

Инструкция к успешному блогу в Instagram

от [@monakhovan_](#)

ГАЙД



КОРОЧЕ,

гайд для успешного блоггера

- Как стать блоггером и правильно выбирать тему
- Как развить свой аккаунт с нуля.
С чего начать (пошаговая инструкция)
- Бесплатные инструменты для качественного продвижения
- Как стать популярным и узнаваемым в Инстаграм
- Самые распространённые ошибки
- Как начать зарабатывать со своего блога с самых начальных этапов. Примеры в цифрах.

Привет 🤘

Я безумно рада, что ты здесь, значит мы с тобой чуточку похожи в мечтах и планах на будущее☺️

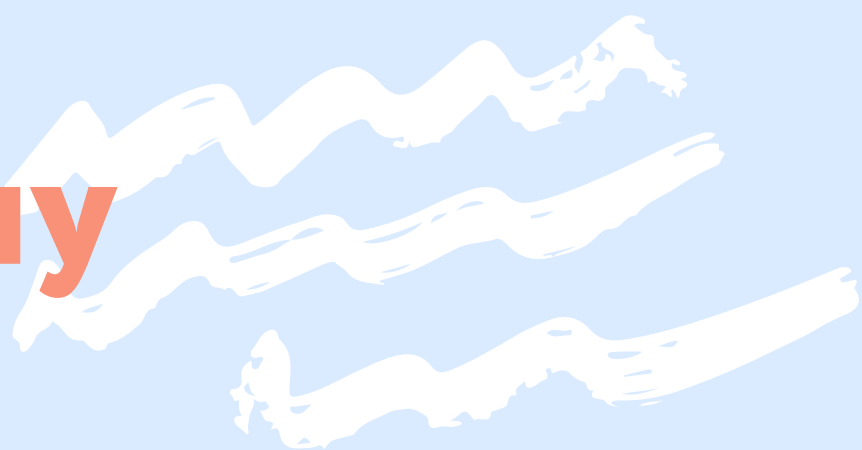
Приготовься читать внимательно!

Здесь я собрала для вас всю самую важную информацию, которую я получила из личного опыта, а также из опыта других блогеров.

Я постаралась преподнести информацию максимально в понятной и простой форме, все кратко и по делу, никакой воды!



Выбираем тему правильно



Сразу хочу сказать , чтобы стать блоггером недостаточно просто кривляться, снимать смешные видео, сейчас так уже не работает, инстаграм очень переполнен таким контентом, вас просто не заметят.

Обязательно нужно выбрать тему, это позволит вам:

- ✓ определить целевую аудиторию для вашего аккаунта, найти ее и привлечь;
- ✓ сделать продвижение в Инстаграм эффективнее;
- ✓ выгоднее монетизировать Инстаграм;

Если ваш аккаунт будет про все, людям будет не понятно о чем ваш блог и почему они должны подписаться.



Выбираем тему правильно

Сразу хочу сказать, чтобы стать блоггером недостаточно просто кривляться, снимать смешные видео, сейчас так уже не работает, инстаграм очень переполнен таким контентом, вас просто не заметят.

Обязательно нужно выбрать тему, это позволит вам:

- ✓ определить целевую аудиторию для вашего аккаунта, найти ее и привлечь;
- ✓ сделать продвижение в Инстаграм эффективнее;
- ✓ выгоднее монетизировать Инстаграм;

Если ваш аккаунт будет про все, людям будет не понятно о чем ваш блог и почему они должны подписаться.



