

ЧЕК-ЛИСТ

ТОП-3

ПРОФЕССИИ В БЛОГЕРСКОЙ
ИНДУСТРИИ В 2020

Карина Щербакова



kars_diet

Содержание

1. Как читать этот чек-лист?

2. Преимущества работы в блогерской индустрии

3. Профессия Блогер

- 3.1. В чем заключается работа?
- 3.2. Как и сколько можно зарабатывать?
- 3.3. Как набрать первую аудиторию?
- 3.4. Ключевые советы, как стать успешным
- 3.5. Сколько и где нужно учиться?

4. Рекламный менеджер

- 4.1. В чем заключается работа?
- 4.2. Как и сколько можно зарабатывать?
- 4.3. Как выходить на блогеров?
- 4.4. Как можно найти блогерам рекламодателей?
- 4.5. Лучший способ обучиться

5. Контент-менеджер

- 5.1. В чем заключается работа?
- 5.2. Как выглядит результат работы и что для этого нужно?
- 5.3. Как и сколько можно зарабатывать?
- 5.4. Сколько времени это занимает?
- 5.5. Как искать клиентов среди блогеров?
- 5.6. Где можно обучиться?

6. Частые страхи

7. Перспективы рынка блогеров в России в 2020 году

Как читать этот чек-лист?

Во время чтения этого чек-листа я рекомендую отмечать все ключевые моменты в заметках или в тетради.

По итогу прочтения ты:

1. Узнаешь всё о 3х самых востребованных профессиях инстаграма
2. Выберешь ту профессию, которая тебе по душе в данный момент
3. Получишь прогноз по твоему доходу на этой профессии через полгода
4. Получишь стратегию, как обучиться этой профессии и начать работать

Прочти весь чек-лист, ничего не пропуская. Так у тебя сложится объективная картина блогерского рынка и понимание, как на нем заработать. Ну что, погнали!

Какие профессии тут рассмотрим?

Во время чтения этого чек-листа я рекомендую отмечать все ключевые моменты в заметках или в тетради.

1. Блогер в инстаграм
2. Рекламный менеджер блогера
3. Контент-менеджер ленты блогера

Возможно, какие-то из этих слов тебе все еще не ясны. Но сейчас я развею это непонимание. Разложу все по полочкам, чтобы мой чек-лист мог понять даже восьмилетний ребенок :)

Профессия №1: Блогер в Instagram

Думаю, все мы знакомы с этой профессией. Почти каждый из нас следит минимум за 2 - 3 блогерами. Но мало кто задумывается, что это реальная профессия и реальная работа над своим делом.

В чем заключается работа?

Самый главный пласт работы заключается в генерации контента. То есть того, за что на тебя подписываются. Это могут быть видео, сторис, крутые фотки, интересные тексты под ними и т.д.

Второй по важности вопрос - это продвижение. Нужно постоянно думать, как привлечь больше аудитории и увеличить количество подписчиков. Часто это делается НЕ бесплатно. Поэтому эта работа превращается даже в мини-бизнес. О конкретных механиках продвижения я расскажу чуть позже.

И, конечно же, третий момент: блогер должен придумывать новые способы заработка. Главный из них - это реклама. Но есть и множество других, которые позволяют зарабатывать даже с 5.000 подписчиками. О них тоже чуть позже.

Ну что, сложилась общая картина? :) Двигаемся дальше!

Какую ценность ты приносишь миру, как блогер?

Все зависит от тематики твоего блога. Если ты делаешь, например, образовательный контент, то польза очевидна.

Но, даже если ты развлекаешь людей или же просто показываешь свою жизнь, то это тоже ни в коем случае не плохо. Все мы люди, и нам хочется не только учиться и работать. Развлечения - это тоже большая часть нашей жизни.

Даже если ты просто показываешь свою жизнь, и тебя смотрят люди, это значит, что им интересно наблюдать за тобой. Возможно, ты их вдохновляешь или же помогаешь справиться с какими-то сложностями в жизни своим примером. Неужели это не ценность? Конечно же ценность!

Сколько может зарабатывать блогер в инстаграм?

Сразу развею популярный миф: доход блогера зависит далеко не только от количества подписчиков. Все зависит от усилий блогера, его аудитории и многих других факторов. Но чтобы вы понимали порядок цифр, приведу такой пример:



Тематика: Блог о жизни

Количество подписчиков: **400 000**

Прибыль: **>350 тыс. руб**



Тематика: Саморазвитие, учеба

Количество подписчиков: **16 000**

Прибыль: **>25 тыс. руб**



Тематика: бьюти

Количество подписчиков: **400 000**

Прибыль: **>350 тыс. руб**

Более крупные блогеры могут зарабатывать и несколько миллионов рублей в месяц. Например, **Саша Митрошина** недавно говорила, что зарабатывает **6 000 000 руб.** / мес. У нее 2,1 млн. подписчиков.

Чтобы набрать такое количество подписчиков, потребуется не один год. Особенно если использовать бесплатные способы продвижения. Но это реально.

В целом, набрать 100к подписчиков можно за полгода, используя бесплатные методы продвижения. А с помощью платных способов это количество подписчиков можно получить за месяц. Среди блогеров инстаграм есть такие примеры.



С чего начать, если ты хочешь стать блогером?

Сразу развею популярный миф: доход блогера зависит далеко не только от количества подписчиков. Все зависит от усилий блогера, его аудитории и многих других факторов. Но чтобы вы понимали порядок цифр, приведу такой пример:

1. Определить концепцию блога
2. Начать создавать контент
3. Привлекать новых подписчиков в блог

Выглядит достаточно просто. Но основная сложность заключается в том, что недостаточно просто прочитать этот чек-лист и внедрить его в жизнь.

Тебе нужно быть тем человеком, за которым захотят наблюдать. У тебя должна быть харизма и какие-никакие ораторские навыки. Большинство блогеров развивают эти навыки в ходе своей карьеры. Но конкретных советов, как их обрести, нет. Ведь каждый человек уникален, у каждого свой стиль и характер.

Поэтому в этой профессии очень важно минимум времени уделить всяким обучениям и теории. Нужно просто начинать создавать контент и практиковаться.

А сейчас я тебе дам базовую информацию, которая вдохновит тебя и поможет начать. **Поеееехали!**

Формулировка образа

Давай начнем с формулирования твоего образа. Сразу замечу, что не нужно пытаться себя подделать. Будь такой, какая ты есть. Но тем не менее очень важно отдавать себе отчет о том, как тебя будет видеть твоя аудитория.

Для этого ответь на эти вопросы:

1. Какой ты? Что нравится в себе и не нравится? Что о тебе говорят твои друзья?

2. Каковы твои жизненные обстоятельства и какова личная история? Что биография может сказать обо мне подписчикам?

3. Подумай, в каких областях ты можешь продемонстрировать экспертность (по желанию)

4. Как бы тебе хотелось выглядеть в инсте внешне: продумай свой внешний вид.

