

Экспресс-курс «Аккаунт мастера красоты в Instagram»

Спикер:
Анна Черкасова

Инстаграм приводит вам клиентов, если вы работаете с ним

- ▶ Качественно
- ▶ Регулярно
- ▶ Контент закрывает потребности вашей аудитории
- ▶ **ВАЖНО!** За качество и работу своего аккаунта отвечаете только вы. Если вы схалтурите или схитрите - результатов не будет. Это ваш проект/работа, а значит и ваша ответственность за них.

Создание страницы

- ▶ Личный или профессиональный?
- ▶ Защита аккаунта
- ▶ Аватар
- ▶ Шапка профиля
- ▶ Быстрая запись
- ▶ Путеводители или гайды. Как их использовать
- ▶ Настройка быстрых ответов в директ

Создание страницы Бизнес-аккаунт

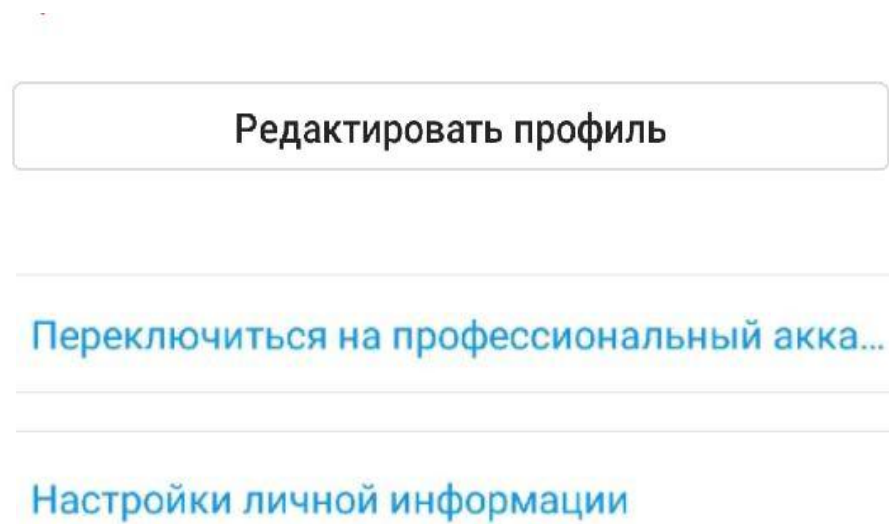
- ▶ Контактная информация компании (адрес и номер телефона).
- ▶ Кнопки для быстрой связи: «Позвонить», «Как добравться»
- ▶ Статистика публикаций и историй, анализ контента и аудитории аккаунта.
- ▶ Запуск таргетированной рекламы из ФБ и ИНСТ
- ▶ Продвижение существующих публикаций

Личный

- ▶ Возможность иметь закрытый профиль
- ▶ Нельзя продвигать публикации
- ▶ Нет статистики

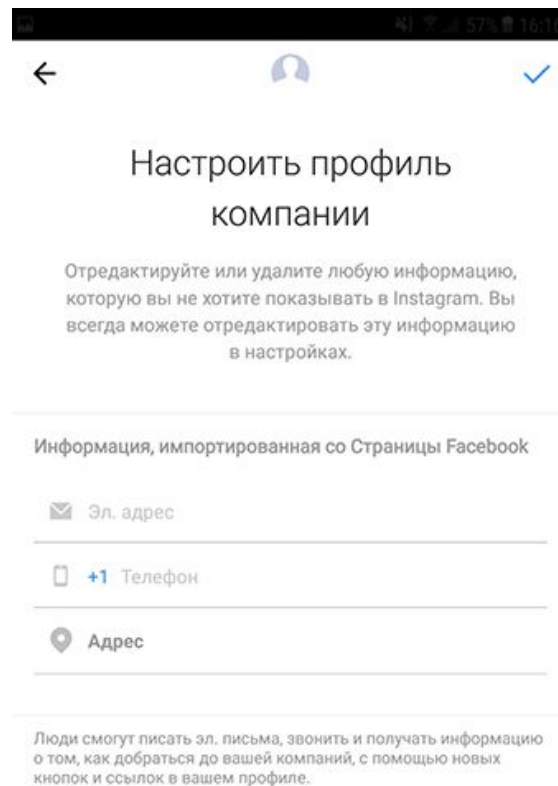
Как переключиться на бизнес-аккаунт

- ▶ Настройки - «Переключиться на профиль компании» (IOS)
- ▶ или «Редактировать профиль» на главной странице - «Переключиться на профессиональный аккаунт» (Android)
- ▶ Далее - авторизация в Facebook.
- ▶ После подключиться к Facebook и войти в свой аккаунт. Тогда Instagram предложит вам привязать одну из страниц которыми вы управляете. Если публичной страницы в Facebook у вас нет, нужно её создать (это можно сделать прямо через телефон).



Как переключиться на бизнес-аккаунт

- ▶ После подключения публичной страницы нужно заполнить профиль. Заполнить нужно хотя бы один контакт. Это кнопки «Позвонить» и «Как добраться»

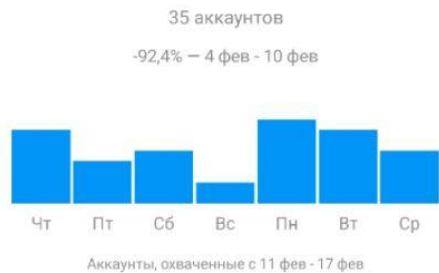


Для чего нужна статистика?

Аналитика аккаунта по основным показателям:

- ▶ Содержание: обзор сообщений, stories, рекламы
- ▶ Деятельность: график и данные показателей охвата, показов, а также посещение профиля за определенный период
- ▶ Аудитория: прирост за период, популярные местоположения ваших подписчиков (города или страны), возрастной диапазон (мужчин или женщин), пол (процентное соотношение), читатели (наиболее активные часы и дни)

