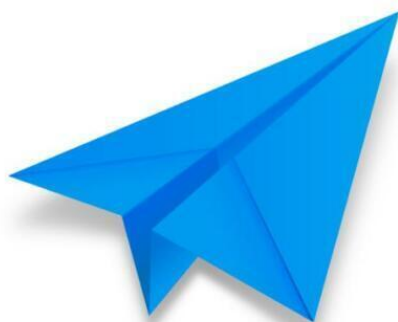


БИЗНЕС В TELEGRAM



От идеи
до прибыли

КУПИТЬ

Владимир Михалкин

Владимир Михалкин

Бизнес в Telegram:
От идеи до прибыли

«Автор»

2023

Михалкин В.

Бизнес в Telegram: От идеи до прибыли / В. Михалкин —
«Автор», 2023

"Бизнес в Telegram: от идеи до прибыли" — уникальная книга, которая откроет вам мир возможностей для ведения успешного бизнеса в Telegram. Автор, опираясь на свой многолетний опыт, делится секретами создания прибыльных ресурсов на этой платформе. Шаг за шагом он научит вас, как создать автономный бизнес, ознакомит с необходимыми инструментами и поможет в продаже рекламы. Книга также поможет вам вступить в сообщество администраторов каналов для совместного продвижения. А что самое важное, вы овладеете лучшими работающими инструментами и раскроете весь потенциал аналитики каналов. Лаконичность и оригинальность материала не оставят вас равнодушными. Откройте книгу и узнайте, как превратить идею в прибыль!

© Михалкин В., 2023

© Автор, 2023

Содержание

Как читать эту книгу	5
ГЛАВА 1 ОСНОВЫ	6
ТЕСТ К ГЛАВЕ 1	10
ГЛАВА 2 ПРИЛОЖЕНИЯ	12
ТЕСТ К ГЛАВЕ 2	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Владимир Михалкин

Бизнес в Telegram: От идеи до прибыли

Как читать эту книгу

Книга посвящена созданию, развитию и выводу на монетизацию каналов в Telegram. Каждая глава состоит из нескольких уроков, которые представляют собой наборы конспектов и заданий. Один урок посвящен одной теме. После прочтения конспекта необходимо выполнить задания.

Все задания можно решать **любое** количество раз, не бойтесь ошибаться. Ответы на все задания доступны для самоконтроля в конце книги.

В конце глав вас ожидают **тесты**. Они помогут понять, насколько хорошо вы усвоили тему.

Дедлайнов по созданию и развитию ресурсов в Telegram нет, вы можете читать книгу и действовать согласно собственному разумению в любое удобное время, но для достижения лучшего результата рекомендую изучать ее регулярно и не забрасывать. В конечном счете это в ваших же интересах.

Информации в книге **всегда достаточно**, чтобы решить тестовые задания. Если не получается решить тестовое задание, имеет смысл вернуться к началу главы и еще раз внимательно ее прочитать.

До встречи в Telegram и удачи в бизнесе!

ГЛАВА 1 ОСНОВЫ

Диалог из фильма «Глянец» (режиссер Андрей Кончаловский, 2007 г.):

– Ты устарела безнадежно, мамочка, дорогая, любимая, а мир изменился, он другой. Ты знаешь, что сейчас модно на выставках в Лондоне? Бидоны с кровью. Разрезанные трупы. Скульптуры из говна уже стали выставлять.

– Мерзость.

– А это никого не волнует. Это кул. Это имеет успех. И знаешь, сколько эта мерзость, как ты говоришь, стоит?

– Наверно, дорого.

– Да ты просто не врубаешься. И ты не хочешь, чтобы твой журнал читали умные люди.

– Да это ты не врубаешься. Умные люди глянец не читают, **они его издают**.

Не думал, что буду когда-то ссылаться на реплики подобного фильма как на классику, но это описание идеально подходит для тех, кто собирается стать экспертом на поприще зарабатывания денег с помощью Telegram.

Спасибо что выбрали эту книгу для пошагового изучения того как создать автоматизированный Telegram-ресурс с целью его дальнейшей монетизации. Я буду рад поделиться с вами теми знаниями, которыми обладаю сам, а также с удовольствием приглашу вас в сообщество администраторов каналов¹, которые ведут свои ресурсы в самых разнообразных тематиках, но обо всем по порядку.