Отлично! Теперь твои новые подписчики увидят за твоим блогом реального и живого человека. Это круто! Давай определимся с тематикой.

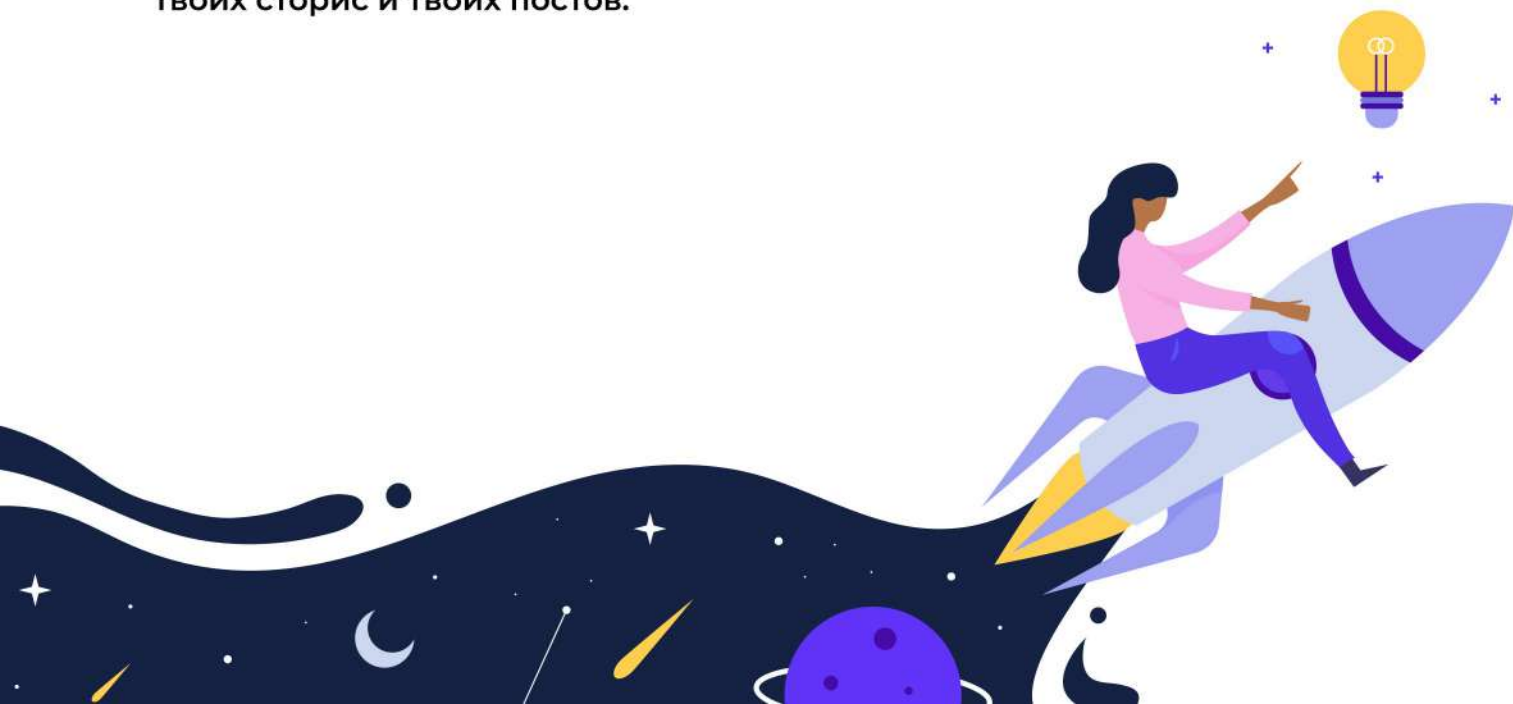
Выбор тематики

Даже если ты просто показываешь свою жизнь, в твоём блоге так или иначе будут всплывать какие-то темы чаще. Это как-раз и будут те тематики, которыми ты занимаешься или которые тебе просто интересны.

Чтобы определить эти тематики, задай себе вопрос: «Чем я интересуюсь или в чем я хорошо разбираюсь?». Выпиши ровно 10 пунктов. Это обязательно.

Для своего блога рекомендую выбрать самые интересные 3 пункта для тебя. Посвящать весь блог только одной теме я не рекомендую. Она тебе рано или поздно надоест. Выбери несколько и чередуй их.

Как только ты определилась с концепцией блога, предлагаю рассказать людям о ней :) Ведь когда человек только зашел на твой аккаунт, он еще не увидел твоих сторис и твоих постов.



Оформим шапку, расскажем о тебе больше!

По факту в описании твоего инстаграм профиля ты должна рассказать:

1. Кто ты?
2. О чем твой блог?

Рассмотрим на примере описаний разных блогеров:

Туся

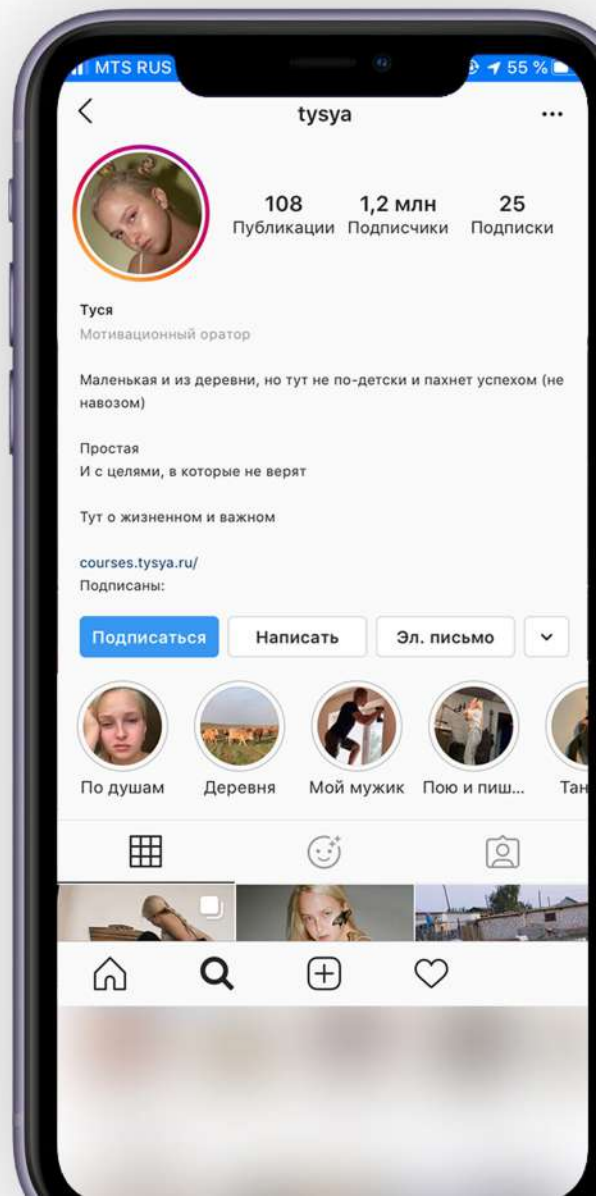
Маленькая и из деревни, но тут не по-детски и пахнет успехом (не навозом)

