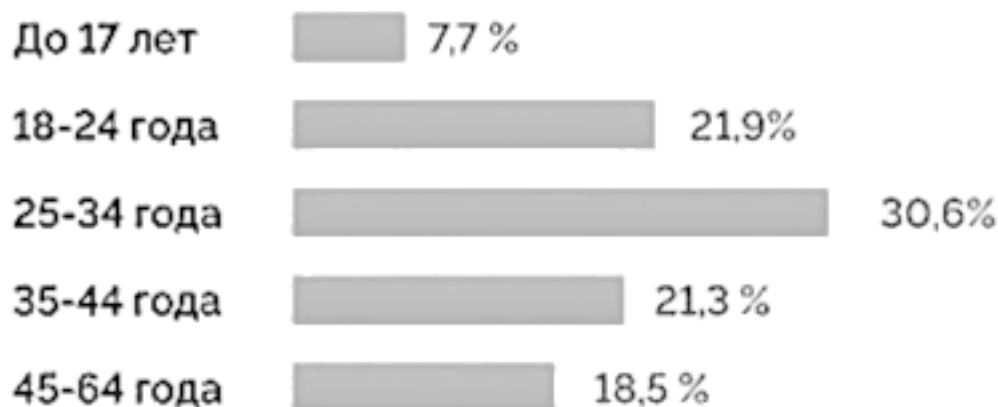
В ходе исследования TGStat, которое проводилось в мае 2019 года путём опроса около 82 тысяч респондентов из России разного пола, возраста и проживания, получены следующие данные.

Распределение пользователей Telegram по регионам России:

## Регионы России:

■ 32.56%	Москва	■ 32.56%	Нижегородская область
■ 13.18%	Санкт-Петербург	■ 13.18%	Республика Башкортостан
■ 3.65%	Московская область	■ 3.65%	Красноярский край
■ 3.42%	Краснодарский край	■ 3.42%	Пермский край
■ 3.36%	Свердловская область	■ 3.36%	Воронежская область
■ 2.32%	Республика Татарстан	■ 2.32%	Иркутская область
■ 2.16%	Ростовская область	■ 2.16%	Приморский край
■ 1.99%	Новосибирская область	■ 1.99%	Саратовская область
■ 1.72%	Самарская область	■ 1.72%	Калужская область
■ 1.63%	Челябинская область	■ 1.63%	Томская область

## Распределение по возрасту



## Мой прогноз развития Telegram на ближайшие три года

Я начал писать эту книгу в 2021 году.

За январь и февраль мессенджер привлёк десятки миллионов человек и преодолел планку в 500 миллионов активных пользователей в месяц. Политические конфликты и новые правила конфиденциальности WhatsApp обеспечили сервису огромный приток новых пользователей.

«Люди больше не хотят обменивать свою конфиденциальность на бесплатные услуги, – написал Дуров в своём блоге, – монополии думают, что им всё сойдет с рук, пока их приложения имеют критическую массу пользователей».

Как же я прогнозирую развитие Telegram? Формула роста Telegram в ближайшие два года выглядит так:

Самая безопасная социальная сеть в мире + Создатели контента (админы каналов) = Успешная площадка для ведения бизнеса.

Очевидно, что прирост пользователей на платформе идет уверенными темпами и составляет около 100–120 миллионов в год, и я уверен, что такой же темп сохранится и далее. Максимум, что может помешать активному росту Telegram, – стычки с правительственными структурами, так как на текущий момент платформа остаётся самой безопасной и конфиденциальной во всём мире. Но **позиции Telegram подкреплены очень сильной технической командой – шифры и кодировки платформы меняются каждую секунду, и воздействовать на неё извне практически невозможно.**

Кроме того, явной предпосылкой к росту числа англоязычных каналов являются личные ценности создателя Telegram – Павла Дурова. Он не просто создает продукты для массового пользования, а хочет и умеет на них зарабатывать.

Сейчас владелец платформы видит, как растёт рынок Telegram в России и сотни админов зарабатывают более миллиона рублей в месяц. Очевидно, что он будет делать то же самое и за рубежом.

На текущий момент в России около 40 миллионов пользователей, а всего в мире их около 600 миллионов, то есть перспективы роста платформы крайне широки.

Сейчас зарубежные пользователи в основном используют Telegram как мессенджер для общения с друзьями или в узких сообществах (групповых чатах), либо для просмотра пиратского контента (фильмы, видео, музыка), но с точки зрения создания бизнеса такие пользователи абсолютно неинтересны.

Рано или поздно (а скорее рано) Дуров займется развитием образовательных и IT-каналов за рубежом, так как именно на них зарабатывают админы в России, обеспечивая пользователю нужный и важный контент.

Уже сейчас Дуров привлёк более миллиарда долларов инвестиций для бесперебойной работы платформы, и это говорит о том, что на российских пользователях он не остановится.

## **Глава 2**

### **Возможности Telegram для бизнеса**

Я занимаюсь бизнесом в Telegram с 2017 года, и каждый год платформа даёт всё новые возможности. Первые 2–3 года главными плюсами мессенджера для админов были низкая стоимость подписчиков, свободные ниши и почти пустые тематики.

2020–2021 годы были уже совсем другими: рынок заполнили тысячи админов, что, конечно же, подняло стоимость подписчиков в трендовых тематиках в 7–10 раз. Но, с другой стороны, с приходом новых админов и внешних рекламодателей появилось больше покупателей рекламы, рынок расширился и стал намного привлекательнее для старта бизнеса.

### **Тренды 2023 года: повышение охватов и уход части рекламодателей**

Для меня начало 2022 года оказалось одним из самых сложных периодов ведения бизнеса в Telegram. После старта специальной военной операции мы с командой почти сразу же ощутили резкое снижение потока рекламодателей и работодателей в нашей сетке по удалённой работе и вакансиям. Мы распродали менее эффективные активы и купили каналы в более актуальных тематиках (маркетинг, инвестиции, бизнес).

Небольшой приток обеспечила блокировка Instagram<sup>1</sup>, откуда блогеры пришли в Telegram, но, как мне кажется, максимальную выгоду от этого получили они сами: новую рекламную площадку и доходы от тех же рекламодателей, которые покупали у них рекламу в заблокированной сети.

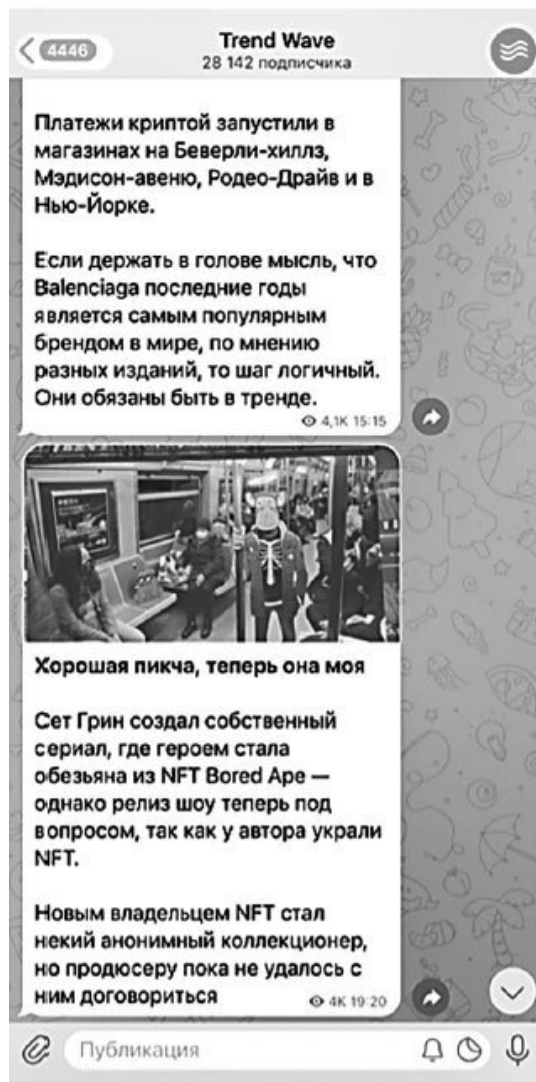
Апрель-май дали надежду на то, что за лето-осень рынок вернётся к прежним показателям, а с учётом блокировки других социальных сетей, мессенджер может показать и рост.

### **Трендовые тематики в 2022–2023 годах**

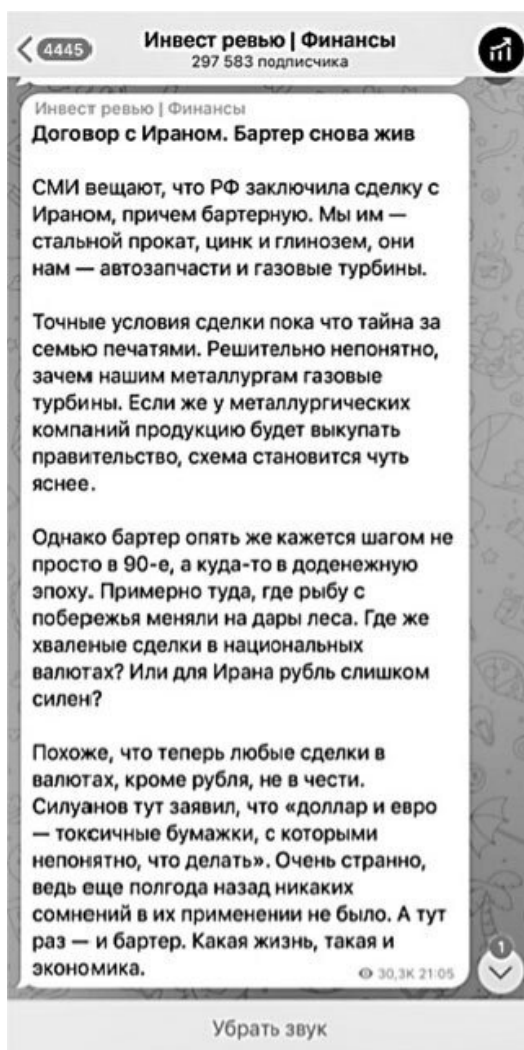
#### **1. Авторские каналы по маркетингу, трендам, SMM, диджиталу.**

---

<sup>1</sup> Социальные сети Facebook и Instagram запрещены на территории Российской Федерации на основании осуществления экстремистской деятельности.



