



30 ВОПРОСОВ

чтобы определиться,
на чём именно **ВАМ**
зарабатывать
в Instagram



@anna_bonetskaya



Когда я слышу: **«Ой, Бонецкая, тебе хорошо, ты через Instagram можешь зарабатывать, а вот я-то...»**, меня пробирает. До дрожи, до нервного смешка.

Но потом я выдыхаю и повторяю в сотый раз:

Сейчас каждый может зарабатывать через соцсети, нужно только определиться с ценностью и быть смелым.

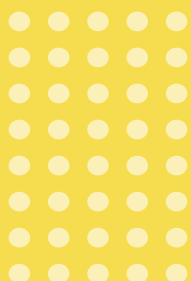
Чтобы вам было проще, я составила 30 вопросов, которые помогут определить, **на чем именно ВАМ зарабатывать в Instagram.**

Если постараетесь и напишете развернутый ответ на все вопросы, на выходе у вас будет готовый список продуктов, который позволит **зарабатывать даже с 1 привлеченного клиента.**



01 модуль

Распакуй себя



Помните, как потели ладошки, когда в последних классах школы родственники спрашивали: **«Ну что, куда поступать будешь?»**

В голове сразу роза ветров и мем с перекасти-поле.

Это нормально, не паникуй: в этот раз всё будет иначе.

Я подготовила для тебя **список из 10 вопросов, которые распакут твои суперспособности**, скрытые от глаз до этого момента.

Важно ответить на вопросы развернуто: чем больше вы потратите времени на это, тем глубже раскроетесь.

1. У вас есть товар или услуга, который вы уже продаёте?

Или продавали ранее, не обязательно в Instagram. Нужно вспомнить, **что вы уже предлагали людям за деньги и почему?**

Почему этот продукт казался вам важным?



2.

Вспомните момент, когда вы в последний раз что-то делали и ощущали себя счастливым человеком?

Сконцентрируйтесь именно на своей деятельности, на действиях или событиях

Нет:

парень подарил мне рафаэлку

Да:

рисовала с дочкой и поймала себя на мысли, что не могу оставить это занятие

3.

Что заставляет вас испытывать энтузиазм?

От чего-то нам хочется спать, что-то мы мечтаем перекинуть на кого-то другого.

Но есть работа, которую мы с удовольствием делаем самостоятельно, испытывая **кайф**.

Что это для вас?

4.

Каким делом вы занимаетесь уже больше 2-х лет подряд?

Например: ведете блог о здоровье волос, рисуете хотя бы пару раз в месяц просто для настроения, читаете много книг, занимаетесь спортом или своим питанием

5.

Копаете ли вы более глубоко в это направление?

Рисуете и регулярно смотрите бесплатные курсы о дизайне или арт-искусстве, читаете книги или статьи, смотрите новости

6.

В какой сфере из своих любимых занятий вы хотели бы реализоваться как эксперт?

Например: вы знаете, что пишете крутые посты и вам было бы интересно стать крупным блогером в теме текста и слова



Или вы помогаете друзьям делать сайты на Тильде и вполне могли бы рассказывать другим о лендингах и лонгридах



7.

О какой помощи постоянно просят вас друзья/коллеги/родственники?

Придумать идею, разобраться с телефоном, договориться за них, найти подход, придумать как рассказать историю и т.п.

8.

Как вы заработали свои первые деньги?

Нарисовали картину на заказ, продавали в магазине, сшили игрушку, встречали гостей и координировали их на мероприятии и т.п.



9.

Чем вы занимаетесь, когда скучно?

Например: читаю, пишу рассказы, рисую, болтаю с подругой, готовлю, помогаю друзьям с их задачами и т.п.

10.

Чем вы больше всего любили заниматься в детстве и почему?

Любила выдумывать истории, придумала как заработать, продавая конфеты в школе, постоянно организовывала игры

Постарайтесь найти, **что объединяет все ответы.** Что общего вы указали в каждом пункте? Где стык навыков, которые уже есть в данный момент?

