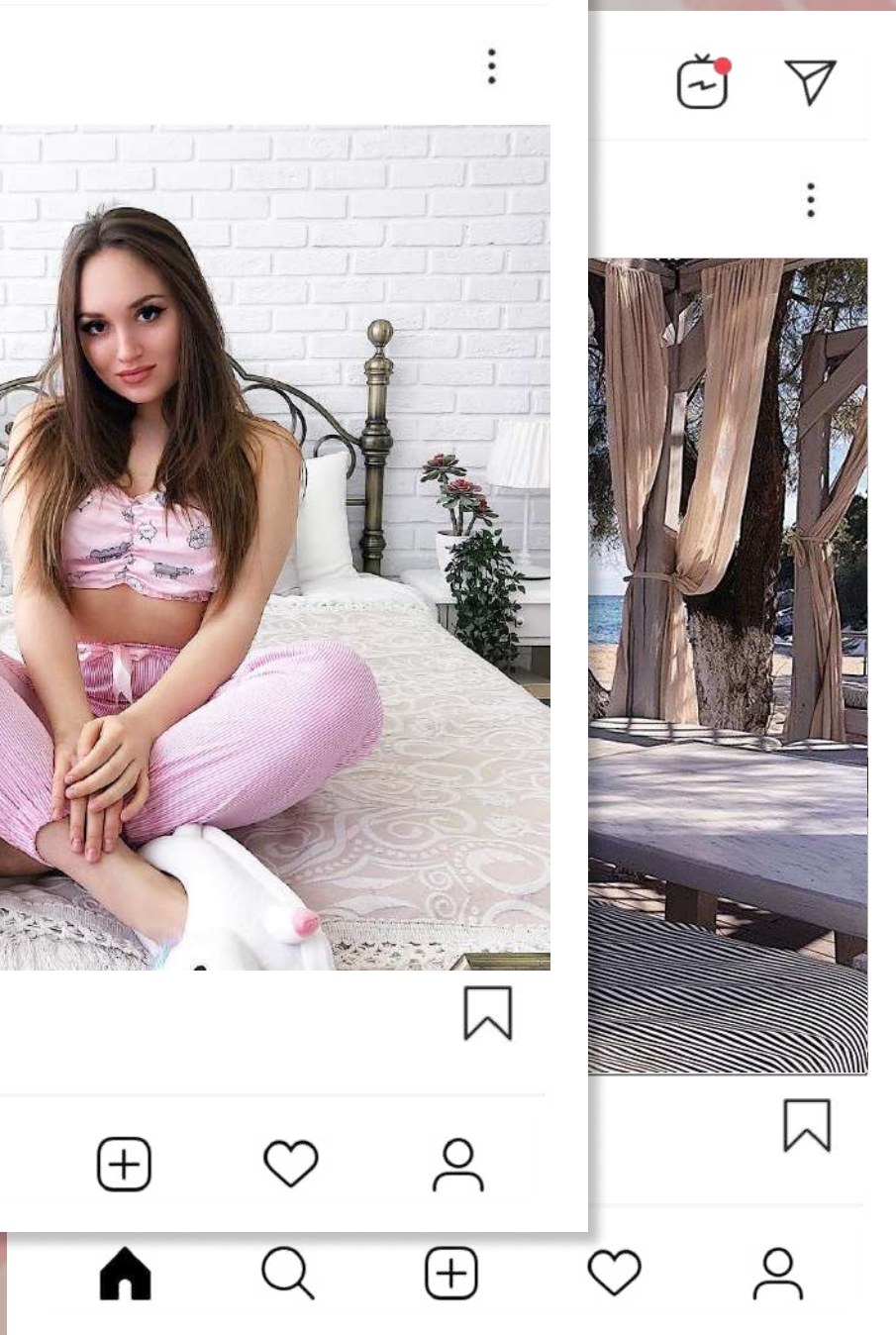
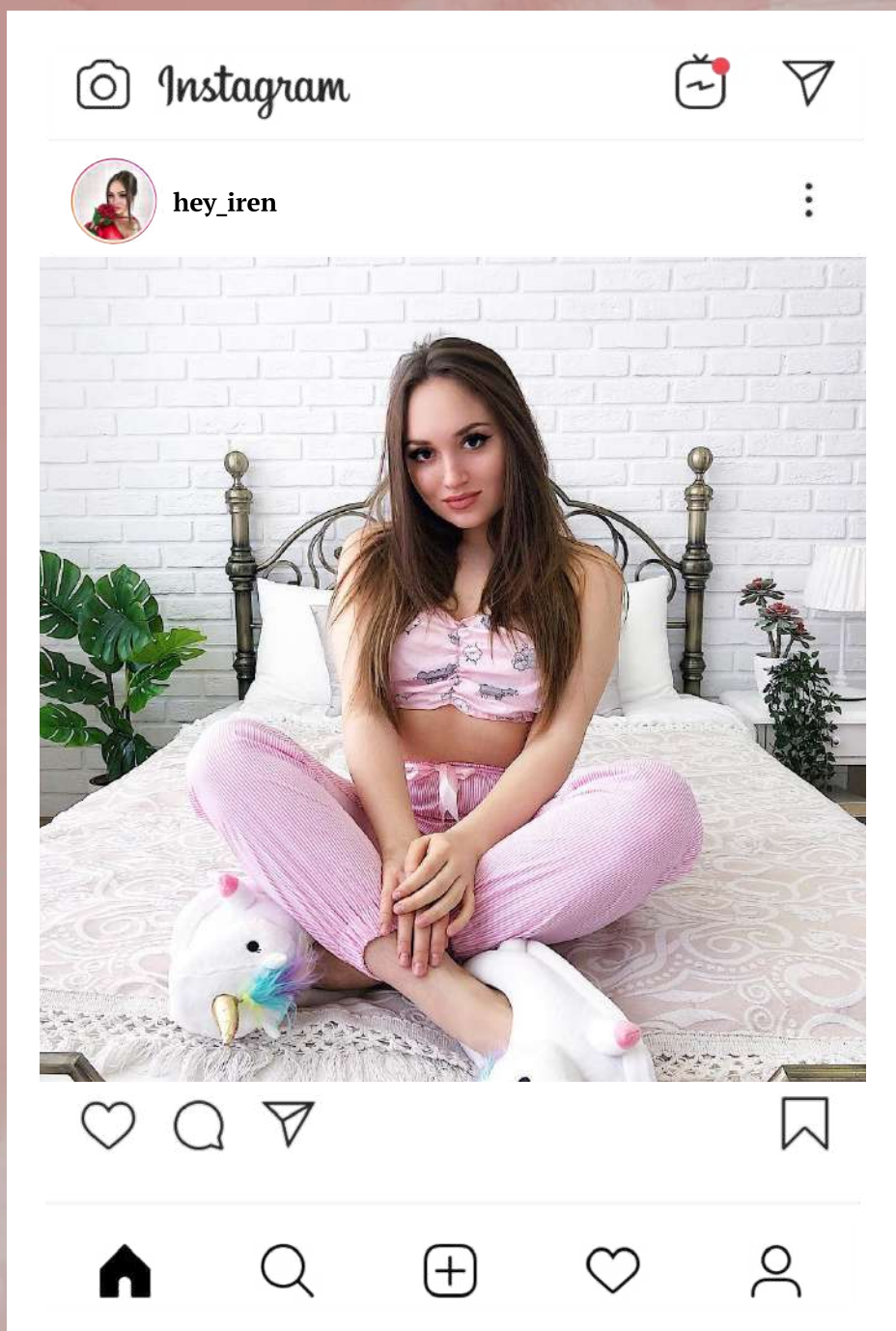
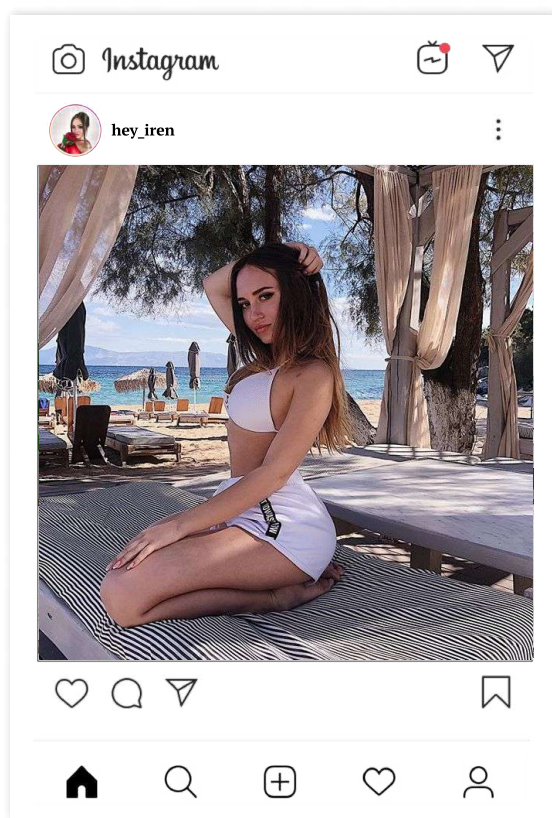


# ГАЙД ПО РАЗВИТИЮ ИНСТАГРАМА В 2020 ГОДУ

+ лайфхаки и рабочая тетрадь  
от hey\_iren



# ЧТО ДЛЯ ВАС Я ПОДГОТОВИЛА?



1. Что важно знать в продвижении ниши:
  - LIFESTYLE(личные блоги)
  - VINE (юмор, развлекательные блоги)
  - BEAUTY
  - TRAVEL
  - КОММЕРЦИЯ (магазины, салоны, др...)
2. Стоп-лист по контенту
3. Стоп-лист по развитию
4. Сотрудничество и бартер (как кушать, одеваться, ухаживать за собой, путешествовать - бесплатно)

5. Актуальные способы продвижения в 2020 году
6. Хайп - полезно ли?
7. Топ 5 ошибок при сливе бюджета
8. Бан (как его обойти) и как восстановить если ваш
9. Как восстановить заблокированный аккаунт
10. Ссылки на полезные каналы, блогерские чаты, сообщества обучения

Среди тех кто купил мой гайд и отметил меня в стории после покупки - вы автоматически участвуете в розыгрыше на рекламе у меня

# Lifestyle

## Для таких блогов важно:

**1** Визуальный профиль

**2** Запланированный контент план

**3** Яркие фото с хорошим качеством

**4** Полезные посты (если это блоги мам, пп, и тд)

## Полезные приложения:



**UNUM**

Планирование  
контента/ленты



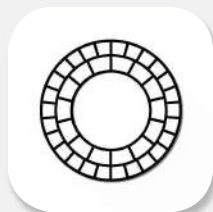
**CANVA**

Приложение для  
обложек/надписей



**OVER**

Работа с графикой



**VSCO**

Фильтры на фото



**FACETUNE**

Обработка лица/тела  
и деталей

# Как можно продвигать свой блог?

LIFESTYLE блогеры сейчас используют такие методы продвижения, как батлы. Если человек готов выделить какой-то бюджет на развитие своего аккаунта, то это выглядит так.