Охваченные аккаунты



Показы 342

-59,9% — 4 фев - 10 фев

Действия в аккаунте 100

Посещения профиля 95

-10,4% — 4 фев - 10 фев

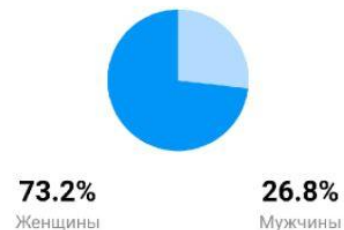
Нажатия на адрес сайта 5

+400% — 4 фев - 10 фев

Возраст



Пол



Разбивка по подписчикам

16 676 подписчиков

-0,2% — 4 фев - 10 фев

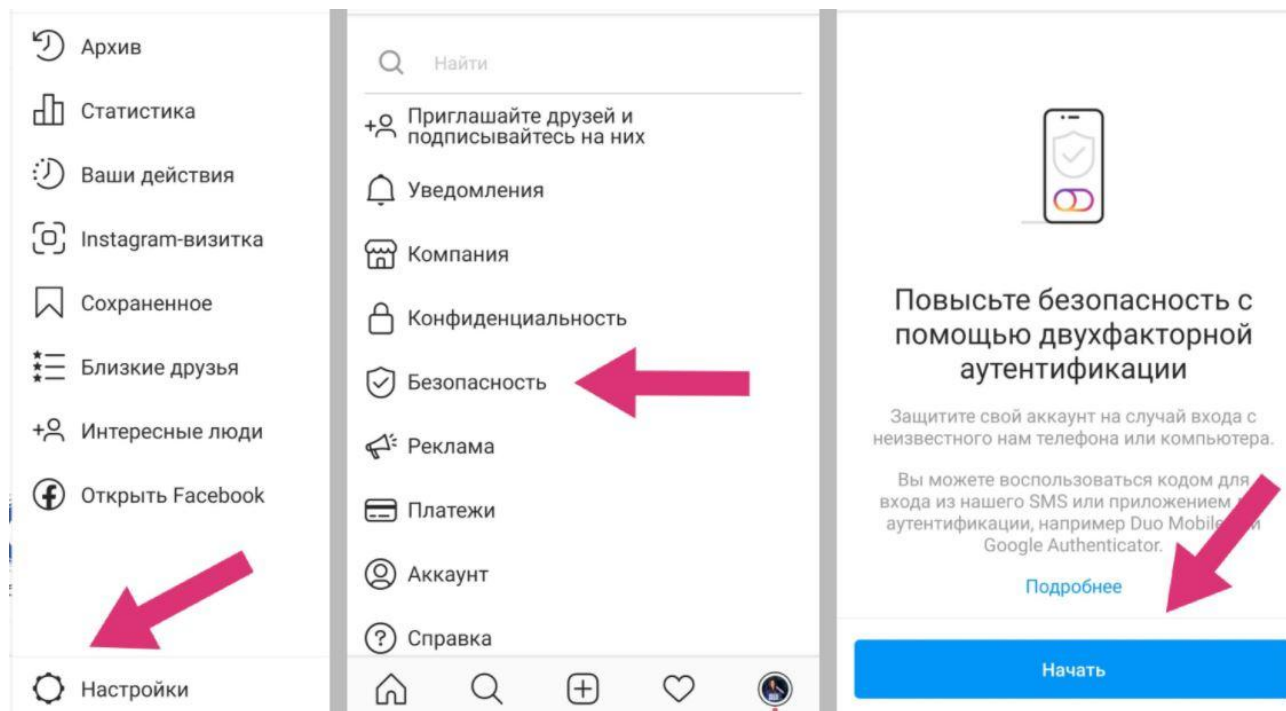
Увеличение

Категория	Изменение
Всего	-17
Подписки	19
Отмены подписки	36



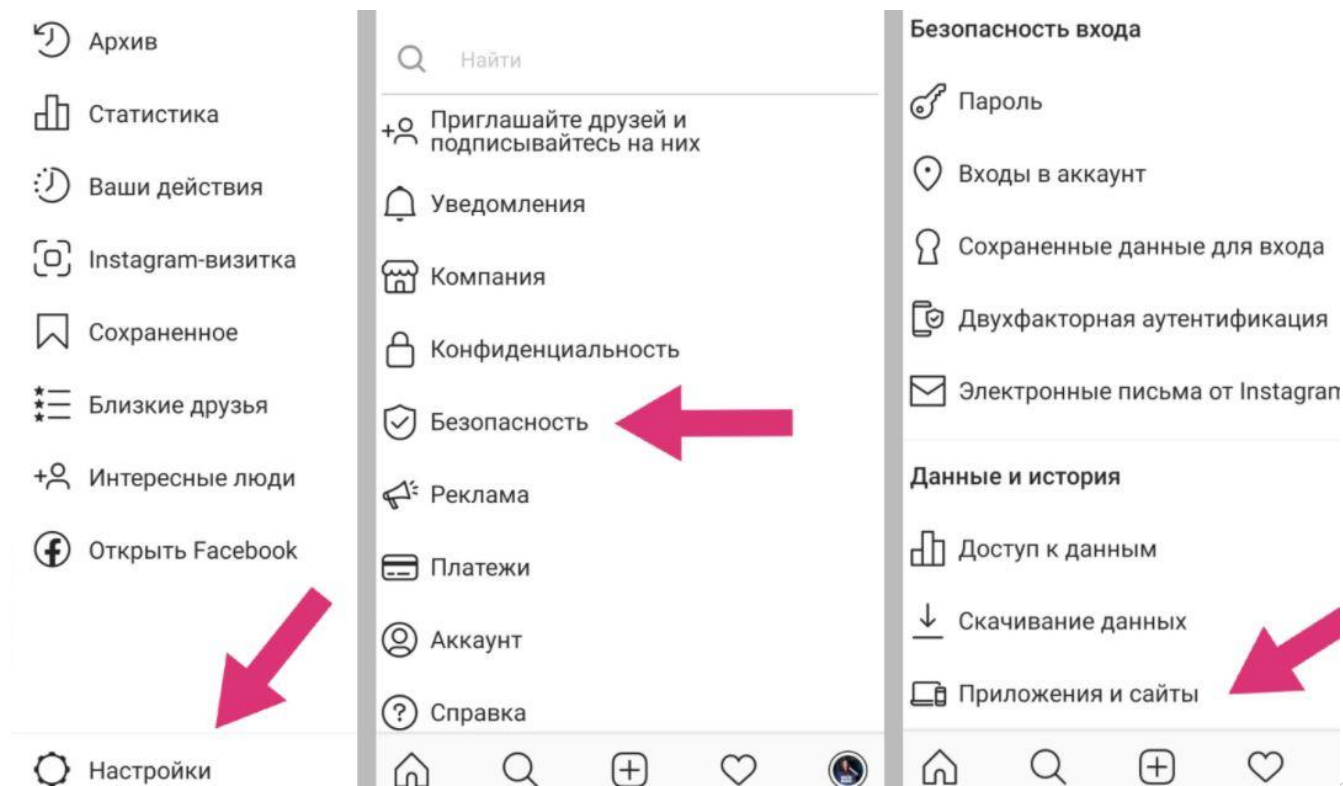
Защита аккаунта

- ▶ Привязать аккаунт к актуальному мобильному телефону, электронной почте, личному аккаунту Facebook. «Аккаунт» - «Личная информация»
- ▶ Включите двухфакторную аутентификацию. «Настройки» → «Безопасность» → «Двухфакторная аутентификация». После подключения этой функции для подтверждения действий вы будете получать коды через SMS или приложение.



Защита аккаунта

- ▶ Придумайте сложный пароль с помощью букв, чисел и символов.
- ▶ Запретите доступ сторонним приложениям к вашему аккаунту.
«Настройки» → «Безопасность» → «Приложения и сайты». В этой вкладке отобразится список связанных с профилем приложений. Отключите все ненужное.