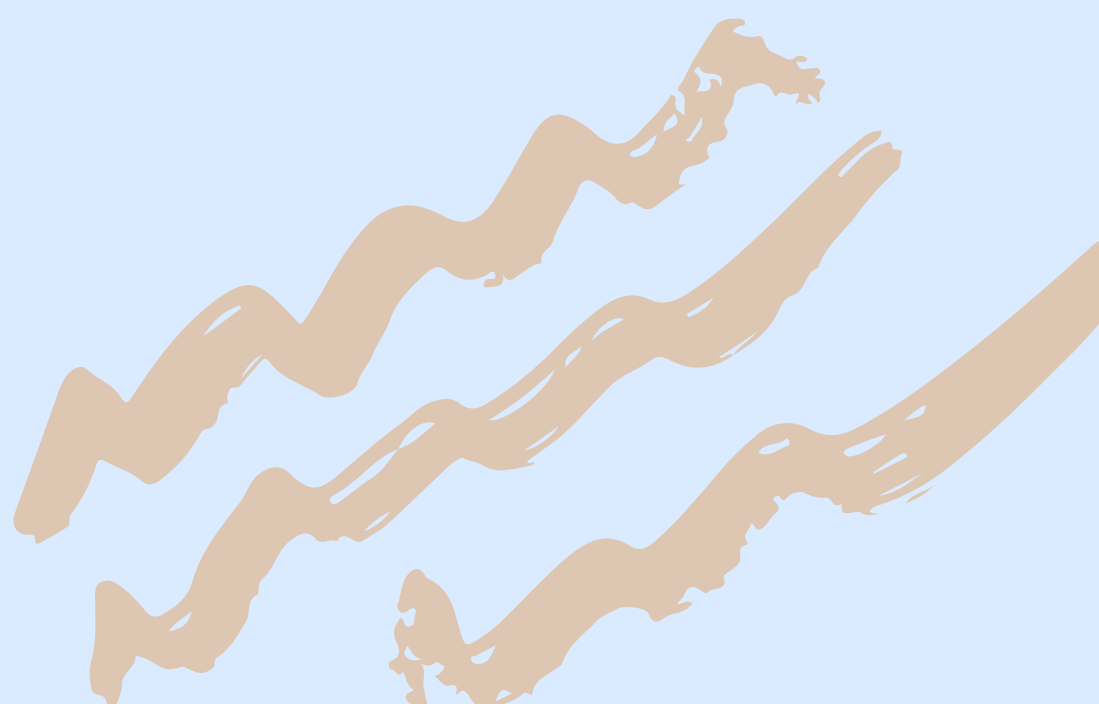
Как выбрать тему? И что делать с тем, что уже все ниши переполнены?

Самое главное правило, успешной темы, это то, что вам действительно интересно, что вас зажигает (ваше увлечение, страсть).

Если вы выберете тему именно по душе, а не то, что сейчас в тренде и востребовано, то:

- ✓ Вы не перегорите. (сначала всегда Интересно вести любую тему, но уверяю, если эта тема вас не цепляет, она вам очень быстро надоест и рано или поздно вы забудете-а это потраченное время впустую).
- ✓ Скорее всего в этом вы уже достаточно хорошо разбираетесь, а если даже и нет, то изучать вам будет только в удовольствие
- ✓ Вы будете делать это с душой и интересом - это всегда видно и такой контент ценится гораздо выше.
- ✓ Эта тема будет с вами постоянно или очень долгое время, сменить резко тему блога не получится, так как ваша аудитория пришла к вам не из-за вас (если вы конечно не звезда или не супер интересный, харизматичный человек), а чтобы потреблять именно этот контент.

А есть люди, которые вообще не понимают, чем бы они хотели заниматься и как найти себя.



Мне нравится фраза:

« То что ты делаешь от безделья, возможно, должно быть самым главным в твоей жизни »

Ещё 1,5 года назад я просто мечтала стать блоггером и долго

ломала себе голову, на какую тему вести блог, я элементарно не могла понять, чем мне интересно заниматься, а параллельно с этим, пока я думала, я постоянно сидела на разных кулинарных блогах и экспериментировала с блюдами 🙄

На самом деле, у всех есть какое-то увлечение, какие-то вещи, которые мы любим делать, но при этом мы их просто не замечаем.

Постарайтесь проанализировать ваш день/неделю: чем вы занимаете в свободное время.


Например, может вы любите шариться на алиэкспресс и покупать различные товары - это отличная идея для блога: покупайте, делайте распаковки, обзоры, отзывы. Или смотрите очень много фильмов, сериалов, читаете много книг - отлично! Ведите аккаунт о фильмах, сериалах, делайте подборки или же рассказывайте краткое содержание книг.



Что касается того, что сейчас все темы переполнены.


