

Лейла Мешкова

ИНСТАГРАМ
В КРЕДИТ:
КАК ПОДНЯТЬ
ОТ 0
ДО 1 000 000



Издательство АСТ
Москва



УДК 004.77
ББК 32.973.202
М55

Все права защищены.

Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

Мешкова, Л.

М55 Инстаграм в кредит: как поднять от 0 до 1000 000/ Лейла Мешкова. — Москва: Издательство АСТ, 2020. — 224 с. — (Бизнес блогер).

ISBN 978-5-17-127090-2

Сейчас инстаграм — это не только социальная сеть, но и отличная «живая» бизнес-площадка для раскрутки собственного бренда, поиска клиентов и реального заработка. Постоянно растущая аудитория, непаханое поле возможностей позволяют создавать ту жизнь, которую мы заслуживаем.

В этой книге собрана вся информация, необходимая для грамотного старта начинающего блогера, описаны все виды заработка в инстаграм, разнообразные методы продвижения личного бренда и активизации работы на постоянном потоке.

УДК 004.77
ББК 32.973.202

ISBN 978-5-17-127090-2

© Мешкова Л., текст, 2020
© ООО «Издательство АСТ», 2020



Популярное издание

Серия «Бизнес блогер»

Лейла МЕШКОВА

Инстаграм в кредит: как поднять от 0 до 1 000 000

Зав. редакцией **Инна Юрищева**
Руководитель направления **Екатерина Пилипенко**
Ответственный редактор **Оксана Барциц**
Литературный редактор **Мария Кизель**
Младший редактор **Екатерина Кравчик**
Корректоры
Варфоломеева Елена
Чикалкина Екатерина

Макет и верстка **Игорь Ключников**
Компьютерный дизайн обложки **Евгения Аленушкина**

Подписано в печать Формат 70x100/16. Усл. печ. л. 18.2
Печать офсетная. Гарнитура Pragmatica . Бумага офсетная.
Тираж экз. Заказ №

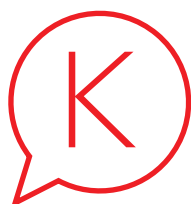
Общероссийский классификатор продукции ОК-034-2014 (КПЕС 2008):
— 58.11.1 — книги и брошюры печатные

Произведено в Российской Федерации. Изготовлено в 2020 г.
Изготовитель: ООО «Издательство АСТ»
129085, Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, к. 705, пом. I, 7 этаж
www.ast.ru, e-mail: kladez@ast.ru
instagram.com/ast_nonfiction, facebook.com/astnonfiction, vk.com/ast_nonfiction

«Баспа Аста» деген ООО
129085, Мәскеу қ., Звездный бульвары, 21-үй, 1-құрылыс, 705-бөлме, 1 жай, 7-қабат
Біздің электрондық мекенжаймыз : www.ast.ru
E-mail: kladez@ast.ru
Интернет-магазин: www.book24.kz
Интернет-дүкен: www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан и Представитель по приему претензий
в Республике Казахстан - ТОО РДЦ Алматы, г. Алматы.
Қазақстан Республикасына импорттаушы және Қазақстан Республикасында наразылықтарды
қабылдау бойынша өкіл – «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», Б литері, офис
1. Тел.: 8 (727) 2 51 59 90,91, факс: 8 (727) 251 59 92 ішкі 107;
E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz, www.book24.kz
Тауар белгісі: «АСТ»
Өндірілген жылы: 2020
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

ПРЕДИСЛОВИЕ



Красивые фото и смайлики, почти полное отсутствие текстов, сторис и прочих прелестей, восторг от каждого лайка или комментария, «Директ» вместо «ЛС»... Вы помните Инстаграм таким? Я — да, хотя и очень смутно. Кажется, что это была совершенно иная социальная сеть, а не та, в которой сегодня практически каждый из нас проводит минимум по несколько часов в день.

Инстаграм стал своеобразным феноменом. **Из приложения для обмена фото и общения он превратился в настоящую коммерческую площадку, где можно найти буквально ВСЁ.**

Здесь есть звёзды и медиа-личности, крупные и мелкие бренды, эксперты и торговые компании, всевозможные онлайн- и даже оффлайн-услуги. И это делает Инстаграм не просто масштабной соцсетью, а местом, где можно развиваться и зарабатывать — иногда даже более успешно, чем в «реальной» жизни.

Современные технологии значительно упростили нашу жизнь. Большинству из нас намного удобнее зайти в Инстаграм, посмотреть нужные товары и услуги, выбрать то, что



ПРЕДИСЛОВИЕ



больше всего нравится по цене/качеству/другим критериям, а затем — воспользоваться доставкой или другими преимуществами сервиса. Заметьте — для этого не нужно выходить из дома, ходить по рынкам, магазинам, бизнес-центрам, слушать назойливых консультантов, контролировать время, тратиться на транспорт и т.д. Всё можно сделать, не отрываясь от гаджетов и других важных занятий!