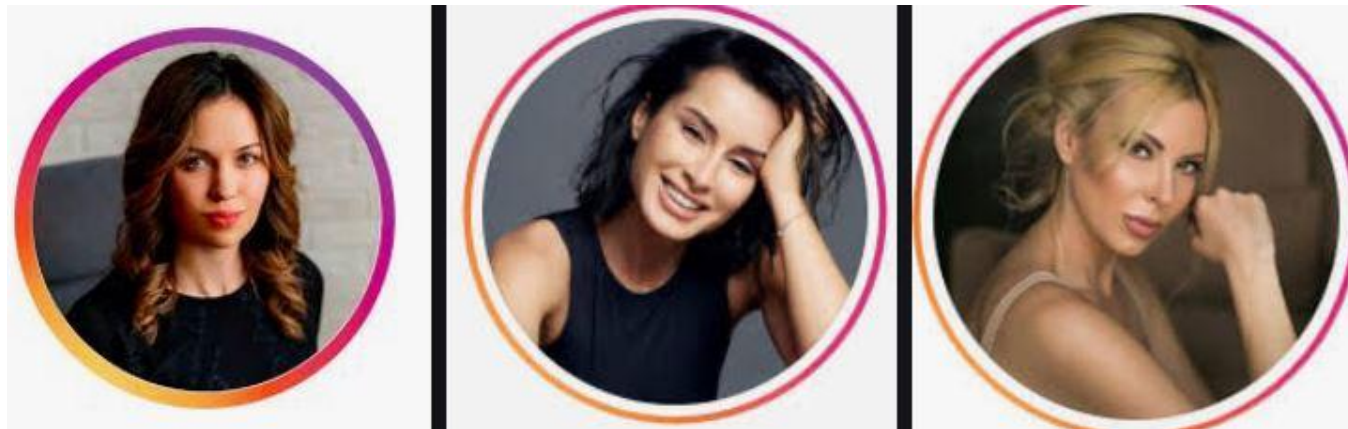


Защита аккаунта

- ▶ Периодически проверяйте авторизации в разделе «Настройки» → «Безопасность» → «Входы в аккаунт». Если вы увидите в списке непонятные локации, срочно меняйте пароль - возможно, вашим аккаунтом пользуется кто-то еще.
- ▶ Не используйте в продвижении сервисы масфоловинга, масслайкинга, маслукинга и тд.
- ▶ Не переходите по незнакомым ссылкам. Ни в почте, ни в директе!

Аватар

- ▶ Ваше эмоциональное лицо как мастера. Рекомендация: обрезка фото по грудь.
- ▶ Логотип компании (если салон) или стилизация
- ▶ Качественное, не размытое фото.
- ▶ Желательное запоминающееся
- ▶ Минимум лишних деталей. Желательно однотонный фон.
- ▶ Минимум лишних цветов
- ▶ Без текста на фото



Шапка профиля

- ▶ Первая жирная черная строка - индексируется в поиске. Здесь пишем ключевые слова + город! По ним вас могут найти клиенты. Менять можно 1 р/2недели!



266 **749** **558**
Публикац... Подписчи... Подписки

ДЕПИЛЯЦИЯ 🌿 **МАССАЖ** 🌿 **БРОВИ УФА**

Здоровье/красота

💰 Скидка на первый сеанс 20%

💎 Ювелир депиляции, сделаю тебя гладкой за 30 мин. в месяц

👩 Массаж: все виды

✂️ Оформление бровей - хна, краска, укладка

taplink.cc/olga_epillab



173 **738** **349**
Публикац... Подписчи... Подписки

Полимерная депиляция | Таллинн
Здоровье/красота
Ирина Кольченко

На 10 процедуре зона подмышек в 🎁
Без ожогов и вросших волос для 🧑🏻 и 🧑🏻

Обучаю #депиляцияskins

Запись в Директ 📩
www.facebook.com/depilatsioon.tallinn
Narva mnt 12, Tallinn, Estonia



60 **853** **223**
Публикац... Подписчи... Подписки

Депиляция|Шугаринг|Уссурийск
Красота, косметика и уход за собой
Мои гости 🧑🏻🧑🏻

Скидка 50% на первое посещение

Комплекс за 60 минут

Вся жизнь в сторис

Запишись сейчас ⬇️

api.whatsapp.com/send?phone=79147252158

Будь гладкой сегодня, завтра и всегда вместе с
[@suga_alla](#) Ленинградская 15 а, Ussuriysk

- ▶ 150 слов в шапке профиля.
- ▶ Можно добавить активные ссылки на другой аккаунт через @ или на почты через #
- ▶ Кратко и интересно описать чем вы полезны клиенту и как решите его проблемы
- ▶ Обязательно УТП (почему клиент должен купить у вас), триггеры (подарок новому клиенту, 6 процедура в подарок и т.д.)

Быстрая запись

- ▶ Прямая ссылка на сайт
- ▶ Ссылка на WhatsApp/Telegram/clients (размещаем в графе «Сайт»)
- ▶ Платные [Mssg.me](#) или [TapLink.ru](#) (мультиссылка)
- ▶ Бесплатные [meConnect.ru](#), [msto.me](#), [sitelite.me](#)


Как сделать мультиссылку

Msto.me

Регистрация на сайте - Визитки - Заполнить профиль

msto.me/onlyyou_nn Скопировать

Профиль Кнопки Дизайн Функции Статистика

 Изменить фото
Размер не более 4МБ

Как вас зовут

Студия красоты Only You

Ваше приветствие

Пожалуйста, свяжитесь с нами удобным для вас способом

Ваше приветствие 2

Мы на связи и отвечаем в течение 5-10 минут

Ваша ссылка

























msto.me/ onlyyou_nn

Переставить ссылку msto.me под визитку

msto.me/onlyyou_nn Скопировать

Профиль Кнопки Дизайн Функции Статистика

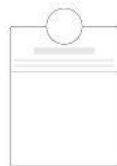
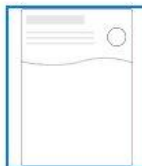
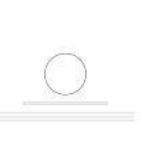
ДОБАВИТЬ РЕДАКТИРОВАТЬ

 Магазин	 Телефон	 Email	 WhatsApp
 Telegram	 Viber	 Viber Паблик	 Viber Сообщество
 Messenger	 Facebook	 VK чат	 VK страница
 ok.ru	 Instagram	 iTunes	 Skype
 Youtube канал	 Youtube видео	 Twitter	 Pinterest
 Яндекс карта	 Google карта	 Twitch	 TikTok

msto.me/onlyyou_nn Скопировать

Профиль Кнопки Дизайн Функции Статистика

ШАБЛОН ВИЗИТКИ

ФОН СТРАНИЦЫ

- > Цвет, градиент
- > Изображения
- > Загрузить свой фон страницы


ФОН ВИЗИТКИ

- > Цвет, градиент
- > Изображения
- > Загрузить свой фон страницы







msto.me

Студия красоты Only You

Пожалуйста, свяжитесь с нами удобным для вас способом



- Мы на связи и отвечаем в течение 5-10 минут

 Телефон	 Whatsapp	 Telegram
 Viber	 Vk страница	 Яндекс Карта

Вечные сторис/Актуальное



3 458 36,3 т... 0
Публикац... Подписчи... Подписки

МАНИКЮР МОСКВА
Салон красоты
🔥 СКИДКА 50% НА ПЕРВЫЙ ВИЗИТ
📈 ТОП 20 ЯНДЕКС
■ 3 студии в Москве
■ LUXIO, ONIQ, UNO... ещё
hipolink.me/libro_beauty
м.Арбатская +7(926)044 04 52
м.Павелецкая +7(929)585 36 44
м.Белорусская +7(925)525 71 66, Moscow, Russia

Подписа... Написать Контакты ▾

Меню:    




543 3 504 435
Публикац... Подписчи... Подписки

ШУГАРИНГ ВОСК ДЕПИЛЯЦИЯ МОСКВА
Здоровье/красота
🌿 Самая быстрая депиляция, комплекс за 1 ч
🌿 80% приходят по рекомендации
🌿 Бесплатная парковка
🌿 20% скидка на каждое 6 посещение
Жми для записи 📌
api.whatsapp.com/send?phone=79166655014

Подписаться Написать ▾

Меню:    