Меня зовут Владимир, я более 20 лет изучаю альтернативные возможности по зарабатыванию денег. Можно идти по проторенной дороге, получить образование и устроиться на оплачиваемую работу, но правда в том, что по последнему высшему у меня красный диплом государственного и муниципального управления, а в работе по найму я больше не нуждаюсь с 2021 года.

Конечно же ведение собственных ресурсов в VK, Дзен и Telegram значительно поспособствовали моему освобождению от еженедельного рабства 5 через 2 с 9 до 18, поэтому теперь я с удовольствием посвящаю свое свободное время ведению собственных каналов, мониторингу работы Telegram-агентства FINADMINS, помощи в прохождении обучения по этой и другим книгам, продвижению своих книг, непосредственно инвестированию и конечно же путешествиям, иначе ради чего все это делается, правильно?

В ходе изучения книги вас ждет пошаговая и структурированная подача материала – открытая и четкая. Мысли порой будут глубокими, а смысл ясным и прозачным. Это нужно для того, чтобы вывести вас из состояния, которое препятствует достижению ощутимых результатов. Воды будет мало, а от практики порой будет больно. Но чтобы читать книгу было особенно приятно, порекомендуйте ее своим коллегам и друзьям, будет очень интересно посмотреть как они будут отвечать на разные вопросы.

Кстати вы кстати замечали в себе предпосылки к поиску "нетипичных" способов заработка?

1. Да, было дело

2. В целом нет, живу обычной жизнью

3. А я уже зарабатываю "нетипичным" образом

Итак, приступим!

Еще лет 10-15 назад было трудно себе представить ситуацию, когда пользователь выбирал бы себе лидеров мнений по самым разнообразным вопросам и четко следил за их контентом.

¹ <https://t.me/finadmbot>

И абсолютно не важно что именно за контент это был: как печь торты или как менять моторное масло, куда можно дешево слетать на выходные или сколько стоят новые беговые кроссовки, каких знаменитостей из 90-х уже нет в живых или куда инвестировать сейчас выгоднее всего?

ДЛЯ ВСЕГО уже есть контент и трендсеттеры, которые по сути устанавливают правила его трансляции, восприятия и дальнейшей монетизации.

Кто из состоявшихся лидеров мнений вам знаком?

1. Кира Юхтенко
2. Лариса Морозова
3. Василий Олейник
4. Ян Арт
5. Рами Зайцман
6. Александр Князев
7. Каналы РБК
8. Онлайн-газета Коммерсантъ
9. Издания Forbes
10. Ольга Бузова

Да, я понимаю: кто вообще придумал, что **Бузова это лидер мнений**? Не хочу оправдывать ее или кого-либо еще, но когда сравниваешь результат своего мышления в виде денег в кармане с работой целой команды проектов под названием "Ольга Бузова" или пусть та же "Ксения Собчак", то волей-неволей приходишь к выводу, что наверное вы просто не входите в их **целевую аудиторию** потребителей контента.

Получается, что тут как с востребованностью продукции бизнесов – **что людям нужнее, то они и покупают**. А значит и вы должны обладать внутренней ценностью к которой могут прислушиваться другие люди.

В чем вы офигенно разбираетесь? С какими проблемами к вам постоянно приходят другие люди, надеясь что вы их решите? Вы ветеринарный врач или практикующий юрист? Может быть вы хорошо ориентируетесь в выборе компьютерной техники или ремонтируете смартфоны? А может к вам стоит обратиться по вопросам выбора ипотеки или наоборот за советом как сохранить свои средства от инфляции?

И почему именно вам теперь тоже нужна подобная площадка для решения ваших задач? А нужна она вам для продажи своей **экспертности**.

Сядьте и подумайте о том, чем вы можете быть **полезны** другим людям, с какими вопросами к вам обращаются чаще всего, ради какого контента вы можете не спать хоть до 3 ночи и при этом нисколько не устать? Не пропускайте этот шаг, он будет для вас определяющим при дальнейшем выборе ниши.