**1** Ты выбираешь блогера, у которого по количеству аудитория больше чем у тебя, и доплачиваешь ему некую сумму.

**2** Вы можете делать взаимный пиар (вп), взаимно делаете друг-другу рекламу. Так же доплачиваете определённую сумму, если реклама выше у блогера. Почему с доплатой? Допустим, у тебя 5 тыс подписчиков, с таким же количеством надо искать блогеров. Договаривайтесь на взаимовыгодных условиях.

## #Хештеги

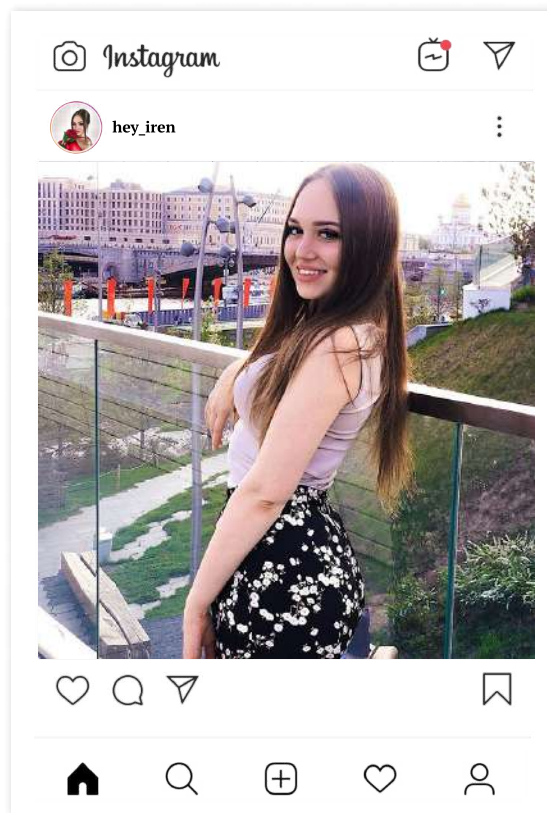
#Хештеги работают на начальном этапе.

Хештеги какого формата?

Это не должно быть like fo like, follow to follow, это уже давно не работает. Все, те кто в России должны максимально охватывать русскую аудиторию. Follow Follow, like fo like - эти хештеги тоже используют. Даже иногда банят, поэтому надо использовать хештеги по тематике.

Например, если пост про любовь и отношения, отношения в семье, то лучше использовать хештеги : #отношения, #любовь, #семья, #чувства.

В зависимости от того о чём пост, видео. Максимально тематически выбираем хештеги, и реально на начальном этапе они очень даже неплохо работают.



Не забываем отмечать гео. Но опять же, гео это только в том случае, если фотографии реально цепляющие. Если это просто какой-то снимок, гео и хэштеги, всё это не будет работать.

Чем интереснее и увлекательнее контент, тем лучше работают все эти каналы и детали продвижения, даже в самом Инстаграме внутри.

## Реклама

Кто бы что ни говорил, реклама имеет место быть, она нужна. Изначально какой я вижу вариант развития лайфстайла?

Берем несколько гивов. Сейчас мы НЕ говорим о том, чтобы сразу стартовать на 50.000 - 100.000 подписчиков. Мы берем гивы, которые, допустим, по 7.000, учитываем отписки. Гивы мелкие брать можно, но у проверенных ребят.

Нельзя брать большие гивы. Почему?

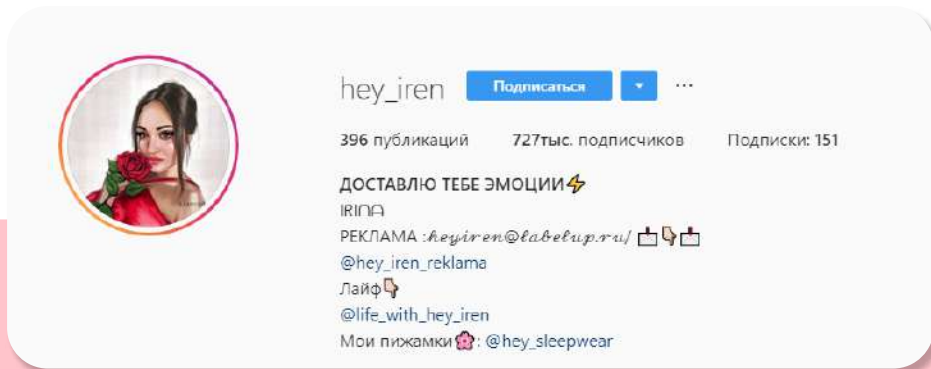
Большие гивы убивают. Мелкие гивы, если их подкреплять рекламой, то они не портят, а просто сначала работают на количество. Нам главное создать репутацию аккаунту, довести его хотя бы до 50.000 подписчиков.

А потом уже можно будет работать над аудиторией. Поэтому брать мелкие гивы тоже можно, но обязательно закрывать их либо ВП, либо батлами. Чем угодно, но под конец гива обязательно нужна какая-то реклама, и это не может быть просто гив.

Просто гивами аккаунт убивается, нужны в совокупности гивы, которые работают на количество и соответственно на качество. В конце у нас будет блок, где мы оставим ссылки на хорошие источники, где можно найти толковых блогеров и ВП!



# Позиционирование



Следующий очень важный ШАГ!

В любом случае ты должен себя как-то позиционировать. Если ты лайфстайл, то ты должен выбрать всё-таки поднишу свою. Что это? ПП, тренировки, питание, танцы, красивая фотография, про отношения, семейный блог.

Это может быть что угодно, но нужно определиться. Потому что, каждый блог, который создаётся, должен иметь какую-то свою изюминку, то как и почему этот блог запомнят. Если ты лайфстайл, то тут обязательно нужна изюминка. Например, мама трех близняшек. Почему? Не потому что просто я же мамка, а потому что ты с ними прикольные сторис снимаешь. Изначально нужно оформить грамотно шапку в профиле.

Можно брать какие-то яркие, кричащие названия профиля, чтобы он был запоминающийся. У меня вот, допустим, в блоге написано: "доставлю тебе эмоции". Тоже опять же такое немножко кричащее название, но при этом очень многие реагируют на него и ну-ка какие там эмоции доставишь? Эмоции я весёлые лично доставляю, без пошлятины. Тут имеется в виду что просто интересное цепляющее название.

## Чек лист по оформлению профиля!

Оформление профиля

Кричащее описание

Яркая шапка профиля

Красивый визуал

**1**

Оформляем  
профиль

**2**

Делаем 10-12  
постов

**3**

Начинаем своё  
продвижение ( ВП,  
реклама, гивы)

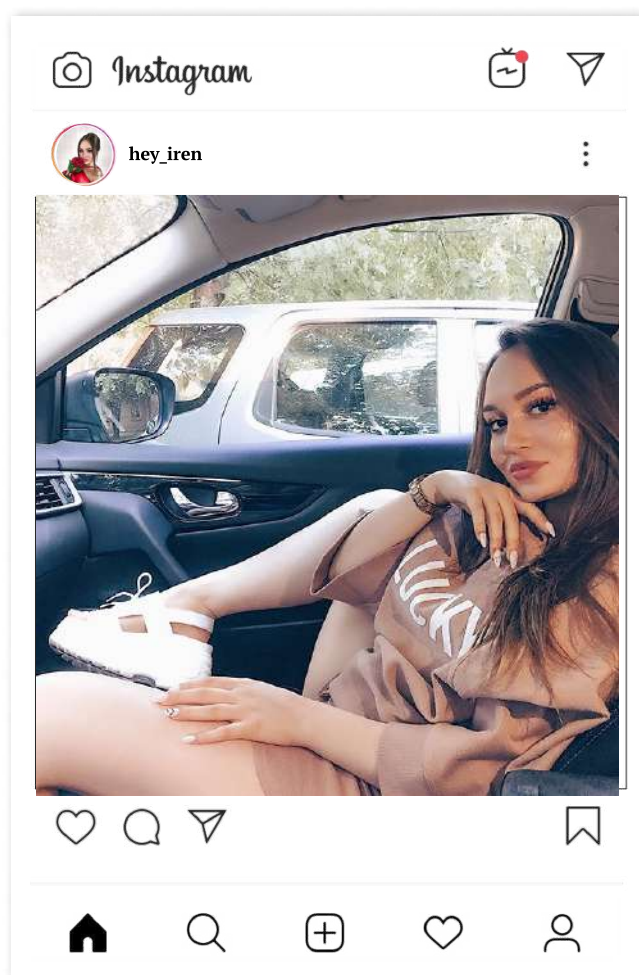
Блог - это ежедневная работа, работа и в сторис и с эмоциями, с людьми. Чем больше ты с ними общаешься, спрашиваешь у них советы, тем больше они тебе начинают доверять.