658 4 103 397
Публикац... Подписчи... Подписки

Перманент Татуаж Москва ♂ Елена
Товар/услуга
ELENA ✍️ ECHYHEARTOVNA ♂
🌟 Эксперт перманентного макияжа
🎓 Индивидуальное обучение/ МК
💡 Удаление/Исправление тат... ещё
mssg.me/bogdanova_brow
вишняковский переулок 23, Moscow, Russia 119017

Подписа... Написать Контакты ▾

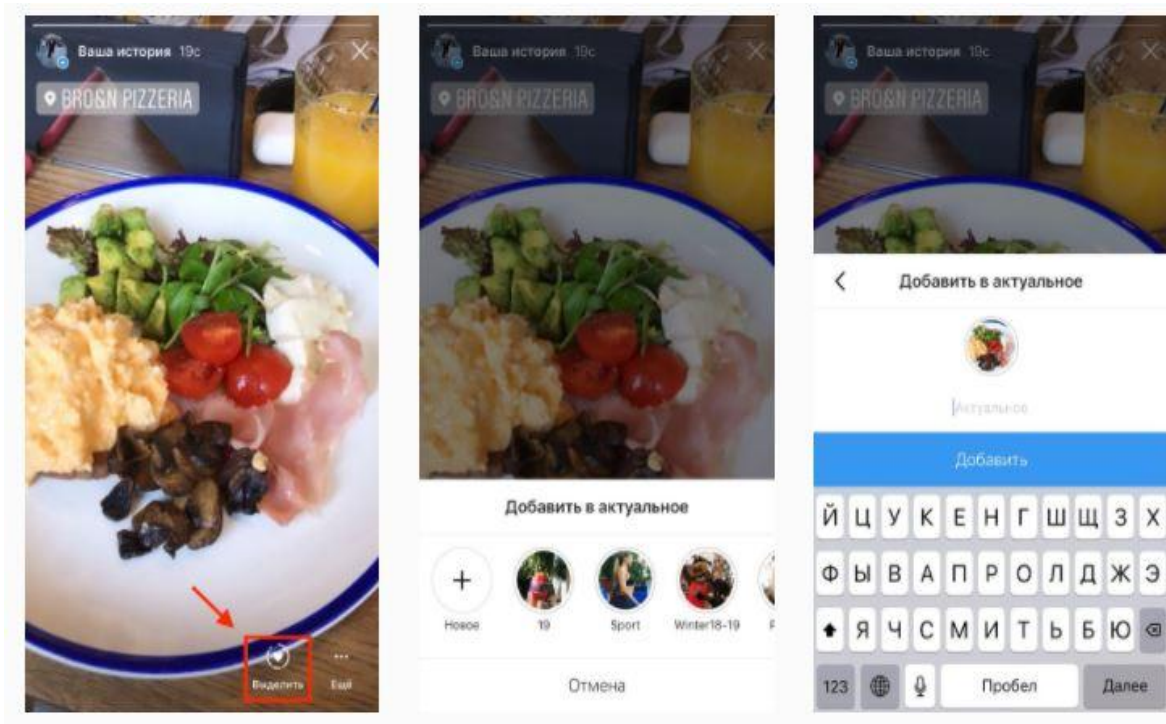
Меню:     

- ▶ Быстрая навигация по профилю - краткое содержание блога
- ▶ Обязательное в вечных сторис для мастера красоты:

Портфолио работ, видео как проходит услуга, для косметолога до/ после, где вас найти, прайс-лист, отзывы, сертификаты, товары, показать чем вы работаете, расписание, акции и др важные моменты.

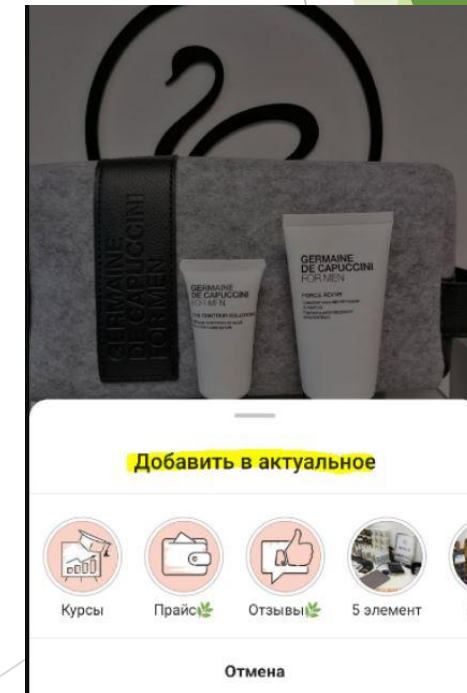
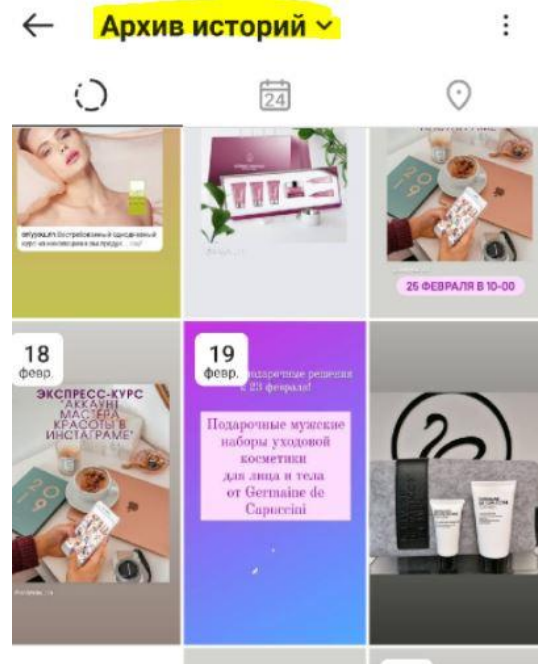
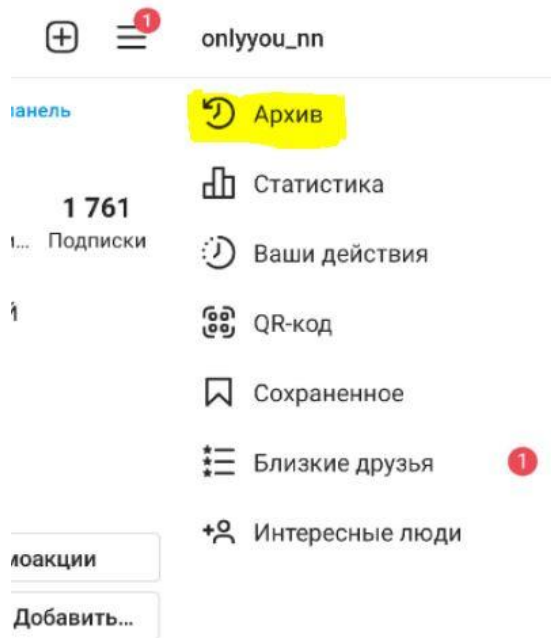
Как сохранить фото в вечные сторис из сторис

- ▶ Откройте активную историю - кнопка «Выделить», расположенную внизу экрану - сохранить сторис в одном из старых или новом разделе Актуального.



Как сохранить фото в вечные сторис из архива

- ▶ Все сторис автоматически сохраняются в архив, если в настройках историй стоит соответствующая пометка в настройках.
- ▶ Нажать на часы на главном экране или на три полоски - «Архив историй»
- ▶ Выбрать любую из опубликованных ранее сторис, нажать «Выделить» и добавить ее к любому разделу Актуального.