Это давно поняли самые разные коммерческие компании, и сейчас мы близимся к пику популярности Инстаграма — именно как площадки для бизнеса, работы и получения доходов. Почему «близимся»?

В некоторых странах пока более популярен Фейсбук, в Европе и Азии набирает подписчиков ТикТок. С одной стороны, это «фильтрует» аудиторию, так как ТикТок больше рассчитан на тинейджеров и молодежь до 30 лет. Основной упор там сделан на видеоконтент, «вайны» и прочие развлечения. С другой — если в этих странах Инстаграмом только начинают интересоваться, значит, количество блогов будет расти, как и их аудитория. В России «инста» также пока набирает обороты, несмотря на высокий уровень конкуренции уже сейчас.

Поэтому я пишу эту книгу именно сейчас, когда уже достаточно набила «шишек», натёрла «мозолей», прошла огонь, воду, медные трубы и ещё массу всего, о чём в двух словах не рассказать. Книга рассчитана на тех, кто почти готов реализовать свой потенциал, чувствует в себе силы и энергию, чтобы превратить свой Инстаграм в источник не только дополнительного, но и постоянного дохода.





ПРЕДИСЛОВИЕ



Здесь будут расписаны как технические, так и моральные аспекты блогерства, раскрыты «фишки» роста, секреты продвижения и получения реальных доходов.

Многим, как и мне, это далось, что называется, потом и кровью, от вас же требуется только внимание, настойчивость и четкое следование «инструкции», которую представляет собой эта книга.

Её название «Инстаграм в кредит» не случайно: для того, чтобы раскрутить свой блог, я действительно взяла кредит. Но это не значит, что вы должны делать точно так же.

В процессе прочтения книги вы узнаете, как можно добиться популярности и монетизировать свой блог, вкладывая в него лишь своё время и самые минимальные средства (исключительно по желанию).

Я решилась на столь рискованный шаг, как кредит, лишь потому что была абсолютно уверена — так я смогу добиться всего быстрее. Меня очень увлекла эта идея. Но это был исключительно мой выбор. Успешный блогинг — это вопрос веры в себя, собственные силы и алгоритмы Инстаграм. Мне захотелось прыгнуть в этот поезд поскорее и разогнать его на как можно меньшей дистанции. И теперь могу честно, положив руку на сердце, сказать: да, у меня получилось. Доказательство — количество подписчиков в моём блоге и эта книга, которую, я уверена, будут читать десятки тысяч людей.

Вы можете так же! С кредитом или без, но сейчас этот путь развития открыт всем, кто не боится трудностей, хочет развиваться, получая и моральное удовольствие, и хороший постоянный доход. И даже если вы пока сомневаетесь, а в голове упорно крутит-





ПРЕДИСЛОВИЕ



ся мысль: «Это всё не про меня и не обо мне», просто продолжайте читать эту книгу.

Если вы ждали знак свыше — это он и есть! Вы думали когда-нибудь о том, чтобы запрыгнуть в тот самый вагон поезда, который привезёт вас к Мечте? Тогда время паковать чемоданы — не забудьте взять с собой терпение, трудолюбие и внимание! Это и есть та самая платформа и тот состав, и мы отправляемся прямо сейчас!

В конце каждой главы я буду давать небольшие задания — они помогут вам по ходу дела приобрести свой первый опыт и настроиться на продуктивную работу, которая принесёт не только удовольствие, но и доход!





ПРЕДИСЛОВИЕ



И вот — первое мини-задание.

Возьмите лист бумаги или любимый ежедневник и поставьте себе первую цель: напишите, за какое количество времени вы хотите прочитать эту книгу, и почему она вас заинтересовала. Хотите стать блогером – в какой сфере? Решили научиться чему-то новому или ищете дополнительный источник заработка? Возможно, у вас будет свой, третий вариант. И если вы до сих пор не зарегистрированы в Инстаграм – не откладывайте!

Поздравляю, первый шаг сделан!

Глава 1

...

**Я – НОВЫЙ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ**





Вспоминаю тот, уже далёкий, 2011 год. Я скачиваю на свой первый в жизни смартфон приложение с удивительным и непонятным названием «Инстаграм». «Подсунул» мне его плеймаркет — во время серфинга по Фейсбук.

В то время эти соцсети в России упоминались только в контексте разговора о медийных личностях из-за границы. Что-то вроде «звезда такая-то в своём Инстаграм поделилась фото...». Мы же активно «зависали» в «Одноклассниках» и Вконтакте, после которых Инстаграм казался несколько скучным, так как привычных музыки, видео, «друзей» и остального в нём не было.

