

ИГОРЬ АНТОНОВ

ЛИЧНЫЙ БРЕНД В ИНСТАГРАМЕ.

Как создать мощнейший
бренд, развить его
и заработать миллион.

ИГОРЬ АНТОНОВ

ЛИЧНЫЙ БРЕНД В ИНСТАГРАМЕ.

Как создать мощнейший
бренд, развить его
и заработать миллион.

Издательство АСТ
Москва 2019



УДК 659.441
ББК 76
А72

Антонов, Игорь.

А72 Личный бренд в Инстаграме. Как создать мощнейший развить его и заработать миллион / И. Антонов. — Москва: Издательство АСТ, 2020. — 224 с.: ил. — (Бизнес в Инстаграме).

ISBN 978-5-17-116246-7.

Игорь Антонов — владелец маркетингового агентства Antonov Agency не понаслышке знает все о создании и раскрутке личного бренда. В своей дебютной книге «Личный бренд. Как создать мощнейший бренд, развить его и заработать миллион» он раскрывает секреты своего пути, а также на личном опыте и опыте своих топовых клиентов, таких как Павел Титов — президент «Абрау-Дюрсо», показывает, как следует развивать бренд, как себя позиционировать и изменять окружение так, чтобы всегда идти только вперед, чтобы ничто не могло вам помешать.

Книга предназначена не только для тех, кто решил создать свой личный бренд с нуля, она будет полезна и тем, кто уже принял шаги по основанию собственного бренда, но возникли сложности с дальнейшим позиционированием, появились мучительные вопросы, куда двигаться, что делать и многие другие.

На страницах книги «Личный бренд» вы найдете полезные инструменты продвижения, чек-листы по формированию личного бренда и домашние задания, выполняя которые вы найдете все ответы и даже более — у вас появится мотивация самосовершенствоваться и менять себя и свое окружение к лучшему!

- Как развить себя и свой бренд?
- Как стать лучшим в своей сфере?
- Как изменить свой бренд?
- Как изменить окружение, чтобы добиться успеха?
- Как выбрать свою площадку для лучшего развития?

УДК 659.441
ББК 76

ISBN 978-5-17-116246-7.

© Антонов И., текст, иллюстрации
© ООО «Издательство АСТ»



LOB АВТОРЕ

Меня зовут Игорь Антонов, я родился в городе Гродно. К 30 годам я перепробовал многое в жизни — например, профессиональный спорт. Кстати, добился в нем мировых результатов — я вице-чемпион мира по кикбоксингу.

Окончил Гродненский государственный университет, а также военную кафедру.

Запустил с нуля и развил 4 бизнеса, создал онлайн-курс по личному брендингу.

Основал международную организацию помощи детям под названием «Мастерская Счастья», которая работает в семи странах.

Организуя все эти проекты, я понял, что в результате создал и прокачал себя как личность и тем самым способствовал развитию своего Личного Бренда, за которым пошли все люди, которые соприкоснулись с моими бизнесами и проектами.



КАК Я ПРИШЕЛ К ЛИЧНОМУ БРЕНДУ?

Когда-то я об этом не задумывался. Учился в университете и был профессиональным спортсменом, а также немного хулиганом.

Кстати, все мои учителя в школе и после преподаватели в университете твердили в один голос, что у меня все будет не очень хорошо.

Но жизнь и мое желание реализовать себя решили иначе. Мне всегда импонировали большие города, красивые и современные женщины, которых не так было много в Гродно, по крайней мере тех, с кем мне хотелось бы чего-то большего, чем просто общаться. Почему так? Да потому что всегда ставил для себя завышенные планки. Хорошо это или плохо? Скорее хорошо. Конечно, и в моем городе были интересные люди, но я не обращал на них внимания, потому что хотел любой ценой уехать.

Оборачиваясь назад, понимаю, что именно женщины всегда были решающим фактором моего роста. Я старался быть лучше, чем я есть, для того, чтобы лучшая женщина была рядом со мной, и это проявлялось во всем — нужно было становиться лучше в знаниях, в финансовых возможностях, нужно было расти.

Но тогда в Гродно я ещё не мог себе представить, чем это все обернется.

В юности мы с друзьями придумали способ, как зарабатывать деньги. Гродно — приграничный город и там всегда была возможность зарабатывать на товарах из Европы. Я не был бизнесменом в чистом его виде, но сейчас понимаю, что был предпринимателем с ранних лет. Мы постоянно

Я СТАРАЛСЯ БЫТЬ ЛУЧШЕ,
ЧЕМ Я ЕСТЬ, ДЛЯ ТОГО,
ЧТОБЫ ЛУЧШАЯ ЖЕНЩИНА
БЫЛА РЯДОМ СО МНОЙ,
И ЭТО ПРОЯВЛЯЛОСЬ
ВО ВСЕМ – НУЖНО БЫЛО
СТАНОВИТЬСЯ ЛУЧШЕ
В ЗНАНИЯХ, В ФИНАНСОВЫХ
ВОЗМОЖНОСТЯХ,
НУЖНО БЫЛО РАСТИ.

придумывали новые способы заработка с друзьями. Могли сорваться среди ночи и поехать в Польшу искать товары, которые можно было привезти в Гродно и продать.

Так же некоторые товары мы возили из Гродно: покупали сигареты и прятали их в одежде, в машинах и продавали в Польше, завышая реальную цену в несколько раз. Примерно с 50 долларов, вложенных в сигареты и поездку, мы зарабатывали по 300–400 долларов каждый.

Конечно, стабильности не было, нас ловили пограничные службы и выписывали штрафы. Это никак не влияло на наши визы и выезд в страны Европы, поэтому мы продолжали этим заниматься.