Реально войти в любую тему, главное внесём что-то своё, что-то уникальное. Мой пример: я снимаю рецепты, фуд блоггеров оочень много, но я выделилась на супер коротких, понятных и максимально простых рецептах, с фирменной озвучкой 😊


Делайте искренне и от души, не стесняйтесь и не зависьте от чужого мнения, и вы будете именно той индивидуальностью, за которой интересно наблюдать.


Вот вам ТОП 10 популярных тем для ведения Инстаграм (возможно вы найдёте, тему, которая вам по душе):

1. Фудблог (меню на неделю, рецепты, красивые фото/видео, как выжить на определенную сумму) 


 2. Бьюти-блог(макияж, прически, уход) 

3. Новости, книги, фильмы 

4. Отзывы, обзоры(рестораны, магазины, заказов с интернета) 

5. Обучение(иностранные языки, бизнес, психология и тд) 

6. Мода и стиль

7. Спорт 

8. Путешествия 

9. Социальные ролики 

10. Личный блог, не про красивую жизнь



С чего начать?

Пошаговые действия

1 Кроме определения темы, нужно понять свою цель ведения блога (финансы, самореализация, популярность), это поможет вам определиться со стратегией развития блога.


2 Далее вы занимаетесь оформлением аккаунта (никнейм, аватар, шапка профиля) для того чтобы люди, зайдя к вам на страницу, сразу понимали вашу тематику.

- Аватар - это лицо вашего блога, соответственно на Аватаре должны быть вы, а точнее ваше лицо (кстати, на фото для аватарки всегда добавляйте больше контрастности, потому что в миниатюрном формате оно выглядит тусклее)

- Никнейм должен быть хорошо читаемы и легко запоминающимися.

- В шапке профиля вы должны четко выразить свою индивидуальность, подчеркнуть преимущества и заинтересовать. Чтобы человек, заходя к вам, мог понять, чем вы можете быть для него интересным.

3 Дальше вы начинаете наполнять свой профиль фото и видео контентом: сторис, актуальные сторис, посты- все это обязательно должно соответствовать вашей тематике.

4 Следующий этап- продвижение(пункт 3) 
Важно все делать последовательно, потому что, если вы не знаете свою тематику, вы будете топтаться на месте и тратить силы и время впустую, также как и если вы начнёте продвигать страницу, которая ещё не оформлена и никому не интересна - время, деньги на ветер



Бесплатные методы продвижения в Инстаграм

На начальных этапах не стоит использовать в качестве продвижения платные способы (таргетированную рекламу и рекламу у блоггеров).

Потому что сначала вы будете получать опыт, совершать ошибки в продвижении, вы потратите деньги впустую, а если же у вас и бесплатные методы не будут работать, то значит, что ваш аккаунт ещё вовсе не готов к продвижению..

Так вот когда вы научитесь бесплатно продвигать свой аккаунт, только тогда можно подключить платные способы продвижения, чтобы ускорить процесс продвижения

КОРОЧЕ, начнём



1 ТикТок - это способ 2020 года номер ван, серьезно!! Мой личный успех на 80% зависел от него!! Это отличная площадка, для того, чтобы ваши таланты заметили и вы моментально стали набирать сотни тысяч просмотров! Алгоритмы инстаграма такой возможности сейчас не дают начинающим блогерам.

С Тиктока вы легко сможете переводить аудиторию в Инстаграм. Ещё один большой плюс - самые крупные паблики инстаграма, берут все свои видео как раз из ТикТока и публикуют у себя, что очень хорошо помогает в продвижении блога. Поэтому моя вам искренняя рекомендация-параллельно с инстаграмом ведите и ТикТок! (о ТикТоке у меня есть отдельный Гайд, где я рассказываю абсолютно все секреты продвижения на этой площадке)

2 Как бы банально это не звучало, классный, интересный, полезный, хайповый или вирусный контент-это самое главное в продвижении. Не будет годного контента, не будет подписчиков, даже реклама не поможет. Да, это самое сложное, но если вы хотите расти и продвигаться, то будьте готовы постоянно придумывать, пробовать и совершенствовать свой контент.

