

ЧЕК-ЛИСТ



СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА И ПРОДВИЖЕНИЕ В instagram

ОТ @NASTYASHARDAKOVA



СОДЕРЖАНИЕ

1 Как начать вести свою страницу, на что следует обратить внимание?

- > Определение тематики блога
- > ЦА
- > Шапка профиля
- > Аватарка

2 Контент – самое главное, на что стоит обратить внимание

- > Сториз
- > Фотография и обработка
- > Визуальная часть блога

3 Личный бренд

4 Продвижение

- > Способы продвижения в инстаграм
- > Как набрать свою первую 1000 подписчиков
- > Как начать зарабатывать с помощью своего блога на ранних стадиях?
- > У кого стоит брать рекламу, а у кого нет?

5 Моя личная история, как я набрала первые 5000 подписчиков без вложений.

6 Способы заработка в инстаграм.

1 Как начать вести свою страницу, на что следует обратить внимание?

В один момент, вы твердо поставили себе цель: стать блогером/зарабатывать на инстаграм крупные суммы денег, но понимаете, что ваш профиль совершенно не готов к продвижению.

Разберем первые шаги, с чего нужно всегда начинать?

1

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕМАТИКИ БЛОГА



Тематика блога – это то, что будет отражать его суть и что вы хотите донести до своей аудитории. Необходимо выбрать ту тематику блога, в которой вы непосредственно разбираетесь.

Нельзя резко стать психологом, если у вас нет соответствующего образования и знаний в этой области.

Самое главное – **индивидуальность**. Никогда никого не копируйте, будьте собой. Обычно крупные блогеры говорят: «Все ниши уже заняты, поэтому продвигаться будет очень сложно. Да, продвигаться будет сложно, но среди всех этих занятых «ниш» могут выбрать именно вас. Именно вы, как личность можете притягивать человека лучше, чем какой-либо другой крупный блогер, поэтому важно никого не копировать.

Если вам нравится тема бьюти или тема секса – пожалуйста. Самое главное – разобраться, углубиться в эти тематики, понимать, о чем ты пишешь и писать только своими словами, без интернета. Человеку приятно читать мысли других людей, а интернет почитать может каждый.

Есть очень много разных тематик для блога, выбирать только тебе. Быть может у тебя есть какая-то сильная жизненная история, о которой тебе хочется писать и писать или у тебя много знаний в области сексологии. Народ любит что-то не банальное, «как похудеть» или «что такое оргазм» - этим уже никого не удивить.

»» Как найти свою тему, исходя из ваших интересов?

1. Выпишите все темы, которые вам интересны. Это может занять некоторое время, здесь не нужно торопиться.

Пишите всё: **от придумывания завтраков до просмотра сериалов.**

2. Из написанных тем выберите несколько, на которые сможете долго писать. Не 1-2 поста, а 1-2 года. Тема должна быть достаточно глубока и достаточно интересна вам, чтобы не надоест.

3. Из отобранных тем оставьте те, в которых вы эксперт. Экспертом вас может сделать подходящее образование или большой опыт работы с этой темой.

После 3 пункта попробуйте написать 1-2 поста в той теме, в которой считаете себя экспертом. Если вам легко дается написание постов и мыслей в голове достаточно – тогда вы уже определились со своей тематикой. Если вам тяжело «думается» и сложно написать пару постов, значит попробуйте углубиться в выбранную вами тему, прочитать больше информации, книг, чтобы улучшить знания.



Целевая аудитория (ЦА) – это та аудитория, которой реально был бы интересен ваш блог, тематика вашего блога.

Если у вас уже есть какая-то определенная база подписчиков – опубликуйте пост или сделайте опрос в сториз – что им интересно и чем вы можете быть им полезны. Если аудитории нет, подумайте, с какой аудиторией вы сами хотели бы работать. С кем вам было бы интересно общаться? Для кого вы хотите писать?

Например, мой блог про фитнес, питание, похудение и любовь к себе. Моя аудитория – это непосредственно молодежь (18-25 лет) То есть та целевая аудитория, которой интересны вопросы фитнеса, тренировок и похудения.

Подумайте, что может волновать именно вашу аудиторию.