## 2. Инвестиции и финансы.

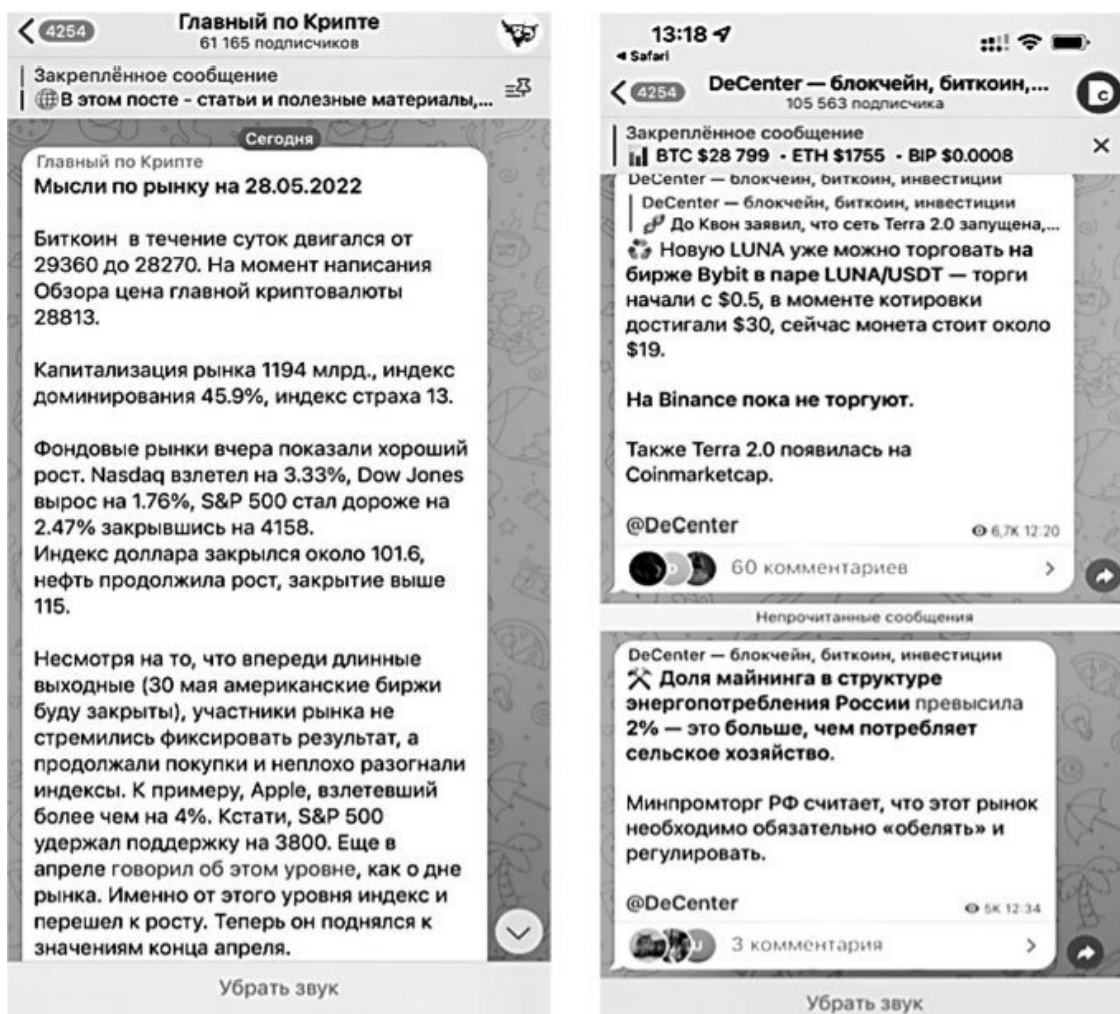


**3. NFT-тематика** вышла на новый уровень хайпа, и начали появляться сотни каналов, среди которых один из самых популярных на данный момент — StepN.





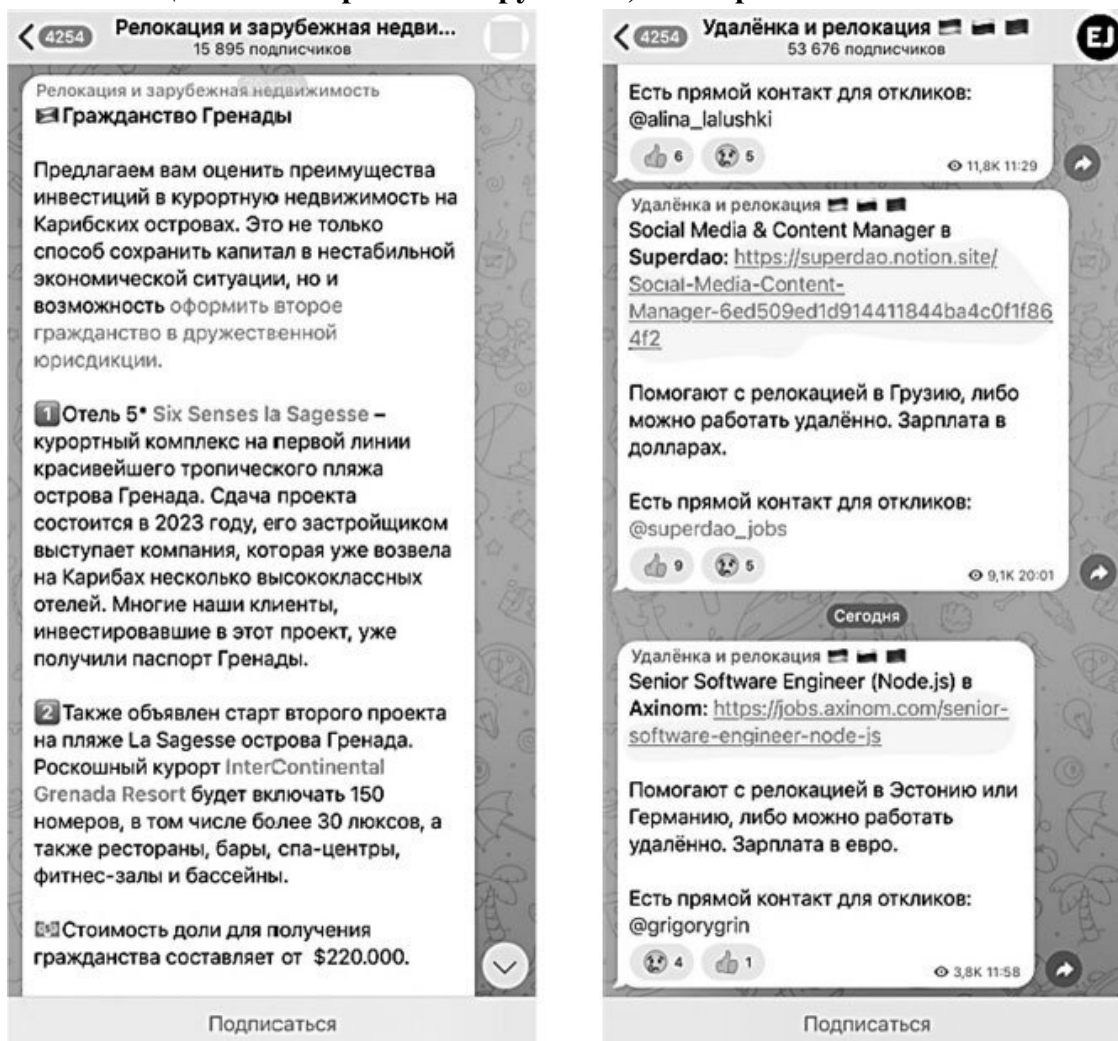
**4. Каналы по криптовалюте** остаются на волне хайпа, несмотря на нестабильную ситуацию с курсом.



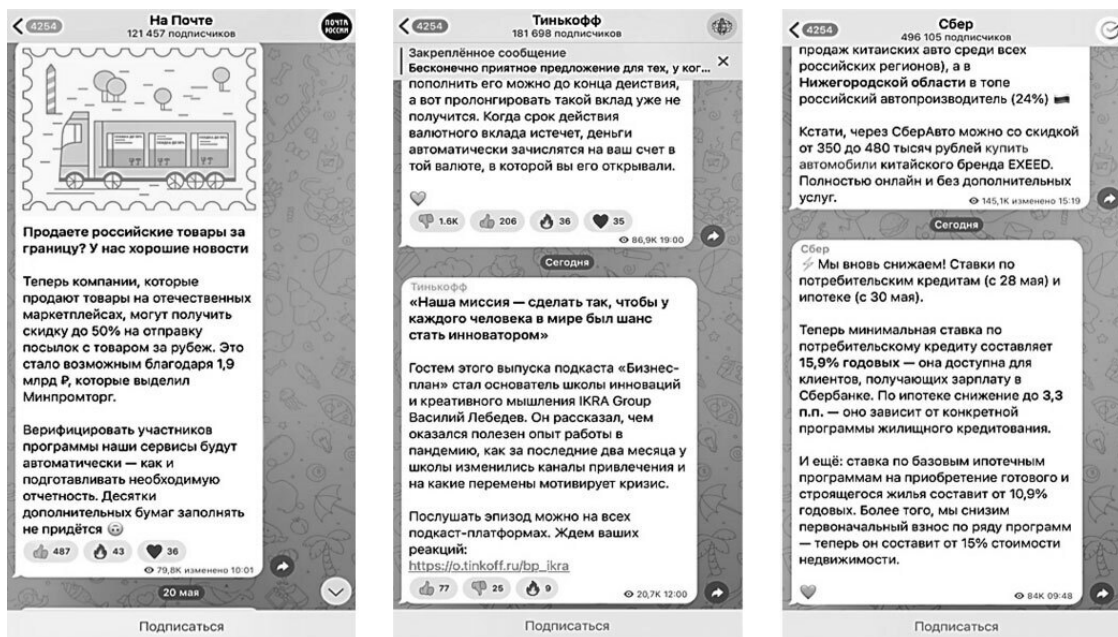
5. Админы увидели возможности дешево получить подписчиков и начали создавать авторские блоги и фан-сообщества знаменитых бизнесменов, инвесторов и селебрити – Олега Тинькова, Сергея Гуриева, Евгения Чичваркина и других.



## 6. Релокация и поиск работы за рубежом, стажировки.



7. После блокировки нескольких известных соцсетей компании начали массово заводить **корпоративные блоги**. На мой взгляд, это отличный сигнал к расширению рекламного рынка. Также это может помочь в трудоустройстве специалистам, которые работают в Telegram.



**8. Авторские и экспертные блоги любых тематик.** Люди любят читать людей, то есть авторский контент. А если при этом подписчики получают пользу и экспертизу, то они будут лояльнее относиться к рекламе и покупать продукты автора.



## Портрет администратора (владельца) канала в 2023 году

Мне часто задают вопрос о том, какой средний доход имеет среднестатистический админ в Telegram и какие вложения необходимы для того, чтобы на него выйти.

Однако нельзя уравнивать всех админов, так как они работают в разных тематиках, имеют разный опыт и контакты в Telegram-сообществе. Но, если исходить из того, что админ уже работает какое-то время, имеет бюджет в 500 тысяч рублей и создаёт канал в трендовой тематике (например, авторский блог по маркетингу), то могу прогнозировать, что в месяц он сможет зарабатывать 100–150 тысяч рублей, то есть вложения окупятся за 3–5 месяцев.

Срок окупаемости можно сократить, если админ владеет сетью Telegram-каналов, так как имеет возможность допродавать рекламу в новом канале по всем входящим запросам. Либо он сам является экспертом (или привлекает эксперта) и продаёт инфопродукты или свою экспертизу в виде консультаций или обучающих материалов.

## Глава 3

### Бизнес-модели заработка в Telegram

#### Заработок на рекламе

Немного расскажу о самом распространённом виде монетизации каналов и ботов в Telegram – заработке на рекламе.

Админ привлекает аудиторию, покупая её на других каналах и продавая другим админам или клиентам (в основном компаниям), которые хотят продавать свои услуги или продукты подписчикам его канала.

То есть как админ канала вы можете зарабатывать на двух типах рекламы:

- внутренняя;
- внешняя.

#### Внутренняя реклама

**Бизнес в Telegram – сложившаяся экосистема, на входе в которую «новобранцы» покупают рекламу у «старожилов».**

Создавая и развивая новый канал, помните о том, что рекламу нужно покупать только на каналах своей или смежной тематики.