Примеры:

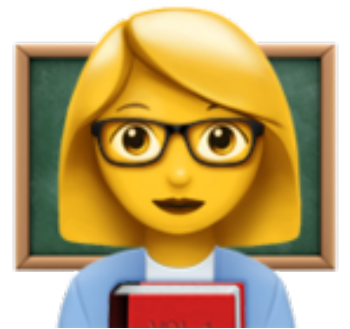
Марина любит **рисовать** и **увлекается психологией**. Ответив на вопросы, она поняла, что ей хочется глубже погрузиться в **тему нейрографики** и записать мастер-класс, **как выгружать проблемы в рисунок дома.**





Света обожала в детстве **объединять людей в команды и придумывать игры**. А ещё она настоящий **генератор идей** и всегда находит нестандартные решения. Ей подходит работа **SMM-специалиста**.

У Алисы за спиной **сотня прочитанных книг** и страсть к сочинениям в школе. Она будет **писать на заказ**.

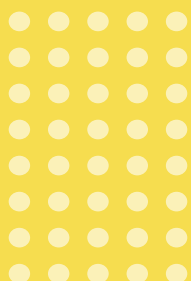




02

модуль

Упакуй себя



Истина рядом: кажется, вы только что нащупали **что будете продавать** в ближайшем будущем, правда? Но червь сомнения пока ещё точит яблоко экспертности.

Проверим, **чего вы стоите** на самом деле и прощупаем успехи и результаты прошлого.

1. Три самых крутых результата, которые вы делали для других.

- **Таргетолог:** привел подписчика по 3 рубля, сделал из 5.000 рублей бюджета 100.000 рублей прибыли и т.п.
- **Магазин одежды:** подобрали идеальное платье дистанционно по фото, доставили большую партию за 3 дня вместо 7.
- **Финансист:** через консультацию помогла сэкономить 10.000 рублей.

2. Что меняется у людей, после встречи/общения с вами, после ваших услуг или продуктов?

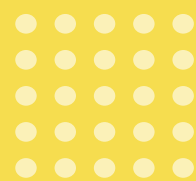
- **SMM:** профиль становится аккуратным и понятным, появляются первые продажи.



- **Кондитерская:** люди долго не могут найти вкусный торт по адекватной цене, но на нас их поиски останавливаются.
- **Психолог:** после консультаций уходят страхи и появляется больше уверенности в себе.

3.

За что вас часто благодарят другие?



- **Дизайнер:** людям проще ориентироваться по ленте и находить нужный контент.
- **Игрушки ручной работы:** всем мамам нравится качество и экологичность, в сравнении с фабричными игрушками.
- **Маркетолог:** получается пробить финансовый потолок и заработать хотя бы на 5-10 тысяч рублей больше.

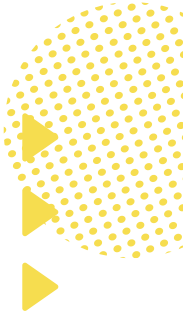
4.

Ситуация проявления вашей экспертности, которой вы очень гордитесь.



- **Копирайтер:** писала для хорошего эксперта на аудиторию 10.000 подписчиков.

- **Магазин носков:** нашли на Алиэкспресс носки с нужным принтом за 5 часов.
- **Юрист:** выступала в суде и все меня хвалили.



5.

Можете ли вы вносить своё видение и идеи в работе с людьми?

Например: придумывать свежие решения проблем или давать советы. Нестандартный дизайн сайта, креативное сотрудничество и т.п.

6.

Что вы делаете не так, как все?

- **Таргетолог:** составляю майнд-карту перед началом работы.
- **Эксперт:** не только даю консультацию, но ещё и отслеживаю результат через 2 недели.
- **Магазин, товарный бизнес:** не даём скидок, а дарим дополнительные подарки.



7.

Вспомните, когда вы получали награду или признание за то, что сделали?

Даже если это участие в школьном или студенческом конкурсе или похвала близкого, авторитетного для вас человека

8.

Какие проблемы других вы в силах решить максимально быстро?

- **SMM:** подобрать иконки и написать новую шапку за 1 день.
- **Эксперт:** помогаю осознать одну главную блокирующую установку за 1 час.
- **Магазин/товарный бизнес:** отправляем заказ в доставку через 30 минут.