Если это 12-18 лет (подростковый возраст) , значит им интересна развлекательная тематика (смешные видео, интересные истории, школа, сдача экзаменов, первая влюбленность, дружба, отношения итд)

Далее мы берем какую-либо из этих проблем (именно для вашего блога, с уже определенной целевой аудиторией) и прикидываем, раскрытие каких тем помогло бы вашей аудитории решить их проблему, над которой они могут начать дискутировать.

Либо вы можете сами прописать портрет вашего читателя. Представьте, для кого конкретно вы пишете и запишите признаки этого человека по пунктам:

Имя и возраст	Какие цели ставит перед собой
Семейное положение	Есть ли домашние животные
Есть ли дети (сколько, возраст)	Какие книги читает
Какие отношения с родственниками	Какие фильмы смотрит
Где живёт	Куда ходит
Работает или учится	Как и где путешествует
Как любит проводить свободное время	Чего боится
О чём мечтает	Что не любит
На какие средства живёт	Дополните этот список своими вопросами и ответами.

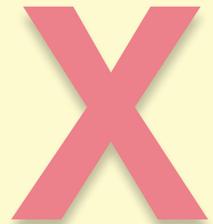
В результате проделанной работы, у вас будет не только тема аккаунта, но и несколько тем для публикаций.



Шапка профиля – это то, что самым первым бросается в глаза вашему потенциальному читателю, то, что должно цеплять с первого взгляда.

Приведу пример моей шапки профиля 1 год назад:

- > Составление программ тренировок и питания
- > Похудение/прокачка ягодич
- > Оставайся, тебе понравится!



Моя шапка сейчас:

- > Настя | самый СОЧНЫЙ 🍑 в Инстаграм
- > Нам НЕ понадобятся заклинания..
- > ФЕНОМЕНАЛЬНЫХ 🔥 ягодич и талии
- > ТВОЙ ЧЕК ЛИСТ 👉



Что общего между этими шапками?

Единственное объединение – отражение тематики блога

Первая шапка – очень банальная, скучная, не притягательная. Я бы не подписалась на себя год назад. Сейчас каждый тренер в зале делает себе такую шапку.

Шапка должна **ПРОДАВАТЬ** вас в прямом смысле этого слова. Потенциальный подписчик должен прочитать вашу шапку и сказать: «**Вот это да, пойду-ка я подпишусь на нее, уж очень интересно стало, о чем эта дама пишет**»

Что должно быть в вашей шапке?

- > Она должна полностью отражать вашу идейную мысль блога, вашу экспертность, тематику.
- > Будьте креативными, людям нравится безбашенность, крутые, громкие заголовки. Не бойтесь сказать о себе что-то, что могло бы выделять вас из всех других блогов.

Вот некоторые примеры шапок профиля

ПРИМУ СРАЗУ 🔥

ТА ЛИНА С ТАЛИЕЙ
«Ешь так, будто уже худая»

🧠 Привела мозг в порядок—похудела
👉 Дарю тело мечты на любой еде

инструкции, а не советы

@pr.sunspot

884 тыс. подписчиков 56 подписок

Вы подписаны ▾ Написать ▾



**МАЛЫШКА ТУСЯ
ИЗ ДЕРЕВНИ**

Мотивационный оратор

Мне 17 лет, но тут не по-детски

🐷 Веду бизнес и кормлю поросят
👉 Посылали в песочницу, а пошла к цели

пахну успехом (не навозом)

МОЯ ЗАДАЧА X
www.youtube.com/channel/UCQqCyboOdjCT2dtyMW3kD

1,2 млн подписчиков 122 подписок

Вы подписаны Написать Эл. письмо ▾



**ОТФОТОШОПЛЕННАЯ НА
ВСЮ ГОЛОВУ**

Личный блог
ЗАСНАPSEEDЮ ТАК, ЧТО ТЫ
VSCONЧИШЬ

в постах «ожидание», в Stories
«реальность» 🤖

Обрабатываю на 360 и до кончиков
лапок 🐾

📢 сотрудничество @pr.domi

309 тыс. подписчиков 142 подписок

Вы подписаны Написать Эл. письмо ▾



← katrinka_family

1326 **982 тыс.** **61**
публикации подписчики подписки

Подписаться

Klimova Katrinka
Личный блог
Мать с шилом в жопе.
К успеху с нуля - 0! Это про меня!