Самое интересное, что конкретно платформа Telegram может не подойти для реализации задуманного. Есть много других ресурсов, которые готовы размещать ваше творчество. Попробуйте найти наиболее удачные сочетания между тематикой контента для подходящей целевой аудиторией и платформой для публикации:

"Женские темы", фото еды, услуг салонов красоты, турагентств	Telegram
Видеоролики, видеоконтент, "мужской контент"	Vkontakte
Глубокие текстовые статьи, быстрые новости	Запрещённая соцсеть с картинками
Оформленные статьи и посты, короткие ролики	YouTube
Локальные сообщества, фотоархив, низкая монетизация	Дзен

Впоследствии даже если у вас есть другой ресурс или даже ваш личный блог на какой-либо из предложенных платформ, то это может **очень здорово помочь** в наборе первых подписчиков для вашего ресурса в Telegram. Главный принцип это наличие рекомендательной системы, которой к сожалению не может похвастаться Telegram.

Например вы пишете в VK что-то про кухонные кастрюли или хотя бы время от времени лайкаете подобный контент. Система по спектру интересов согласно своему алгоритму будет предлагать вам контент прямого и смежного характера: как делают кастрюли, распродажи Kuchenland Home, рецепты вкусного жаркого и так далее.

Если вы напишете в Telegram обзор на классную чугунную сковороду для индукционных плит, то никто кроме ваших подписчиков этот пост не увидит. С одной стороны, это грустно, так как придется постоянно заботиться о соотношении количества просмотревших пост к количеству подписчиков на канале. С другой стороны, подобный способ постинга через Telegram абстрагирует подписчика от сопутствующей рекомендательной мути и изолирует его. Таким образом подписчик становится **более склонным доверять** качественному контенту, а вас признавать **лидером мнений** в интересующей области.

Но что делать, если в вашем распоряжении есть всего лишь список контактов в телефоне из 15 родственников и фейковая страничка в VK с неизвестно кем в подписчиках?

Если вы **эксперт** в своей области (как делать домашние сыры, выращивать виноград или по-умному банкротить юрлица), то скорее всего ваши "комментарии" по тем или иным вопросам могут вырулить разговор сообщества в сторону вашего ресурса, а общаться таким образом можно в комментариях под постами в чужих каналах Telegram смежных тематик, в группах (они же чаты), в комментариях других социальных сетей (особенно интересным может оказаться Дзен, на мой взгляд), а также профильные форумы, которые просто жаждут ссылки на ваш ресурс на месте подписи под **каждым** вашим высказыванием. Называется такой метод привлечения партизанским маркетингом и относится к "серым" методам.

Тем не менее, таким образом, в течение 2-3 месяцев абсолютно реально дорастить ваш канал хотя бы до 300-500 подписчиков, чтобы начать продавать какую-нибудь сторублевую рекламу. А лучше до **1000 подписчиков**.

Подумайте о том, какие источники подписчиков вы предполагаете использовать для будущего перелива целевой аудитории в Telegram. Это может быть даже простой чат вашего ЖК или какой-нибудь профильный форум в интернете. Источники ограничены лишь вашей фантазией.

Выше мы с вами выясняли ваши таланты, без них никуда. Теперь необходимо определиться с **тематикой** в которой вы будете постить контент на вашем канале. Что это будет? Зависит от вас и вашего понимания темы, однако стоит понимать еще "на берегу", что все тематики условно распределены от наиболее доходных к практически нищенским.

Я сейчас конечно обрисую ситуацию, но это не должно сподвигнуть вас кинуться работать именно в высокооплачиваемые тематики. Уж сколько самоуверенных юнцов пробовали

давить из себя высокопарную экономику и финансы, я вам даже не скажу, счет пошел на тысячи. Как итог, **лишь 2-3%** продолжают вести начатый канал больше года.

Что можно считать наиболее **высокодоходным сегментом**? Это как уже сказано выше экономика и финансы, инвестиции, трейдинг на фондовой бирже. Дальше в сторону дешевизны идут валюты, недвижимость, бизнес-тематики, автомобильные темы, криптовалюты и так далее. Еще ниже по шкале доходов идет всевозможная кулинария, музыка и вплоть до шуток, юмора и тупых хохотаек. В последних реклама стоит настолько дешево, что я не понимаю как можно работать за такие деньги продолжая на что-то надеяться.