3 Взаимный пиар - это очень эффективный способ продвижения, который не требует вложений. По сути, это та же реклама, что и платная, только взаимовыгодная. Ищите блогеров с приблизительно одинаковым охватом аудитории, схожей тематикой и предлагайте сотрудничество. Блоггеры, которые так же только начинают свой путь, очень редко отказываются, потому что для них это так же актуально.

Обязательно нужно придумать рассказ о себе, потому что если вы просто сделаете скрин страницы или фото с ссылкой и текстом «подпишись», 99% людей пролистают мимо. Вы должны показать и рассказать аудитории какую пользу вы можете им принести или может просто чем-то зацепить.

4 Выход в топ
Вам нужно постоянно поднимать активность под вашими постами (делать так, чтобы люди лайкали и комментировали). Взаимодействуйте со своей аудиторией, задавайте в постах вопросы, просите написать своё мнение, это поможет вам продвинуть пост, и вы будете показывать

5 ХЭШТЕГИ тоже неплохо помогают в продвижении, только нужно правильно ими пользоваться. Не ставьте все подряд (лайк, любовь, жизнь и тд) эти хэштеги не работают. Обязательно ставьте хэштеги, которые подходят под вашу тематику.

Пример хэштегов для фудблогера: #завтрак, #ппрецепт, #рецептблинов #диета и тому подобное)

6 Комментарии в больших аккаунтах с похожей аудиторией.
Важно не просто написать «классный пост» а именно добавить ценности к тому посту, что даёт блоггер. Если вы напишете действительно что-то ценное, с большой вероятностью, вас заметит и блоггер и его аудитория, ваш комментарий будет первым, к вам будут переходить люди и часть из них будет подписываться.

7 Отметки
Отмечайте в сторис, в постах различные магазины, в которых купили тот или иной товар, который вы показываете, либо же он просто мелькает в кадре. Таким образом вы можете попасть в ленту этих магазинов, что тоже повышает вашу статистику.

Никогда не используйте массовые отметки в постах и сторис.

Отмечать кучу популярных блогеров-это своего рода спам, причём очень агрессивный. Это раздражает всех блогеров, так как им приходится каждый день чистить свои отметки. И многие таких людей именно блокируют, чтобы подобного не было. Это может привести к блокировке вашего аккаунта.



Как стать популярным и узнаваемым в Инстаграм в 2020

Надеюсь, что все прекрасно понимают, что само по себе чудо такое не произойдёт и для того, чтобы стать узнаваемым и популярным нужно в совокупности немало трудиться и придерживаться всех остальных правил, который
расписаны в этом гайде.

Я дам вам советы лично от себя, которые помогут вам в этом.

- ✓ Найдите свою фишку, чтобы это бросалось в глаза, запоминалось, и придерживайтесь ей всегда. Это может быть фирменной фразой, подачей, одеждой, цветом, либо же чем-то во внешности (прическа, макияж, линзы и тп). Это создаст вам образ, который будет характерен только вам и люди будут ассоциировать эту фишку с вами.

- ✓ Будьте индивидуальны в плане высказываний, своих мыслей, эмоций. Не бойтесь осуждения и хейтеров, всегда найдутся люди, которым ваш стиль будет по душе. Будьте искренними, это всегда чувствует и очень ценится.

Не нужно улыбаться на камеру, если у вас сейчас нет настроения. Не бойтесь быть нелепыми.

- ✓ Будьте более естественны. В 2020 году уже никого не удивишь красивым профилем. Конечно, визуал должен быть, но он может быть минимальным, этого достаточно. Зализанность уже всем надоела.