Простая
И с целями, в которые не верят

Тут о жизненном и важном

Из этого описания ясно следующее:

1. Зовут Туся
2. Из деревни
3. Целеустремленная, наверное вдохновляет
4. Пишет про жизненные актуальные темы



Давай другой пример. Возьмем блогера Даню Матухно:

Данил Матухно про бизнес

Создаю поколение маркетологов

> 3.000 учеников за 2019-й

Покажу, как за ГОД достичь больше, чем за ВСЮ ЖИЗНЬ

Из этого описания ясно следующее:

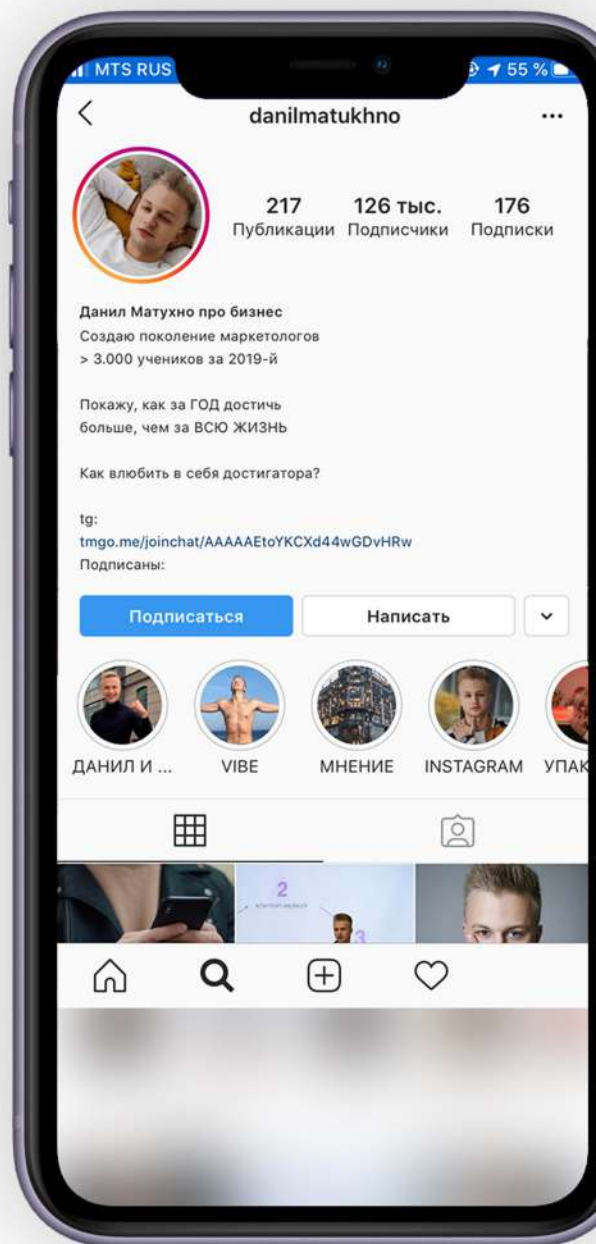
1. Его зовут Данил Матухно
2. Он рассказывает про бизнес и маркетинг
3. Он обучает маркетингу
4. Он вдохновляет своими успехами других

Ну что, понятен принцип?

Потрать сейчас 10 минут на то, чтобы придумать прикольное описание. И сразу же поменяй его в инстаграме.

Предупреждаю: ты не придумаешь идеальное описание сегодня. Ты будешь его периодически менять. Ведь ты человек, и тебе тоже свойственно меняться.

Хорошо, с концепцией вроде разобрались. Теперь приступим к созданию контента.



Создаем наполнение блога: генерируем контент

Эта тема на самом деле ооочень обширная. Потому что форматы контента сильно разнятся. Кто-то делает упор на видеороликах, кто-то выкладывает красивые фото, а кто-то пишет тексты на определенную тематику.

Рассмотреть все эти моменты просто невозможно в рамках чек-листа. Да и сам процесс создания контента сугубо индивидуален. Есть люди, которые выкладывают сложно-смонтированные видео или же длиннющие тексты. При этом я снимаю все свои видео на телефон и минимально их монтирую. Также разбавляю их фотографиями, которые так же часто сняты на телефон.

Я не знаю, какой из форматов тебе ближе всего. Поэтому просто дам несколько рекомендаций, которые тебе сильно помогут.

Текстовый контент

Если ты хочешь делать акцент именно на текстах в своем блоге, то прочти книгу «Пиши, сокращай». Там подробно рассказано об искусстве написания текстов. Как сделать так, чтобы текст легко читался и доносил нужный смысл.



Фото контент

Если визитной карточкой твоего блога ты хочешь сделать фото, то тебе необходимо придумывать интересные идеи для него. Для этого скачай приложение Pinterest и набери там в поиске «идеи для фото».

На начальных этапах ты можешь просто повторять идеи оттуда, и в скором времени тебе в голову начнут приходить свои идеи.

Также не забывай, что для создания фото-контента важно делать твою инстаграм ленту в едином стиле. Для этого тебе потребуется научиться круто обрабатывать фотографии. На самом деле, этому не тяжело научиться и можно делать прямо с телефона.

Подробнее об этом расскажу в рамках профессии **«Контент-менеджер»**.



Видео контент

Проанализируй, как снимают видео другие блогеры. И сразу же попробуй придумывать схожую идею, и воплотить ее в жизнь.

Часто ребята не снимают видео, так как боятся плохого качества своей камеры. На самом деле, снимать видео можно на любой телефон, который стоит от 10.000 рублей. У всех блогеров по началу было плохое качество. Но их смотрели за их идею, а не потому, что качество было какое-то невероятное :)

Все это я говорю про контент в твоей ленте. Однако с каждым годом все популярнее становятся сторис. Если ты выкладываешь по 3-5 сторис в день, то инстаграм автоматически начинает рекомендовать твой аккаунт другим людям.

Плюс с помощью сторис можно наладить отличную связь с твоими подписчиками. Поэтому выкладывать сторис важно.

Что снимать в сторис?