Итак, в этой главе мы рассмотрели с вами некоторые концептуальные основы для того, чтобы существенно сократить время создания своего цифрового продукта на следующих этапах.

По итогу ее прочтения у вас должна быть хотя бы примерно сформирована тема, которую вы придумали для себя как "дело жизни в Telegram". Про какую тематику вам хотелось бы писать, почему подписчик должен захотеть подписаться на ваш канал, какие **проблемы людей** решит ваш контент?

Ну а в следующей главе мы приступим к технической части создания нашего бизнеса, скачаем и установим все что будет нужно для этого, создадим аккаунт, а может даже и несколько, узнаем много полезного про SIM-карты и Премиум.

А пока вас ждет тест, который вы пройдете довольно легко если усвоили материал из главы. Обязательно проходите все тесты, не пасуйте перед заданиями, на их прохождение у вас будет столько времени сколько вам потребуется. После прохождения тестирования переходите к следующей главе.

Помните, что этот материал будет полезен для построения качественного бизнеса в Telegram и будущего расставания с работодателем. Если согласны, то поблагодарите себя за старания. Жду вас в следующем уроке.

ТЕСТ К ГЛАВЕ 1

Задание 1. Можно ли вести параллельно один и тот же контент в нескольких социальных сетях?

Задание 2. Какой способ наиболее релевантный для продвижения контента вашей целевой аудитории?

1. Делать рерайтинг чужого контента и выдавать за свой
2. Стать лидером мнений и писать свои комментарии по ситуации
3. Делать массовый репостинг новостей

Задание 3. Пришла пора менять аккумулятор в вашем автомобиле, вы ищете нужный контент для того чтобы сделать выбор. Какие ресурсы **НЕ могут** выступать лидерами мнений при вашем выборе?

1. Советские фильмы
2. Новостройки Санкт-Петербурга
3. За рулем
4. Оздоровительный центр Искандера Касимова

Задание 4. Продолжим автомобильную тематику. Выберите все подходящие параметры для описания целевой аудитории, которая потребляет контент про автотюнинг и уличные гонки:

1. Мужчины
2. Женщины
3. 18-35 лет
4. 36-55 лет
5. Потребляют контент больше со смартфона
6. Потребляют контент больше с компьютера
7. Из интересов: цены автодилеров, новые модели в автосалонах, марки моторных масел, качество бензина на АЗС
8. Из интересов: цена на яйца и муку, последняя коллекция Prada, скидочная карта Летуаль
9. Чаще не семейные или без детей
10. Чаще семейные или с детьми

Задание 5. Выберите теперь все подходящие параметры целевой аудитории, которая потребляет контент про рецепты домашней кухни Юлии Высоцкой:

1. Мужчины
2. Женщины
3. 18-35 лет
4. 36-55 лет
5. Потребляют контент больше со смартфона
6. Потребляют контент больше с компьютера
7. Из интересов: цены автодилеров, новые модели в автосалонах, марки моторных масел, качество бензина на АЗС
8. Из интересов: цена на яйца и муку, последняя коллекция Prada, скидочная карта Летуаль
9. Чаще не семейные или без детей
10. Чаще семейные или с детьми

Задание 6. В каких соцсетях может быть актуально публиковать контент в виде длинных видео?

1. Запрещенная соцсеть с картинками

2. Telegram
3. YouTube
4. Дзен
5. VKontakte

Задание 7. В каких соцсетях актуально публиковать контент в виде статей, текстов и прочего материала хотя бы с минимальным графическим наполнением?

1. Запрещенная соцсеть с картинками
2. Telegram
3. YouTube
4. Дзен
5. VKontakte

Задание 8. В какой соцсети наблюдается наиболее **низкооплачиваемая** целевая аудитория?

1. Запрещенная соцсеть с картинками
2. Telegram
3. YouTube
4. Дзен
5. VKontakte

Задание 9. Какая соцсеть идеально подходит для женских тренингов и марафонов, истории про успешный успех и прочую волшебную пыль?

1. Запрещенная соцсеть с картинками
2. Telegram
3. YouTube
4. Дзен
5. VKontakte

Задание 10. Кто увидит контент, выложенный на вашем Telegram-канале?