Самые распространённые ошибки

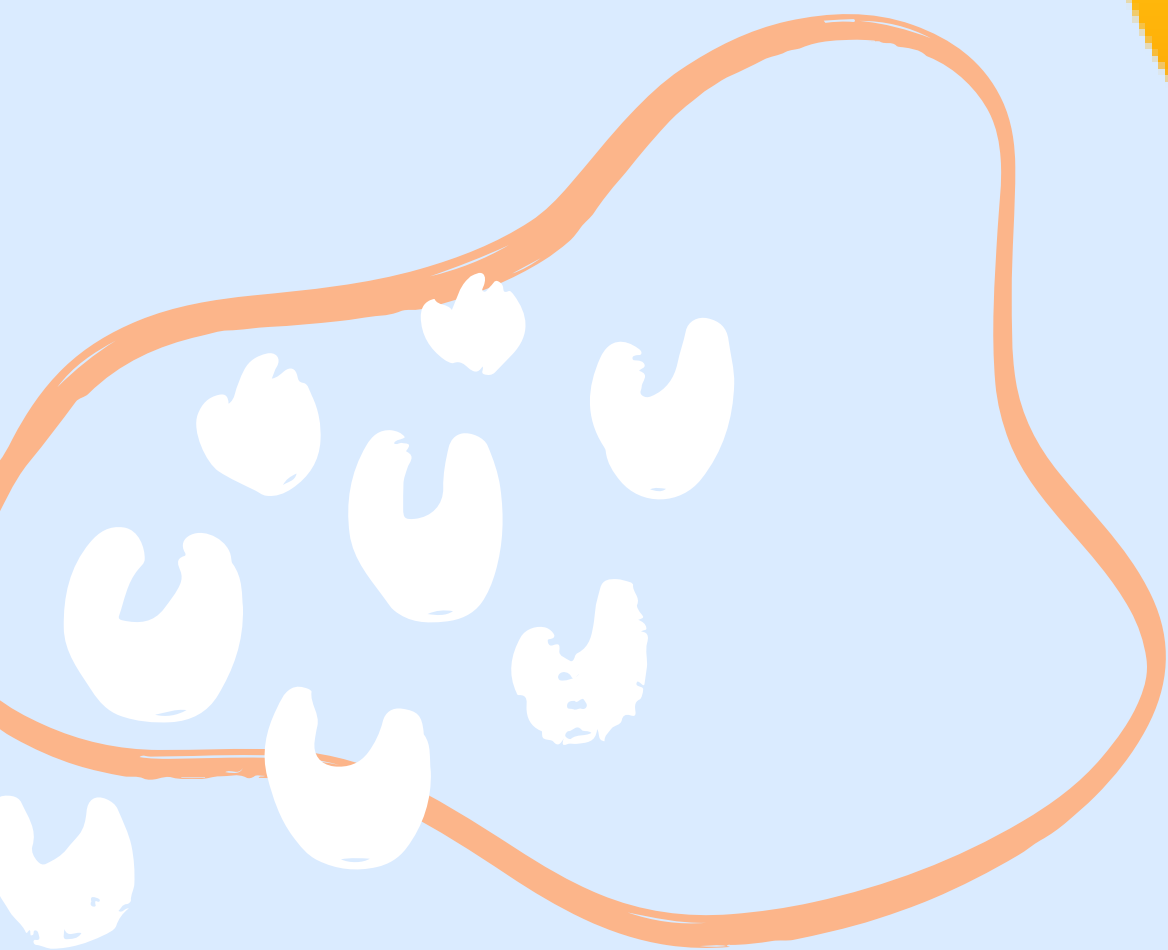


- 1** **x** Не участвуйте в ГИВАХ с целью раскрутить аккаунт. Коротко суть Гивов: вам предлагают стать спонсором, обещают хороший прирост, вы участвуете, на вас подписываются люди, все прекрасно. Но когда гив закончен, призы розданы, начинается массовая отписка. Люди же не к вам пришли, а за призом. Инстаграм начинает думать, что с вашим аккаунтом что-то не так и Ваша статистика сильно падает. Какой-то процент аудитории останется с вами, но в основном это аккаунты, у которых не 1 тысяча подписок и им просто без разницы, они даже за кем не следят, то есть по сути, те же самые боты.
- 2** **x** Не используйте приложения/программы для накрутки. Вы можете подумать: «вот сейчас накручу подписчиков, тогда люди будут быстрее подписываться, видя, что аккаунт уже имеет какую-то популярность». Но у инстаграмма хороший интеллект 🧐 Он видит, какой процент ваших подписчиков вовлечены и взаимодействуют с вашей страницей, таким образом он определяет, насколько ваш аккаунт интересен и, исходя из того, что у вас маленькая вовлечённость ваших подписчиков, он перестанет выводить вас в топ, вы будете показываться реже даже своим подписчикам. А также, возможен теневой бан и блокировка аккаунта.