Я знаю, что многие просто не понимают, что они могут заснять в сторис. Поэтому сейчас прикреплю список из возможных топиков:

1. Погода на улице
2. Отчет за день, что сделала?
3. Встреча по работе
4. Встреча с другом/знакомыми
5. Интересная мысль из книги
6. Рекомендация книги/фильма/игры
7. Мнение по поводу какой-то новости
8. Новая покупка
9. Вопросы от подписчиков
10. Просьба оценить что-либо
11. Поздравление с праздником
12. Доброе/вдохновляющее пожелание
13. Бэкстейдж с фото или видеосъемки
14. Блюдо в кафе/ресторане
15. Процесс готовки
16. Подготовка к экзаменам/решение ДЗ

Старайся максимально вовлекать людей в твои сторис. Делай опросы, анкеты, задавай вопросы с просьбой ответить в директ. Это позволяет тебе больше общаться с подписчиками. А им становится интереснее смотреть твои сторис. Количество просмотров сторис начнет расти. А это один из ключевых показателей, на который смотрят рекламодатели при покупке рекламы.

Отлично. Теперь ты вооружена моими советами по генерации контента и готова радовать своих подписчиков крутыми постами и сторис! Давай же теперь продвинем твой блог, чтобы о нем все узнали!

Продвигаем инстаграм-блог

Способы продвижения блога делятся на бесплатные и платные. Давай рассмотрим их отдельно.

Бесплатные способы продвижения:

1. Снимать в TikTok.

В TikTok продвинуться сейчас намного проще, чем в инстаграме. Тебе достаточно регулярно снимать видео, и тикток сам будет рекомендовать их другим. Старайся периодически призывать людей перейти к тебе в инстаграм, а также не забудь указать его у себя в профиле.

Но TikTok подходит не всем. Кто-то просто не чувствует себя органично в таком формате и хочет делать более глубокий и вдумчивый контент. Поэтому рассказываю про остальные способы.

2. Взаимный пиар.

Ты можешь договориться с человеком с таким же уровнем подписчиков о взаимной рекламе. Ты расскажешь у себя в блоге о нем, а он о тебе. Так вы получите аудитории друг-друга.

3. Попросить про тебя рассказать.

Этот способ позволяет набрать первые 1000 подписчиков. Просишь всех своих друзей как-то интересно рассказать у себя в сторис о твоём блоге.

4. Комментарии у блогеров.

Пиши развернутые комментарии под постами крупных блогеров, которые рассказывают про ту же тематику, что и ты. Если твой комментарий будет как-то интересно разворачивать заданную блогером тему, то его увидят другие люди и перейдут в твой профиль.

5. Нахождение в кругу блогеров

Если часто тусить с блогерами, то скорее всего они периодически будут отмечать тебя в сторис. Это тоже способ набрать аудиторию. Но не стоит ради этого пытаться стать фейковым другом.

Платные способы продвижения:

1. Реклама у блогеров

Этот метод заключается в том, что другие блогеры за определенную плату рекомендуют твой аккаунт у себя в сторис. Такая реклама может начинаться от 500-1000 рублей и доходить до нескольких сотен тысяч рублей. Все зависит от уровня блогера.

Находить блогеров можно просто в самом инстаграм. Если ты знаешь хотя бы одного, кто подходит под твою тематику, то ты можешь воспользоваться функцией инстаграма “похожие” и найти других блогеров в этой тематике. Также можешь воспользоваться сайтом [GetBlogger](#).

2. Таргетированная реклама

Я думаю, ты видела рекламу в ленте или в сторис именно от самого инстаграма. Она настраивается через рекламный кабинет Facebook. Настройка такой рекламы требует отдельных навыков.

Люди, которые настраивают такую рекламу, называются таргетологами. Ты можешь найти их на таких сайтах как [FL.ru](#) или [YouDo](#). Стоимость услуги настройки рекламы обычно варьируется от 5.000 рублей до 30.000 рублей. Плюс тебе потребуется потратить рекламный бюджет, который ты отдашь инстаграму за показ твоей рекламы.

Если ты хочешь сама научиться делать такую рекламу, то обрати внимания на курсы Тараса Левчика. Это самый высокий уровень образования в сфере таргета в инстаграм.



3. Конкурсы

Ты можешь разыграть деньги или какую-либо вещь/услугу. Чем дороже приз, тем больше людей поучаствуют в розыгрыше. Например, когда Гусейн Гасанов разыгрывал свой мерседес, ему прилетело более 1 млн. подписчиков.

Не забудь только сделать главным условием для участия в конкурсе отметку твоего аккаунта в сторис. Чтобы у тебя получился вирусный эффект. Иначе люди будут участвовать в конкурсе, а новых людей на тебя подписываться не будет.

Я рекомендую уже сегодня сделать первые шаги к тому, чтобы привлечь новых подписчиков к себе в инстаграм. Потому что просто делать какой-то контент и ждать, пока эти подписчики сами появятся не получится. Инстаграм так не работает. В отличие от ТикТока, кстати. Там как раз главное - это выкладывать по несколько крутых видеосов в день.

Фууууух... Вроде разобрался! Давай теперь поговорим о том, какими же способами блогер может зарабатывать деньги.

Способы монетизации инстаграм блога

Давай начнем с формулирования твоего образа. Сразу замечу, что не нужно пытаться себя подделывать. Будь такой, какая ты есть. Но тем не менее очень важно отдавать себе отчет о том, как тебя будет видеть твоя аудитория.

1. Разовая реклама

Если у тебя больше 10.000 подписчиков, тебе будут писать рекламодатели с предложением прорекламирровать какой-то товар или услугу. За эту рекламу ты будешь брать деньги. Это самый простой и популярный способ. Привлечением новых рекламодателей, кстати, занимается рекламный менеджер.

2. Амбассодорство

Ты можешь рекламировать кого-либо не разово, а на постоянной основе. Твоей задачей будет регулярно рассказывать в своем блоге про определенный бренд, а тебе за этой будучи ежемесячно платить гонорар.

3. Продажа своих товаров или услуг

Если ты умеешь что-то делать или производить, то ты можешь продавать это своей аудитории. Например, если ты умеешь делать сайты, а среди твоих подписчиков много предпринимателей, ты легко сможешь найти клиентов на свои услуги.

4. Донат

Если людям нравится твое творчество, они могут отправлять тебе символические (а иногда и очень серьезные) деньги для поддержки твоей деятельности. Ты можешь просто оставлять свои реквизиты в некоторых постах с призывом пожертвовать “сколько не жалко” на развитие блога. Среди инстаграм блогеров этот способ не популярен, а вот на YouTube и Twitch им охотно пользуются.

Такс, думаю тут уж ничего сложного :) Все же понятно? Если вдруг нет, то пиши мне в чат, я обязательно тебе отвечу.



Сколько времени занимает блоггерство и где ему обучиться?

Блоггерство должно стать частью твоей жизни. Ведь ты должна показывать свою жизнь такой, какая она есть. Ты же не можешь сказать, что с 9 до 8 я выкладываю сторис, а потом у меня отдых :))

Если говорить про обучение блоггерству, то здесь тоже сложно дать однозначный ответ. Все-таки во многом решает твоя харизма и твоя изюминка. А также постоянная практика, практика, практика.