1. Подписчики канала
2. Контакты подписчиков канала
3. Любой пользователь из поисковика Telegram
4. Те кто зашли на канал, но не подписались
5. Никто

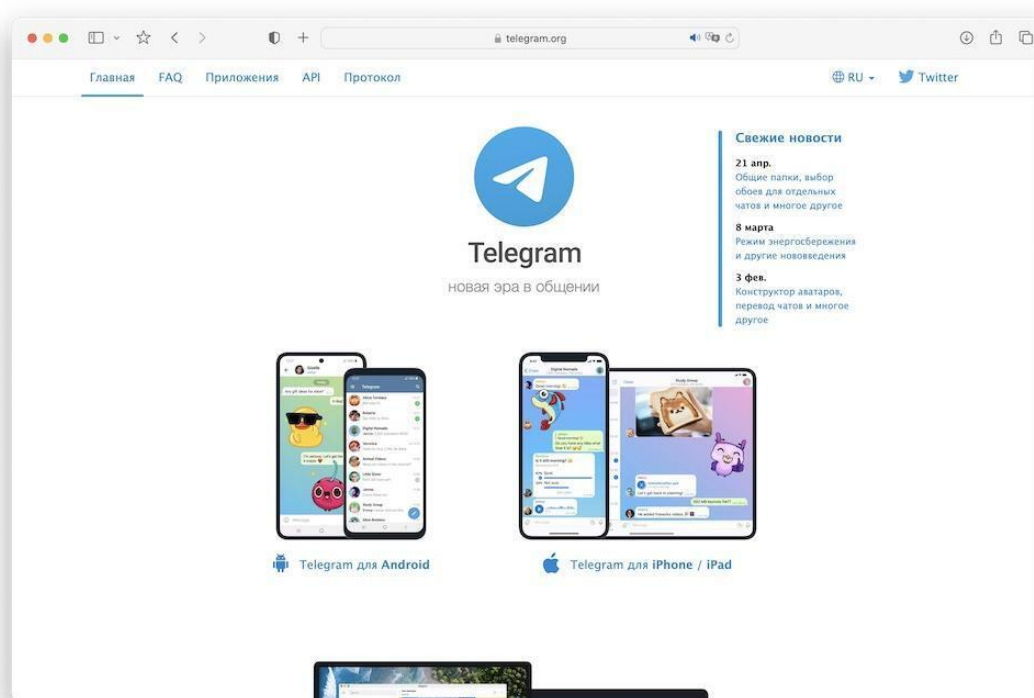
Задание 11. С какого количества подписчиков вашего канала имеет смысл начать тестировать продажу рекламы?

1. 100
2. 500
3. 1200
4. 3000

ГЛАВА 2 ПРИЛОЖЕНИЯ

Прекрасно! Вы прошли тест (я по крайней мере на этой надеюсь), и теперь мы готовы приступить к **технической части**. Если у вас уже установлен Telegram на каком-либо устройстве, то просто проверьте все ли шаги по безопасности вами пройдены.

Вообще существует только один официальный сайт и это **telegram.org**. С его помощью вы можете выбрать наиболее удобные приложения для установки на ваши устройства. Есть также несколько зеркал этого сайта при заходе на которые вы можете быть переадресованы на головной сайт.



Задание 1. На каких платформах можно пользоваться Telegram?

1. iPhone
2. Android
3. iPad
4. Viber
5. Linux
6. macOS
7. Windows
8. WhatsApp
9. web.telegram.org

Наибольшей популярностью являются платформы на Android и iOS. Остальные платформы менее защищены так как благодаря программам-шпионам по типу визуального наблюдения или клавиатурной записи данные аккаунта могут быть скомпрометированы.

Внимание: **НИКОГДА** не авторизуйтесь в публичных WIFI точках доступа если вас просят ввести для этого данные Telegram. После подобной авторизации вредоносная программа

изменит ваш номер телефона в аккаунте и разлогинит вас. Доступ к аккаунту и всем зарегистрированным на него ресурсам будет утерян навсегда.

В остальных же случаях безопаснее всего может быть скачать приложение из Play Market или AppStore на вашем устройстве и установить его оттуда.