Дальше игры в сторис, они тоже поднимают лояльность. Делай подарки аудитории! Даже если это маска для лица, для тебя / мелочь, для твоей аудитории - приятно! Это могут быть не огромные деньги, а просто хотя бы элементарные подарки.

Еще важно + ко всему выдерживать периодичность. Чтобы не было такого что, допустим, у тебя первый пост вышел в пятницу, а другой пост через 2 месяца в эту же пятницу. Так нельзя.

Нужно постоянно напоминать о себе, если у тебя есть хоть один подписчик, значит, он в тебе так или иначе заинтересован. Ты работаешь даже для одного зрителя, ты должен постоянно помнить, что на тебя подписаны люди (много людей), они хотят на тебя смотреть, и ты должен давать хороший контент контент давать. Они не просто так на тебя подписаны. Ты ведь понимаешь!

**Удачи! У тебя все получится!**



# Вайны

С вайнами все проще, я сама в этой среде и мне проще об этом рассказывать. Во-первых, вайны не должны быть однотипными, но как многие советуют блогеры миллионники, у вас должен быть некий образ. Образ свой можно найти и по нему уже снимать свои видео. Надо помнить, что даже, если вы берете какие-то совсем стереотипные вещи, в них все равно надо что-нибудь добавлять.

**1** Находим свою фишку

**2** Создаем себе образ ( тестируем, что лучше заходит)

**3** Убираем стеснение. Настраиваем себя на позитив и эмоции. Вы должны вызывать позитив, а не отвращение

Самый идеальный способ продвижения вайнера - закуп в пабликах. Паблики есть хорошие, бюджетные. Очень круто заходят социальные видео, а вообще они могут быть не социальные, а просто с интересным концом.

В начале он социальный, а в итоге он оказывается смешным, но прерываемый на самом интересном моменте. Заливаем это в паблики, по блогерам, не забываем взаимные коллаборации и вперед!

Концепция вайнера включает в себя две фишки:

**1**

Первая фишка - это медийность.

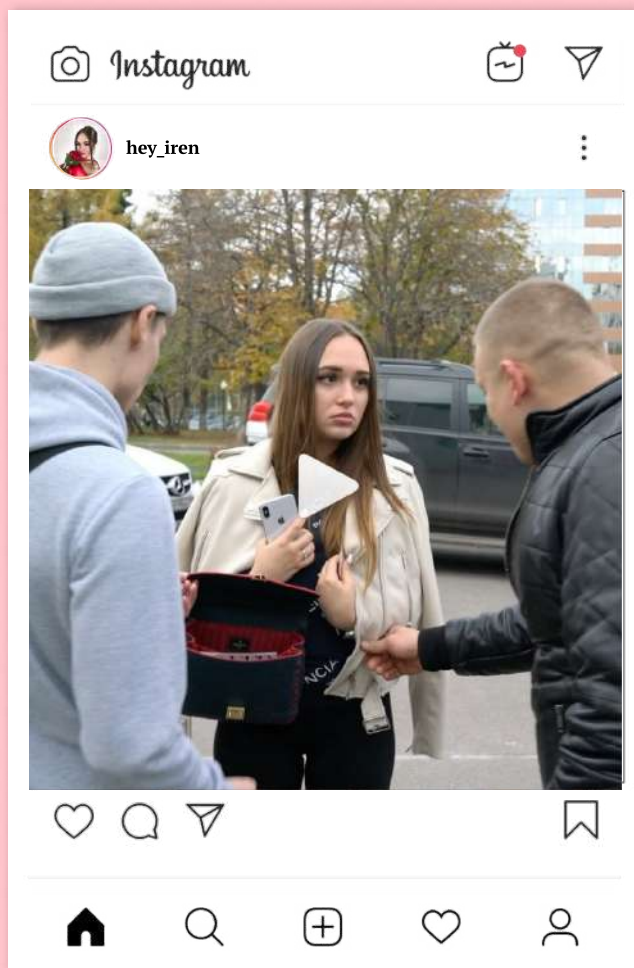
Если ты начинающий вайнер, чтобы продвигать свой блог непосредственно, ты должен максимально стараться во всю эту движуху войти..



Видишь, что вайнерам нужны, например, актеры для съемок - идёшь, не стесняешься, просишь, сам спрашиваешь, не нужны ли вам актёры. Вайнеры просто так, конечно, не отвечают, но если ты говоришь что у тебя есть хороший сценарий, есть оператор, давай снимем коллаборацию вместе.

Так ещё вайнер ответит, просто дело в том, что так вам же гораздо проще будет развиваться, нежели чем потратить бешеные деньги на рекламу. Опять же, если мы снимаем коллаборацию с каким-то блогером, могут быть блогеры, которые просят доплату. Но это зависит от того какой человек. Коллаборация в повышении медийности она нужна, потому что вы должны не только снимать у себя на страничке, но и у кого-то сниматься это 100 %.

Чем больше коллабораций, чем больше вы с друг другом как-то содействуете, тем лучше конечно вашей страничке в первую очередь, потому что она запоминается. Ваше лицо запоминается, и потом если вы вкладываете какой-то бюджет, даже в рекламу или где-то вас репостят в паблик, к вам, конечно же, заходят и хотят с вами остаться. Они так более лояльно заходят.



Имей много идей.

Предлагай вайнерам себя в роли актера.

Взаимно размещайте ролики с похожими на тебя вайнерами.

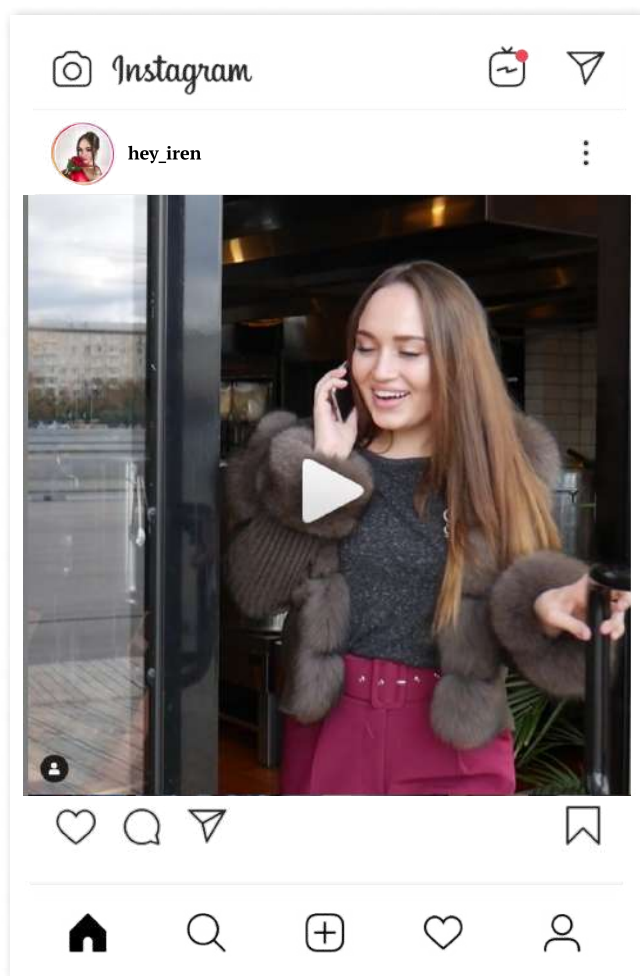
Красивый визуал

2

Вторая-  
непосредственно  
наращивание своей  
аудитории.

Иногда, за паблики можно и не платить.

Дело в том, что если у вас реально качественное, вирусное и интересное видео, вы можете сами скинуть в директ по пабликам, интересным вам, или по пабликам с хорошим активом и сказать: "поделитесь моим видео в своём паблике, если не сложно". Это тоже иногда срабатывает! Если видео реально достойное, паблики его разбирают и вас отмечают.



## ВИРУСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

Этот способ больше подходит для безбашенных людей, но он самый эффективный. Тут ты выезжаешь на своей безбашенности. На том, что ты готов сделать всё что угодно. Ты можешь снять всё что пожелаешь. Иными словами, ты создаёшь вирус, но вирус может быть грамотным.

Ты можешь снять просто какую-то интересную постановку, которая может разлететься и ты будешь понимать сам, что это постановка, но люди нет, при этом ты сам остаёшься адекватным человеком. Это лучший способ нежели, чем ты зайдёшь в магазин, будешь бить витрину и тебя посадят. Это сразу вычеркиваем.

Если делать вирусное видео, то оно должно быть грамотным, где мы думаем о последствиях, думаем о людях, думаем о себе тоже как о личности.

Если это вирус, то это могут быть раздел пранки! Потому-то обычно пранки разлетаются. Но вы можете снять и какое-то креативное интересное видео. Ими очень хорошо двигаться. Очень хорошо поднимать медийность и выходить в топы инстаграма.

В первую очередь вирус - это эмоции.

Такие как: дети, секс, отношения, очень смешные случаи, нелепые ситуации. Всё это может круто залететь. Кстати говоря, если даже не обращать внимание сейчас про то, что мы говорим про вирусные видео, те же самые вайны будут интересны публике, в том случае если публика увидит в этих видео себя.

Иными словами, если это какой-то случай, с которым по сути каждый человек сталкивался, но он утрированный, то есть мы все утрируем, мы все обыгрываем, мы все делаем интересным, но родным аудитории.

Аудитория должна понимать, что: "а, да, со мной тоже такое было". В этом и залог успеха на самом деле в плане видео. Если у человека такое было, он обязательно тебе поставит лайк, и если ты ещё красиво это обыграл, то он с удовольствием будет смотреть все твои видео.

**!** Если Ты вайнер то мы снимаем разогревочные сторис.

Не забываем греть аудиторию, чтобы смотрели лучше. Первая сторис за день должна быть самая интересная, самая увлекательная, что-то что может понравиться больше всего.

Если первые две истории самые интересные, то и дальше твои сторис будут лучше просматривать.

Это уже тысячу раз проверено блогерами. Найди отличия, найди фотошоп. Потому что, когда смотрят первые сторис и они какие-то интерактивные, они смотрят и дальше. Вот такой вот маленький секрет.