9.

О каком вашем результате или действии люди рассказывают другим?



Когда вы что-то сделали для других так хорошо, что о вас похвалились друзьям или близким, или может быть рассказали в stories

10.

Чем вы готовы похвалиться на широкую аудиторию?

Любой результат, когда вы провели другого человека из точки А в точку Б.

Какую ситуацию вы уже изменяли в **положительную сторону?**

Даже если после вашей консультации человек нашел первого клиента и заработал 500 рублей — пишите это.

Если вы хоть однажды **помогли человеку перейти из одного состояния в другое, лучше и приятнее**, чем было ДО вас, — значит вы **сможете повторить результат и за деньги**. И чем больше вы будете помогать, тем более крутые кейсы появятся.

Те SMM-специалисты, которые **сейчас** приводят подписчиков за **2 рубля** в нишу культиваторов и тракторов, **начинали с простого кейса про +200 подписчиков и одного заказа.**

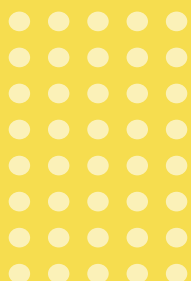




03

модуль

Презентуй себя



Найти клиентов **проще, чем кажется.**

Развивайтесь в своём деле, показывайте результат миру, и в итоге **он начнёт вам отвечать.**

Главное прикинуть, где можно найти точки соприкосновения с ЦА: блогеры, паблики или даже ваши друзья.

Разберёмся, сможете ли вы **найти себе клиента за 2 недели.**

1. В каких социальных сетях вы зарегистрированы?



Инстаграм? Вконтакте? Одноклассники? Твиттер? Ютуб?
Фейсбук? Пинтерест? ЖЖ?

2. Сколько подписчиков в каждой из них?

Пропишите для каждой соцсети отдельно и сколько всего в сумме





3. Сколько человек в среднем видит один ваш пост?

Этот показатель называется «охват». Какой охват у одного поста в каждой из соцсетей? А во всех вместе? Какой был самый большой показатель за всё время?

4. Состоите ли вы в экспертных чатах?

Они бывают в Telegram, Viber, WhatsApp. Какие-то можно найти прямо через поиск, а в какие-то нужно перейти по ссылке владельца

5. Знаете ли вы блогера, у которого есть ваша ЦА?

- **SMM:** блогеры про бизнес, стартап, выход на WB.
- **Мебельный магазин:** интерьерный блогер, блогер про ремонт, уют, кулинарные блоги.

- **Репетитор английского:** блог о путешествиях, про жизнь, работу или учёбу в других странах, блоги про фриланс (ты можешь получать более дорогие заказы, если знаешь английский)

6. Состоите ли вы в сообществах по нетворкингу?

Сообщества, специально созданные для того, чтобы бизнес находил себе партнеров, клиентов и сотрудников. Очень много крупных сообществ в Инстаграм и Вконтакте

7. Есть ли в окружении знакомых и друзей люди, кому поможет ваш продукт?

- **Кондитер:** испечь торт для мамы подруги и покорить всех, кто на её работе этот торт попробует.
- **SMM:** дать консультацию по продвижению однокласснице с тортиками и попросить с неё видео-отзыв для портфолио.
- **Фотограф:** устроить маме фотосессию и попросить выложить в соцсети с призывом для её подруг тоже пойти.

8. Знаете ли вы своих крупных конкурентов в Инстаграм?

Они уже собрали вашу целевую аудиторию и не всегда успевают обрабатывать все заявки. В комментариях под постами всегда можно найти горячих клиентов.

9. Вы можете оказывать услуги только на одной территории или по всей России (или даже миру?)

Если вы привязаны к территории, можно дать рекламу в местных пабликах и сообществах. Если по всей России, то количество рекламных площадок невозможно подсчитать.

10. Что вы можете выставить в портфолио, для того чтобы показывать его потенциальным клиентам?

- **Дизайнер:** нарисовать несколько макетов и иллюстраций по выдуманному заказам.