Существуют некоторые не самые публичные мессенджеры, которые имели место быть в прошлом, так называемые тестовые или расширенные сторонние приложения. Они действуют на основании того же протокола Telegram, но могут иметь уже отличающийся функционал от основного приложения которым пользуются сотни миллионов других пользователей.

После установки приложения вам будет предложено зарегистрироваться с вашим сотовым номером.

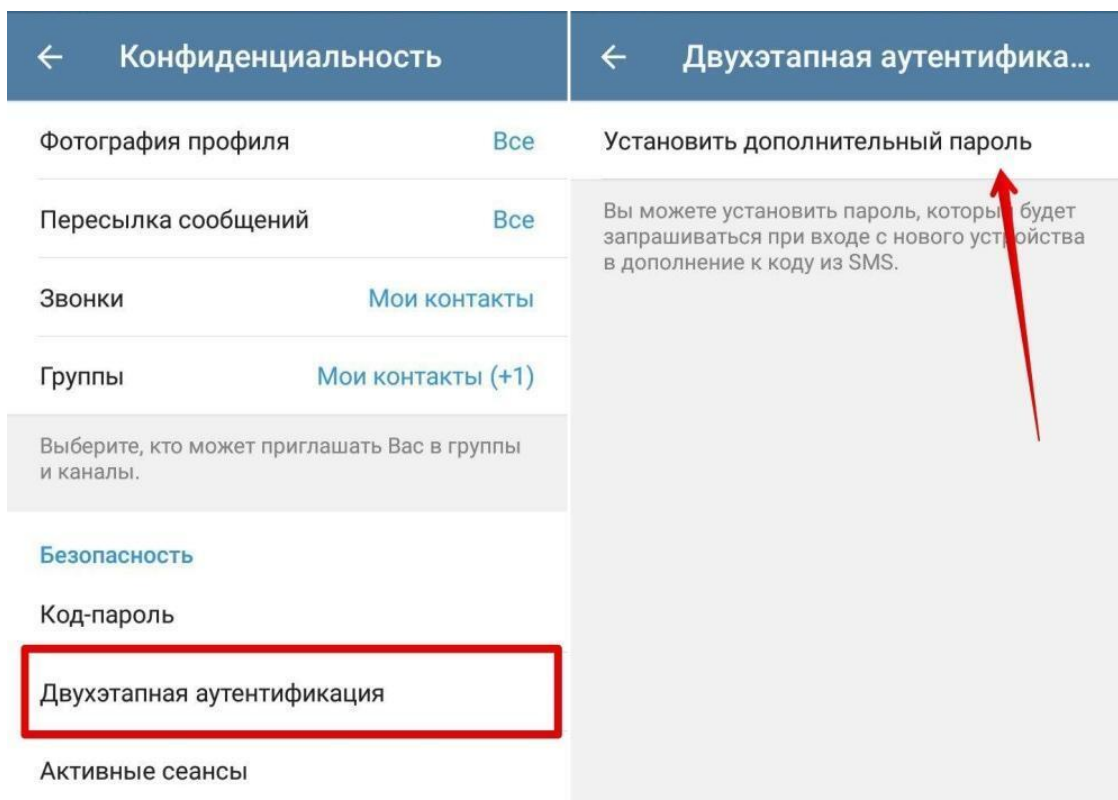
Внимание: **НИКОГДА** не используйте покупные виртуальные номера телефонов для регистрации аккаунта. Во-первых, чаще всего они уже практически все заняты. Во-вторых, в случае подозрительной активности Telegram **"выносит"** аккаунт на повторную авторизацию, а сделать это еще раз с ранее использованным временным номером уже будет невозможно так как сессия при которой временный номер для получения СМС был вашим **уже прошла**. Таким образом вы можете **потерять** и все права на созданные ресурсы, и все контакты с рекламными партнерами, а это уже потеря денег, времени и репутации.