3_x Также не верьте людям, которые вам предлагают за определенную сумму привести к вам качественную аудиторию и поднять актив-это обычная накрутка, о которой я рассказала выше.

4_x Нет взаимодействия со своей аудиторией.
Обязательно общайтесь со своими подписчиками: отвечайте на сообщения, комментарии, в сторис, задавайте вопросы, проводите опросы и тд.

5_x Слишком много контента или наоборот, очень мало.
Если вы будете пилить по 100 сторис в день вы начнёте всех бесить, и скорее всего при таком количестве ваши истории будут ни о чем.
Так же с постами. Скорее всего ваши фото/видео не будут такими качественными, как если бы вы постили пару раз в неделю, но при этом продумывали бы сценарий, хорошо монтировали и озвучивали.
И если вы будете постить пару раз в неделю, ваш контент будут больше ждать и охотнее смотреть.



Как начать зарабатывать на Инстаграм?

- * Также вы поймёте сколько должна стоить реклама у блогера, если вы хотите купить рекламу для себя.

Конечно же всем известная реклама (эта информация также полезна вам если вы хотите купить рекламу для себя).

Сейчас цена рекламы зависит далеко не от количества подписчиков.

Вот несколько факторов, влияющих на стоимость размещения рекламы:

- ✓ В первую очередь она зависит от качества вашей аудитории, это зависит от Вашего контента, если он для детей, то реклама будет на порядок ниже (это можно понять по контенту и по статистике (возрастной диапазон))
- ✓ Личный бренд-если вы известная личность, вас знают, то и аудитория будет доверять больше такому блоггеру, соответственно цена выше.
- ✓ Ну и конечно же просто статистика, причём отхват аккаунта особо не играет роль, нужно конкретно смотреть на цифры сторис или Поста (в зависимости от места размещения рекламы)

Зарабатывать именно деньги на рекламе вы сможете примерно от 10к подписчиков, а работать по бартеру хоть от 1000.

Где искать рекламодателей?

✓ Об этом можно размещать информацию в постах, сторис, также создать отдельную страницу и прикрепить в шапку профиля.

✓ Вы можете предлагаться сами сотрудничеству, писав в Директ или на почту интересующему бренду.

✓ Также есть специальные приложения, допустим GetBlogger (когда у меня было 20к, часть рекламы мне приходила оттуда)

✓ Можно найти себе менеджера, который будет искать для вас рекламодателей, договариваться, а вы, в свою очередь, будете ему платить с рекламы ~30%.

Также есть куча агенств, которые будут готовы продавать вас за те же 30%.

✓ Бартер - блогерам в начале пути в основном приходят предложения о сотрудничестве по бартеру (но не забывайте, что этот товар вы всегда сможете продать 😊), также вы можете сами предлагать такую услугу, в рекламе по бартеру очень мало, кто отказывается.

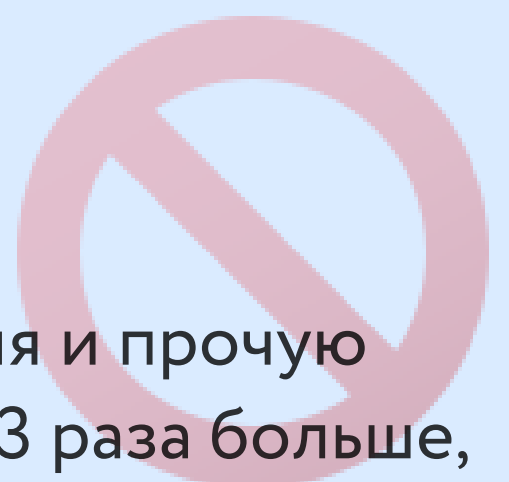
✓ Партнерка - в основном во всех крупных сервисах и интернет-магазинах это функция есть. Допустим вы пользуетесь каким-то товаром, ваша задача рассказывать про него и оставить партнерскую ссылку, которую вам даёт магазин, когда по ней будут переходить будущие клиенты, вы будете получать свой % с покупок.