Одеваю всех в @katrinka.shop
Детская постель @klimovakatrinkaa

✉ klimova.kat@list.ru
goo.gl/5xRXXC



Просто, читабельно, не скучно и информативно. Такой должна быть и твоя шапка.

4

Аватарка



Здесь все просто – ставь на аватар **красивое, четкое, понятное фото, без мелких деталей, которые могут отвлекать.**

Кто-то ставит **крупным планом лицо**, кто-то(я) ставит **крупным планом свою пятую точку**, кто-то делает **аватарки под заказ.**

Как начать вести свою страницу, на что следует обратить внимание?

Контент – самое главное, на что стоит обратить внимание.

После того, как мы разобрались с вами с внешней составляющей блога, определились с тематикой – нужно написать несколько постов на тему своего блога.

- **Текст НЕ должен быть сухим и никому не понятным**
- **Текст не должен идти сплошняком, без каких-либо пробелов или абзацев**
- **Подкрепляйте посты своими историями из жизни/лайфхаками**
- **Не берите информацию из интернета! Только если это не научные факты или статьи.**
- **Перед тем, как выложить пост – обязательно проверьте его на ошибки. Некоторых читателей очень раздражают ошибки в постах.**
- **Придумывайте не банальные темы (Заголовки не должны быть типа «Как похудеть») Если хотите написать о похудении, можно сделать заголовок «Уменьшить % жирка в теле и подтянуть тело»)**

Читатели любят, когда в блоге есть жизнь, не просто сухая информация, а твоя личная жизнь, вплоть до трюсов. Я сама заметила такую тенденцию, когда я снимаю в сториз своего парня – просмотры в сториз повышаются. Потому что людям нравится наблюдать за чужой жизнью, такой какая она есть, без всяких прикрас.

Придумайте несколько креативных идей для постов (2-3) и запишите их



Контент в сториз – это отдельное ораторское искусство. Если хочешь, чтобы тебя полюбила аудитория – **снимай больше**. Своей жизни, тренировок, еды, покупок, путешествий, смешных историй, приколы, домашних животных, информативные сториз, на которые можно порассуждать, игры. Люди любят, когда блогер иногда ведет себя, как клоун, дурачиться. Недаром на блогеров, которые снимают только смешной контент подписывается столько людей, и они вылетают в топ.

Придумай свои фишки, идеи для сториз по своей тематике блога. Те фишки, которые могут стать твоим личным брендом (о нем я еще чуть позже расскажу).

Запиши для себя несколько идей, которые на твой взгляд будет интересно смотреть в сториз (это может быть кулинария, рецепты, тренировки, смешные видео, игры, рассуждения на философские темы и др):

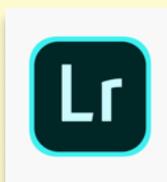


Стиль своего профиля и обработку фотографий выбирать только тебе. Я училась обрабатывать фото по урокам в ютуб бесплатно. Начинала с самых банальных приложений для обработки, потом, когда подросла – начала открывать для себя и изучать более крутые, профессиональные приложения.

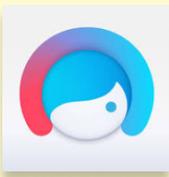
Вот все приложения, которыми я пользуюсь для обработки фото/видео:



VSCO (Крутое приложение с фильтрами. Есть как платные, так и бесплатные, но платные очень крутые, лучше купить)



Lightroom (Очень крутая цветокоррекция, каждая моя фотография проходит через лайтрум. Можно убрать ненужные цвета на фото: зеленый, желтый, подкорректировать цвет лица и др).



Fasetune 2 (Коррекция кожи: сглаживание, детали: яркость глаз, отбеливание: можно отбелить чуть-чуть глаза, светлые предметы, коррекция фигуры, прически, глаз – но с этими инструментами не борщите).



Air Brush (Здесь можно сделать любой макияж, накраситься самостоятельно, изменить контур лица, сделать блестки на тело, замылить задний план).



PicsArt (Добавить любой стикер на фото, веснушки на лицо, добавить различные эффекты на фото, рисовать на фото, добавлять блики).



Faceapp (Приложение в один клик делает лицо идеальным, автоматически наносит естественный макияж, изменить цвет волос, сделать улыбку, примерить разную прическу, тату, размытие фона).