В 2012 году я закончил университет и меня пригласил на работу топовый бизнесмен города Гродно.

Я ему очень благодарен, так как с тех времен увидел профессиональный и системный подход в бизнесе. Я был его протеже и выполнял многие интересные поручения, многому учился. У меня была возможность представлять его интересы, вести переговоры. Мне доверяли — это было важно для моего роста, как личности, так и человека.

Но, так как я не видел своего будущего в этом городе, через год уехал в Москву.

Единственное, что он сказал мне на прощание: «Игорь, для тебя всегда здесь будет место, тебе всегда здесь рады в моей компании, ты всегда можешь вернуться».

Я поблагодарил и ответил, что не вернусь, и улыбнулся.

В 2013 году я в первый раз приехал в Москву — это был период тусовок, ночных клубов, женщин и отсутствия ответственности. В тот момент я работал в компании по продаже машин.

Пробыв несколько месяцев здесь, я не нашёл дальнейшего роста для себя и переехал в Киев. Переезд был спонтанный, я познакомился в Инстаграме с девушкой и после нескольких сообщений полетел увидеться с ней, потому что захотел узнать ее в реальной жизни. Я улетел и остался в Киеве на полтора года.

У меня начались отношения и продолжились тусовки. Киев очень красивый и теплый город, люди доброжелательны. Мне он приглянулся. Было сложно думать о делах, так как здесь всегда праздник. Красивые места, вкусные рестораны и привлекательные женщины.

Очень многое зависит от окружения — это я понимал уже в те года. Так как в моем кругу в то время предпринимателей практически не было, поэтому и мыслей об обучении и создании биз-

неса как таковых тоже не было. Некому было подсказать и мне не у кого было учиться.

«Тогда откуда деньги?» — спросите вы.

Ввиду того, что с ранних лет я вел активный образ жизни, занимался профессиональным спортом и посещал разные города и страны, я приобретал разные знакомства. Иногда качественные, иногда не очень, но старался оставлять в своей записной книжке те контакты, которые могли бы мне пригодиться.

До 24 лет практически все заработанные деньги были результатом пересечения моих знакомств друг с другом. Я старался узнать, чем занимаются люди, с которыми я общаюсь, и связывал их между собой, получая процент от сделки. У кого-то был продукт, а у кого-то была потребность в нем — я старался найти таких людей в своем окружении и свести их между собой, являясь неким гарантом. Это называлось модным словом «темы».

Все, чем я занимался в те годы, да, возможно, приносило хорошие деньги, но не имело стабильности и прогнозируемого результата. Сегодня я мог заработать 10 000 долларов, а через полгода находиться в поисках. Поэтому я решил стать бизнесменом.

В Киев я приехал с неплохой на тот момент суммой, которая позволила мне какое-то время

не задумываться о деньгах — в этом и состояла моя самая большая ошибка и проблема.

Я заигрался в отношения и не искал возможности заработка.

В какой-то момент деньги начали заканчиваться и вот тогда началась реальность.

Так я понял, что нужно всегда стремиться к новым знаниям, всегда искать возможности зарабатывать, потому что как только человек расслабляется, тогда он и теряет хватку, упускает шансы, совершает ошибки.

Так как знакомств у меня было не так много и практически все меня знали не как предпринимателя и человека дела, а как тусовщика — возможности найти для себя направление не оказалось.

Я ездил на встречи, искал работу, но эти действия ни к чему не приводили.

Именно поэтому начинайте с ранних лет выстраивать правильное позиционирование. Вас должны воспринимать как человека слова и дела, как профессионала, иначе будет очень сложно найти качественных людей и выстроить с ними деловые отношения.

23 сентября 2014 года я поставил жирную точку в отношениях, в попытках найти работу в Киве и вернулся в родительский дом.

ИМЕННО ПОЭТОМУ
НАЧИНАЙТЕ С РАННИХ ЛЕТ
ВЫСТРАИВАТЬ ПРАВИЛЬНОЕ
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ.

ВАС ДОЛЖНЫ
ВОСПРИНИМАТЬ
КАК ЧЕЛОВЕКА
СЛОВА И ДЕЛА,
КАК ПРОФЕССИОНАЛА,
ИНАЧЕ БУДЕТ ОЧЕНЬ
СЛОЖНО НАЙТИ
КАЧЕСТВЕННЫХ ЛЮДЕЙ
И ВЫСТРОИТЬ С НИМИ
ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ.

Спустя два года я снова оказался там, откуда начал.

И вот именно тогда из-за большой обиды на себя, на упущенное время, на то, что не смог построить семью и нормальную личную жизнь, я решил, что нужно все в корне менять и доказать в первую очередь себе, что я смогу приехать в Москву и остаться там жить любой ценой.

Было ли мне сложно?

Да, очень! Больно, сложно и обидно. Но это и стало мощным толчком для развития.

В 2015 году я переехал в Москву и начал искать работу, ездил по собеседованиям, но меня нигде не брали. Возможно, из-за моих завышенных амбиций. Я не старался угодить, я старался умничать. Из-за того, как складывается моя жизнь, скажу, что хорошо, что мне не удалось тогда найти работу. Но учтите, что умничать не всегда уместно, тем более, когда вы не являетесь лучшим в той или иной сфере.

Только сейчас понимаю, что все мои проигрыши и неудачи послужили огромным толчком для формирования моей личности. Потому что они заставляли меня искать ответы на вопросы и пути решения сложившихся задач.

Летом 2015 года в Инстаграме я познакомился с человеком Z, который жил в Дубае и по-