Иконки и фон для вечных сторис

Pinterest - highlights
Instagram stories

Canva

Over

PicsArt

Flaticon

Highlight Cover Maker



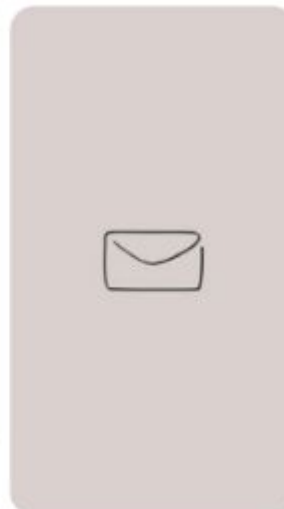
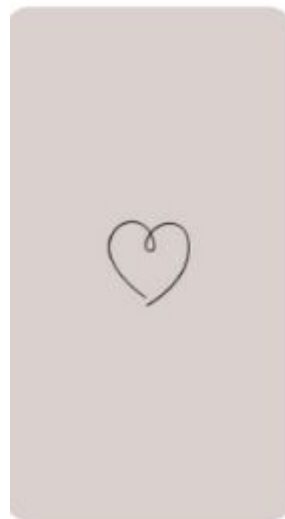
Atha Ruah ...



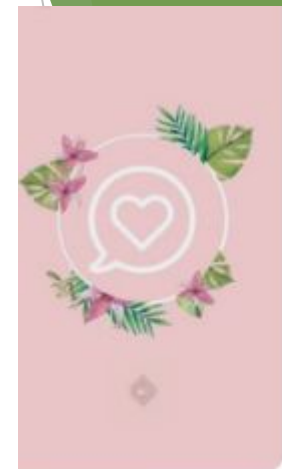
...



Шаблоны для актуальных историй Ин... ...



21 шикарная обложка актуального для инстаг... ...



00+ capas para destaques do Instagram |... ...



00+ capas para destaques do Instagram |... ...

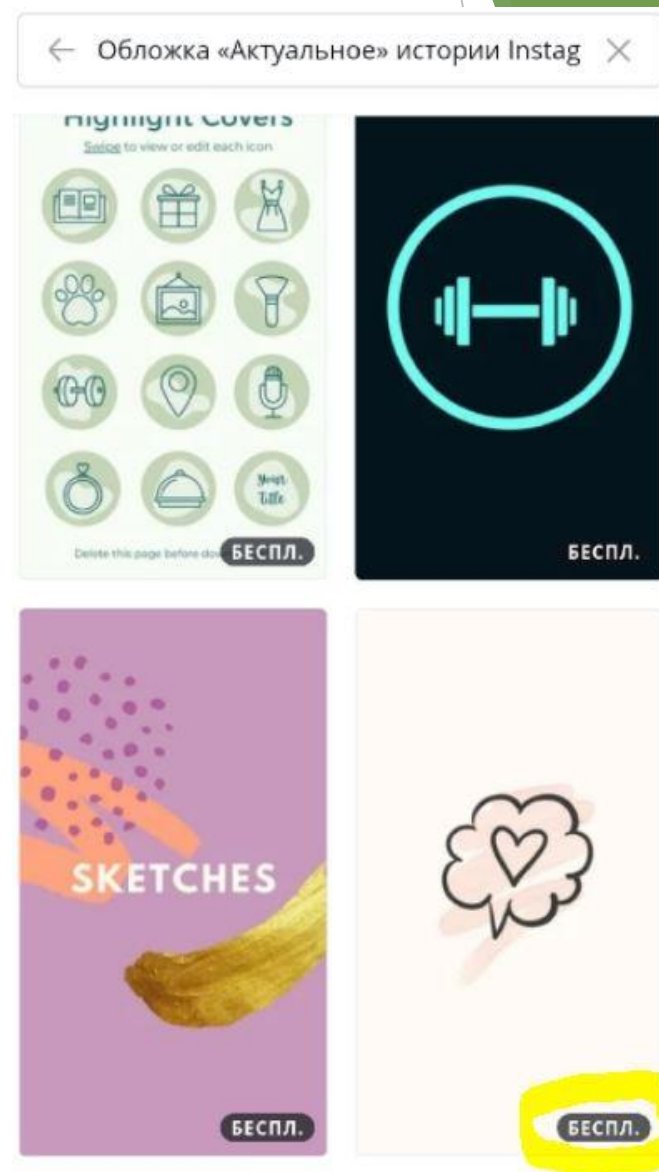
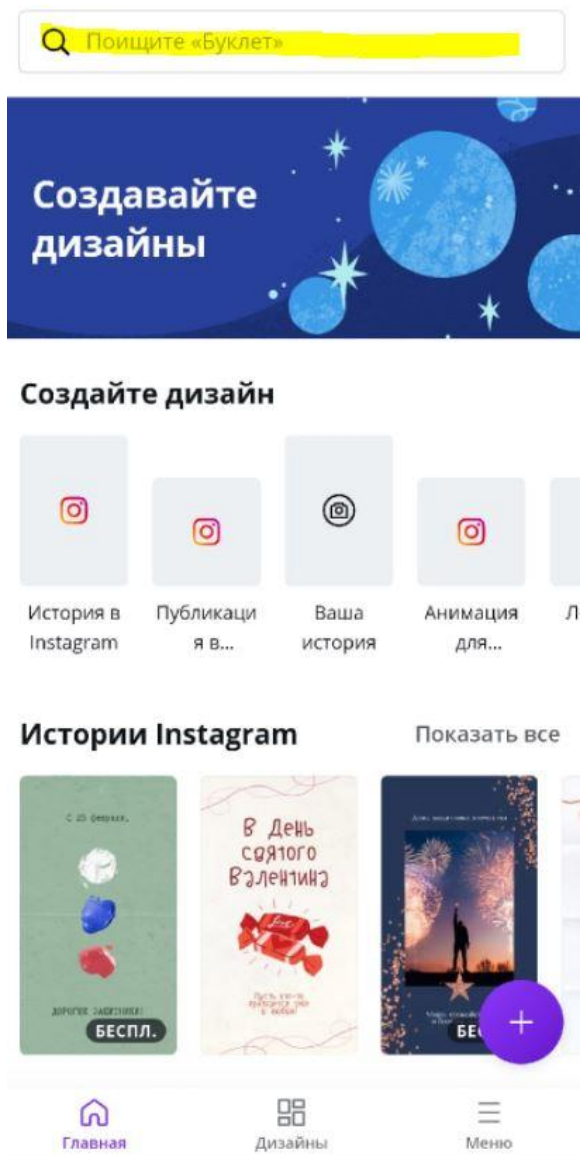


100+ capas para destaques do Instagram |... ...