Retouch (Самое лучшее приложение, на мой взгляд, если нужно убрать какой-либо предмет на фото. Убирает все максимально беспалевно).



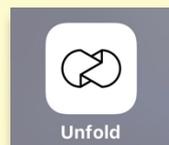
Pinterest (Мое любимое приложение для вдохновения! Здесь можно посмотреть идеи для любых фото: на море, в деревне, дома, на улице, в парке, на природе и др).



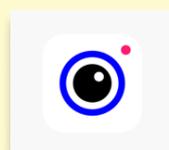
Layout (С помощью этого приложения можно сделать очень красивые коллажи).



Storyluxe (В приложении есть куча красивых рамок для сториз, в которые можно вставлять как фото, так и видео, но полную версию этого приложения придется покупать. Не все рамки там бесплатные. Аналог приложения Unfold).



Unfold (Рамки для сториз, в которые можно добавлять как фото, так и видео. Очень красиво, здорово разнообразят ваш сториз-контент.).



Instasize (В инстаграм не всегда можно выставить фото в том формате, в котором мы хотим и он обрезает наши фото. Здесь можно изменить формат фото/видео, чтобы инстаграм не обрезал его.).



Cutstory (В приложении можно бесплатно вставить любую музыку на видео).



Inshot (В этом приложении можно обрабатывать как фото, так и видео. Монтирую видеоролики я только здесь. Можно наложить музыку(платно, предварительно скачав ее с айтюнс, эффекты для фото, видео, обрезать видео, ускорить, добавить текст, стикеры).



Snapseed (Цветокоррекция отдельных участков на фото, Наложение фотографий друг на друга).



UNUM (Приложение для планирования визуальной части блога, чтобы фотографии сочетались друг с другом и внешняя «картинка» блога выглядела красиво, а не «оторви глаз»).

Я всегда обрабатываю фотографии в **Lightroom**(цветокоррекция), **VSCO** (фильтр A4, реже M5). Если где-то что-то надо скорректировать пропускаю через **facetune**, сделать макияж, более ровное лицо -**faceapp**,**airbrush**. Остальными пользуюсь реже.

3

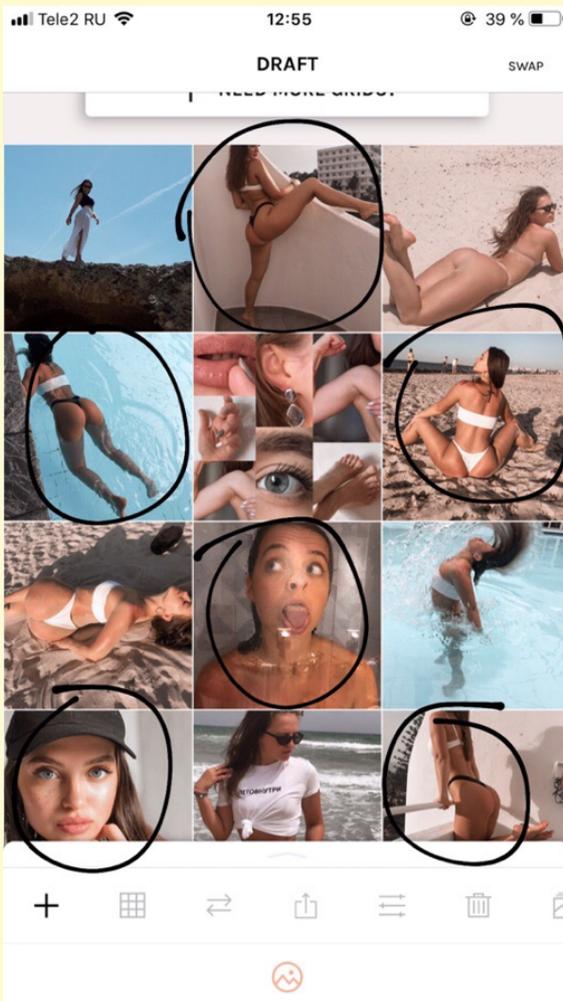
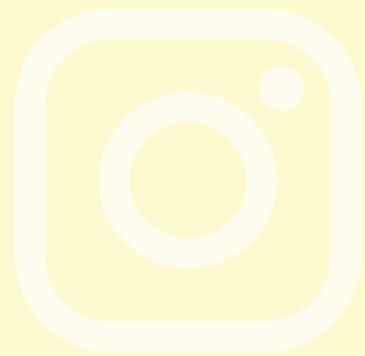
ВИЗУАЛЬНАЯ ЧАСТЬ БЛОГА



Визуал – это эстетика, сочетание каждого вашего фото в профиле с другим. Если фотографии между собой не сочетаются (по цвету, обработке, либо на всех фото слишком много мелких деталей), тогда лента смотрится не очень эстетично и читателя(особенно привередливого) может это оттолкнуть.