✓ Ваш личный продукт/услуга. Тут все просто: вы рекламируете сами себя, как вам угодно.

✓ В ТикТоке есть отдельные виды рекламы, которые никогда не делают в Инстаграм, допустим песни. Очень много заказов поступает от исполнителей.

Подробно о всех видах рекламы я рассказываю в Гайде про ТикТок.

Никогда не берите на рекламу всякий шлак в виде развода (ставки, казино, какие-то гадания и прочую чепуху), да, обычно такие люди предлагают в 3 раза больше, но вы просто потеряете доверия и уважение своей аудитории.



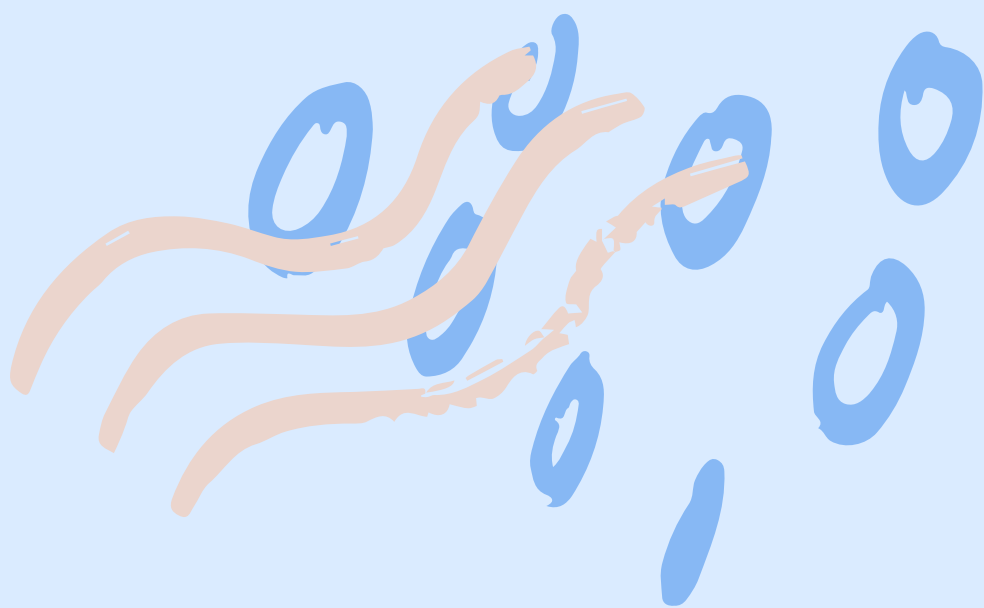
По поводу прайса на рекламу.