Итак, выбрав страну и введя номер телефона, при первоначальной регистрации вам будет предложено получить либо СМС с кодом, либо входящий звонок с этим кодом. Соглашайтесь на любой вариант, это безопасно. А вот если вы уже ранее регистрировали аккаунт с этим номером и теперь хотите повторно залогиниться на каком-либо устройстве, то Telegram уже может отправить код в ранее авторизованный недавний активный сеанс вашего аккаунта. Например регистрировались в приложении на телефоне, а теперь логинитесь в компьютере – Telegram может отправить проверочный код в приложение на телефоне. Причем при авторизации на iOS Telegram вероятнее отправит код в сам мессенджер с ранее активным сеансом, а при авторизации в Android Telegram чаще склонен отправлять смс или звонить на ваш номер, диктуя код голосом.

Дальше. Вы зарегистрировались и теперь видите сиротливо пустующий экран приложения, который предполагает начало чатов только с контактами из вашей записной книжки. В течение первых 24 часов в Telegram могут быть **ограничения** на новые сообщения людям, которых у вас **нет во взаимных контактах**, спустя сутки это обычно проходит. Однако не стоит терять времени даром, так как у вас сейчас важная миссия – это **застолбить** зарегистрированный аккаунт за вами самым прочным образом.

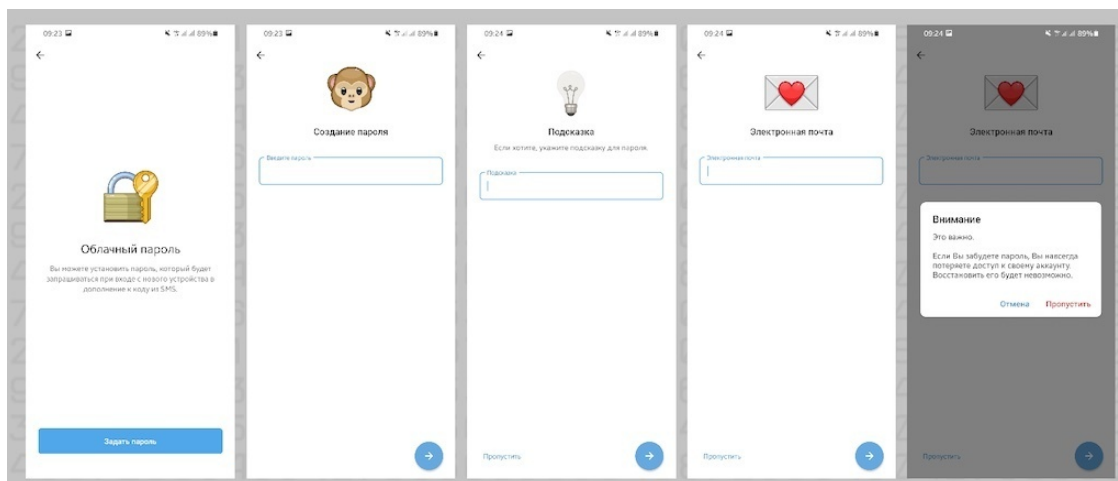
Вам нужно войти в настройки (нажмите на шестеренку внизу экрана) и перейдите к настройке Конфиденциальности. Далее вам нужно установить так называемый **Облачный пароль** (если у вас iOS) или **Двухфакторную аутентификацию** (если у вас Android). Названия разные, суть та же самая. Данная степень защиты **обязательна** для вас и должна быть настроена должным образом.

Обязательно установите этот дополнительный пароль который будет требоваться для повторной авторизации на устройствах а также при передаче прав на те или иные ресурсы если вы когда-нибудь задумаете их продавать и передавать новому владельцу. Не забудьте добавить адрес электронной почты как резервный способ подтверждения восстановления доступа.



Задание 2. Обязательно ли устанавливать Двухфакторную аутентификацию / Облачный пароль?

1. Да
2. Нет



Позже мы с вами займемся более плотным образом оформлением вашего личного аккаунта, а пока обратим внимание на то, что один стандартный Telegram-клиент позволяет добавить до **3-х аккаунтов** без Премиума, и до **4-х аккаунтов** с Премиумом. Что такое Премиум мы поговорим позже, а пока разберемся с другими аккаунтами.

Зачем они вам? Для работы на случай, если кто-то из новых недобросовестных партнеров случайно кинет вас в спам и вы из-за этого потеряете возможность писать кому-либо

другому не из ваших взаимных контактов на срок **от трех до 30 дней**, а в случае повторяющихся жалоб на спам вас могут забанить почти что **НАВСЕГДА**.