Еще очень важно!

Видео не должны повторяться.

Если вы копируете стиль другого блогера - никогда не повторяйте точь в точь! Это будет очень раздражать публику. Люди уже привыкли - они видят больше всех и знают больше всех. Любой плагиат они видят сразу!

Берите идею, но меняйте полностью концепцию. Всё должно быть по-другому, индивидуально! Чем индивидуальней стиль, тем привлекательнее будет ваш профиль.

Вайнерам чуть полегче сейчас продвигаться, чем остальным (особенно - если это социальные ролики).



Если ТЫ вайнер, нам очень важен кликбейт.

Кликбейт (Clickbait) — особый по форме и смыслу контент и способ привлечения внимания пользователя к последующему информационному сообщению заведомым искажением смысла этого сообщения.

Мы выбираем самый интересный, эмоциональный и захватывающий момент.

Кликбейт - очень важное продвижение в принципе блога.

# Beauty

Бьюти сфера уже тоже перенасыщена. Если вы бьюти-блогер, я советую использовать такие фишки.

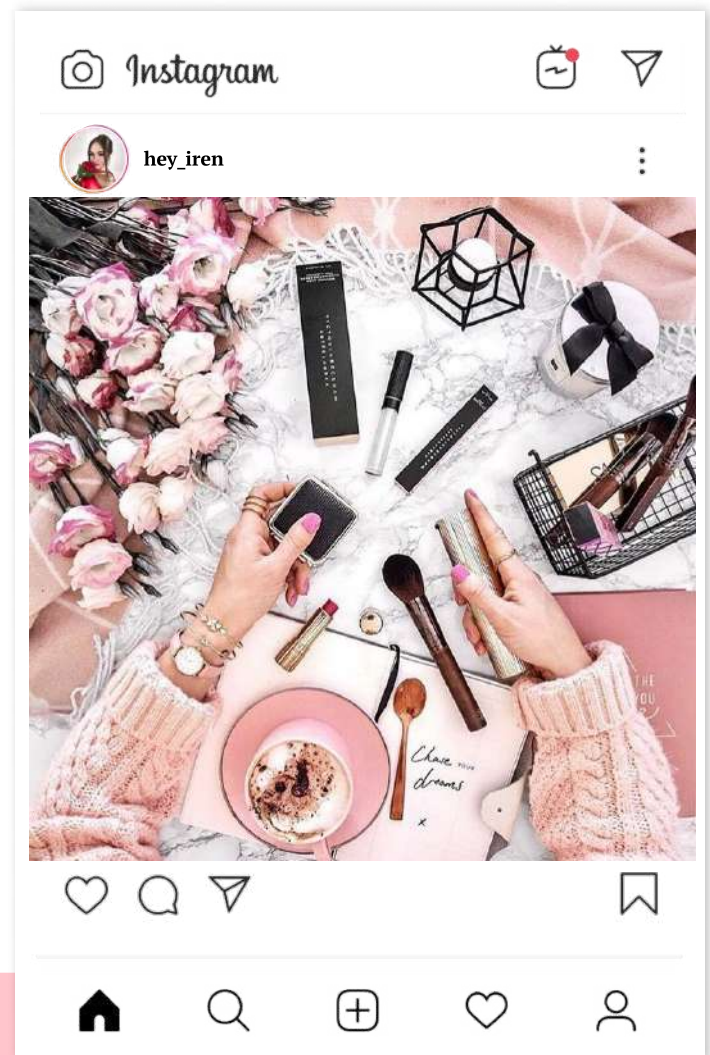
Вы должны использовать неоднотипажных моделей, неоднотипажное оформление профиля. Чем вы ярче, тем ярче ваша услуга. Чем ярче вы преподнесите, чем ярче смотрится это в профиле, тем лучше вообще в принципе ваша услуга кажется. Вы как визажист или бьюти блогер востребованней становитесь в этой нише.

Очень важный момент!

Я очень много страничек знаю, которые просто берут и выкладывают свои работы на каких-то других девочках моделях.

Модели имеют место быть, но это обязательно должны быть вы тоже. Вас должны знать как личность. Вы должны быть во главе модели, и ваше лицо должно быть в любом случае больше. Иначе заходишь на профиль, и он кажется бездушным, отстраненным от жизни.

Вас как личность должны видеть всегда. Хотите делать перевоплощения - делайте перевоплощения, показывайте не просто бьюти продукты. Показывайте ваши максимальные умения.



Делайте образы!

Кино, мультики,  
актеры, блогеры

Интересные образы  
“похожа на Ариель”

Запомните!

Чем сложнее вы сделаете макияж, тем будет лучше. Отклик аудитории выше!

Сейчас заходят бьюти советы. Особенно, если это советы такого разряда как:

Я использую пудру Dior, она стоит 4500 руб. Я не хочу использовать эту пудру, потому что она очень для меня дорогая. Поэтому я могу показать вам альтернативную пудру точно с похожей текстурой. Может быть даже с похожим тоном.



Показываем дорогие и дешевые аналоги.

Показываем как что-то сделать дома. Это очень заходит, потому как те зрители, которые у нас в инстаграмме они по большей части не обладают огромными финансами, потому что у нас часто бедных людей больше, чем богатых, к сожалению.

Поэтому всё, что связано с тестами дешёвыми очень круто будет заходить. Ламинирование в домашних условиях тоже прикольно, но это не должно быть скучно. Такого тоже уже много.

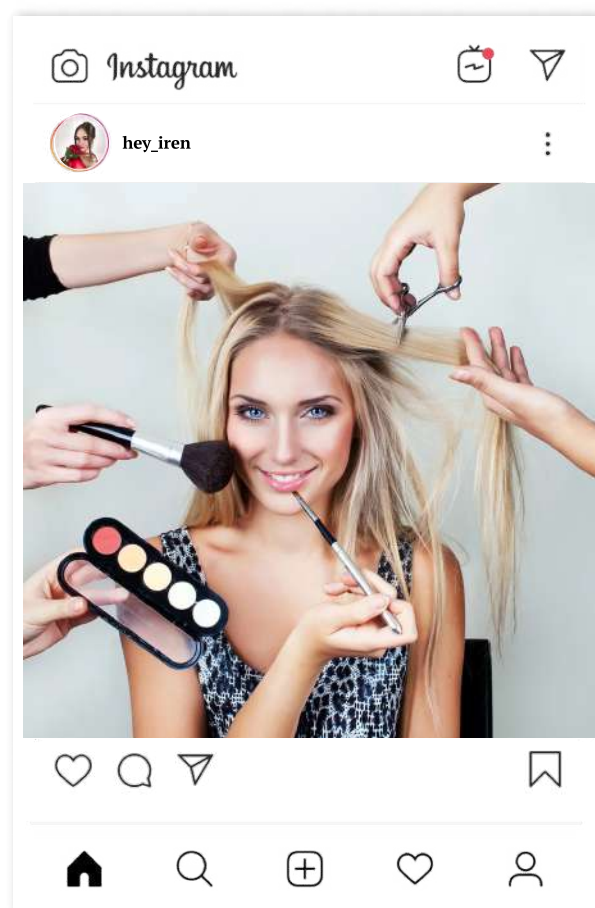
И опять же Вы можете выходить в топ своими интересными советами. В начале поста пишем "ламинирование дома", выделяем сначала о чём повесть, потом пишем всю суть поста.



Не забывайте, пожалуйста, что, если вы в бьюти сфере, то вы не можете якобы затрагивать другие ниши - это неправда.

Так как вы бьюти, Вы можете снимать вайны на эту тему вообще спокойно. Вы можете сочетать какие-то весёлые видео даже, если не хотите называть это Вайнами. Это могут быть какие-то скетчи интересные, но связанные, допустим, с бьюти темой.

Обыграть ситуацию и показать свой профиль в плане того, что вы умелый человек, Вы умеете красиво делать макияж. Это лучше зайдёт, как по маслу ляжет. Бывает такая тема, что вайн сухо заходит, а тут он прям будет такой смягченный, классный и ещё плюс профессиональный.



## Продвижение

Продвижение каналов Бьюти сферы, они точно такие же как и везде. Только единственное тут в интересные попасть сложнее. Точнее от интересного будет толка меньше, чем если ты вайнер и попадаешь в интересное.

Вайнерам легче, легче ПП девочкам. Все-таки бьюти сфера она перенасыщена, поэтому тут, конечно, приходится делать бартер. Вы понимаете, что вы классно делаете макияж, зовете блогера, делаете ему макияж, он вас отмечает.

Пробуйте разные условия, пробуйте сначала не затратные. Если вы понимаете, что вам это не подходит потратьте копейчку прорекламируйтесь у блогера. Но опять же, чтобы не просто так вас блогер рекламировал, а чтобы он был с вами связан. Чтобы именно этому блогеру вы якобы дали совет.

### Макеты

Обязательно делайте изначально макеты:

Чем вы лучше остальных?

Почему именно ваша услуга или ваш профиль будет интересней, чем другие профили?

Почему именно вы делаете самое лучшее наращивание ресниц?

Почему именно ваше домашнее ламинирование больше всего подойдет девочкам приобрести шелковистые идеально гладкие волосы?

**Будьте лучшей.**

По крайней мере говорите, что вы лучшая, и вам будут в это верить. Если у вас Бьюти сфера, то у вас должна быть Бьюти сфера во всем. Будьте разнообразны. Вы можете делать крутые луки, красивые макияжи, акцентируйте внимание также на топовых брендах и дешёвых альтернативах.

Это может быть и про одежду тоже, то есть одежда тоже имеет место быть. Если мы какой-то стильный блогер, мы то же самое делаем только с одеждой.

Очень интересные темы "Как сделать из рубашки своего парня платье", вот такие перевоплощения очень круто заходят.