Ещё одной особенностью стало то, что полноценно пользоваться приложением можно было исключительно со смартфона с камерой. На то и была рассчитана социальная сеть — обмен фото-контентом, желательно, очень хорошего качества. Возможно, именно поэтому первыми «жителями» Инстаграм стали публичные персоны разного калибра.

Уже точно не помню, с каких фото начался мой личный аккаунт. Я, как и большинство тогдашних заурядных пользователей, предпочитала больше поглазеть на чужие яркие картинки с краткими эмоциональными надписями, щедро пересыпанными смайлами (как мы их привыкли теперь называть,



эмодзи). Море, пляжи, рассветы и закаты, фешенебельные курорты, красотики в купальниках и платьях от кутюр — это была основная часть фото, которыми пестрила лента Инстаграм.

Кстати, материал, который показывала лента, распределялся не по популярности и активности, как сейчас (соответственно определённым алгоритмам, о которых я расскажу дальше), а по времени публикации постов. Но к теме постов и контента мы вернёмся немного позже.

Моими первыми подписчиками и теми, на кого изначально была подписана я, были друзья и родственники. Да, мне в этом плане повезло насчёт прогрессивности моего окружения. Мы обменивались фото и восторженно наблюдали за первыми блогерами, даже не догадываясь, в чём истинный смысл их деятельности.

Лично я была подписана на бьюти-блогеров, мне нравилось наблюдать за тем, как на камеру тестируют косметику, учат азам и «фишкам» макияжа, делают обзоры различных уходовых средств и т.д. С одной стороны, эту буквально завораживало, с другой — я постоянно ловила себя на мысли: «Как так можно, вот это всё делать на камеру, так легко и просто? Я бы так не смогла...»

Позже, уже будучи беременной, я стала подписываться на мам со стажем, экспертов, которые говорили о материнстве, родах и обо всём, что только может заинтересовать такую аудиторию. Это тоже было удивительно — то, что раньше все искали на специальных тематических порталах или в сообществах, теперь



оказалось в ленте Инстаграм — с реальными фото и разговорами на темы, которые обычно вуалировались или плавно «срезались».

Некоторые материалы мне действительно помогли найти ответы на волнующие вопросы, в чём-то себя успокоить. Более того — мнения и прогнозы врачей я поневоле начала сравнивать с тем, что вычитала у экспертов. Теперь-то я понимаю, что таким экспертом может стать практически любая мама, которая хоть немного умеет включать логику и критическое мышление, а также понимает, почему необходимо выслушать мнения разных специалистов.

Частично это повлияло и на моё решение искать себя в блогерстве, когда дочке исполнилось полгода. Тогда я даже не догадывалась, какой это титанический труд, который может дать фору любой офисной работе.

Меня смущала только одна вещь – публичность.

Несмотря на активную жизненную позицию, я не могла представить себя в роли звезды, которая буквально живет «на камеру», не хотела выкладывать личные фото, не говоря о сторис, которые появились несколько позже. Когда же я начала всерьез задумываться о том, чтобы стать блогером и реализовать себя в этом деле, категорически против высказался муж.

Но всё-таки — у меня получилось! Как — читайте в следующей главе!



Глава 1.

Я — новый пользователь



Еще одно задание:

проанализируйте свои подписки в Инстаграм, подумайте, что именно вас привлекло в этих блогах. Хотели бы вы составить им конкуренцию, или, наоборот, попробовать сделать что-то в абсолютно другой сфере?

Глава 2

...

**ИЗ ЮРИСТА —
В БЛОГЕРЫ-
МИЛЛИОННИКИ**





т момента, когда я завела аккаунт в Инстаграм, до того, как приняла твёрдое решение стать блогером, прошло несколько лет. За это время я успела поработать в суде, так как имела высшее юридическое образование, подтверждённое красным дипломом...

Немного отвлекусь, но тут нужно сказать, что в студенческие годы я была той еще «заводилой». Разнообразные конкурсы, олимпиады, мероприятия были моей стихией. Я всегда любила активность, движение, развитие, предпочитала быть на виду и всегда добиваться желаемого. Возможно, свою роль здесь сыграла болезнь, которая заставила меня ещё в подростковом возрасте научиться ценить жизнь и бороться за неё. Но сейчас не об этом.

В суде хватало возможностей, чтобы проявить себя — и как специалисту, и как человеку. В каждой работе есть свои трудности, но если живешь этим и профессию выбираешь по зову души, то любые сложности воспринимаешь не иначе как вызов, шаг на пути к саморазвитию, возможность ещё раз доказать всем и, в первую очередь, себе — на что ты способен.

Кроме того, у нас с мужем ещё был бизнес по продаже овощей, экзотических фруктов и орехов. У нас были сотрудники, но основная нагрузка лежала именно на нас, это отнимало уйму времени.