Для нового канала покупка рекламы на канале с такой же целевой аудиторией – это реальный способ вырасти.

Канал, у которого покупается реклама, является своего рода донором и так же называется на языке Telegram-админов.

Как же происходит сам процесс?

Вы создали канал и хотите привлечь на него подписчиков. В первую очередь составляете список каналов-доноров, от которых сможете их получить, затем договариваетесь о цене рекламы с админами и закупаетесь.

Для наглядности разберу закупку рекламы на собственном канале с IT-тематикой @python\_lounge, который развиваю с начала 2020 года. На момент покупки у него было 1700 подписчиков, и этот канал я по праву считаю одной из своих самых выгодных покупок в IT-тематике.

Примерно восемь месяцев канал совсем не развивался, я закупал для него мало рекламы и почти не вёл контент.

Несмотря на это, за счёт частых покупок внешней рекламы курсов (Skillbox, GeekBrains, Нетология, Яндекс, Тинькофф), канал окупился за полтора месяца.

Это стало явным сигналом к тому, чтобы начать активное развитие канала, и мы стали закупать рекламу.

На рис. 1–4 вы видите скрины, показывающие, на каких каналах мы делали закупки и какой результат имели на выходе (сколько подписчиков пришло с канала-донора).

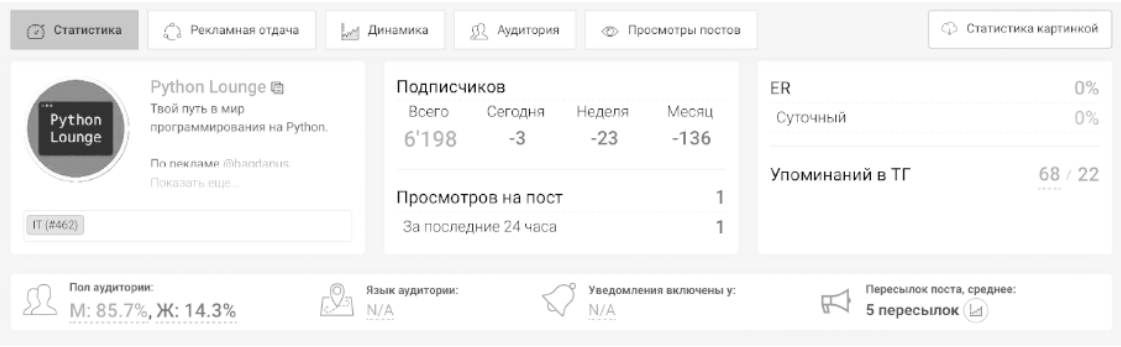


Рис. 1. Статистика канала @python\_lounge за выбранный период

2021 мар 18 02:59	5'938	+9
2021 мар 18 01:59	5'929	+21
2021 мар 18 00:59	5'908	+26
2021 мар 17 23:59	5'882	+28
2021 мар 17 22:59	5'854	+38
2021 мар 17 21:59	5'816	+68
2021 мар 17 20:59	5'748	+64
2021 мар 17 19:59	5'684	+147
2021 мар 17 18:59	5'537	+331
2021 мар 17 18:03	Упоминание в Хауди Хо - IT юмор - 3'200 пдп. (~1'316)	
2021 мар 17 18:03	Упоминание в Хауди Хо - IT юмор, жизнь программистов	
2021 мар 17 17:59	5'206	+5
2021 мар 17 16:59	5'201	+6
2021 мар 17 15:59	5'195	+12
2021 мар 17 14:59	5'183	+16
2021 мар 17 13:59	5'167	+20
2021 мар 17 12:59	5'147	+40
2021 мар 17 11:59	5'107	+130, вышел пост
2021 мар 17 11:00	Упоминание в Python in depth - 6'629 пдп. (~5'688)	

Рис. 2. Аналитика канала @python\_lounge за выбранный период














<div>  <b>Кто / кого упоминал?</b> <input checked="" type="checkbox"/> С репостами         </div>		
<div>          Поиск по <b>90</b> упоминаниям в <b>61</b> канале       </div>		
Канал	Упоминаний	Посты
 <div>  <b>Двач</b>  <b>642'731</b> пдп         </div>	<div>1</div> <div>“</div>	<div>“</div> <div>2021-05-04</div>
 <div>  <b>Макеты для</b>  <b>37'922</b> пдп         </div>	<div>1</div> <div>“</div>	<div>“</div> <div>2021-05-01</div>
 <div>   <b>PythonGui</b>  <b>6'648</b> пдп         </div>	<div>1</div> <div>“</div>	<div>“</div> <div>2021-04-30</div>
 <div>  <b>Хауди Хо - IT</b>  <b>3'200</b> пдп         </div>	<div>2</div> <div>“</div>	<div>“</div> <div>2021-04-29</div> <div>“</div> <div>2021-03-17</div>
 <div>  <b>Хауди Хо - IT</b>  <b>76'380</b> пдп         </div>	<div>2</div> <div>“</div>	<div>“</div> <div>2021-04-29</div> <div>“</div> <div>2021-03-17</div>

Рис. 3. У каких каналов закупили рекламу



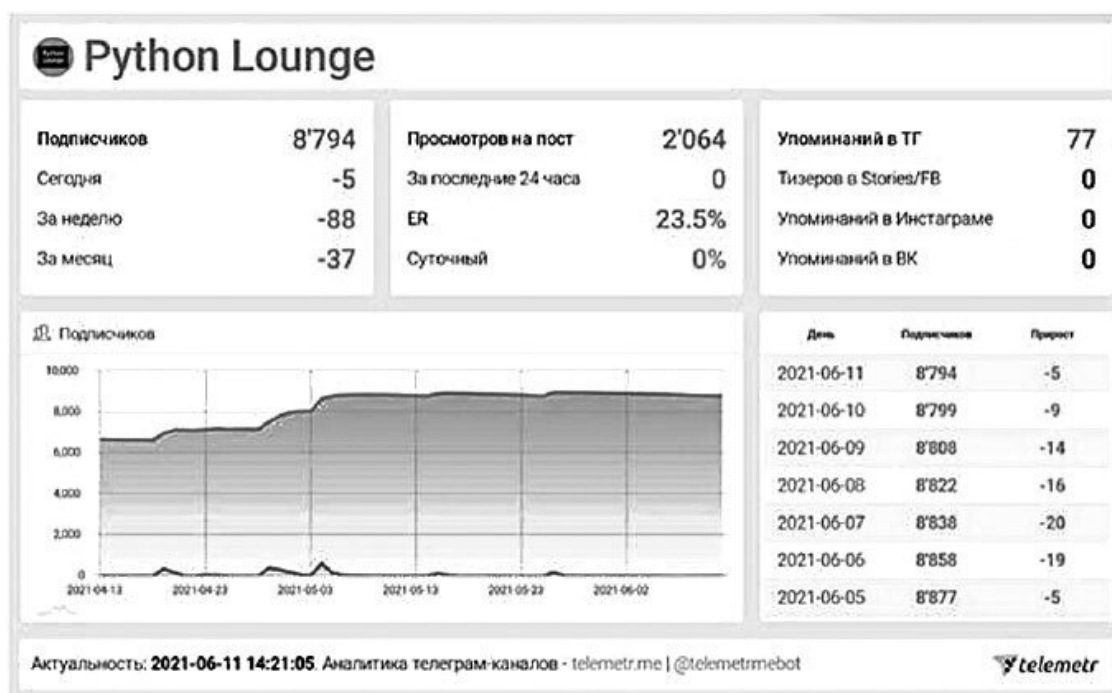


Рис. 4. Отдача от закупок

Мы ещё будем много говорить про аналитику каналов и отдачу от закупки рекламы, но сейчас предлагаю немного поупражняться.

Как посчитать, насколько хорошо зашла реклама на канале?

Рассмотрим на конкретном примере.

17 марта 2021 года мы купили рекламу на канале «Хауди Хо», которая обошлась нам в 15 тысяч рублей за рекламный пост (актуальные цены на текущий момент необходимо уточнять у админов). С этой рекламы пришло более 1200 подписчиков.

Таким образом, стоимость подписчика составила  $15\,000 / 1200 = 12,5$  рублей. На данный момент средняя стоимость ПДП в IT-тематике – 20–30 рублей, а это значит, что наш результат довольно хорош.

Всё вышесказанное говорит о том, что покупка рекламы внутри мессенджера (у других админов) является основным источником для развития Telegram-канала.

Наверное, вы уже догадались, что эта схема работает как некая «пирамида»: те, кто уже успел развить свой канал и получить активную аудиторию, продают рекламу тем, кто только начинает развиваться.

Самое время вспомнить о главном инструменте любого админа – Telemetr, которому будет полностью посвящена глава 6, но сейчас уделим ему буквально минуту.

Используя приложение для аналитики Telemetr, можно увидеть, сколько подписчиков принес рекламодателям канал @python\_lounge, закупку рекламы для которого мы с вами видели на рисунках выше.

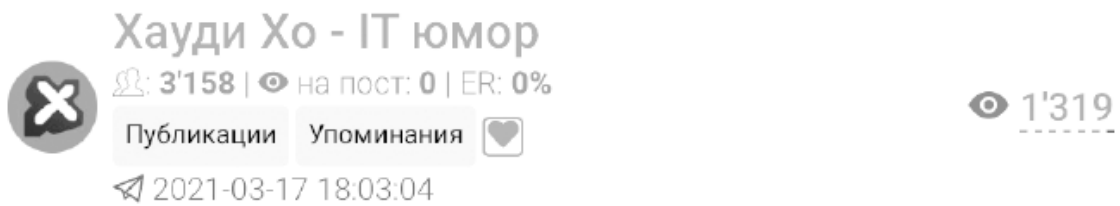
Итак, открываем Telemetr, вбиваем в поиск название канала, далее нажимаем вкладку «рекламная отдача» и видим, сколько подписчиков он даёт другим каналам.

Стоит отметить, что зачастую админы размещают рекламу одновременно на нескольких каналах. Это даёт им скидку за объем и способствует быстрому росту охватов, что, в свою очередь, позволяет продавать рекламу дороже.

В таком случае, чтобы отследить приход, можно использовать уникальную (реферальную) ссылку для каждого рекламного размещения.

Заходим в «Настройки канала → Изменить → Пригласительные» и создаём отдельную ссылку для каждого рекламного размещения.

Вот как это выглядит непосредственно на канале:



### На Python пишут практически всё, от веб-сайтов до искусственного интеллекта

[Python Lounge](#) — превосходный вариант для новичков начать писать свой код и отличная возможность уже программистам дополнить свои знания.



На рисунке вы видите рекламный пост канала @python\_lounge, который мы использовали, купив рекламу на канале «Макеты для верстки».



Чтобы отследить, сколько подписчиков пришло с канала, мы ввели в текст и кнопку уникальную ссылку.


А тут мы видим рекламный пост, купленный для нашего @python\_lounge в самом крупном сообществе программистов на Python «Хауди Хо»:


Админ канала сделал крутой нативный креатив, рекомендуя нас от себя лично. Если бы этот пост и пост с рисунка выше выходили одновременно, то мы могли бы сделать уникальную ссылку для обоих и отследить трафик с каждого канала.


Этот инструмент совершенно точно нужно освоить, чтобы не наткнуться на мошенников. Он поможет точно отследить приход с конкретного источника, даже если вы закупаете рекламу одновременно на 10 каналах (ведь у них будут уникальные ссылки).