Но если ты хочешь получать некоторые лайфхаки и какую-то порцию теории, как я дала выше, ты можешь посмотреть вебинары Саши Митрошиной. Также большое количество дополнительной информации ты получишь в моем секретном гайде, который придет тебе через 1 день после получения этого чек-листа.

Кто может стать блогером?



Блогером может стать каждый. Возраст вообще не имеет значения. Главное найти в себе то, за что тебя полюбят люди. Важно нащупать свой формат и понять, кем будут твои будущие подписчики.

Главное - дерзай! Не обращай внимание на друзей и родственников, если они тебя не поддержат. Думай о только том, что ты такой же человек, как и все остальные. У тебя две руки, две ноги и одна голова. А значит ты все СМОЖЕШЬ! Знай, что я тебя всегда поддержу) Так что в бой!

Обязательно прочти про остальные профессии. Их навыки тоже важны для блогера. Особенно на первых этапах. Читай и прокачивайся дальше ;)

Профессия №2: Рекламный менеджер

Рекламный менеджер - это человек, который отвечает за привлечение рекламодателей для блогера и написание сценариев для рекламы. Также часто рекламные менеджеры занимаются продвижением самого блогера.

У небольших блогеров менеджер чаще всего занимается именно поиском рекламодателей. Его задачей является найти и убедить рекламодателя, что аудитория его блогера идеально подходит под его товар или услугу. Давай на примере.

Допустим, ты работаешь с блогером, который рассказывает все про домашних питомцев. Соответственно на этого блогера подписаны в основном такие же хозяева этих чудных созданий :3 Поэтому ты можешь прийти в компанию, которая занимается кормом для животных, и предложить им сделать у твоего блогера рекламу.

Всем владельцам домашних животных определенно нужен корм. Поэтому если им прорекламировать его, то скорее всего большая часть подписчиков его купит. Реклама окажется эффективной, и рекламодатель купит рекламу еще раз позже.

Однако чем крупнее блогер, тем чаще рекламодатели сами пишут ему с просьбой прорекламировать их. В таком случае функции рекламного менеджера **расширяются**.

Рекламный менеджер начинает заниматься тем, что продумывает как сделать рекламу креативной, интересной и эффективной для рекламодателя.

Это САМЫЙ ключевой навык рекламного менеджера. Потому что здесь важно продумать рекламный сценарий таким образом, чтобы аудитории блогера было интересно смотреть эту рекламу. Если аудитории интересно, то:

1. Во-первых, ее эта реклама не раздражает
2. Во-вторых, на эту рекламу обращают больше внимания и больше покупают рекламируемый товар

А это значит, что реклама будет эффективна, и заказчик вернется еще несколько раз за рекламой. И если это так, то рекламный менеджер и блогер заработают больше.

Еще одной зоной ответственности, которую закрывает рекламный менеджер, является продвижение самого блогера. О том, как это делается, я рассказала выше в рамках профессии блогера в главе про способы раскрутки.

Почему блогерам нужны рекламные менеджеры?

Основная специализация блогеров - это все-таки **создание контента**. Поэтому часто на продумывание рекламы и привлечение рекламодателей времени просто нет.

То есть ключевая ценность от рекламного менеджера заключается в том, что:

1. У блогера освобождается время на творчество
2. Блогер постоянно продвигается и набирает новую аудиторию
3. Блогер больше зарабатывает за счет качественной рекламы у себя в блоге

Как и сколько может зарабатывать менеджер по рекламе?

Менеджер по рекламе может работать с блогером на совершенно разных условиях. Все зависит от того, как ты договоришься. Но основные форматы заработка следующие:

1. Фикс прайс

При этой модели блогер тебе платит фиксированную зарплату ежемесячно, а ты выполняешь стандартный набор задач по рекламе.

2. Работа за процент

Ты получаешь процент от тех денег, которые блогер получает за свою рекламу. Поэтому тебе становится выгодно привлекать платежеспособных рекламодателей. А также продвигать самого блогера, чтобы стоимость его рекламы росла. Размер этого процента зависит сугубо от того, как ты договоришься с блогером. Он может составлять и 1%, и 30%. Здесь важно грамотно вести переговоры и доносить свою ценность.

Если говорить про цифры, то прокаченный рекламный менеджер с опытом более года может зарабатывать от 60к - 80к в месяц. Но на старте в первые пару месяцев тебе стоит рассчитывать где-то на 10.000 - 20.000 рублей в месяц. Эти деньги ты сможешь зарабатывать, работая с несколькими маленькими блогерами по 15-30к подписчиков.

Основная специализация блогеров - это все-таки создание контента. Поэтому часто на продумывание рекламы и привлечение рекламодателей времени просто нет.

Многие рекламные менеджеры со временем набирают большое количество блогеров, с которыми работают (например, 50), и организуют свою рекламное агентство.

Менеджер по рекламе может работать с блогером на совершенно разных условиях. Все зависит от того, как ты договоришься. Но основные форматы заработка следующие:

То есть специалисты по рекламе у блогеров со временем часто превращаются в полноценный бизнес. Это отличный вариант для амбициозных ребят ;)

Окей, с вводными данными мы определились.

Давай теперь представим, что ты решила стать рекламным менеджером. Что тебе потребуется сделать в первую очередь? Разумеется, найти блогера, с которым будешь работать.

Как выйти на блогеров, даже если у тебя нет подписчиков?

Здесь начинается настоящая «долина смерти», так как не у всех хватает упорства, которое требуется для поиска первого блогера.

Для начала тебе нужно составить список из 100 блогеров, у каждого из которых на данный момент 10.000 - 30.000 подписчиков. Напомню, что искать их можно через GetBlogger, через функцию «похожие» в инстаграм, а также по тематическим хэштегам.



Дальше тебе нужно будет сделать массовую рассылку по ним с предложением стать их рекламным менеджером. Пиши во все каналы связи: директ инстаграма, директ их PR аккаунта, почта, телефон, вконтакте и так далее. Не бойся показаться надоедливой.

Сообщение должно быть составлено следующим образом:

Тема: **Сотрудничество**

Карина, здравствуйте! Я вижу, что вы сейчас активно набираете популярность. И думаю, что стабильный поток рекламодателей помог бы развивать ваш блог еще быстрее.

Я являюсь рекламным менеджером, и могу этот поток вам обеспечить. Также я могу взять на себя все задачи, связанные с продвижением вашего блога и набором новых подписчиков, чтобы у вас осталось максимум времени на творчество.

Была бы очень рада с вами поработать, т.к. давно слежу за блогом! Если вам интересно такое сотрудничество, то дайте отклик. Спасибо!

Ключевым моментом тут является первое слово, которое блогер видит в огромной стопке своих диалогов в директ. Оно его цепляет, и он переходит в сам диалог, где видит твое предложение.

Остальное наполнение ты можешь менять в зависимости от своих навыков, но суть оставляй такой. Если ты реально разошлешь такое сообщение 100 блогерам во все возможные каналы связи, то человек 5-10 тебе гарантированно ответят.