Честно признаюсь, я сама особо не слежу за красивым визуалом, так как не особо умею сочетать между собой фотографии, но я вывела для себя небольшой секретик/формулу для того, чтобы лента смотрелась эстетично.

1 Для начала я обрабатываю 8-10 фотографий в одном стиле, в одной обработке и с одним фильтром, далее загружаю все готовые фото в приложение, в котором можно планировать визуал «UNUM».



2 Далее я расставляю все фото по такому типу: **Фото, обведенные в кружочки обязательно должны быть крупными, с минимальным количеством мелких деталей.**

Самый лучший вариант – селфи, портреты, предметы крупным планом, части тела (губы, глаза, попа, грудь), надписи. **Фото, которые не обведены в кружок должны быть менее крупными, с мелкими деталями, либо фото с предметом на дальнем плане, раскладки и др.** Таким образом мы всегда чередуем с нашими фото, но не забывайте, чтобы фото более-менее сочетались по цвету.

У меня на данном примере: голубой в сочетании с нюдовыми цветами. Если бы был один нюд – лента была бы скучная и не разнообразная. Старайтесь разнообразить ленту яркими фото.

Личный бренд

Личный бренд – это то, что вас отличает от других. То, что есть ТОЛЬКО у вас.

Демонстрируйте свою экспертность. Профилей с заезженными цитатами, чужими мыслями и неуникальным контентом – тысячи. Профилей с экспертным контентом очень мало. Рассказывайте о том, в чем действительно разбираетесь.

За счет своего личного бренда можно раскручивать свой инстаграм стремительно быстро.

У каждого личный бренд свой и это не обязательно должна быть какая-то полезность, на которой вы зарабатываете деньги.

Личным брендом может выступать своя сильная жизненная история (например: бывший муж – тиран, абьюзер, бил меня и не отпускал, пока я не «залечу» от него. Это конкретный пример сильной истории, за счет которой подаются на рекламе) **Людей завлекает такое и им становится интересно.**

Или в моем случае – «Большая попа, как у Ким» - это мой личный бренд, за счет которого я подаюсь на рекламе (как бы это забавно не звучало, но это так.) **Ваша личная, сильная история из жизни или экспертность в какой-либо области может стать вашим личным брендом.**

Или взять известного Турка, который набрал аудиторию в 22 миллиона всего лишь за год одним движением на своих видео: (это и есть его личный бренд)



Продвижение. Способы продвижения в инстаграм

Продвигаться в инстаграм сейчас стало намного сложнее и затратнее, чем год назад, поскольку год назад цена рекламы у блогеров была намного ниже, подписчик выходил в 2-3 рубля максимум. **Сейчас нормальной ценой за подписчика считается 5-10 рублей, часто выходит даже больше.** Все зависит от ваших макетов, тезисов и подачи, а не от блогера, который предоставляет вам лишь рекламное место.

1

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ В ИНСТАГРАМ



1 Реклама у других блогеров

Самый эффективный способ продвижения, который привлечет вам новых активных подписчиков, но самый затратный, на мой взгляд.

Как необходимо покупать рекламу у блогеров?

- > Покупать рекламу следует только тогда, когда у вас уже есть изначальный контент по вашей тематике (минимум 7-10 постов).
- > Как правило, у всех блогеров есть рекламные аккаунты, в которых они предоставляют всю свою статистику и отзывы о своей работе.
- > Если вы тщательно изучили блог, в котором собираетесь подавать свою рекламу и вы уверены, что вас не обманут – можете писать в директ в формате: Приветствие, о чем ваш блог, ваш ник и макеты, далее уже спросить о цене и свободных датах.