**Хауди Хо - IT юмор, жизнь программ**

 **76'226** |  на пост: **14'651** | ER: **19.2%**

Публикации Упоминания 

 2021-04-29 18:33:00

 **25'643**

Изучаете **Python**? 🐍

Тогда обратите внимание на канал [Python Lounge!](#)

Здесь публикуются уроки, книги, крутые библиотеки.

Например:

- [Игра тетрис на PyQt 5](#)
- [Топ 11 функций которые должны знать все в Python](#)
- [Алгоритм Дейкстры на Python](#)
- [13 лучших книг по Python для новичков](#)

Короче годнота 🔥

**Залетайте -> [@python\\_lounge](#)**

 WEB-СТРАНИЦА:

Надеюсь, после прочтения этой книги вы минимизируете такие риски, а Telemetr позволит вам проверить каждый канал, у которого вы покупаете рекламу.

Безусловно, овладеть этими знаниями может быть нелегко, но стоит приложить усилия и освоить все инструменты на практике, создав и продвинув свой Telegram-канал.

## Внешняя реклама

Реклама услуг и продуктов сторонних рекламодателей обычно означает переход на их сайт, уводя пользователя из Telegram, поэтому она и называется «внешней».

**Каждый админ охотится за внешними рекламодателями, так как это надежные партнёры, и если они получают от вашего канала положительный результат, то будут регулярно покупать у вас рекламу на протяжении долгого времени.**

Благодаря этому виду рекламы вы приобретаете постоянных клиентов, чем не может похвастаться внутренний рынок рекламы в Telegram, ведь один и тот же админ не станет покупать у вас рекламу чаще, чем раз в 3–5 месяцев для одного канала.

Исключением станет случай, когда вы закупаете большие объемы рекламы и ваш канал растёт на 8–10 тысяч подписчиков еженедельно. Под такой трафик админы будут приходить к вам повторно, потому что свежий трафик даст им хороший результат.

На рис. 5–7 вы видите рекламные посты от моих внешних рекламодателей.

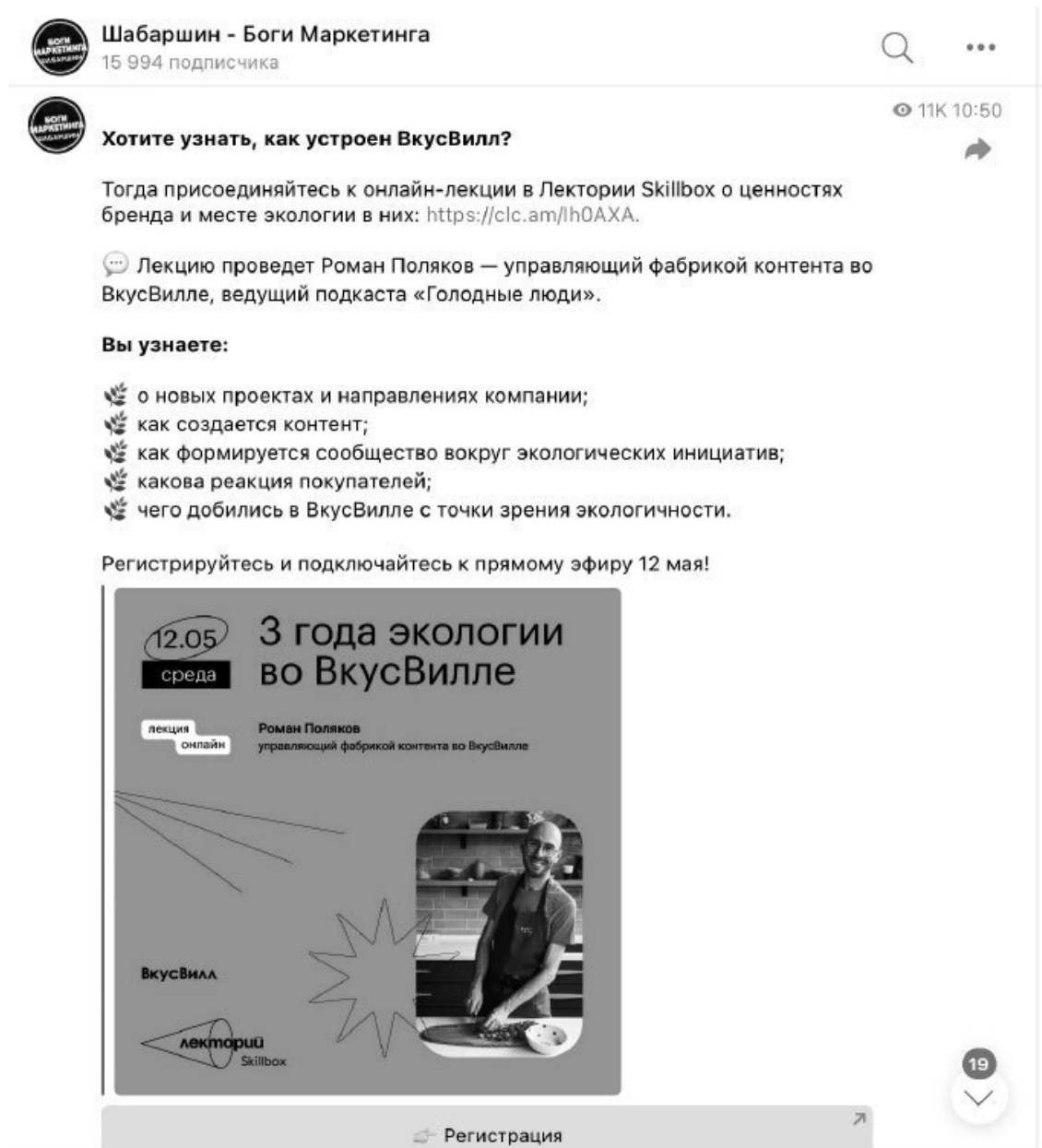


Рис. 5. Рекламный пост от «Skillbox» в интеграции с «ВкусВилл» на канале @bestadchannel

Задача этого рекламного поста состояла в том, чтобы привлечь внимание подписчиков моего канала к их образовательному продукту.

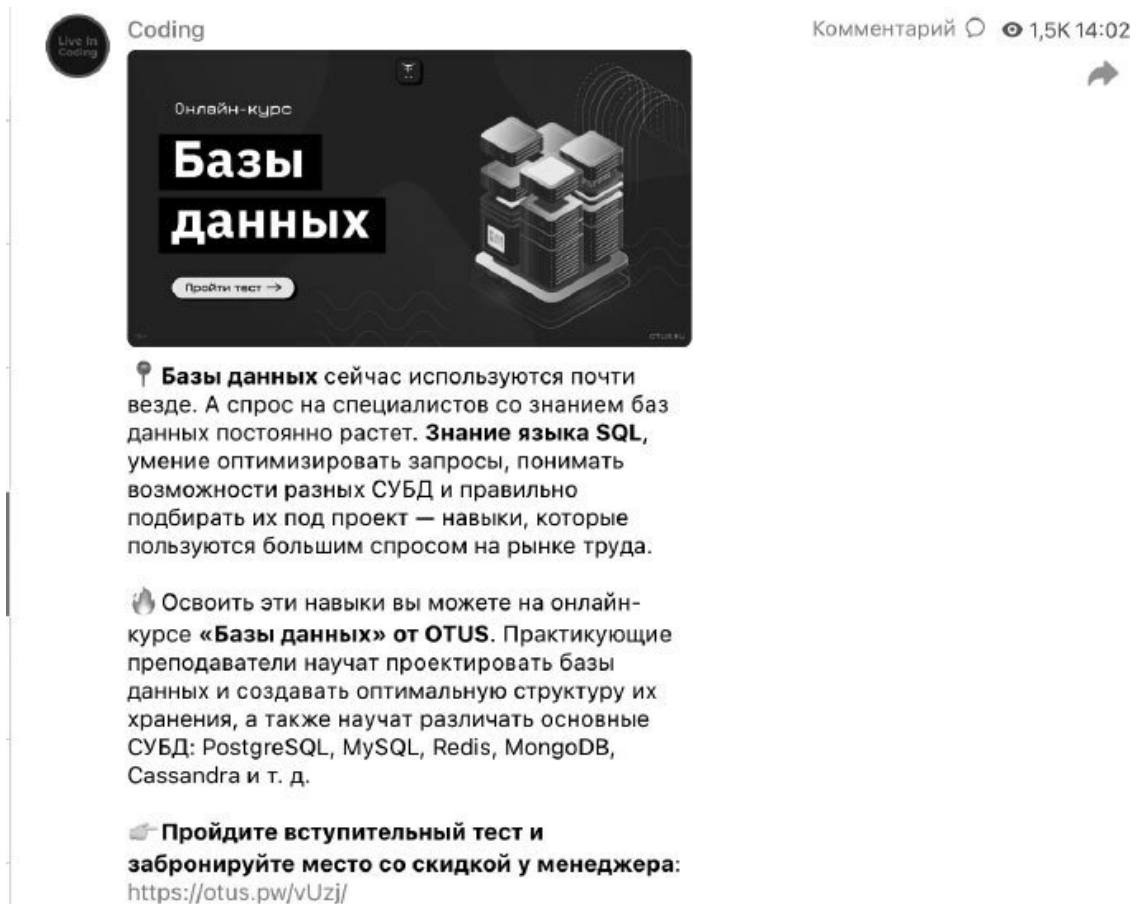


Рис. 6. Рекламный пост от образовательной компании «Otus»

Тут мы видим, что рекламодатель бьёт точно в цель. Нужно набрать студентов для изучения программы Python, и он разместил рекламу на нашем канале по той же тематике.

Этот пост ничего напрямую не продаёт моей аудитории, но приглашает на вебинар про собеседования для айтишников. Рекламодателю он нужен для подогрева аудитории и последующей продажи образовательных продуктов.

Из этих примеров, полагаю, понятно, в чём отличие внутреннего рынка от внешнего. Теперь подумайте: какой рынок больше – внутренний или внешний?