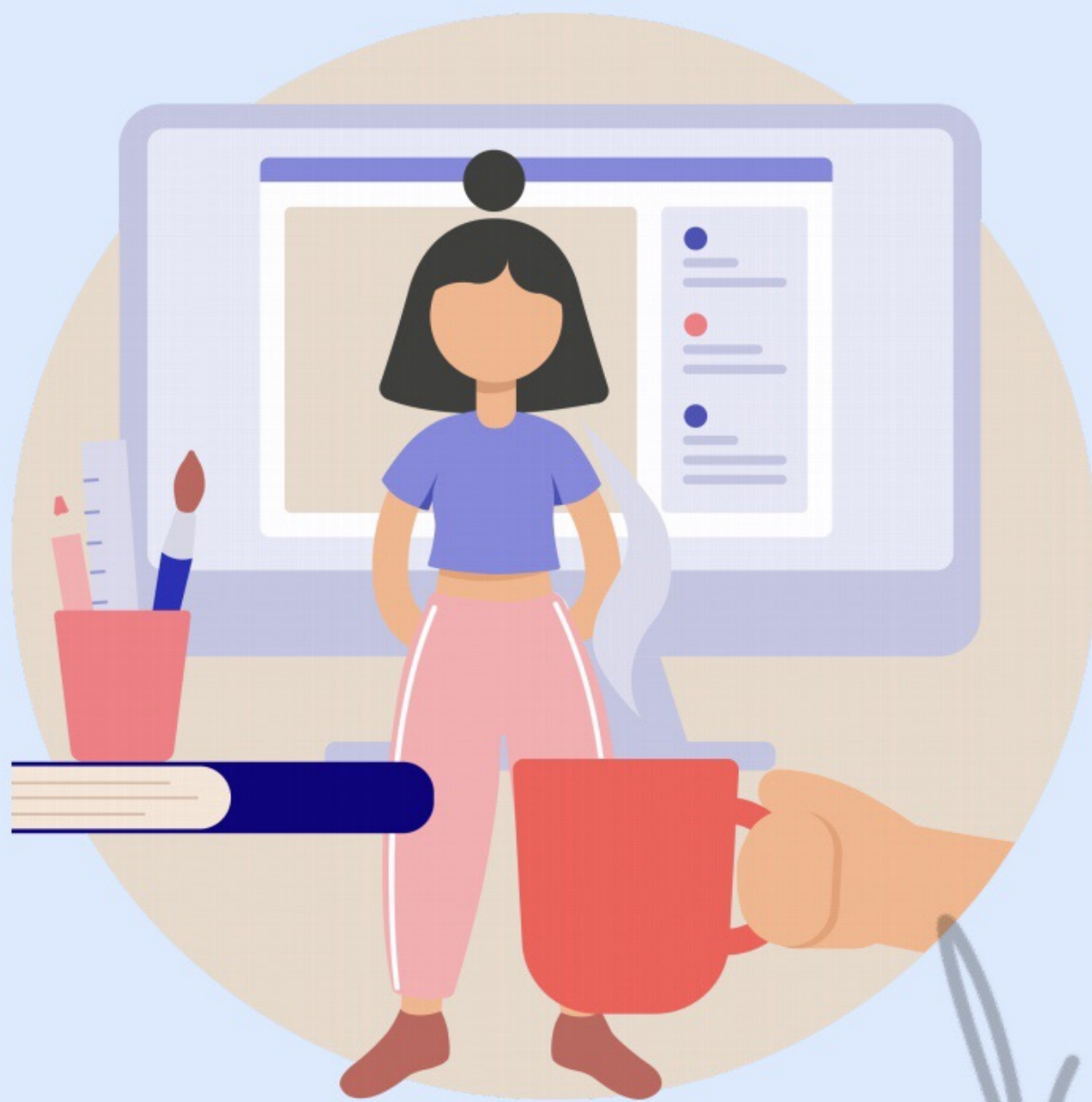
Цены у всех разные, как я уже говорила в основном зависит от статистики, но также это зависит и просто от человека.

Некоторые ставят неоправданную цену, у таких блогеров никто не будет брать рекламу (если вы конечно не Ольга Бузова) некоторые наоборот сильно занижают и берут по три рекламы в день, что тоже не хорошо, подписчикам это быстро надоест и они начнут отписываться.

Каждые ваши 10.000 зрителей в сторис могут стоить ~2000р, а в пост Реклама может стоить 3-4 т.р. (с такой же статистикой), по бартеру присылают обычно на сумму чуть больше.

Если рассматривать рекламу для своего блога, то хорошая цена за приход 1-го подписчика в среднем считается от 2 до 5 рублей. Т.е. если вы купили рекламу за 10000₽, то ее можно считать успешной, если на вас подписалось 2000-5000 подписчиков.





Я рассказала вам все, что я знаю и что очень хорошо помогло мне в продвижении 😊

Я ооочень старалась, писала эти 2 Гайда больше недели, буду вам очень благодарна за ваш честный отзыв в Директ 🙏

И если вы считаете, что какой-то важный вопрос я упустила, напишите мне так же в Директ, и я постараюсь ответить в сторис на самые популярные вопросы ❤️

Я рассказала вам всю основную информацию, которая вам необходима для того чтобы вы начали потихоньку идти к своей цели.

Ребята, хочу пожелать, чтобы каждый из вас смог найти себя и реализовать это, потому что самое главное счастье в жизни-заниматься тем, что вам действительно по душе. Никого не слушайте, не бойтесь мнения окружающих.

Помните, что слушая других, боясь рисковать и сомневаясь, вы продолжаете отказываться от своей мечты