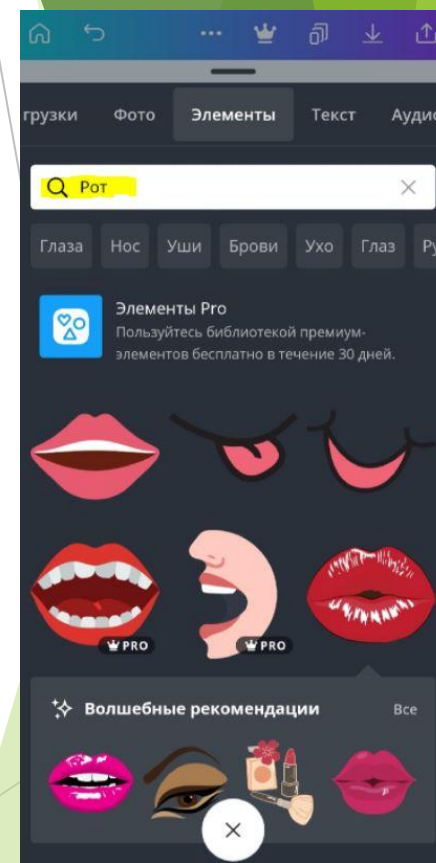
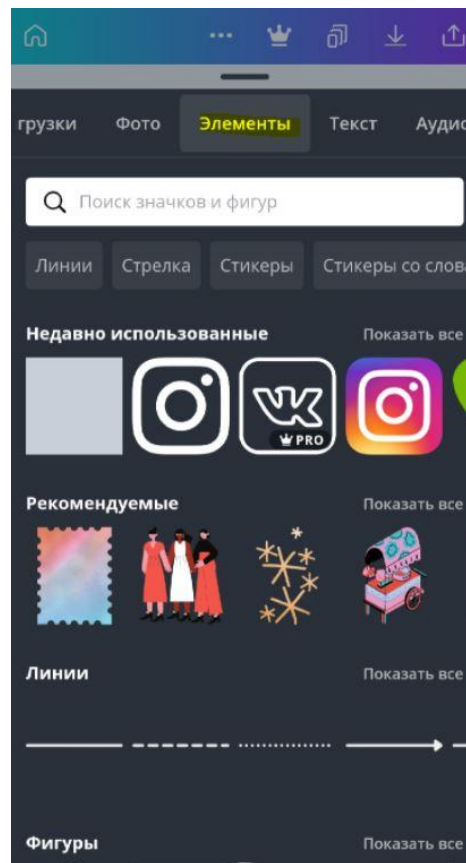
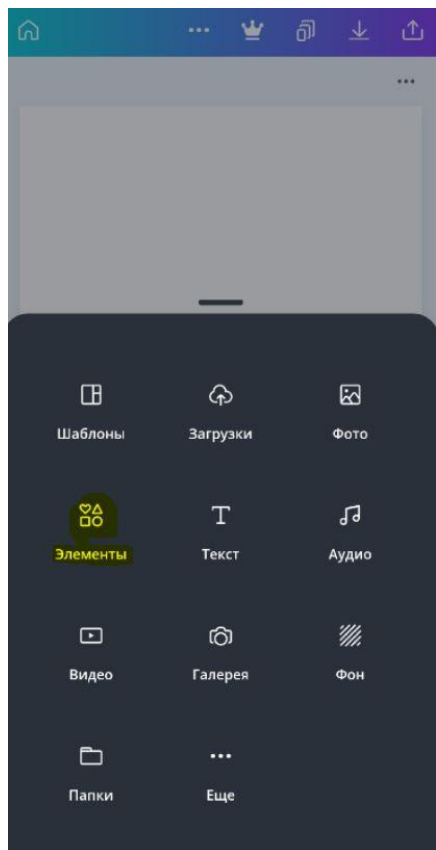


100+ capas para destaques do Instagram |... ...

Пример создания обложки в Canva



Пример создания обложки в Canva



Пример создания обложки в Canva



Прямые эфиры

Возможные темы эфиров для мастеров:

- ▶ мой путь в депиляции/косметологии/визаже
- ▶ обзор новинок/презентация товара
- ▶ подробный рассказ об услуге
- ▶ + и - того или иного материала/техники
- ▶ стерилизация инструментов
- ▶ полезные советы по уходу
- ▶ общение с подписчиками/ответы на подготовленные вопросы
- ▶ актуальные услуги по сезону (пилинги осенью)
- ▶ мероприятие в салоне
- ▶ поиск сотрудников/помощников
- ▶ мастер-классы/полезные лайфхаки (как правильно скрабировать кожу)
- ▶ совместные эфиры с коллегами или приглашенными экспертами по вашей теме
- ▶ **Опрос в сторис «Какую тему вам было бы интересно послушать в моем прямом эфире?»**

Прямые эфиры

Перед эфиром:

Сделайте тестовый запуск на 5 минут

Предупредите подписчиков о ПЭ в сторис или ленте, укажите тему за 3 дня и накануне.

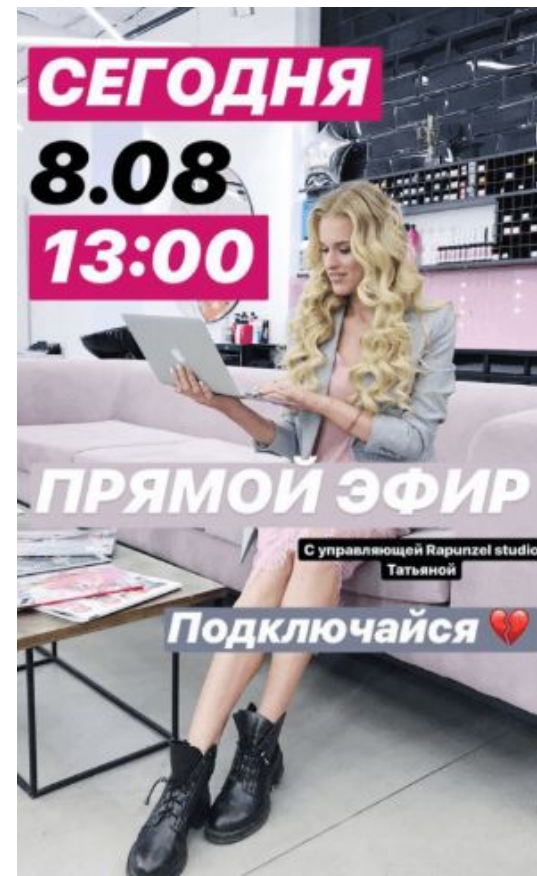
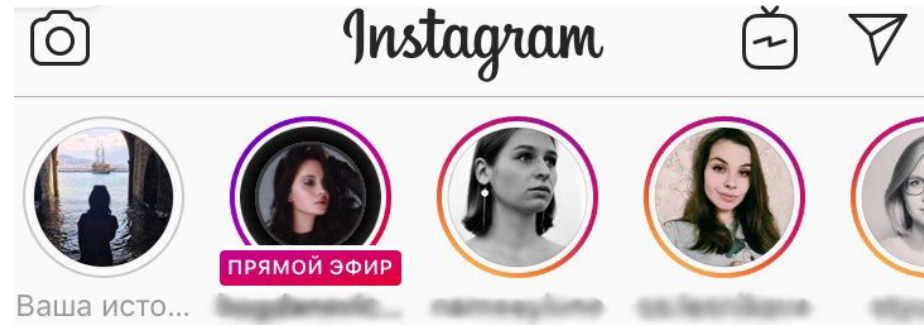
После 1 ПЭ старайтесь выходить в одно и то же время в течение дня или недели, чтобы ЦА знала, когда вас ждать.

Продумайте удачное время в зависимости от цели ПЭ.

После эфира:

Опубликуйте запись эфира в IGTV - "Опубликовать предпросмотр", чтобы предпросмотр видео появился в вашей ленте и профиле. Вы также можете скачать видео на устройство.

Сохранить ПЭ в течение 24 часов - «Сохранить».