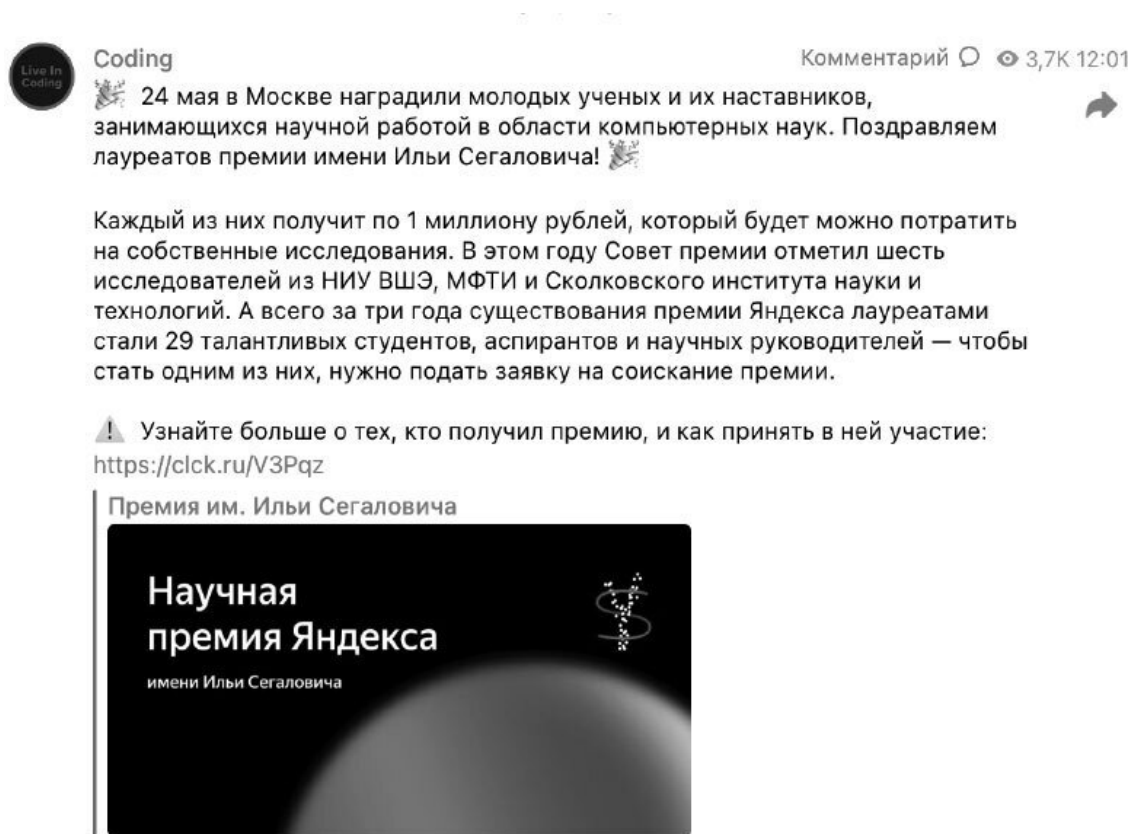


Рис. 7. Рекламный пост от «Яндекс. Практикум» в @cccoding

А чтобы вам было интереснее, прикладываю ссылку на исследование рынка от биржи рекламы @telega.in. (вверху справа).

Если читаете печатную версию книги, то просто наведите камеру смартфона на qr-код.



<https://vc.ru/social/191507-12-8-mlrd-r-obem-reklamnogo-rynka-v-telegram-kanalah-ru-no-hvatit-li-etoy-summy-telegram-i-pavlu-durovu>

Если вы прочли статью, то теперь понимаете, что **самая «вкусная» часть рекламного «пирога» – это внешний рынок.**

Он вырастает почти в два раза ежегодно, а после разблокировки Telegram в России привлекает всё больше крупных рекламодателей.

Публичное сообщение Павла Дурова о планах зарабатывать на рекламе обязательно подтолкнет команду Telegram к развитию рекламных рынков не только в России, но и в Индии, США, Европе и других странах. Интересно? Дальше – больше.

Двигаемся к следующей модели заработка в Telegram!

## Партнёрские программы (ПП)

Что такое партнёрская программа, или «партнёрка», как её принято называть? Это форма сотрудничества между компанией, предоставляющей услуги или продукты, и админом канала, в котором выигрывают обе стороны.

Рекламодатель сокращает свои расходы на маркетинговые услуги, зачастую оплачивая только результат (продажу) или промежуточный результат (заявку). Админ, в свою очередь, может занять непроданные рекламные места и получить дополнительный доход. Дополнительный, потому что для некоторых тематик ПП могут быть основным источником дохода.

Как же работают партнёрские программы?

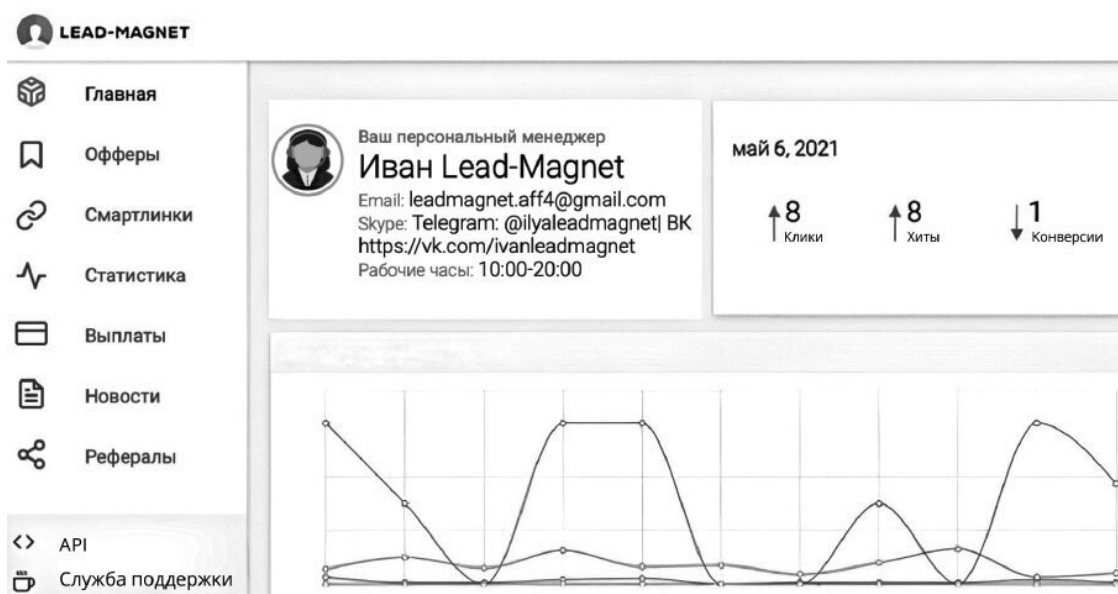
Админ проходит регистрацию в партнёрских программах и сразу получает оффер (предложение) на рекламу и свою реферальную ссылку. Это могут быть рекламные креативы на образовательные курсы, авторские обучающие программы и многое другое.

Полученная реферальная ссылка вставляется в ваш рекламный пост, а каждая продажа, сделанная в результате перехода по данной ссылке, фиксируется и приносит вам пассивный доход. Ваша доля может составлять фиксированную сумму или процент от продажи того или иного продукта.

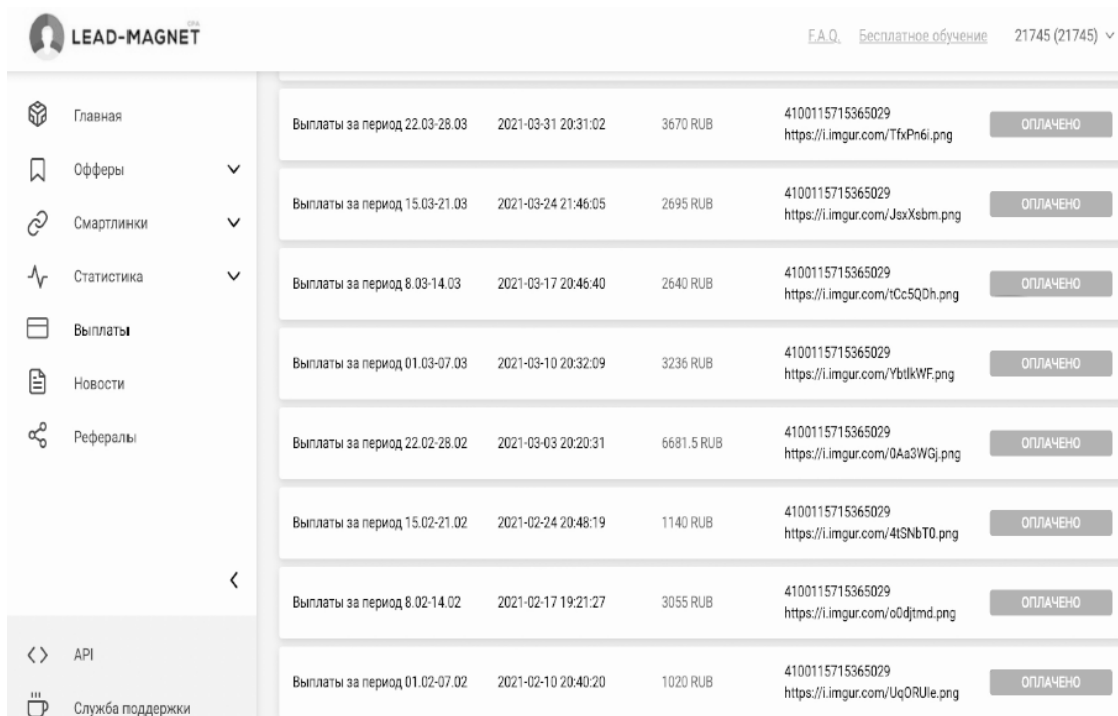
Какие ПП существуют и как начать на них зарабатывать?

Для начала необходимо составить список партнёрских программ. Я с радостью поделюсь с вами ПП от сети Lead Magnet, которой сам пользуюсь.

Так выглядит мой кабинет в Lead Magnet:



Мои выплаты по ПП на канале @tonionedu:

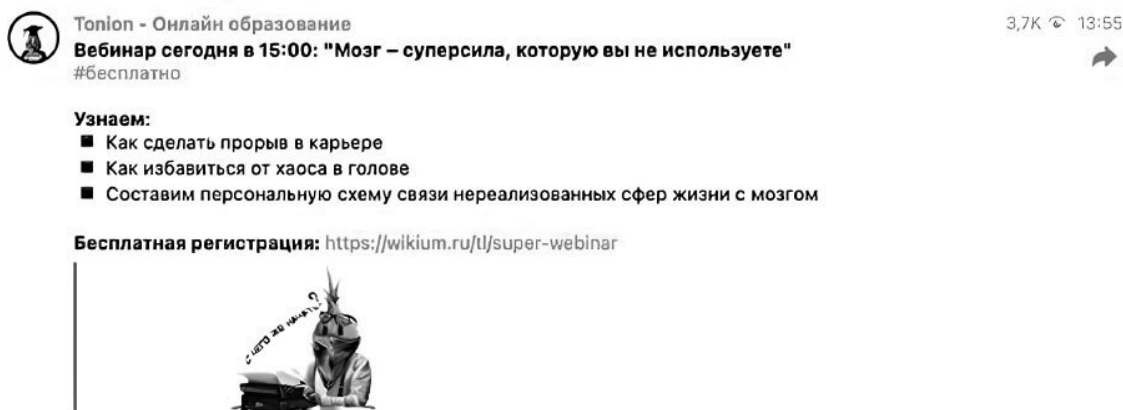


Главная	Выплаты за период 22.03-28.03	2021-03-31 20:31:02	3670 RUB	4100115715365029 <a href="https://i.imgur.com/TfxPn6i.png">https://i.imgur.com/TfxPn6i.png</a>	ОПЛАЧЕНО
Офферы	Выплаты за период 15.03-21.03	2021-03-24 21:46:05	2695 RUB	4100115715365029 <a href="https://i.imgur.com/JsxXsbm.png">https://i.imgur.com/JsxXsbm.png</a>	ОПЛАЧЕНО
Смартлинки	Выплаты за период 8.03-14.03	2021-03-17 20:46:40	2640 RUB	4100115715365029 <a href="https://i.imgur.com/tCc5QDh.png">https://i.imgur.com/tCc5QDh.png</a>	ОПЛАЧЕНО
Статистика	Выплаты за период 01.03-07.03	2021-03-10 20:32:09	3236 RUB	4100115715365029 <a href="https://i.imgur.com/YbtlkWF.png">https://i.imgur.com/YbtlkWF.png</a>	ОПЛАЧЕНО
Выплаты	Выплаты за период 22.02-28.02	2021-03-03 20:20:31	6681.5 RUB	4100115715365029 <a href="https://i.imgur.com/0Aa3WGj.png">https://i.imgur.com/0Aa3WGj.png</a>	ОПЛАЧЕНО
Новости	Выплаты за период 15.02-21.02	2021-02-24 20:48:19	1140 RUB	4100115715365029 <a href="https://i.imgur.com/4tSNbT0.png">https://i.imgur.com/4tSNbT0.png</a>	ОПЛАЧЕНО
Рефералы	Выплаты за период 8.02-14.02	2021-02-17 19:21:27	3055 RUB	4100115715365029 <a href="https://i.imgur.com/o0djtmd.png">https://i.imgur.com/o0djtmd.png</a>	ОПЛАЧЕНО
API	Выплаты за период 01.02-07.02	2021-02-10 20:40:20	1020 RUB	4100115715365029 <a href="https://i.imgur.com/UqORUle.png">https://i.imgur.com/UqORUle.png</a>	ОПЛАЧЕНО
Служба поддержки					

Как видите из рисунка выше, чуть менее чем за два месяца ПП принесла мне 24 тысячи рублей дополнительного дохода. И знаете, в чём вся прелесть?