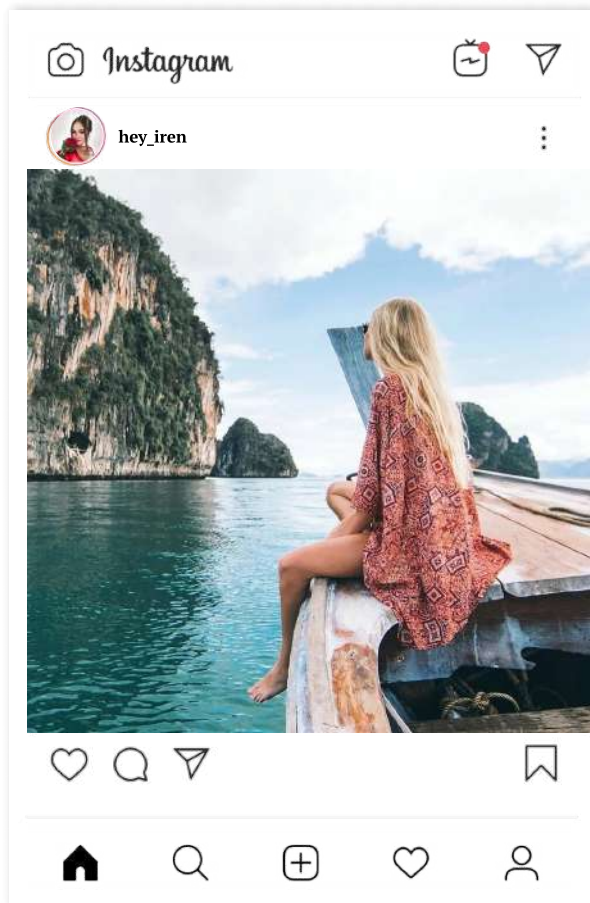


# Travel

Тревел - единственное на чем можно круто выезжать. Тревел блогер - что он делает? Он путешествует, он постоянно в движении находится.

Если вы в движении,  
то это ваша ниша.

Если вы можете снять  
самые необычные  
уголки земли - это  
ваша тема.



Чем больше вы на камеру сможете запечатлеть, не увиденного обычным человеком, моментов, тем лучше вам же, потому что чем они интереснее, красивее, сказочнее, необычнее, они тем самым будут вам приносить какую-то пользу, потому что вы запомнитесь, на вас подпишутся, за вами будут следить.

Так как не у всех сейчас есть возможность постоянно путешествовать. Они должны показывать максимально красивую сказочную жизнь, максимально интересную, у них всё замечательно они пьют коктейли. Либо есть другой вариант: тревел блогер может также показывать наоборот бедные районы.



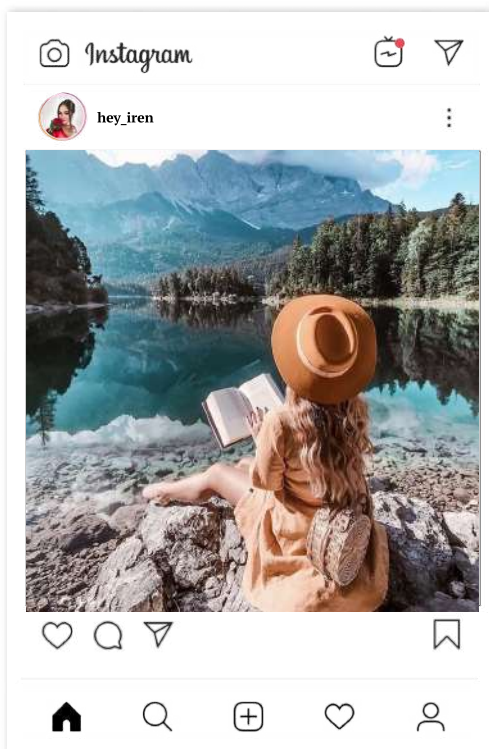
Допустим, Мексика вообще очень контрастная, если тревел блогер туда попадет будет шикарно, потому что он сможет контрастно сделать свой контент: один уголок самый богатый, следующий уголок уже бедный, мусорка свалка бомжи.

Можно и какие-то негативные моменты жизни так сказать оставлять в кадре, и соответственно все это в профиле будет очень выигрышно смотреться. Потому как эмоции и позитивные, и какие-то возможно негативные - очень хорошо благоприятно влияют на блог тревел блогера.

Также надо понимать, что если ты тревел блогер, ты не можешь заикливаться только на тревел, иначе ты будешь скучен. Интерактив имеет место быть везде. Вы должны постоянно показывать свою жизнь.

**!** Вы должны сочетать тревел с лайфстайлом. Вас должны знать: кто вы? Почему вы путешествуете? Сделайте свой личный бренд во главе тревел блога. Когда будут знать вас, когда будут понимать почему вы так путешествуете и откуда у вас много денег.

Вы об этом так спокойно говорите или же Вы просто сами как блогеры путешествуете по бартеру. Расскажите как вы это делаете. Людям интересно как человек путешествует. Почему у него так много денег на путешествие, может быть вы вообще делаете это очень дешево. Вы будете полезны людям, потому что вы сможете подсказывать им как путешествовать дешево, где останавливаться и так далее и тому подобное, это тоже интересно.



Сразу скажу, что быть тревел блогером очень круто. Если у вас хотя бы 50-60 тыс целевой аудитории и вы тревел-блогер, то вы можете реально путешествовать дохера бесплатно по бартеру в любые уголки мира. Вы не должны быть крупным блогером. Вы можете быть просто целевым блогером и вас спокойно бесплатно разместят. Ну конечно за рекламу, за то что вы будете рекомендовать их, но в этом плане быть тревел блогером вообще клёво.

Вот от такой эстетики уже хочется остаться в профиле. Тут вы можете и в топы попадать и когда вы попадаете в топ соответственно люди вас замечают и остаются с вами, потому что просто сложно не остаться, хочется видеть это всегда. Не у всех такая красочная и интересная жизнь.



# Commerce

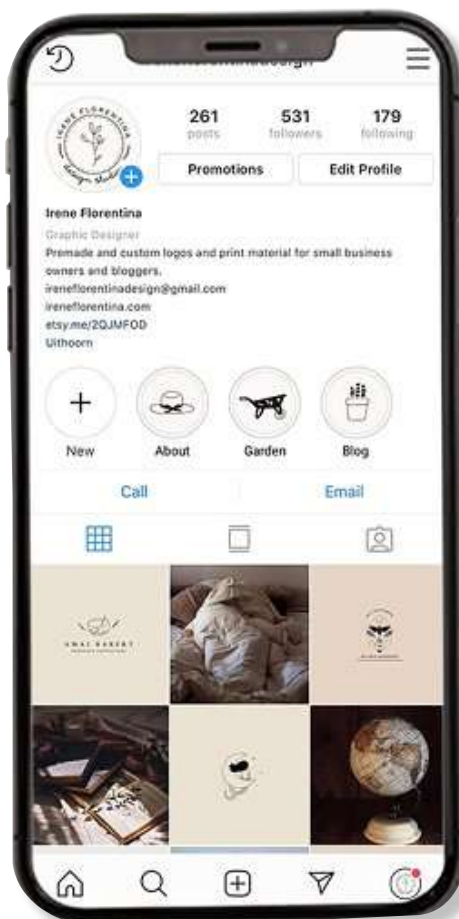
Магазины - это та самая ниша, ваш продукт. Чтобы вы не продавали - одежду, косметику, всё что угодно! Все это требует лояльности клиентов. Набираем клиентские отзывы, отзывов должно быть много.

1

Грамотно оформлена шапка.

2

Отзывы от блогеров



Очень важно видеть, что блогеры причастны к твоему делу и они тоже пользуются твоей услугой, покупают твою одежду, делают у тебя ногти и так далее и тому подобное.

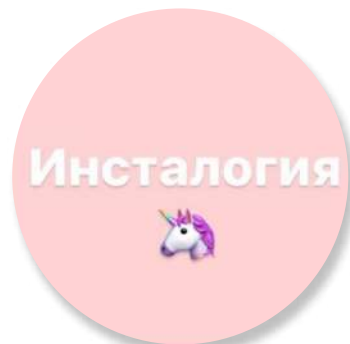
Чтобы продвигать коммерцию, надо максимально выйти на бартер. Пытаться делать максимально много рассылок блогерам не очень крупным.

Может предложение любого блогера заинтересовать, если у вас реально грамотно оформлен профиль, если у вас есть отзывы, если у вас он красивый яркий и там видно, что вы относитесь реально с любовью к своему делу.

Блогеры идут на бартер. То есть получается вам не платят, за то что вы им делаете реснички, ногти или дарите им кроссовки, кофту свою какую-то из своего шоурума. А блогеры просто бесплатно оставляют о вас отзывы.

Опять же в данном случае, так как бартер он не требует доплаты очень тщательно нужно проверять блогера на наличие тех или иных ситуаций, потому что бывает такое что блогер по бартеру сотрудничает, а потом просто исчезает, и ты ему ничего предъявить не можешь.

Поэтому вперед в помощь инсталогия. В инсталогии смотрим того или иного блогера, которого мы хотим взять на бартер, если он уже согласился написал вам, чтобы просто каждого блогера не штудировать, вы смотрите в инсталогии чекаете о нем вообще отзывы, на сколько он добросовестный, нет ли его в чёрном списке и тогда уже можете спокойно звать его на бартер.



Конечно же очень многие могут отказываться. Если вы понимаете, что вы обладаете хоть каким-то бюджетом и вы можете позволить себе взять блогера, то вы делаете блогеру бартер с доплатой.



Например, бартер с доплатой за кофточку, за ламинирование ресничек, за кроссовки из вашего шоурума, то есть блогер берет вашу продукцию и плюс вы ему накидываете какую-то небольшую сумму. Конечно сумма не за полную рекламу, потому что обычно бартер с доплатой он гораздо дешевле, чем если бы вы покупали полноценную рекламу у блогеров.