Остальное наполнение ты можешь менять в зависимости от своих навыков, но суть оставляй такой. Если ты реально разошлешь такое сообщение 100 блогерам во все возможные каналы связи, то человек 5-10 тебе гарантированно ответят.

Чтобы выглядеть профессионально, ты можешь сделать следующие вещи:

- 1. Написать несколько постов у себя в инстаграм на тему рекламы у блогеров, чтобы в тебе разглядели крутого специалиста**
- 2. В своей рассылке блогерам сразу указывать опыт работы с блогерами в сфере рекламы. Если он был, конечно.**
- 3. Сразу предложить рекламодателя, который хочет у этого блогера купить рекламу. Так ты сразу на деле покажешь, что умеешь находить рекламодателей и приводить их блогеру.**

Последний пункт, кстати, является очень крутым конкурентным преимуществом. Ты сразу показываешь, что буквально “с порога” готова нести ценность блогеру и зарабатывать ему деньги. Поверь мне, это будет оценено. Теперь давай разберемся, как этих рекламодателей находить.

Как находить рекламодателей?

Рекламодатели чаще всего делятся на 2 типа:

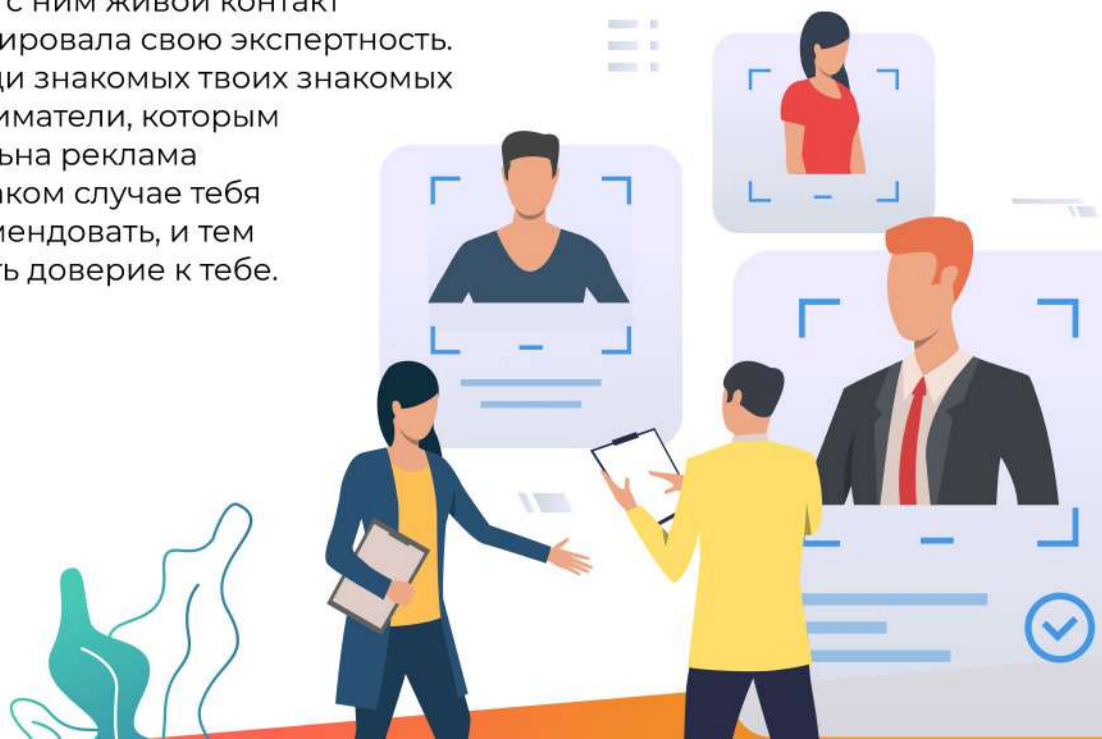
Предприниматели
(или их представители)

Блогеры

Первый тип более интересный, так как часто является более платежеспособным. Чтобы предлагать предпринимателям услуги продвижения через своего блогера, нужно постоянно крутиться в предпринимательских кругах.

Безусловно, можно написать предпринимателю или представителю его компании напрямую. Но реклама - это очень деликатная тема. Человек платит достаточно немалые деньги, чтобы получить результат в виде продаж его товара/услуги. И естественно он переживает за то, что реклама сработает плохо и т.д. Поэтому часто предприниматели отказываются.

Но намного проще переубедить рекламодателя тогда, когда ты нашла с ним живой контакт и продемонстрировала свою экспертность. Либо если среди знакомых твоих знакомых есть предприниматели, которым была бы актуальна реклама у блогеров. В таком случае тебя смогут порекомендовать, и тем самым повысить доверие к тебе.



Итак, 2 главных способа найти рекламодателя:

Ходить на бизнес мероприятия

В России их проходит огромное количество. Например, тренинги Бизнес Молодости или Аяза Шабутдинова проходят по всей стране. А в Москве также идут ПАССИОНАРИИ, TimeBiz и другие. Самое главное правило — это уходить с каждого такого мероприятия с 15-20 контактами. Короче говоря, активно знакомься, и выстраивай связи. Это кратчайший путь к появлению большого потока рекламодателей. На таких мероприятиях все открыты к общению, так что не стесняйся подходить и знакомиться.

Метод «Телефонная книжка»

Поспрашивай друзей, нет ли у них знакомых предпринимателей. Попроси их тебя порекомендовать, как специалиста по рекламе. А если у тебя у самой есть знакомые предприниматели, то ты можешь сразу написать или позвонить им напрямую.

Поспрашивай друзей, нет ли у них знакомых предпринимателей. Попроси их тебя порекомендовать, как специалиста по рекламе. А если у тебя у самой есть знакомые предприниматели, то ты можешь сразу написать или позвонить им напрямую.





Как же научиться делать эффективную рекламу?

Для этого тебе нужно знать основы маркетинга и написания текстов. Эта тема достаточно хорошо затрагивается в книге “Пиши, сокращай”. Обязательно прочти ее, если хочешь писать емкие сценарии и легко доносить ценность рекламируемого продукта до аудитории.

Этот навык набивается только с опытом. Поэтому на начальных этапах рекомендуем досконально анализировать удачные рекламные интеграции. Так у тебя постепенно появится “насмотренность” и ты сможешь самостоятельно придумывать крутые идеи для рекламы.

Самым эффективным методом обучиться этому ремеслу является пойти в помощники к опытному рекламному менеджеру. Ты можешь поработать за бесплатно или символические деньги. Но зато за 2-3 месяца работы с ним ты переймешь кучу полезного опыта, который тот нарабатывал долгие годы.