Подписчики моего канала даже не увидели разницы между контентом канала и партнёрской рекламой, так как она сделана в нативном стиле.

Можете убедиться сами, сравнив рис. 8 и 9.



**Tonion - Онлайн образование** 3,7K 13:55

**Вебинар сегодня в 15:00: "Мозг – суперсила, которую вы не используете"**  
#бесплатно

**Узнаем:**

- Как сделать прорыв в карьере
- Как избавиться от хаоса в голове
- Составим персональную схему связи нереализованных сфер жизни с мозгом

**Бесплатная регистрация:** <https://wikium.ru/tl/super-webinar>




Рис. 8. Рекламный пост с уникальным идентификатором в ссылке, переходя по которой и совершая целевое действие (заявку или покупку), пользователь приносит мне деньги.



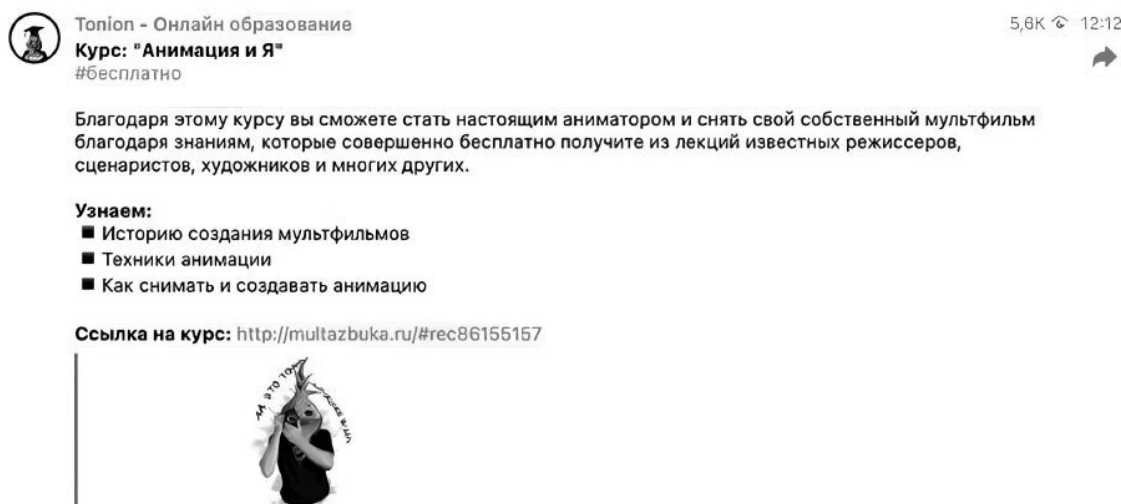


Рис. 9. Контент, за который мы не получаем денег

Для подписчика же абсолютно никакой разницы!

## Запуски и продажи инфопродуктов

Сейчас мы рассмотрим, на мой взгляд, самый прибыльный и долгосрочный вид заработка в Telegram.

Что, если я скажу вам, что есть каналы, которые вообще не продают рекламу и не участвуют в партнёрских программах, но зарабатывают хорошие деньги на своих собственных продуктах?

Один из интересных кейсов, которые стоит обсудить, – «Лимон на чай» (t.me/lemonforteа) Евгения Коваленко.

Ребята создали курс по инвестициям, и Евгений пишет, как сам научился инвестировать. Лояльность аудитории максимальная, ведь неспроста на канале уже более 190 тысяч подписчиков.

Вполне объяснимо, почему личные истории способствуют быстрому развитию продукта или предприятия, ведь сторификация бизнеса и личного бренда входят в активную фазу.

Превращение бизнес-информации о компании, продуктах и услугах, ценностях, бренде и собственнике бизнеса в увлекательный и востребованный художественный материал становится оружием № 1 в борьбе за сердца и умы клиентов и сотрудников.

Вот и история Евгения так отлично сработала, что они с командой запустили сайт lemonforteа.ru

Мне очень нравится кейс Евгения, и я рекомендую вам зайти на его канал и изучить, как он строит свой бизнес в Telegram, ведь он один из лидеров в своём сегменте.

Также хочу рассмотреть пример запуска продукта на собственном канале @Phyton\_lounge, где мы совместно с Марией Чакчуриной (автором канала @python\_in\_depth) запустили «Обучение языку программирования Python с нуля».

Продукт работает даже лучше, чем мы ожидали, достигнув в июне 2021 года отметки в 120+ продаж, каждая из которых равна 1500–4500 рублей. Мы имеем около 100–150 тысяч рублей дополнительного дохода с канала, который сам по себе на рекламной модели зарабатывает около 60–90 тысяч рублей в месяц.

Безусловно, это довольно приятный бонус для владельца канала и его партнёров.

## Продажа консультаций и услуг

**Telegram является лучшей площадкой в России для продажи услуг экспертов.** Сейчас мы с вами разберёмся почему.

Мессенджер зарождался как социальная сеть для IT-шников и диджитал-специалистов (маркетологов, SMM-щиков, таргетологов, редакторов, креаторов и других создателей продуктов).

Мы изначально понимаем, что в Telegram крайне платёжеспособная аудитория, которая заходит в него не только развлечься, но и ведёт тут рабочие чаты, проходит обучение, подписывается на полезный и качественный контент.

На данный момент эту площадку уже сложно сравнить с недавно заблокированными соц-сетями, которые созданы в основном для знакомства с новыми людьми, развлечения и общения. Тогда как Telegram постепенно становится одной из лучших площадок для экспертов, на которой они могут найти клиентов и заказчиков в любой сфере деятельности.

Схема работы экспертных каналов в целом такая же, как у админов, которые зарабатывают исключительно на рекламе, но модель монетизации немного отличается.

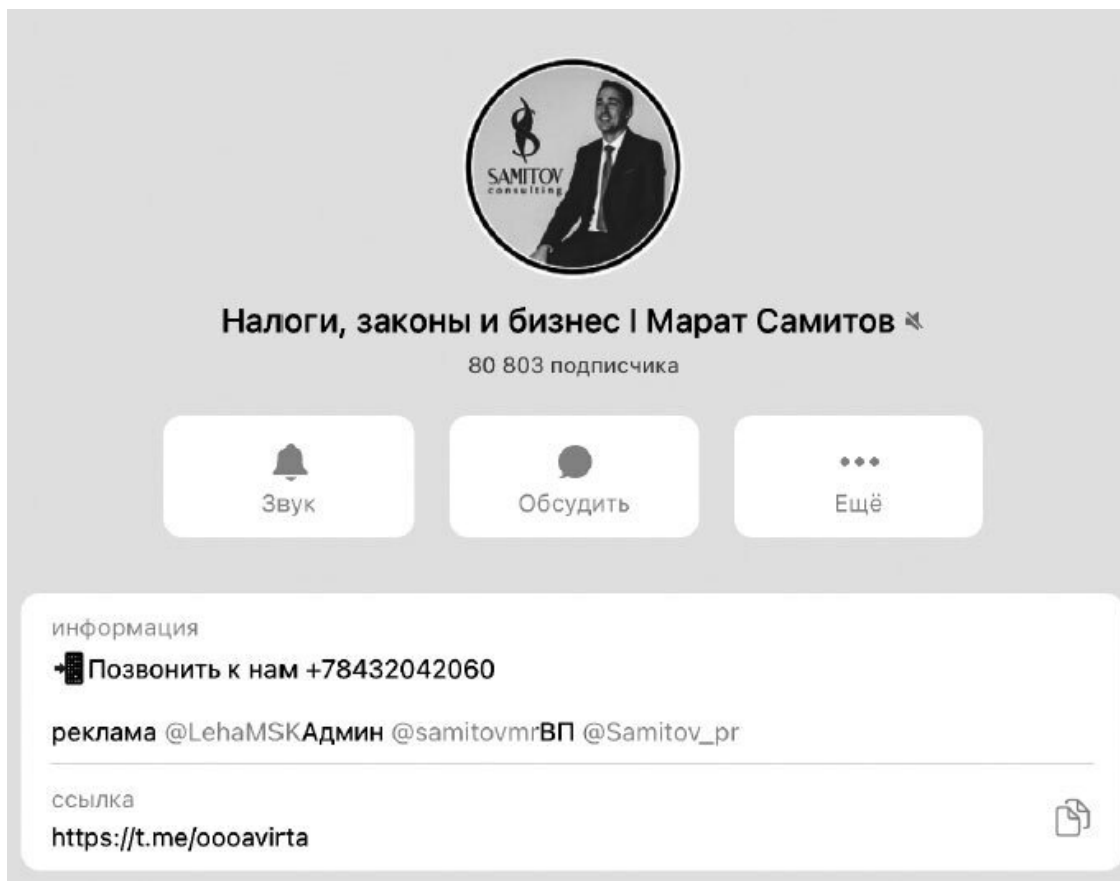
Вы ведёте экспертный блог, даёте своим подписчикам ценность через качественные посты и контент, и раз-два в неделю выпускаете промо-посты, продающие ваши услуги или личные консультации. Причём делать это нужно максимально нативно, опять же через ценности и пользу для подписчиков.

Лучше всего эта модель монетизации подходит для:

- психологов;
- экспертов по управлению финансами;
- репетиторов и экспертов в образовании (навыки и новые знания);
- фитнес-тренеров;
- бухгалтеров, налоговых консультантов, аудиторов;
- юристов;
- маркетологов;
- других экспертов с «твёрдыми» навыками, которые могут продавать свои услуги онлайн.