- **Магазин:** сфотографировать в едином стиле свою продукцию.
 - **Эксперт:** поработать с 1-2 людьми за отзыв, чтобы сформировать убедительные кейсы.
-

Если у вас есть хотя бы **один друг**, который готов воспользоваться вашими услугами, а потом рассказать об этом другим, — считайте, что **запущено сарафанное радио**.

Если у вас **есть Telegram**, считайте что в вашем распоряжении более 10 специализированных чатов, где **каждую минуту выходит новое объявление о работе**.

Если вы умеете говорить, то, наверняка, сможете рассказать о себе другим и найти тех, кому нужна помощь с текстами, с продажами или с тортиками.

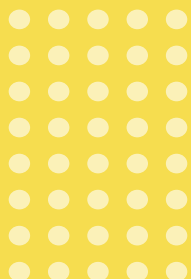
Бонус



04

модуль

Линейка продуктов



На одном продукте далеко не уедешь. *Есть те, кто будут готовы покупать у вас ещё и ещё.* Или те, кому будет страшно сразу вкладывать большую сумму и они захотят *сначала ознакомиться с более дешевыми вариантами, чтобы удостовериться в качестве.*

Как подвести к покупке людей? Как проводить их по своим продуктам, чтобы они всегда могли что-то купить?

1.

Лид-магнит

— *бесплатный продукт, который знакомит человека с вами и с той ценностью, которую вы будете давать дальше.*

- **Кухни на заказ:** каталог с образцами кухонь под запросы конкретного человека.
- **SMM:** чек-лист по оформлению профиля в Instagram.
- **Коуч:** мини-видео на 5 минут с вопросами для самокоучинга, чтобы понять, нужна ли вам помощь специалиста.

2.

Продукт-локомотив, трипваер

— его цель помочь клиенту довериться и показать, что даже за маленькие деньги вы даёте большую пользу, а значит за большую сумму польза будет ошеломляющая.

- **SMM:** сборник кейсов с подробным разбором маршрута и пружфами, как получилось добиться такого результата.
- **Товарный бизнес:** подарочный набор за среднюю цену с большим наполнением.
- **Эксперт:** первое пробное занятие по низкой цене.

3.

Основной продукт

— как вы можете закрыть потребность клиента и провести его из точки А в точку Б?

- **SMM:** полное ведение под ключ.
- **Товарный бизнес:** создание гардероба на сезон с учетом мудборда клиента.
- **Эксперт:** онлайн-курс по интуитивному питанию, который помогает управлять своим весом вне зависимости от того, что вы едите.

4.

Сопутствующий продукт

— это то, что вы допродаете вместе с основным продуктом.

- **SMM:** курс по таргету + вебинар по визуалу.
- **Товарный бизнес:** сироп в кофе или в чай.
- **Эксперт:** консультация через неделю после завершения курса, для поддержания мотивации и анализа результатов.

5.

Upsell

— улучшенный, более крутой продукт, который можно продать вместе с основным, мотивируя человека потратить ещё больше денег.

- **SMM:** vip-пакет на курс вместо стандартного.
- **Товарный бизнес:** пальто не из полиэстера за 5.000 рублей, а из шерсти за 10.000 рублей.
- **Эксперт:** не разовую консультацию, а годовое сопровождение с ежемесячными встречами и отслеживанием результата.

6.

Продукт-заменитель

— *похожие по наполнению, но разные по формату продукты.*

Нужны для того, чтобы удовлетворить разные потребности одной ЦА, например: один хочет выполнять домашки и изучать информацию порциями, а другой хочет узнать всю теорию за час, а практику оставить на своей ответственности.

- **SMM:** консультация по разбору стратегии текстовая и аудио, с помощью звонка.
- **Товарный бизнес:** шорты и бриджи.
- **Эксперт:** мини-курс и вебинар на примерно одинаковую тему

7.

Продукт для экспертов

— *что вы можете дать тем, кто уже на одном уровне с вами?*

- **SMM:** мастермайнд каждую пятницу в Skype.
- **Эксперт:** бизнес-завтрак, чтобы обсудить «затыки» в проекте.

- **Товарный бизнес:** фотодень с большим количеством фотографов и моделей в красивом и дорогом месте.



8.