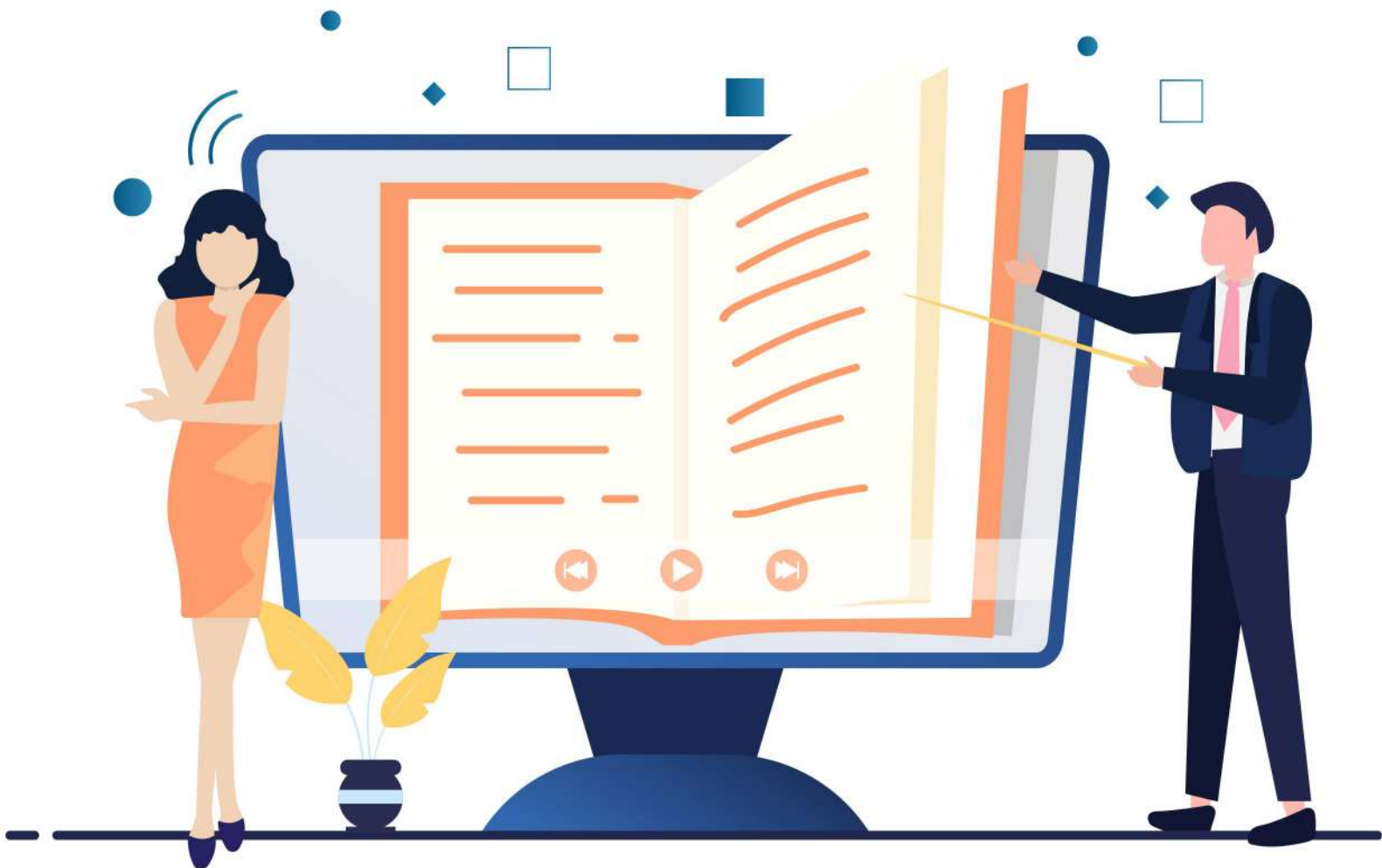
Сколько времени уходит на эту работу?

Это зависит во многом от тебя. Ты можешь работать с одним блогером, а можешь с десятью. Уровень занятости будет разным. Рабочий день не привязан ко времени, чаще всего. Можно начать его в 10, можно в 12, можно в 17 часов. Главное, правильно распределить задачи, чтобы все успеть.

Но в целом, если ты работаешь с 3-4 блогерами, то у тебя будет уходить порядка 4-5 часов в день на то, чтобы сделать все основные задачи.

Однако учти, что в этой сфере часто случаются различные форс-мажоры. Например, ты подготовила интересную идею для рекламы, а буквально за 10 минут до ее выхода, идею не утверждают. И тебе срочно нужно придумать что-то новое.

Из-за таких ситуаций тебе нужно быть на связи 24/7. Вне зависимости от того, гуляешь ли ты с друзьями или же готовишься ко сну. Ты должна быть готова, что тебя могут дернуть и попросить сделать какую-то задачу.



Как быстро можно обучиться этому ремеслу?

Все базовые знания я уже дала тебе в этой главе. Ты уже можешь писать блогерам и предлагать свои услуги. Даже за бесплатно, за опыт. Первое время блогеры сами будут тебя направлять и передавать конкретные задачи. А дальше ты будешь все больше и больше включать инициативность.

Поищи максимум информации на эту тему в интернете, прочти “Пиши, сокращай” и сделай рассылку по блогерам. Все это можно сделать буквально за неделю и уже начать работать в рамках профессии менеджера по рекламе.

Профессия №3: Контент-менеджер

Контент-менеджер - это человек, который помогает блогеру в создании контента и следит за регулярностью его выхода.

Чаще всего этим контент является фото. Тексты и видео все-таки обычно создают сами блогеры. Потому что если отдавать генерацию контента полностью каким-то сотрудником, то это уже получится не твой блог.

А вот построение красивой ленты, обработку фотографий, выбор подходящих фотографий, блогеры с удовольствием отдают другим людям.

Давай пройдемся поэтапно еще раз:

- 1.** Сначала контент-менеджер смотрит на все фотографии, которые есть у блогера и отбирает самые подходящие по стилю и настроению аккаунта
- 2.** Далее он обрабатывает их в единой цветовой гамме, чтобы в ленте они смотрелись гармонично
- 3.** Потом менеджер размещает все эти фотографии в правильном порядке на 9-12 постов вперед. Чтобы заранее знать, как будет выглядеть лента.
- 4.** Ну и также часто бывает, что он дает задание фотографу по тому, какие фотки нужно сделать для блогера в следующий раз.

Какую ценность для блогера ты приносишь?

Визуальное оформление профиля сильно влияет на активность подписок. Представь, что блогер запустил рекламу своего блога. По рекламе перешли 10 человек. Без оформленной ленты из этих 10 человек на блогера подписался лишь 1. А с оформленной лентой из тех же 10 подписались 3.

То есть эффективность рекламы становится выше. А если это так, значит ты экономишь блогеру деньги. И бонусом помогаешь блогеру передать нужное настроение аккаунта или возможно какую-то блогерскую задумку.