Страничка не должна превратиться в отзывы. Если отзывы имеют место быть, то определите им место. Найдите, где лучше всего оформить отзывы ваших клиентов. Страничка не должна выглядеть как спам, как разброс ваших работ плюс отзывы, скрины отзывов это всё очень некрасиво выглядит. Даже, если хотите приложить отзыв сделайте это в карусели.

Обычно, когда пост начинается с больших букв "Спасибо вам большое салон" это всё очень неграмотно выглядит. Иными словами, если вы хотите скрины прикреплять от ваших клиентов, сделайте это либо в актуальных, где вы напишите отзывы, и там будет целый огромный букет отзывов от клиентов, либо если хотите это оформить именно в профиль, тогда сделайте это обязательно вторым или третьим в карусели.

Потому что, если отзыв первый, то он в глаза сильно бросается и некрасиво смотрится в профиле. Человек, который хочет увидеть отзыв он его всё равно найдет, его не надо в лоб пихать зрителю.

Если вы делаете фотоаппараты, кроссовки, всё что угодно. Обязательно, когда блогер вас рекламирует, обязательно присылайте ему что-то - главный пункт. Вы поднимаете себе за счёт этого лояльность вашей аудитории и ваших клиентов.

Обязательно у блогера должно быть в руке антицеллюлитное масло ваше, чтобы человек понял, что действительно он советует вас, а не просто вы заплатили ему деньги, и блогер просто так бездумно говорит в пустоту о вашем масле.



Если реклама свитшота, то присылайте ему свитшот. Чтобы он рекламировал не просто вашу страничку. Это лояльность у блогеров поднимает ровно на 50%. Это вот такой вот важный момент в продвижении и сотрудничестве с блогерами.

Очень круто в коммерции работают хэштеги. А если действительно у вас, допустим своё производство, как у меня, пижам или одежды, то ставьте хэштеги тематические. Все эти хэштеги реально хорошо работают.



#купитьпижаму  
#заказатьпижаму  
#пижама

#одежда  
#купитьсвитшот  
#купитькофту



Обязательно ставьте геолокацию.

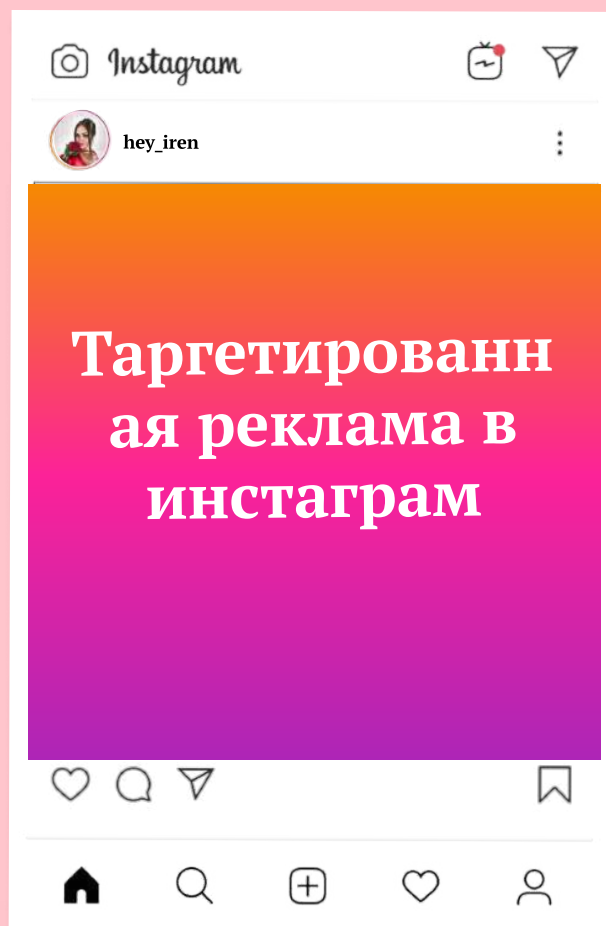
Это должны быть геолокация и хэштеги именно там, где пост непосредственно с одеждой. Где видно ваш товар хорошо или ваша услуга, что вы продвигаете, смотря какой у вас продукт. Но это очень важно, хэштеги и геолокация реально работают на коммерции.

# ТАРГЕТ

Таргет иногда действительно срабатывает хуже хэштегов. Проверено, потому что, если какой-то крутой пост, где видно хорошо мои пижамы, например, если про мой магазин говорить. Особенно, если это видео пост, я ставлю хэштеги и по ним активно переходят заказывают.

От таргета охвата больше, но потенциальные клиенты по хештегам так же тебя могут найти. Про таргет я тоже могу рассказать немножко, но в моём случае таргет, что в магазине пижам плохо работал, что в моём личном профиле плохо работает и работал.

То есть, когда я пробовала таргет мне он вообще не зашёл. Поэтому я не знаю как про него можно говорить. Я считаю, что таргет работает только тогда хорошо, когда очень грамотно целевая аудитория настроена. Когда очень выгодное предложение для аудитории, то есть человека, который увидел это в первую же секунду зацепило и он пришёл сразу купил.



Иными словами у вас должно быть какое-то нереальное предложение, какой-то такой дикий изюм вообще, чтобы таргет сработал так моментально. И ещё таргет реально может сработать, если вы не хилый бюджет туда бухаете. Вы можете не окупиться, ну да заказы будут, если Вы прям реально в сутки тратите приличную сумму не 300-400руб на охват 2-3 тыс человек, а реально какую-то адекватную сумму.



Тогда может быть он будет работать, но опять же, проще один раз купить рекламу у блогера за 15 тыс руб, чем потратить за 10 дней эти те же самые 15 тыс руб, купить таргет и выйти, наверное, в гораздо худший результат. Потому что всем блогерам нужны единомышленники.

## Стоп-лист: что нельзя и что нужно делать для развития

Очень важное правило : чего нельзя бояться делать?

1

Нельзя не спрашивать у аудитории вопросы, то есть нужно обязательно поддерживать связь, иметь отклик от аудитории.

2

Спрашивать, что им не нравится, что нравится в профиле, даже если вас смотрят 50 человек. Спросите у этих 50 человек, голосование устройте.

Не бойтесь спрашивать - это очень важный момент, потому что это вас и направит в нужное русло и аудитории покажет, то что вы заинтересованы в них, вы заинтересованы в целевой аудитории, вы заинтересованы в движении, в прогрессе.

Поэтому первый триггер для развития:

Спроси обязательно совета у своих зрителей. Это важно!

Нельзя бояться предложить лишнюю помощь другому блогеру.

Нельзя бояться написать ему лишний раз. Спросить, не хочет ли он посотрудничать, коллаборировать. Не нужна ли ему помощь в съемке.

Обязательно нужна команда. Для блога нужна команда, и если это вайны то тем более нужна команда. Ребята, которые в этом тоже заинтересованы. Как только у вас будет команда, хотя бы два по мимо вас человека, 3 человека это уже команда. Вы уже можете делать дела вместе, это будет круто. Один человек тоже конечно может, но это просто сложновато.

Нужно постоянно поддерживать связь много с какими блогерами, чтобы вы были знакомы с ними. Я сейчас не говорю про крупных блогеров, Карину кросс и так далее, я сейчас говорю про блогеров, хотя бы из вашей ниши.

Вы просто не бойтесь написать человеку. Очень часто блогеры отвечают и, если у вас похожая тематика и вы также заинтересованы, они может быть в команду и возьмут вас с удовольствием!



## Стоп-контент

**Нет!**

В сторис бумеранги с кальяном вдыхаю выдыхаю дым.

Бумеранги подряд, которые идут по 5-7 сторис.

Бумеранги с дорогой, когда парни особенно любят снимать одна рука и он едет в машине по дороге крутит руль - всем насрать где ты едешь, всем насрать на какой машине едешь и всем точно также насрать как ты это делаешь.

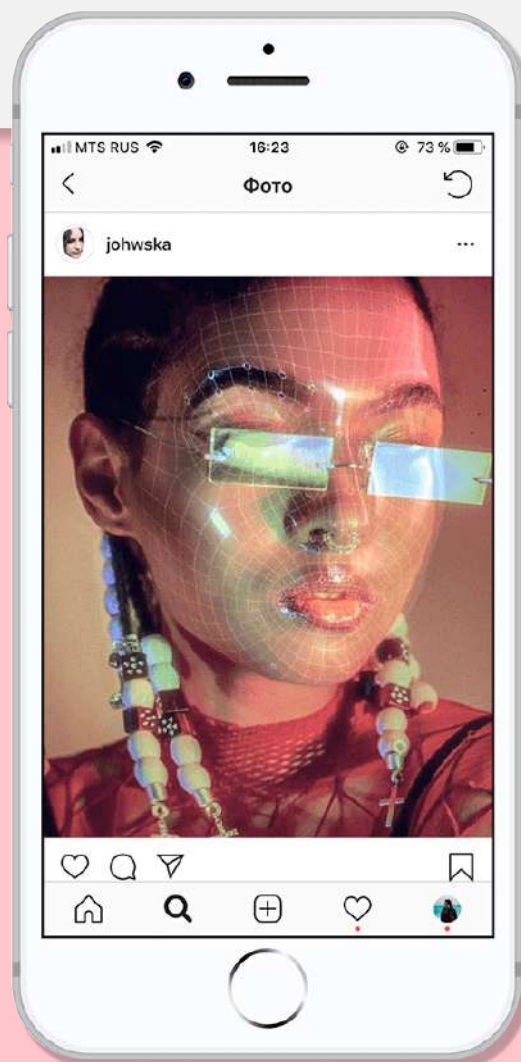
Я съела картошку, фоткаешь картошку. Можно по-разному сфоткать картошку. Можно сфоткать ее красиво, можно сфоткать свой завтрак, обед и ужин так что до блевотины, просто уже люди не смогут это смотреть. Зачем ты вообще фоткаешь свою еду постоянно. Не перебарщиваем в плане еды.

Не используем ужасные маски в Инстаграм. Самого инстаграма маски не используем, потому что эти вот летящие цветочки осенние, фиолетовые сердечки. Вообще всё как это мог Инстаграм придумать. Маски очень часто искажают качество и что-то происходит невероятное. Ты пытаешься увидеть, что он там делает, а он вечно в этих сердечках записывает сторис.