Если у вас есть дополнительные свободные телефонные номера которые вы действительно используете и они на самом деле принадлежат вам (зарегистрированы на ваш паспорт что крайне важно на случай их утери и необходимости восстановить в салоне связи), то в целом вы можете зарегистрировать дублирующие аккаунты на них.

Но если у вас нет свободных личных симок или есть симка, которая впустую жрет абонентскую плату, то я рекомендую воспользоваться симкой от Тинькофф Мобайл, которую привезут вам домой чуть ли не через полчаса после оформления заявки. Плюс ее в том, что там тариф-конструктор где вы можете выбрать 0 смс, 0 минут и 0 мегабайт, и при этом у вас будет 0 рублей абонентская плата, а можете оставить себе например немного трафика или просто выбрать отдельные сервисы для безлимитного доступа.

Но и это еще не все плюшки. Кроме возможности бесплатно пользоваться номером для регистрации аккаунта в Telegram, вы можете заказать симкарту вообще без пластика, а именно в виде электронной e-SIM и использовать номер параллельно с вашим текущим просто для приема звонков и СМС. Конечно вам это подойдет лишь только в том случае, если ваш телефон поддерживает технологию e-SIM.

А теперь вообще **БОМБА** – в Тинькофф Мобайл можно выпускать и менять дополнительные виртуальные номера к своей основной симке все так же используя их для регистрации новых аккаунтов Telegram.

Что же это такое? Вы уже слышите как что-то бесплатное приближает вас к вашей цели? Да, вот это чувство когда делаешь все правильно и поэтому все начинает получаться. А пока давайте пойдем дальше.

Задание 3. Какое максимальное количество аккаунтов без Премиумов вы можете иметь на двух смартфонах?

Вообще в предстоящей работе вам нужно будет понимать каким именно образом у вас будет выстраиваться коммуникация с партнерами: вы им будете писать первыми или они вам. От этого зависит риск той или иной блокировки "за спам", а уже отсюда может возникнуть необходимость в получении Премиума. Забегая вперед, хочу сказать что наиболее выгодный вариант Премиума это брать его на год вперед со скидкой в 40%.

Возможно так могло произойти, что вы все же захотите подключить Премиум сразу, хотя это по сути не обязательно на начальном этапе. Что дает эта подписка:

1. В первую очередь большую лояльность поддержки Telegram в вопросах недопущения вечной блокировки вашего аккаунта "за спам".

2. Далее вашему аккаунту будет присвоена такая побрякушка как персональный значок около имени.

3. Платные подписчики не видят нативную рекламу в каналах от самого Telegram.

4. Премиум-подписчики могут загружать файлы размером до 4 Гб вместо 2 Гб, создавать до 20 папок по 200 чатов в каждой, сохранять до 400 гифок, закреплять до десяти чатов и десяти «избранных» стикеров. Также можно подписаться до 1000 каналов и подключить **четыре** аккаунта.

Да, за эти на мой взгляд не самые существенные свойства люди готовы платить деньги. По мне это просто раскраска и раздражение для обычных пользователей всевозможных групповых чатов когда они видят "платника". Есть даже специальные боты (мы о них поговорим позже), которые сразу **банят** вошедшего в чат пользователя с Премиумом. Кроме того, если у вас есть Премиум и вы посылаете простому пользователю сообщение со специальными платными эмодзи, то он не сможет их никуда переслать, даже если они есть в согласованном рекламном материале. Вот такие пироги.

Задание 4. Вы приобрели премиум для одного из своих аккаунтов Telegram. Какое общее количество аккаунтов вам стало доступно для авторизации на одном устройстве?

Дальше вас ждет тестирование на которое у вас как и прежде будет столько времени сколько вам потребуется. После прохождения тестирования переходите к главе, где мы начнем причислять наши аккаунты, а также создадим первые группы и каналы. Приступайте к тестированию.

ТЕСТ К ГЛАВЕ 2

Задание 1. Найдите все **неверные** адреса настоящего сайта телеги. Помним про зеркало сайта.

1. teligram.org
2. telegramn.org
3. telegrann.org

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.