Если по какой-то причине вас не устроил приход подписчиков с рекламы – на блогера перекладывать вину ни в коем случае нельзя. Блогер лишь предоставляет вам рекламное место, за приход никто никогда не ручается. Здесь все зависит от рекламируемого блога. Значит в таком случае – вам нужно задуматься о своей подаче, сделать ее более притягательной, интересной.

2 Взаимный пиар

Взаимный пиар – это когда вы с другим блогером (со схожей целевой аудиторией, с примерно одинаковым количеством подписчиков) по взаимному согласию договариваетесь сделать друг другу рекламу.

Для начинающих блогеров, у которых еще пока нет крупных сумм на покупку рекламы – это самый лучший вариант.

Найти блогера можно в чате инсталогии (в телеграмме в поисковике вводите «ИНСТАЛОГИЯ» - в этом чате есть все отзывы на рекламу у блогеров, а также есть возможность найти блогера для ВП) До 10-15 тысяч подписчиков я доросла в основном на взаимном пиаре, на рекламу тратила не много.

3 Таргетированная реклама

Таргетированная реклама – это объявления, привязанные к анкетным данным пользователей в социальных сетях. Другими словами – всплывающая реклама.

Таргет можно настроить в любой социальной сети, но я расскажу как это сделать конкретно в Инстаграм.

- Для начала необходимо, чтобы ваша страница в инстаграм была привязана к фэйсбуку и был настроен бизнес аккаунт.
- Под вашими публикациями будет появляться Кнопочка «Продвигать».
- Там можно выбрать на какую аудиторию будет распространяться реклама, ее бюджет и длительность.
- Недорогой и вполне эффективный способ привлечения новой аудитории.

4 Giwaway (Гив)

Гивы обычно проводят крупные блогеры с большим количеством подписчиков. **Гивы** – это конкурсные аккаунты, где разыгрываются достаточно дорогие призы, в которых стоимость участия оплачивают спонсоры (спонсоры находятся обычно в подписках конкурсного аккаунта) **Организатор рекламирует конкурсную страницу гива и одно из условий получения приза:** подписаться на всех спонсоров в графе «подписки». Таким образом, без рекламы конкретно вашего блога вы получаете дополнительную аудиторию.

Если честно, **я не считаю гивы эффективными в плане продвижения**, так как аудитория в основном подписывается **ТОЛЬКО** из-за получения какого-то подарка им не интересен спонсор. С гива к вам может прийти достаточно большое количество людей, но те, кто действительно заинтересуется вашим блогом – таких единицы. После окончания гива обычно бывает очень много массовых отписок и переживать по этому поводу не надо – это нормально.

Те, кто не отписывается либо просто будет сидеть как «мертвый» подписчик, либо действительно заинтересуется, но это лишь малая часть.

Поэтому за счет гивов продвигаться я не рекомендую. За большие деньги вы получите не качественную аудиторию, которая будет отписываться после окончания гива.

5 SFS

Всем нам знакомо **сарафанное радио**. Когда, например, нам понравилось какое-либо блюдо в ресторане или недавно прочитанная книга или песня или фильм в кинотеатре, мы обязательно рассказываем своим друзьям о новой находке и рекомендуем им. SFS представляет собой подобную рекомендацию.

Вы рассказываете своим подписчикам об интересном аккаунте, а затем владелец данного аккаунта рассказывает своим подписчикам о вас (если ваш аккаунт интересен и понравился блогеру, который проводит сфс).

Если у вас маленький блог – обязательно участвуйте у крупных блогеров в СФС – это шанс, что вас заметят и привлекут вам новую аудиторию, поэтому не упускайте возможность.

6 Попадание в топ (органический рост аудитории)

Топ в инстаграме – это когда твоя публикация попадает в «интересное» и набирает большое количество просмотров, лайков, большую вовлеченность и соответственно новых подписчиков. Органически хорошо получается расти у вайнеров, видео блогеров (те, кто специализируется именно на создание интересных видео-роликов в инстаграме).

Раньше мои фотографии часто попадали в интересное, но особого роста подписчиков я не заметила. Раньше все знали, какие фотографии могут попасть в топ, а сейчас инстаграм настолько непредсказуем, что любая козявка может там оказаться.

7 Массфолловинг

Массфоловинг – это подписка на большое количество профилей с целью приобретения новых подписчиков взамен.