Используем правильно маски - с хорошим качеством, пытаемся снимать видео с хорошим светом. Не снимаем видео ночные, где ты идёшь и на фоне звук какой-то непонятный, ты пытаешься что-то говорить, тебя то видно то не видно.

Это просто ужасно раздражает особенно, когда по улице идёшь и тебя просто не видно в сторис. Человек пытается разглядеть, а ты вот такой "ночной житель", ты любишь ночные сторис снимать. У меня есть такие знакомые тоже очень бесит, когда ты снимаешь без света.

Если ты снимаешь сторис, подожди дойди до машины, включи фонарик, пусть тебя подсветят и ты снимешь сторис. Типажные фотографии и видео - это очень плохо.



❌ Одни и те же фотографии подряд, в одной и той же кофте, в одном и том же месте, одна и та же заставка кликбейт на видео - отторгает, некрасиво, не интересно. У вас что нет фантазии? Надо, чтобы понятно было что вы делаете разнообразный контент.

❌ Однотипные фото и видео тоже крест на этом сразу ставим и не повторяем. Обязательно индивидуальный контент. Каждая фотка что-то новое, они могут быть из одной серии, но не лепите их прямо рядом.



И так сейчас многие мои подружки на меня обидятся, но мы не снимаем 1,5 тыс историй.

Такое количество снимает Бузова и ей повезло, её никто не смотрит все равно наверное.



❌ Мы не снимаем 1,5 тыс сторис, мы не снимаем одну сторис в день. Мы выдерживаем границу.

1

Обязательно снимаем каждый день истории, рассказываем про свою жизнь, если у вас есть возможность интересные видео, записывать круто записывайте интересные.

2

Если вы понимаете, что сегодня не успели ничего записать, у вас нет возможности не о чём рассказать, Вы можете просто какие-то старые видео выкладывать. Как я, допустим, бывает снимаю в один день сразу много вайнов, таких мини встреч и потом выкладываю, когда понимаю, что блин я занята весь день, или просто рассказываю хотя бы чем я днем занималась.

3

Несколько сторис обязательно у вас должны быть всегда. У человека есть привыкание к блогеру. Зритель и ваш подписчик должны видеть и не забывать о вас. Вы хоть и иногда, но должны появляться у него, но если вы будете делать очень много историй вы просто достанете человека.

Очень много историй может делать тот человек, который прям пипец какой интересный, он какая-то прям супер мега личность. Тогда возможно его будут смотреть, но и то тоже очень сильно мылит глаз.

Карина кросс советует:

идеальное количество историй :  
5-7 в день.

Ну я считаю, что, допустим, вот у меня наоборот гораздо лучше заходит 10-15 историй в день, нежели чем там 5-7, это наверное в её случае, потому что у неё 10 млн подписчиков.

А вообще мне кажется идеальное количество от 5 ,наверное так сказать, и до 15 историй в день. Это идеально. Но стараемся придерживаться такого количества.

## Ваш аккаунт заблокирован за нарушение наших условий. Узнайте, как можно восстановить аккаунт.

Страшная надпись, с которой может столкнуться любой владелец Instagram-аккаунта.

В бан Инстаграма попадают и обычные личные аккаунты, и коммерческие страницы. Вполне реальная ситуация словить бан за масфолловинг (массовые подписки), маслайкинг (массовые лайки) или воровство контента.

Что делать, если Ваш аккаунт заблокировали. Во-первых, не расстраивайтесь раньше времени, можно попытаться все исправить:



1

Переходим по ссылке [www.facebook.com/help/instagram](http://www.facebook.com/help/instagram)

2

Нажимаем "Я думаю, мой аккаунт был взломан"

3

Нажимаем "Сообщите нам об этом"

Если у вас компания, "Данный аккаунт представляет мою компанию или мой бренд". Тогда необходимо будет отправить документы в техподдержку.

Местная лицензия на ведение деятельности (выданная вашим городом, округом, штатом и т.д.)

Налоговая декларация

Свидетельство о регистрации

Устав

Счет на оплату коммунальных услуг

Если это просто личный аккаунт и у вас нету юр. лица и т.д., тогда выбираем "Данный аккаунт содержит мои фотографии".

На вопрос "Вы можете сообщить нам, как, по вашему мнению, ваш аккаунт мог быть взломан?" отвечаем:

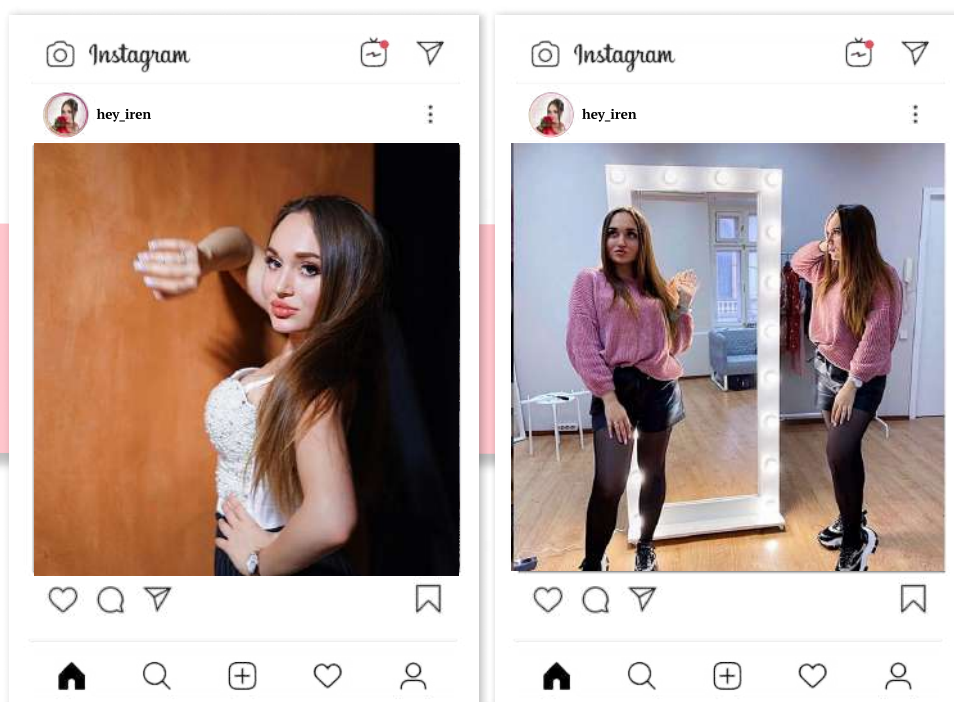
Мой аккаунт не взломан, у меня возникли проблемы с входом

После отправки формы, на указанную контактную почту придет автоматическое письмо от поддержки. Обычно в течении часа-двух. Ответьте на сообщение, в тексте письма кратко опишите суть проблемы.

Здравствуйтесь, помогите пожалуйста, не могу зайти в мой аккаунт "ник". Правил не нарушал, ничего противозаконного не делал

И выполните все условия, которые требует от Вас инстаграм в этом письме.

Если у вас забанили аккаунт инстаграм и вы не знаете, что делать, обязательно попробуйте данный способ. В случае отказа - попробуйте еще раз, никто не обещал, что будет легко.



## Чек-лист для правильной очистки профиля от ботов

Самое главное: определитесь, точно ли вам требуется чистка профиля от ботов, посмотрите на распределение своих подписчиков по количеству исходящих подписок. Сделать это можно через Picaton или LiveDune. А дальше следуй простым правилам:

**1** Количество заблокированных ботов в сутки должно быть меньше количества новых подписчиков. Это убережет профиль от возможного попадания под фильтр алгоритмов Instagram, если таковой, разумеется, существует.

**2** Отсутствие постов/аватарки у аккаунта еще не гарантирует, что он бот и подлежит блокировке.

**3** Один из главных аргументов характеризующий "бота" как бесполезного подписчика, с точки зрения вовлечения в работу и продаж - напишите в Direct, сделайте пост-предупреждение, опубликуйте несколько анонсов в Stories. Если же для вас критически важно оставить подобную аудиторию со 100% гарантией, то тут помогут только парсеры профилей в Instagram. SocialKit, Fidngram, и десятки других. Собирайте собственную аудиторию, сортируйте по количеству исходящих подписок и добавляйте избранные профили в белые списки!!! Еще один момент. Многие блогеры и профили использующие МФ зачастую имеют свой второй, личный профиль, в котором и просматривается лента Instagram без лишних подписок. Сама знаю много подобных случаев.



4

Изучите свою аудиторию заблокировав сотню-другую профилей вручную.

5

Хороший софт для блокировки ботов - Instaplus или OML.

6

Вовлекайте, вовлекайте! Пользователи сами не начнут обсуждения без дополнительного пинка в спину. Рекомендую изучить статью: как получить больше комментариев в Instagram.

!

Важный нюанс! Блокируя крупные аккаунты вы теряете возможность смотреть списки их подписчиков.

Блокировать подписчиков по фильтру, к сожалению, нельзя. Поэтому для работы вам придется создать собственный список профилей, которые попадут под блокировку через любой известный парсер. Для своих клиентов Instaplus предлагает web-парсер Findgram. Выгружаете оттуда список в Instaplus и радуетесь жизни.

## Полезные ссылки и чаты



Обновления в Инстаграм - можно почитать тут!

<https://internet-marketings.ru/category/smm/instagram/obnovleniya-instagram/>



<https://t.me/dnative>



[t.me/smm\\_discus](https://t.me/smm_discus)

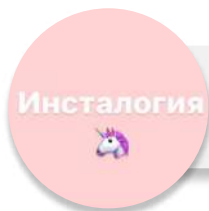


<https://t.me/FamilyBots>



[https://t.me/bloggers\\_mama](https://t.me/bloggers_mama)

Тут можно искать блогеров (на вп, для рекламы):



Инсталогия

[t.me/instalogiya\\_chat](https://t.me/instalogiya_chat)



ВП

[t.me/vp\\_stories](https://t.me/vp_stories)

Группа, в которой можно найти любой трек и загрузить его в приложение для монтажа, а так же наложить на видео.