Примеры каналов, которые монетизируются по этой модели:

**1. Юрист Марат Самитов** ведёт канал @oooavirta про налоги и право, и подписчики всегда могут обратиться к нему за консультацией:



Вот таким инструментом под каждым постом автор канала привлекает клиентов на свои консультации и услуги:

Продолжение

<https://avirta.info/kak-likvidirovat-yurlitso-v-2022-godu-t>

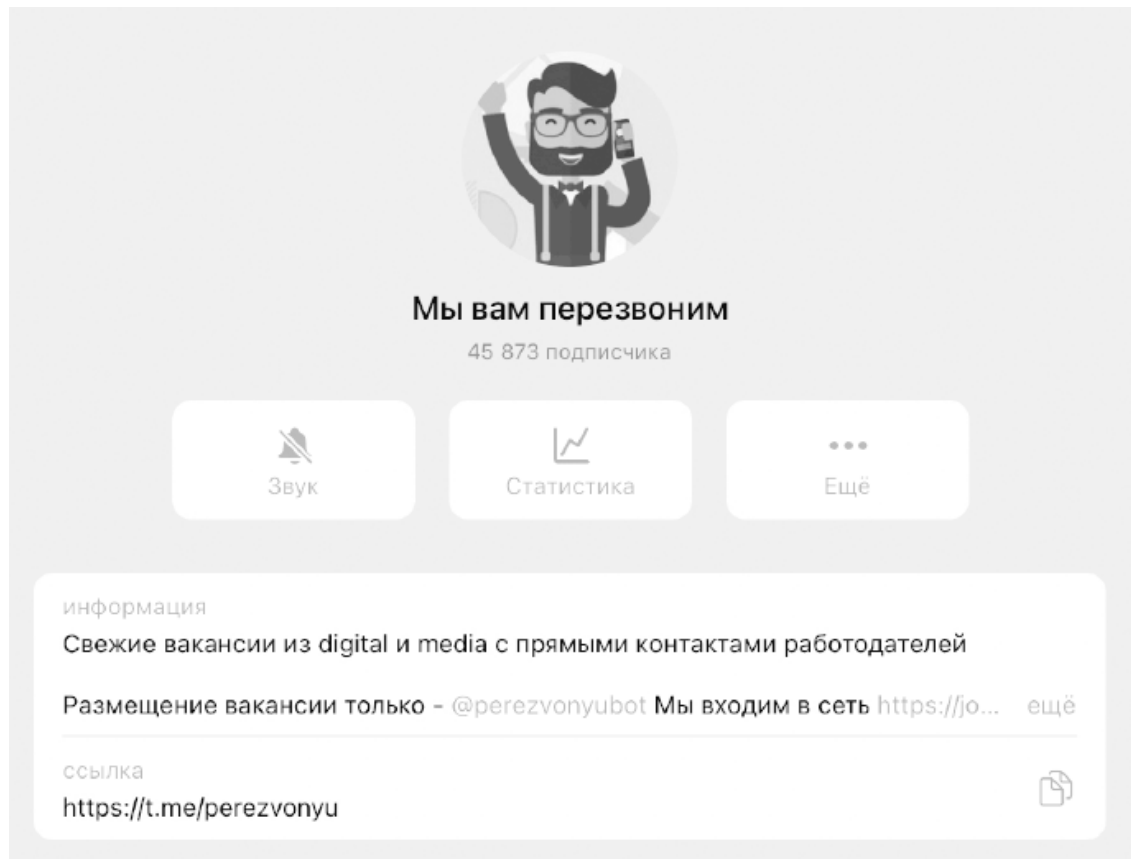
**Нужна консультация? Пиши в личку! Используй кнопки под постом!**

Записаться на консультацию ↗

Написать лично Марату ↗

👍 21    ❤️

2. Мой канал @perezvonyu, где мы продаём услугу размещения вакансий и поиск персонала «под ключ»:



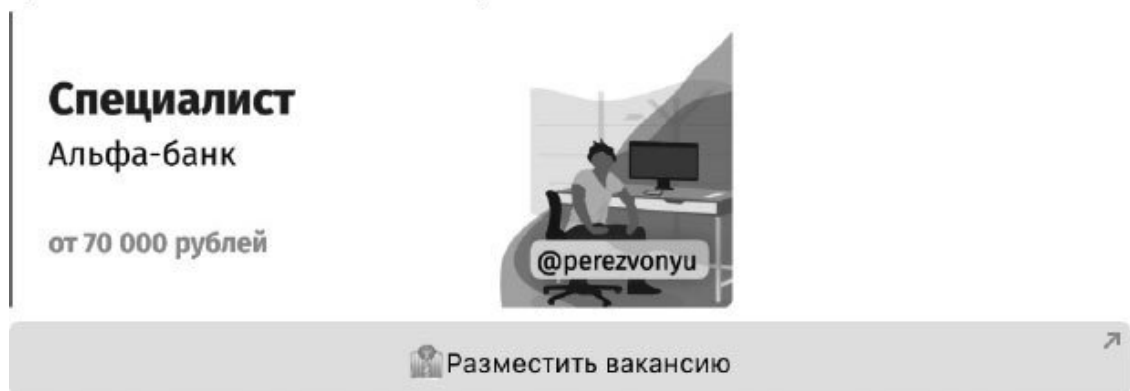
Внизу каждого поста мы добавляем такую кнопку, после которой человек выбирает пакет размещения или может заказать услугу подбора сотрудника:

### Условия работы:

- Доход от 70 000р., который полностью зависит от вашей активности — верхней границы нет: вы получаете сдельную оплату за каждую доставку, подключенную услугу страхования и продажу банковских продуктов.
- Гибкий график
- Быстрый карьерный рост
- Собственный фитнес-клуб
- Бесплатное обучение и тренинги

**Откликнуться:** Откликнуться на вакансию вы можете на сайте <https://bit.ly/3AyrFAP> или напишите нашему менеджеру Гульназ Шайдуллиной @Gulnaz333

Присоединяйтесь к команде Альфа-Банка!



Надеюсь, вы поняли основную механику и стратегию продажи своих продуктов или услуг, а теперь самое время перейти к одной из моих любимых моделей – покупке и продаже каналов. Сейчас вы поймёте, почему именно на неё стоит обратить внимание.

## Покупка и продажа Telegram-каналов или ботов

Вы можете зарабатывать в Telegram даже не являясь админом, а просто используя инвестиционную модель, как если бы покупали или продавали недвижимость.

Разница лишь в том, что в недвижимости цикл сделки составляет от трёх месяцев до года, а в Telegram – от трёх до десяти дней.

Есть две схемы инвестиционной модели:

1. Покупка канала дешевле рынка и перепродажа по рыночной цене

Навыки, которые помогут вам покупать и продавать каналы:

- Понимание работы платформы Telemetr.me, чтобы покупать добротные Telegram-проекты без накруток ботов, некачественных закупок рекламы, переделок из более дешевых тематик и пр. Для подробного изучения Telemetr переходите к главе 6.

- Понимание трендовых тематик, в которых сейчас идет рост и стабильный заработок. Для подробного изучения переходите к главе 5.

- Умение разумно и ловко торговаться, так как от этого зависит потенциальная прибыль, которую вы получите от сделки.

- Умение правильно выбирать биржи и гарантии для сделки.

- Умение упаковывать канал и делать его привлекательным для покупателя.

- Навыки развития канала, чтобы привлекать новый трафик и повышать активность на канале.

2. Покупка канала и продажа по рыночной цене с прибылью

В этой модели всё просто. Вы используете все инструменты, которые мы обсудили выше, покупаете канал и продаёте его по рыночной цене или дороже.

Например, в декабре 2020 года я приобрел канал «Digital Freelance | Удалённая работа для специалистов» за 20 тысяч рублей.

Я вёл канал три месяца, получив за это время 34 тысячи рублей дохода, и продал за 27 тысяч (суммы изменены, в связи с политикой о неразглашении условий сделки).

Финансовый результат с данного канала составил:

$$34\ 000 \text{ (доход за три месяца)} + 27\ 000 \text{ (цена продажи канала)} - 20\ 000 \text{ (цена покупки канала)} = 41\ 000 \text{ рублей.}$$

Так работает схема покупки готового канала с целью его дальнейшей перепродажи.

А теперь переходим к модели заработка в Telegram для людей без стартового капитала.

Начинающие админы зачастую сначала зарабатывают на своих компетенциях, а уже потом развивают собственный канал, чтобы получать с него доход в пассивном или полупассивном режиме.

## **Работа на админов. Если пока нет стартового капитала**

Итак, с чего начать развитие в Telegram, и какие четыре основные модели заработка существуют?

Если вы совсем новичок в Telegram, то советую рассмотреть несколько стандартных путей получения дополнительного дохода.

### **1. Контент-менеджер Telegram-канала**

Стандартный прайс за ведение канала в Telegram – около 10 тысяч рублей в месяц. Получается, что, взяв на ведение 5–6 каналов, вы сможете зарабатывать около 50–60 тысяч рублей.

Существует огромное множество каналов с различными тематиками, и я советую вам найти тот, который будет вам действительно знаком, близок или как минимум интересен.

Если у вас есть опыт работы с кадрами или персоналом, то рассмотрите вариант контент-менеджера канала вакансий, где в ваши задачи будет входить формирование постов с предложением работы и запуск их в Telegram-канал.

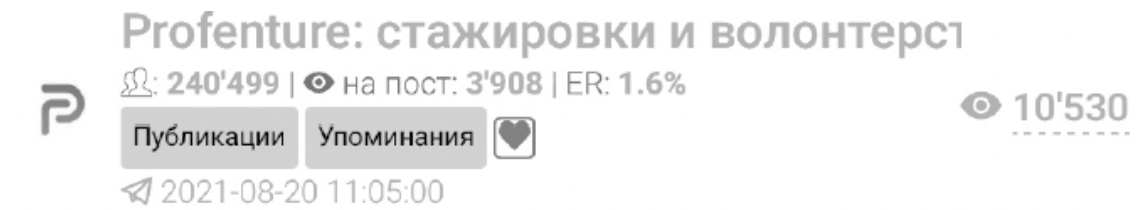
Если вы увлекаетесь фитнесом, то поищите каналы со спортивной тематикой и предложите им свои услуги как контент-менеджер, знающий толк в деле.

Конечно, **не стесняйтесь пробовать себя в разных тематиках и сферах, но творчество – неотъемлемая часть работы контент-менеджера, а проще всего найти вдохновение в том, что действительно нравится.**

### **2. Создание рекламного креатива для Telegram-каналов**

Стоимость таких работ варьируется от 1000 до 5000 рублей за рекламный креатив (пост), с помощью которого каналы привлекают новую аудиторию.

Примеры рекламных креативов можете увидеть на рис. 10 и 11.



**Не сомневайся: ты сможешь работать удалённо.** Даже если практически нет опыта или диплома.

**И для этого не надо сидеть на HeadHutner или листать бесполезные каналы по удаленке.** Достаточно просто держать в подписках канал [@the\\_workys](#). Там публикуют вакансии **от лучших работодателей мира:** Google, Яндекс, Сбербанк, Amazon, Tinkoff и даже Газпром.

**Есть все направления:** от маркетинга и программирования до дизайна и копирайтинга.

**Вакансии проходят строгую модерацию, обмана нет.**

Дизайнер, программист, копирайтер, фотограф - если ты умеешь хоть что-то, ты нам понадобишься. Заходи скорее в [@the\\_workys](#)

Рис. 10. Креатив для продвижения канала The.Work (@the\_workys)

## С 0 до гуру в Python за 10 минут в день.

Instagram, Pinterest, Reddit, Dropbox и Mozilla - все эти проекты написаны на **Python**.

Разработчик-практик, участвующий в создании приложения BlaBlaCar, создал канал [PythonGuru](#), где уже 5 000 человек прокачивают свои знания по пайтону каждый день.

### На канале прямо сейчас:

- Вы получите доступ к скачиванию платных курсов и книг по изучению Python 3 и Django.
- Узнаете основы машинного обучения
- Обучитесь основам

Можно потратить кучу денег и времени на изучение Python, а можно подписаться на [PythonGuru](#) и получать знания **быстро, бесплатно и качественно**.