Как это работает?

> Существует много сайтов, которые настраивают автоматический массфолловинг по вашей целевой аудитории. То есть ваш аккаунт автоматически подписывается на 3000-10000 людей в день, чтобы из тех, на кого вы подписались пришло к вам в ответ (обычно приходит от 100-500 человек, смотря на скольких людей подписываешься).

Такой способ продвижения я тоже практиковала на первых порах (когда было 2000-3000 подписчиков)

На сайтах эта функция платная, либо можно делать это самим вручную (заходить к какому-нибудь блогеру со схожей ЦА и подписываться на большое количество людей, но это может отнять очень много времени.

Лично я не влюбила такой способ продвижения, но попробовать можно, возможно сейчас сервисы по массфоловингу улучшились.

8 Круговой конкурс

Круговой конкурс проводят также крупные блогеры. Блогеры (как правило в круговых конкурсах собирается небольшое количество блогеров) договариваются подписаться друг на друга и оставить у себя в подписках только тех, кто будет проводить этот круговой конкурс, скидываются по 10-20 тысяч рублей и каждый из блогеров выставляет пост+сториз, где они говорят о том, что нужно быть подписанным на всех людей(блогеров) у меня в подписках и вы участвуете в розыгрыше 200 тысяч рублей, например.

Таким образом от каждого блогера приходит много новой аудитории.

Я практиковала такой вид продвижения – не очень зашло. Тогда, когда мы делали круговой – волна популярности такого вида продвижения прошла и людям уже это наскучило. Подписалось всего 3-4 тысячи человек. При том, что у всех блогеров, которые проводили круговой было по 200к+ аудитории.

9 Хэштеги

#Хэштеги – это теги, которые облегчают поиск сообщений в социальных сетях и начинаются всегда со знака решетки. Например: #Котики #еда #спорт. Под каждым таким хэштегом куча фотографий именно с той тематикой, что вы написали.

Раньше под своими публикациями я всегда ставила хэштеги, но не те, при переходе на которых было 1млн+ публикаций, а совсем мелкие, более сложные тэги, которые хорошо иногда «выстреливали» и попадали в ТОП по хэштегам.. Например: #Набор_массы #Качаем_орех. **Вводите хэштеги по своей тематике блога, иначе они не имеют никакого смысла.** Большого количества человек они вам не приведут, но в начальном этапе ведения блога ставить разные тэги все-таки стоит.

2

КАК НАБРАТЬ СВОЮ ПЕРВУЮ 1000 ПОДПИСЧИКОВ БЕЗ ВЛОЖЕНИЙ



Самое главное – придумать креативную шапку профиля, не банальную, писать интересные посты, без лишней воды, обратить внимание на визуальную часть блога, а уже потом начинать продвигать свою страницу. Когда вы уверены в том, что подписчики могут задержаться у вас и им может понравится ваш блог – можете приступать к тем способам продвижения, которые не требуют затрат.

А именно, используйте те способы продвижения, которые я описала выше, из бесплатных это:

- > Массфолловинг
- > Взаимный пиар
- > Хэштеги, выход в топ
- > Таргетированная реклама (минимальные вложения)

После того, как наберете свою первую аудиторию – можете брать рекламу у небольших блогов, которые также можете найти в чате «Инсталогия» в поиске в телеграмме (там пишут отзывы на всех блогеров, у кого брали когда-либо рекламу)



Есть очень много способов заработать на своем блоге, даже когда у вас 1000-5000 подписчиков и выше:

> **Продажа рекламы**

Продавать рекламу можно хоть со сколько тысяч подписчиков. Если у вас охват(просмотры) в историях выше 500, тогда можно зарабатывать не больше, но все же деньги с продажи рекламы. Цена за рекламу обычно определяется как $\frac{1}{4}$ от охвата. То есть, если у вас охват в сторис 500, тогда рекламу в сториз можно продать за 100-125 рублей. В месяц можно набирать на рекламу от 10 до 30 человек. Грубо говоря, с рекламы вы можете заработать $100 \times 20 = 2000$ рублей. Рекламу можно продавать как в сторис, так и в постах.