Продукты партнёров

— партнерская программа, когда вы размещаете друг у друга свои услуги, чтобы помочь расширить зону охвата клиентов. Или вы размещаете у себя такой продукт и получаете % от продаж.

- **SMM:** таргетолог размещает у вас информацию о своих услугах и платит процент за каждого клиента.
- **Товарный бизнес:** услуги стилиста, который помогает одеваться именно в вашем магазине.
- **Эксперт:** вебинары и записи прямых эфиров от специалиста, с которым у вас одинаковая ЦА.

9.

Подписка

— ежемесячная услуга закрывающая повторяющуюся боль. То есть ту проблему, которую невозможно устранить, она возникает снова и снова.



- **SMM:** платная рассылка контент-плана на каждый месяц.
- **Товарный бизнес:** ежемесячно отсылать бокс с набором свежих книг на определенную тему.
- **Эксперт:** платный аккаунт в Instagram с еженедельными прямыми эфирами на горячую тему.

10.

Downsell

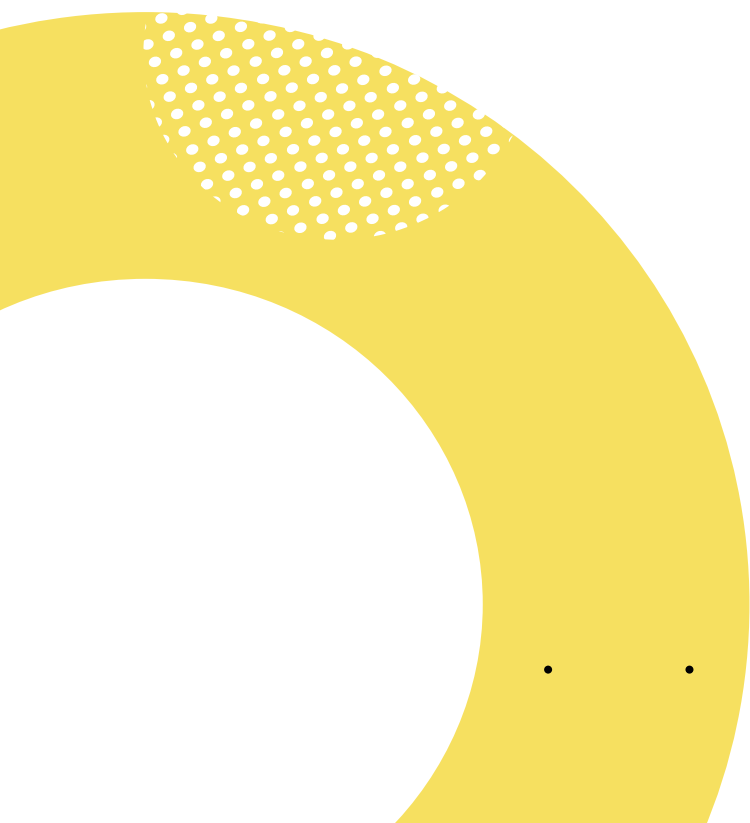
— *если человек не купил основной продукт, то мы продаем что-то более низкое по стоимости.*



- **SMM:** не купил продвижение на месяц, но купил вебинар по основам в Instagram и разбору вспомогательных сервисов.
- **Товарный бизнес:** не купил свитер, но купил носки.
- **Эксперт:** не купил курс, но купит гайд, как выбрать метафорические карты, которые подойдут именно вам.

Если люди что-то хотят купить у вас, — дайте им такую возможность.

Для каждого уровня подготовки нужен свой продукт, а ещё они могут выгодно оттенять друг друга.

Пропишите свою товарную матрицу, чтобы **увеличить прибыль и окупаемость одного привлеченного клиента.**





Я надеюсь, что этот чек-лист помог вам иначе взглянуть на работу через Instagram, на своё место в нём и на ту сумму, которую вы можете заработать, если возьметесь за продвижение.

Обратную связь по чек-листу вы всегда можете выслать мне в Direct:

[@anna_bonetskaya](https://www.instagram.com/anna_bonetskaya)

Жду рассказов о ваших результатах и инсайтах!