Точно так же это работает с коммерческими аккаунтами. Например, инстаграм магазинами. У моей подруги Адили, которая помогала мне в написании этой главы, сестра как-раз была владелицей такого инстаграм магазина. После того, как Адиля обработала порядка 18 фотографии в едином стиле и гармонично выложила их в ленте, продажи выросли в 1,5 раза!!

То есть просто за счет красивой ленты бизнес стал зарабатывать сильно больше денег. Буквально по щелчку пальцев. Если это не ценность, то что? :)





Как и сколько можно зарабатывать?

Тут все очень просто. Всего существует 2 способа заработка на обработке фото и построении ленты:

1. Ежемесячное ведение

Очевидно, что ленту не достаточно один раз построить. Фотографии постоянно прибавляются, поэтому твои услуги будут заказываться на ежемесячной основе.

При работе с одним блогером по таком формату можно зарабатывать 10.000 - 15.000 рублей в месяц. Вести больше 10 блогеров одновременно — сложно. Но до этой цифры вполне можно справиться.

2. Свое медиа-агентство

Если количество блогеров, которые хотят быть на твоём ведении, зашкаливает, то ты можешь собрать команду и открыть свое агентство.

Рынок блогеров очень большой, поэтому даже с учетом зарплат всей команды, можно прийти к миллионным оборотам. Однако перед запуском агентства нужно получить известность, как крутой специалист. А для этого придется поработать не один год...

Что требуется для этой работы?

На самом деле тебе требуется только телефон и навык обработки фотографий. Не нужно иметь больших современных компьютеров с профессиональными программами.

Сейчас вся обработка делается в таких приложениях, как VSCO, Snapseed, Lightroom, Facetune, TouchRetouch и т.д. Никаких препятствий, чтобы начать.

Более подробно про все приложения и сам процесс обработки моя подруга Адиля расскажет в своем бесплатном гайде, который придет тебе в подарок через день после получения этого чек-листа.

Обработке научиться достаточно просто. Нужно просто выучить всю теорию и постоянно практиковаться. Тогда уже за месяц можно прийти к достаточно профессиональному уровню обработки.

Что гораздо сложнее - это найти клиентов на свои услуги. Так как не все понимают ценность от обработки фотографий и построения ленты. И не до всех получается ее донести.

Также для работы контент-менеджером ты обязан быть супер ответственным. Если ты не успел подготовить фото под выход в рекламу, то заказчик в тебе разочарован. И со временем перестанет с тобой работать.

Поэтому соблюдение сроков и пунктуальность - одни из важнейших навыков контент-менеджера.

Как находить клиентов контент-менеджеру?

По факту, метод выхода на блогера очень схож с теми, о котором я рассказывал в главе про рекламного менеджера: рассылка.

Однако здесь ты можешь сначала сформировать свое портфолио, сделав несколько лент бесплатно или просто для себя. Обязательно прикрепляй его к сообщению в рассылке. Блогеры в тебе увидят опытного специалиста, и начнут с тобой сотрудничать.

Я знаю, что рассылка - это звучит страшно и муторно. Но это рабочий способ. В своей основной программе Адиля, кстати, рассказывает как она автоматизировала поиск клиентов без затрат для себя. Достаточно интересный способ.

В любом случае, не бойся писать блогерам напрямую в директ или на их PR аккаунт. Они заинтересованы в твоих услугах, поэтому часть из них точно выслушает твоё предложение.

Начинай прайс за построение ленты из 9 постов с 1000 руб./мес. И постепенно поднимай, как только начнешь чувствовать себя увереннее. Старайся сделать каждого своего клиента на МАКСИМУМ! Все же главный источник клиентов в этой профессии - это рекомендации тебя, как крутого специалиста.

Чтобы увеличить свои шансы на работу с блогером, в сообщении ты можешь сказать, что построишь ленту из 9 фотографий бесплатно. И если блогеру понравится, то он начнет с тобой работать и продолжит работать уже на платной основе. Получается некий тест-драйв твоих услуг. Вы начинаете работать только тогда, когда обе стороны уверены, что вы друг-друга поняли. После такой схемы взаимодействия обычно не случается никаких конфликтов.

Почему тебе в любом случае нужно прокачаться в построении ленты инстаграм?

Даже если ты хочешь стать блогером, то на начальных этапах у тебя точно не будет своего контент-менеджера. Строить ленту, обрабатывать фотографии, тебе нужно будет самостоятельно. И от того, насколько качественно ты будешь это делать, зависит эффективность твоей раскрутки.

Если же ты захотела стать рекламным менеджером, то тебе тоже необходим навык обработки. Без него ты не сможешь понять, вписывается ли рекламный пост в общую стилистику ленты, например. Плюс ты сможешь работать с одним блогером сразу по двум направлениям: реклама и контент. Клиент один, а доход выше.

Именно по этой причине я и позвала Адилю, чтобы она написала свой гайд по обработке фото, где можно будет узнать все азы этого дела. Там подробно рассказано про все настройки, приложения и комбинацию фото в ленте.



Сколько времени уходит на эту работу?

Чтобы полностью составить ленту из 9 фотографий для блогера, требуется порядка 5 часов. Но ты не думай, что ты будешь каждый день делать по одной ленте и зарабатывать космические деньги.

Все-таки привлечь блогера (тем более крупного) не так уж просто. И привлекать их по 30 штук в месяц - это тяжелая задача. Как минимум, на первых порах.

Еще раз повторюсь - средний доход на обработке фото и построении ленты среди моих знакомых - примерно 60.000 рублей. Это с учетом того, что они успевают еще учиться в школе или университете.



Перспективы блогерского рынка в 2020

Блогерство в России только начало развиваться. С каждым годом появляется все больше и больше блогеров. На данный момент уже существует 100.000 аккаунтов, на которых более 50.000 подписчиков. Это же целый блогерский город :) И это только в инстаграм.

Чем больше блогеров становится, тем сильнее растет конкуренция между ними. Поэтому им будут требоваться квалифицированные специалисты, чтобы грамотно привлекать рекламодателей, чтобы красиво выстраивать ленту и так далее.

Рынок только растет, и будет расти еще ближайшие 3-5 лет. Поэтому изучайте новые профессии, обретайте полезные навыки, и зарабатывайте современным способом.

На этом мой чек-лист заканчивается. Хочу от себя добавить, что недостаточно просто его прочитать. Важный выписать все ключевые мысли и инсайты. А также составить свой план действий.

Скоро в чате тебе придет большой гайд в подарок по профессии контент-менеджера. Я рекомендую его так же глубоко изучить, чтобы с завтрашнего дня начать действовать. Знаю, что скоро новый год, хочется уже праздничного настроения и так далее. Но лучшим подарком для себя самого будет сделать хотя бы один шаг по направлению к чему-то новому. Чтобы в новый год вступить уже с четким пониманием, как дальше двигаться и развиваться в рамках выбранной профессии. Это была Карина @kars_diet, верю в тебя, обняла :)