> **Продажа курсов/инфопродуктов.**

Если у вас есть какие-то курсы или инфопродукты (марафоны похудения/обработка фото/чек листы), тогда вы смело можете зарабатывать и на этом в среднем от 2000-5000 тысяч рублей. Все зависит от вовлеченности вашей аудитории. От того, как вы будете преподносить им свои курсы.

В среднем, с блога в 1000-5000 подписчиков можно заработать от 3000-8000 тысяч рублей за месяц. Неплохо для того, чтобы вложить эти деньги в дальнейшее развитие блога], чтобы дальше зарабатывать и вкладывать больше, по нарастающей.



- > Покупайте рекламу только у проверенных блогеров, на которых есть отзывы в чате «Инсталогия» в телеграмме.
- > Никогда не берите рекламу у тех, в ком вы не уверены, потому что в инстаграме очень много мошенников.
- > Не вступайте в Гивы, которые вам будут предлагать, как по глупости делала я раньше. Мне писали в Директ по поводу покупки гива. На тот момент они стоили не дорого, но для меня это были большие деньги (2000-3000 тыс.р), после оплаты меня сразу кидали в черный список.

Поэтому прежде чем покупать рекламу – просите отзывы, желательно, чтобы их было не менее 5. Меня много раз кидали с рекламой и не выкладывали ее, потом убрали в черный список. Не бойтесь у кого-то даже спросить (у тех, кто брал рекламу у того или иного блогера), удостовериться в том, что вас не обманут.

5 **Моя личная история: как я набрала свои первые 5000 подписчиков без вложений?**

Я очень хотела стать блогером, поэтому использовала все способы продвижения разом: таргет, массфолловинг, хэштеги, взаимный пиар, устраивала денежные конкурсы за подписку, часто постила фото, которые выходили в топ и оттуда приходили люди. Примерно за месяц я набрала свои первые 5000 подписчиков. Массфолловинг делала с разных программ, уже не помню точно, как они называются.

МОИ СОВЕТЫ

- > Чаще выкладывайте посты, сториз. Я на тот момент выкладывала по 2 поста в день: утром и вечером.
- > Устраивайте конкурсы: денежные/на бесплатные места в ваш курс/выигрыш инфопродукта (чек-листа).
- > Проводите лайктаймы (они очень здорово вовлекают аудиторию и повышают активность, статистик в вашем профиле).
- > Участвуйте в жизни больших блогеров: комментируйте им фотографии, чтобы вас заметили.
- > Ставьте под каждой своей публикацией хэштеги (от 5-10шт).



Способы заработка в инстаграм

Если ты не хочешь быть блогером, то я тебя обрадую: можно зарабатывать не только на блоге!

Лови способов заработка в инстаграм

1. Менеджер/ассистент/помощник блогера

Почти у каждого блогера есть менеджер.

Что входит в его обязанности?

- > Находить рекламные площадки для блогера
- > Вести график реклам
- > Отвечать всем рекламодателям

Обычно заработок менеджера = 10% с выручки от рекламы, у кого-то есть фиксированная ставка = 30000-40000 рублей. Можно быть менеджером нескольких блогеров и ваша зарплата может быть в разы выше.

2. Создание иконок для актуальных сториз/разработка дизайна чек-листов;
3. Оформление шапки профиля для блогеров;
4. Написание постов для блогеров или коммерческих аккаунтов (ведение страницы);
5. Обработка фото/монтаж видео/монтаж сториз для блогеров или коммерческих профилей;
6. Помощь в отправлении рассылок (например, приглашение в спонсорство марафона или гива или другие рассылки);
7. Разработка рекламных макетов для блогеров или коммерческих аккаунтов;
8. Копирайтинг (редактирование тестов, постов для блогеров);
9. Находить рекламные площадки для блогеров;
10. Организация марафонов/гивов;
11. Продвижение своего инфопродукта через рекламу у блогеров;
12. Стать блогером
13. Создать свой коммерческий аккаунт и продвигать свои продукты;

Если вы уверены в своих способностях и у вас есть хотя бы небольшой опыт – можете писать блогерам на рекламные страницы или им в Директ: «Требуется ли вам менеджер/ копирайтер/ организатор гивов/ человек, который мог бы вести вам профиль, обрабатывать фото и делать красивый визуал.

Все в ваших руках! Дерзайте и не стесняйтесь! Удачи!