Прямые эфиры

- ▶ Длительность не более 1 часа, лучше 30 мин
- ▶ Камера для сторис - "Прямой эфир" – "Начать прямой эфир"
- ▶ Позитивный настрой, дружелюбное общение, быть уверенным.
- ▶ Эфир это не спонтанное включение, а продуманное действие. Нужно готовиться! Кто, где, как говорит. План выступления, репетиция.
- ▶ 10 минут на сбор аудитории, знакомство, описание темы ПЭ
- ▶ Промокод на скидку в ПЭ - анализ эффективности эфира



Путеводители/гайды/советы

- ▶ 3 типа путеводителя:

МЕСТА - можно рекомендовать интересные места в вашем городе и за его пределами.

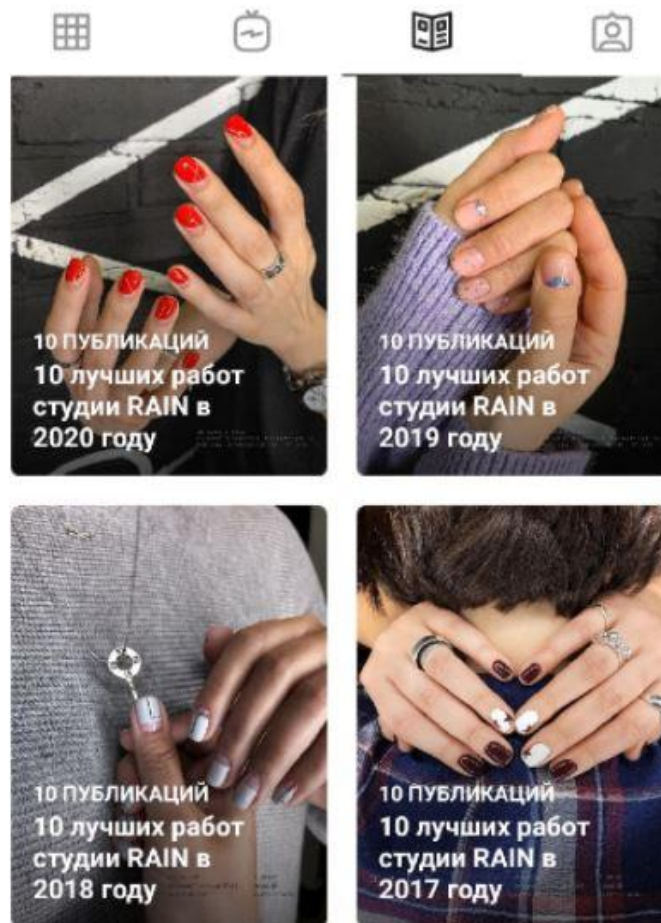
ТОВАРЫ - можно рекламировать свои любимые товары, создавать подборки рекомендаций или вишлист.

ПУБЛИКАЦИИ - можно делать тематические подборки.

- ▶ Подборка лучших мест города
ТОП специалистов, которым я доверяю
Гид по уходу за кожей

- ▶ Гид по подготовке к депиляции
Подборка средств по уходу за...
Подборка популярных товаров в вашем магазине/салоне
ТОП идей для подарков среди ваших услуг или товаров

Путеводитель для новых подписчиков
Путеводитель по товарам/услугам



Быстрые ответы в директ

- ▶ позволяют сократить время ответа на часто задаваемые вопросы в Директ с помощью заранее сохраненных шаблонов. Чтобы использовать сохраненный шаблон, нужно просто ввести его название, и текст подтянется автоматически.
- ▶ Собрать ЧЗВ (ск-ко стоит, какие условия доставки, в какие часы работаете, что делать перед и после процедуры) и подготовить ответ к каждому

1. Откройте аккаунт в Инстаграм и нажмите на меню ☰ в правом верхнем углу.
2. Нажмите на «Настройки» и выберите «Компания» (для бизнес-аккаунта) или «Автор» (для аккаунта автора).
3. Откройте раздел «Быстрые ответы» и нажмите на «Новый быстрый ответ» или + в правом верхнем углу приложения, чтобы ввести заготовленный текст с ответом.
5. Вставьте шаблон сообщения и введите название (ключевое слово, фразу или цифру), при вводе которого будет подтягиваться созданное сообщение.
6. Сохраните. Если шаблонов несколько, повторите действия.

- ▶ Чтобы использовать сохраненный быстрый ответ, введите в поле для набора текста название шаблона, например, «Стоимость». Далее нажмите на синюю иконку, которая у вас появится в поле ввода текста, и текст шаблона подтянется автоматически. Перед отправкой, при необходимости, можно отредактировать текст.

За что вас могут забанить

- ▶ **Массфоловинг, масслайкинг и масслюкинг** - НЕ работают и официально запрещены!
- ▶ **Массовая отписка** - при резкой отписке большого кол-ва подписчиков (после гива)
- ▶ **Превышен лимит действий**
 - Лимиты для аккаунтов до 6 мес.
 - Подписки + отписки, лайки и комментарии - не больше 30 в час.
 - Лимиты для аккаунтов от 6 мес.
 - Подписки + отписки, лайки и комментарии - не больше 60 в час.
- ▶ **Спам** - повторяющиеся действия (одинаковые комментарии и хештеги, сообщения с одинаковыми ссылками и без, частое упоминание участников сообщества)
- ▶ **Разные устройства и IP-адреса** - не меняйте часто адрес и гео одного профиля
- ▶ **Запрещённый контент** - посты, нарушающие законодательство и оскорбляющие чувства пользователей, угрозы, обнаженка и т.п.
- ▶ **Злоупотребление хештегами** - не исп высокочастотные хештеги = хештеги-миллионники. Не более 10 хештегов/пост
- ▶ **Нарушение авторских прав** - музыка, фото, видео. Создавайте свой уникальный контент или пользуйтесь бесплатными фотостоками.
- ▶ **Негативное отношение к участникам сообщества**

Если вы неосторожно высказались на какую-то тему, то можете получить жалобы от подписчиков. Итог - бан.

Как узнать, что аккаунт находится в бане?

- ▶ если вы не можете лайкать, писать комментарии, подписываться на другие аккаунты. Также если ваши посты не видны по хештегам, и самое страшное - блокировка, т.е. потеря доступа к аккаунту.

Когда меня разблокируют?

Зависит от того, насколько сильно вы превысили лимиты, как часто превышали ранее и т.п. от 2 дней до месяца.

Монетизация

На чем можно заработать мастеру красоты помимо услуг?

- ▶ Консультация по услуге для салонов и клиентов (если вы ТОП-эксперт)
- ▶ Обучение мастеров/преподавание в школе красоты или самостоятельно (имеется сертификат технолога)
- ▶ Участие в выставках, чемпионатах, круглых столах, презентациях и мероприятиях по профилю (повышает вас как эксперта-растет чек)
- ▶ Дистрибьюторство торговой марки (дополнительный заработок)
- ▶ Бьюти-блог (заработок на рекламе)
- ▶ Мастера на аренду
- ▶ Смежная деятельность к вашему профилю (массаж, косметология и пр.)
- ▶ Услуги с выездом (всегда дороже + есть свои нюансы)
- ▶ Аренда оборудования (которое можно обработать)
- ▶ Аренда помещения (если вы работаете не каждый день)
- ▶ Абонемент на услуги (возврат клиентов)

Визуал

- ▶ Инстаграм – соцсеть для визуалов. Поэтому надо делать хорошую красивую картинку. Именно изображения привлекают внимание в ленте.
- ▶ Уникальный контент всегда круче, чем фотографии из интернета.
- ▶ Но можно находить и классные стоковые фото и делать из них интересную ленту. Главное - со вкусом!
- ▶ Сейчас акцент сместился в сторону гармоничного сочетания текста и изображения.
- ▶ Эстетика, натуральные цвета, естественность, минимальное количество обработки
- ▶ Сочетание разных ракурсов, черно-белых и цветных фотографий, чередование предметной и портретной съемки, минимализм.