[t.me/vp\\_stories](https://t.me/vp_stories)

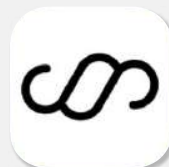
### Креативные STORIES:



Unfold



Jane



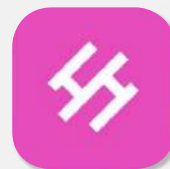
StoryArt



Kards



Nichi



STORIO



StoryLuxe



StoryLoop



mojo

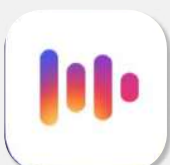
**Обработка фото:**



AirBrush



Chromic



Storybeat



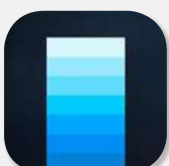
R4VE



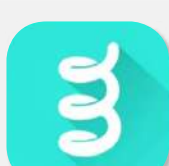
AppForType



Dalgona



Palette Republic



spring



MakeupPlus

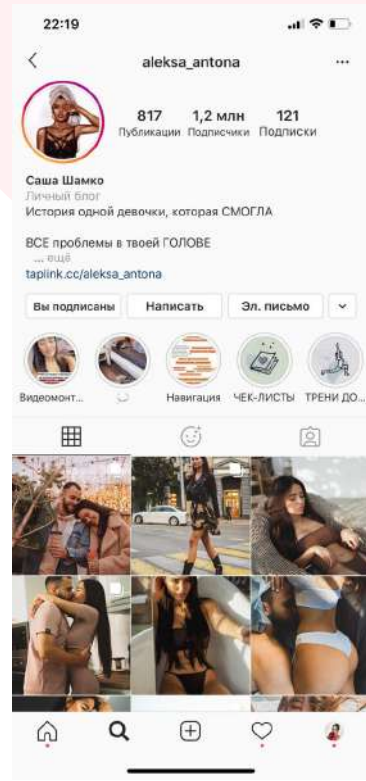
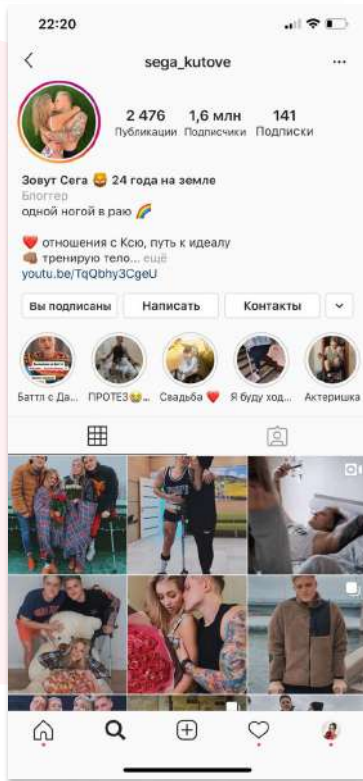
**Монтаж видео:**



InShot

# УДАЧНЫЕ ПРИМЕРЫ

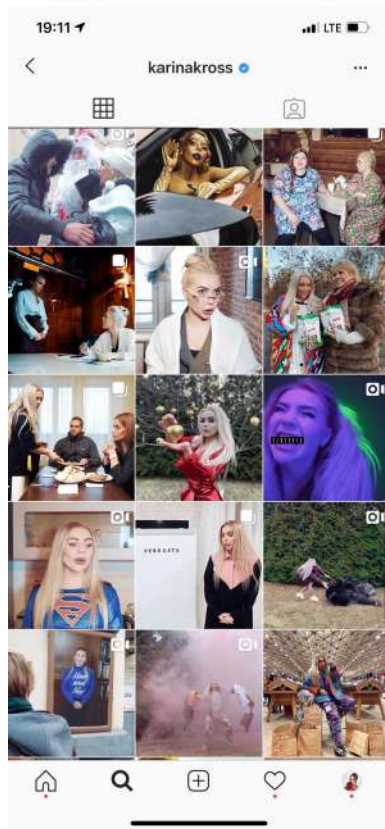
## Lifestyle



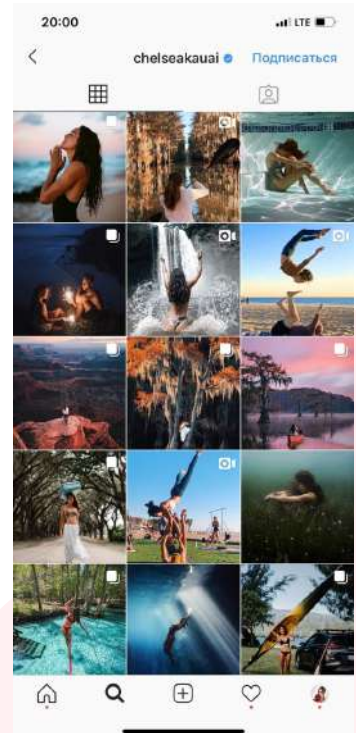
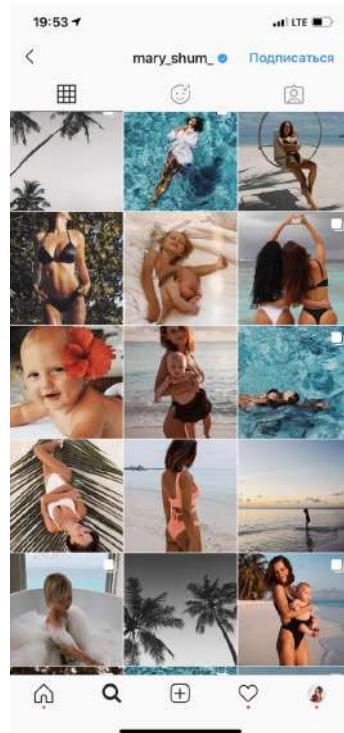
## Beauty



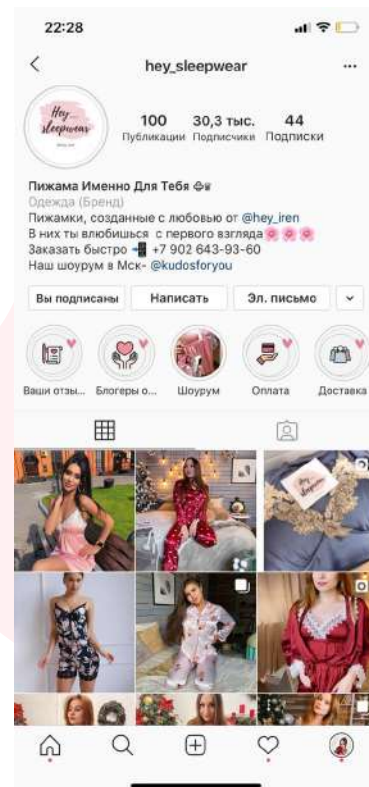
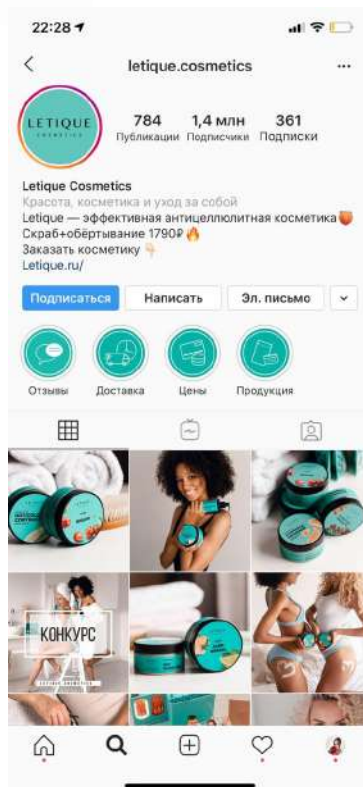
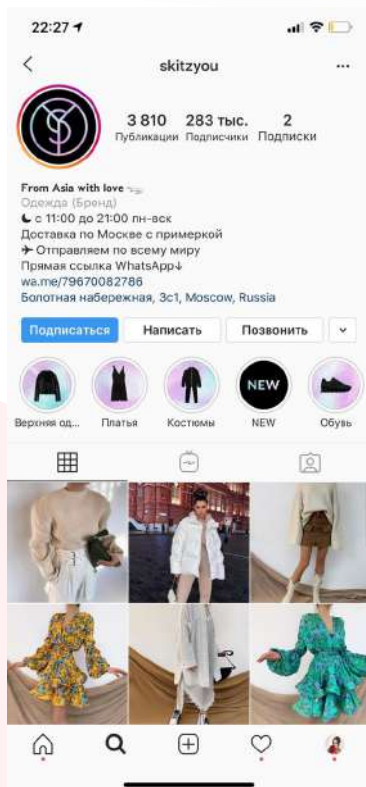
# Vine



# Travel



# Commerce



**Ты теперь владеешь хорошими знаниями  
Могу сказать с уверенностью, у тебя все получится**

**Твоя @hey\_iren**

# Рабочая тетрадь

- Оформить свой аккаунт
- Шапка профиля
- Актуальные сторис
- Написать 9 постов
- Придумать себе образ
- Выбрать блогеров на ВП
- Выбрать блогеров на рекламу
- Скачать и попробовать приложения от Иры
- Распланировать контент на 2 недели
- Сделать фотосессию
- Написать идеи в заметки

**1** Мои цели на 2020 год по блогу

---

---

---

---

---

---

---

**2** Моя ниша блога

---

---

**3** У кого хочу купить рекламу

---

---

---

**4** С кем хочу ВП

---

---

---

**5** Какой контент я буду делать?

---

---

---

---

**6** Идеи для Инстаграм

---

---

---

---

---

---

---

---

**7** Сколько у меня сейчас подписчиков

---

**8** Сколько подписчиков я хочу

---