Не упusti свой шанс, **подпишись** на [PythonGuru](#) и совершенствуйся!



Рис. 11. Креатив для продвижения канала PythonGuru (@gurupython)

Из этих примеров вы поняли, что рекламный креатив содержит:

- интересный заголовок;
- цепляющий текст, рисунок или видео для увеличения просмотров среди подписчиков и привлечения дополнительного внимания к посту.

Смогли бы вы справиться с такой задачей?



А теперь посчитайте свой дополнительный доход, если, допустим, у вас 5–7 креативов в неделю при средней стоимости одного – 3000 рублей?

По-моему, неплохо, учитывая, что на создание одного креатива уходит от одного до трёх часов.

Если умеете делать motion-видео или классные картинки, то стоимость вашей работы повышается, и можете зарабатывать больше.

### **3. Закупка рекламы для Telegram-каналов**

Для этого вам потребуется изучить платформу Telemetr.me, о которой мы с вами говорили ранее и которой полностью посвящена глава 6.

Услугами «закупщиков» пользуются как топовые админы, имеющие в распоряжении целую сеть каналов, так и админы-новички, которые ещё не постигли все тонкости процесса работы с рекламой в Telegram.

Стандартное вознаграждение за такие услуги варьируется от 10 % до 20 % от бюджета закупки.

Схема закупки рекламы выглядит примерно так:

- С клиентом заранее обсуждается бюджет закупки (допустим, 60 тысяч рублей).
- Посредник (в данном случае это вы) составляет список каналов в соответствии с пожеланиями клиента.
- Посредник (рассчитываем, что закупка прошла успешно, и это всё ещё вы) получает оговоренный ранее процент от бюджета закупки.

### **4. Продажа рекламы в Telegram**

Это самая распространенная и простая в исполнении Telegram-профессия.

Вы связываетесь с админом канала, рекламу для которого хотели бы продавать, и представляете своё портфолио (если такового пока нет, так и говорите, что вы новичок).

Зачем админу такие «продавцы»?

Рекламные места на месяц-два зачастую остаются нераспроданными, и любой админ будет только рад продать их, даже при условии, что он отдаст вам 15–20 % от суммы сделки.

Одна из этих моделей заработка может стать вашей стартовой ступенью на пути к покупке своего первого канала или даже нескольких. С помощью своих компетенций вы заработаете капитал и, что не менее важно, репутацию и опыт работы с площадкой.

## **Глава 4**

### **Telegram-профессии**

#### **Контент-менеджер**

Контент-менеджер отвечает за ведение контента на канале. Как мы уже знаем, качественный контент – это залог успешного развития канала, поэтому данная профессия крайне актуальна.

Варианты работы контент-менеджера:

1. Работа в команде с экспертом или рерайт готовых экспертных статей.
2. Контент-менеджер сам является экспертом в данной области.

У контент-менеджера всегда есть контент-план, в соответствии с которым он размещает публикации. Желательно, чтобы посты на канале выходили в одни и те же часы, тогда у подписчика сформируется привычка получать информацию от вашего канала в определённое время. Таким образом, вы повышаете свой показатель ЕР (количество просмотров на пост).

#### **Частота публикаций контента**

Количество и частота публикаций, конечно, зависит от ниши и тематики, в которой вы работаете, но в среднем это значение варьируется от трёх постов в день до одного поста в неделю.

Например, на моих каналах по удалённой работе может публиковаться до 8 публикаций в день, в этом случае контент-менеджер по скрипту собирает вакансии с разных каналов и публикует их. Есть авторские блоги, в которых публикации выходят один раз в два дня.

Также важной функцией контент-менеджера является контроль соотношения рекламных и авторских постов. Если вы зарабатываете на авторском канале, то как минимум каждый рекламный пост должен быть перекрыт авторским постом, которого ждут ваши подписчики. Соответственно, если вы имеете 3–4 рекламных поста в день, то утром необходимо выпускать контентный пост, затем спустя пару часов запускать рекламный пост, в середине дня снова закидывать на канал контент и рекламу и вечером так же – сначала контент, потом реклама. Математика совсем нехитрая.

#### **Процесс создания контента**

Представим, что вы пришли в тематику, в которой мало разбираетесь (как я уже говорил, такое вполне возможно). Например, ваш первый канал для контент-менеджмента – это инвестиции.

В первую очередь нужно провести анализ конкурентов по схеме:

- анализируете каналы по данной тематике;
- смотрите, о чём они пишут;
- берут ли готовую информацию из сети и делают её рерайт;
- занимаются ли написанием авторских текстов с нуля.

В том же самом блоге про инвестиции контент важнее, чем реклама, поэтому я советую контент-менеджеру обращаться к экспертам в данной области и свести к минимуму написание статей и постов на основании своих знаний и мыслей. Практически во всех тематиках есть

эксперты, с которыми можно сотрудничать для получения компетентной информации по тому или иному вопросу.

## **Рекламный менеджер (продавец-закупщик)**

Рекламный менеджер выполняет следующие функции:

### **1. Менеджер по продаже рекламы Telegram-канала**

- создание скрипта диалога с админами каналов;
- наработка базы покупателей рекламы;
- поиск и анализ источников привлечения клиентов (чаты, внешние рекламодатели, официальные страницы, Telegram-каналы компаний);
- создание прайс-листа с каналами клиентов;
- осуществление кросс-продаж, при которых клиент приходит для покупки рекламы на одном канале и ему продают рекламные места во всех каналах сетки.

### **2. Менеджер по закупке рекламы для Telegram-канала**

- работа с Telemetr и аналитика каналов-доноров;
- участие в админских чатах;
- ведение переговоров с админами и торги;
- закупка рекламы оптом с хорошими скидками для 3–5 клиентов одновременно.

Если вы покупаете рекламу или у вас есть свои каналы, то вам точно нужно присоединиться к админским чатам, таким как «Чат ДВ Пульса», «Пульс ДВчата» и другим. В них можно добавиться, только если у вас есть активный канал и вы готовы покупать рекламу.

## **Создатель рекламных креативов**

Рекламный креатив – основополагающий фактор, который обеспечивает трафик на канал. Но если он разработан некачественно, то это, наоборот, может привести к оттоку подписчиков с канала или же вовсе ухудшить его репутацию.

Рекламный креатив включает в себя:

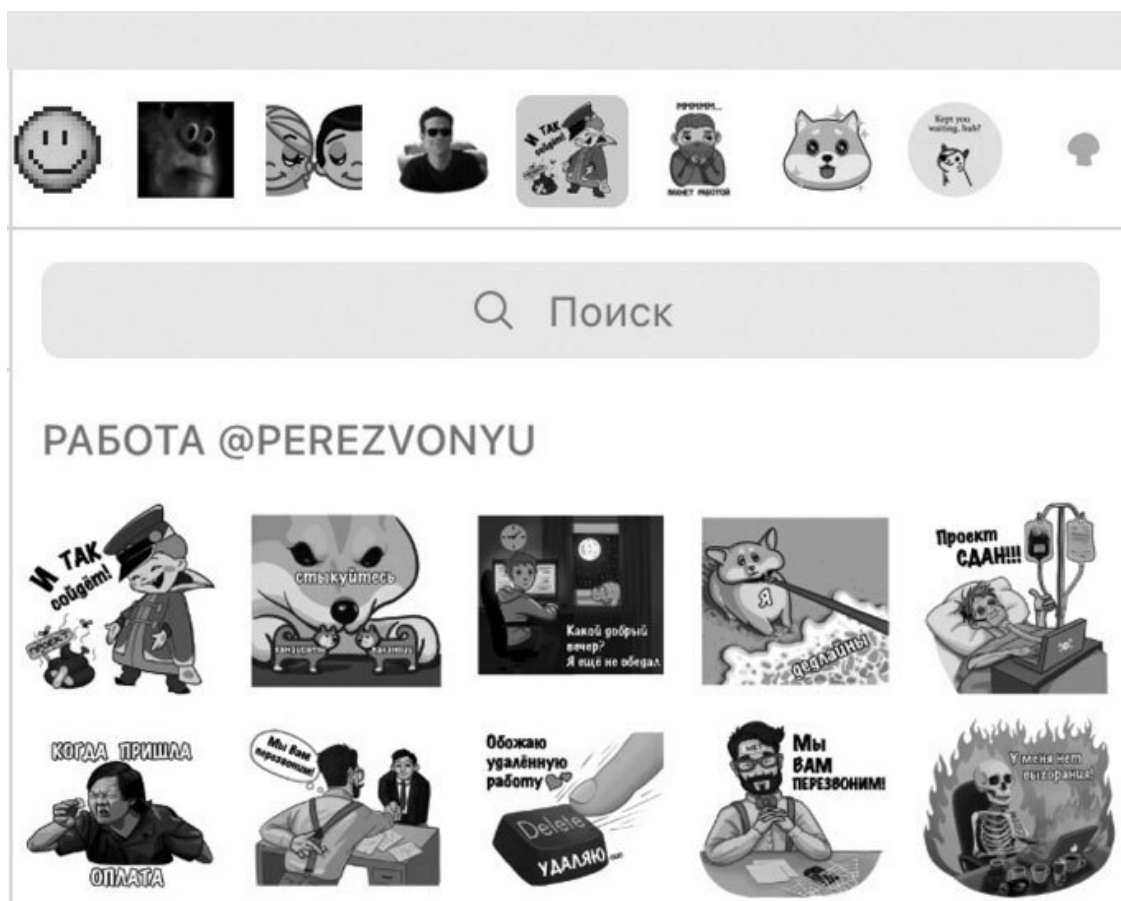
- привлекающий внимание текст;
- картинку или видео;
- кнопку «call to action», призывающую к действию (подписаться на канал и т. д.).

Более подробно о том, как создавать качественные рекламные креативы, мы поговорим в главе 9.

## **Дизайнер (логотипов, стикерпаков, картинок и постов)**

Эта профессия подойдёт дизайнерам с опытом, которые могут заниматься отрисовкой логотипов, дизайна для контента, стикерпаков и прочего наполнения каналов.

Пример стикерпаков «Мы вам перезвоним»:



Мы создали стикерпаки для удалённых работников и фрилансеров и указали активную ссылку в самом наборе. То есть при добавлении стикерпака человек видит активную ссылку на канал, по которой может перейти и ознакомиться с его содержанием.

Стикерпаки не являются инструментом для активного набора подписчиков, это больше имиджевая история, но они могут дать прирост, если стикеры станут популярными (более миллиона использований).

С января по май моими стикерпаками воспользовалось более 9900 человек.



#### Stickers

01:18

Статистика для набора стикеров Работа @perezvonyu:

Сегодня использовано: 17

Сегодня установлено: 6

Сегодня удалено: 1

Вчера использовано: 12

Вчера установлено: 3

Вчера удалено: 2

Всего использовано: 17207

Всего установлено: 7918

Всего удалено: 1252

(Всего – начиная с 12 pm UTC, 09/17/2015)

Чтобы получить статистику за определенный день, месяц или год, отправьте мне сообщение в формате MM/DD/YYYY, MM/YYYY или YYYY.

Как видите, существует масса способов получения дополнительного дохода в Telegram, для которых вовсе не обязательно иметь собственный канал и быть админом.

## **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.