Когда визуал проработан неправильно



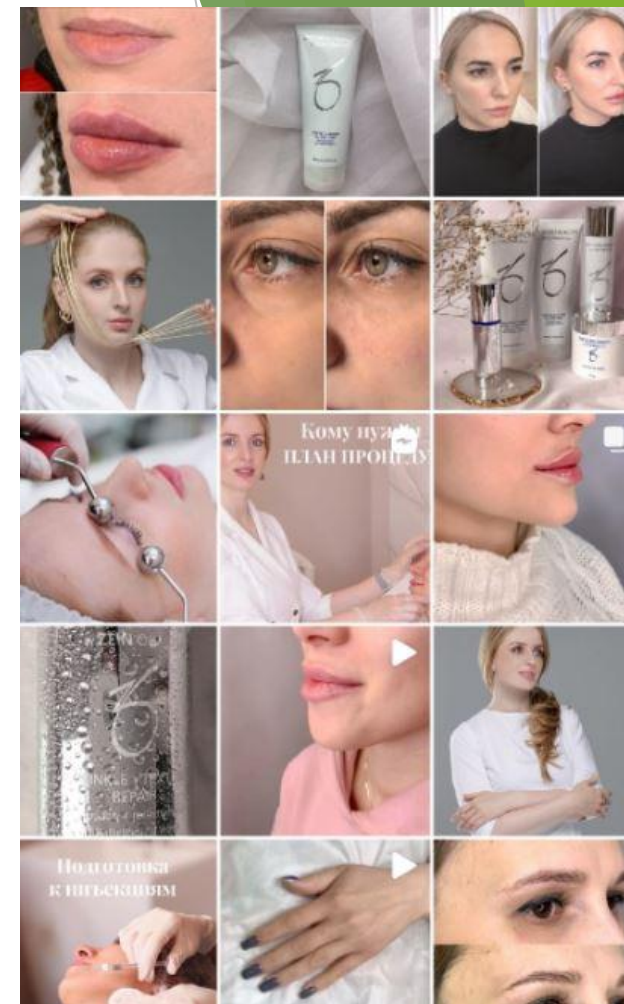
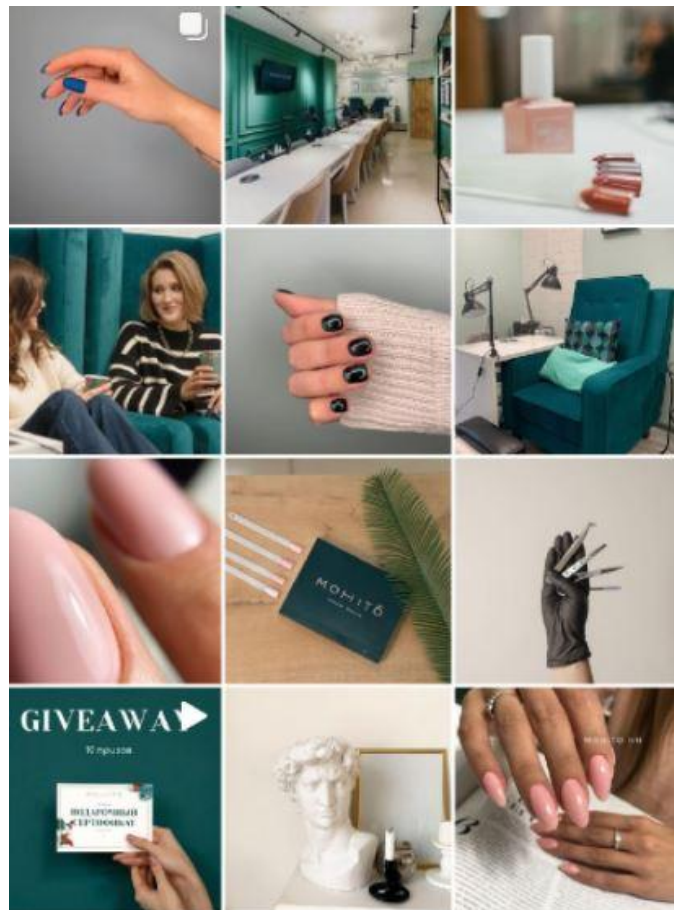
Когда визуал проработан неправильно



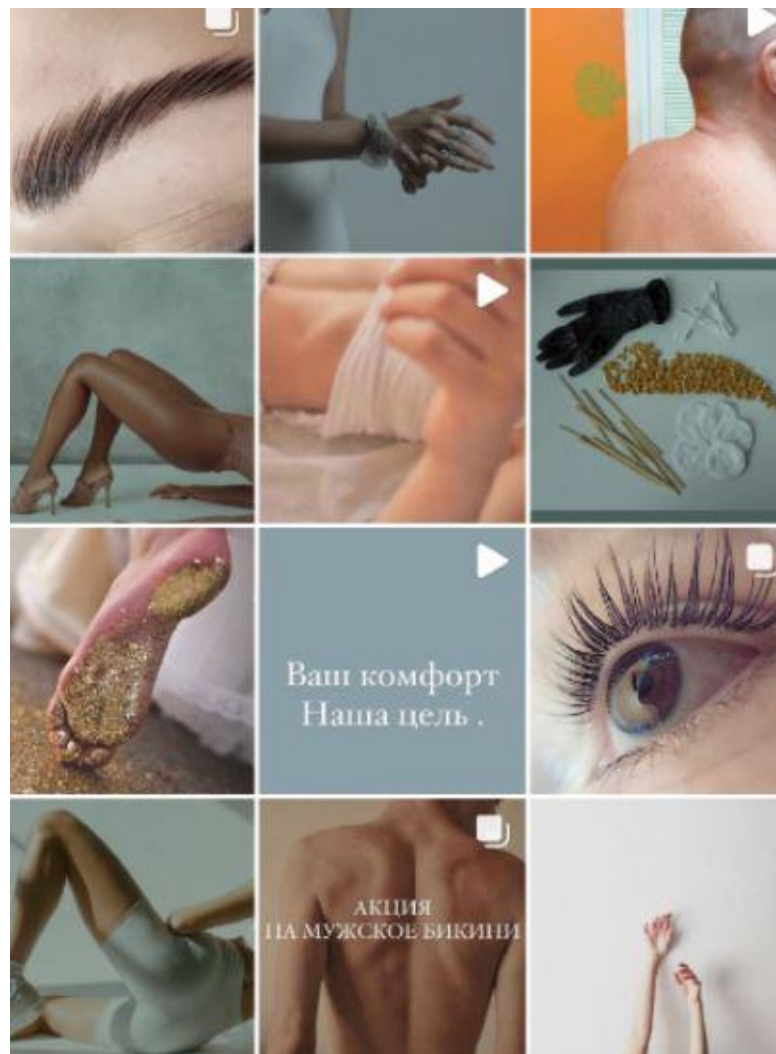
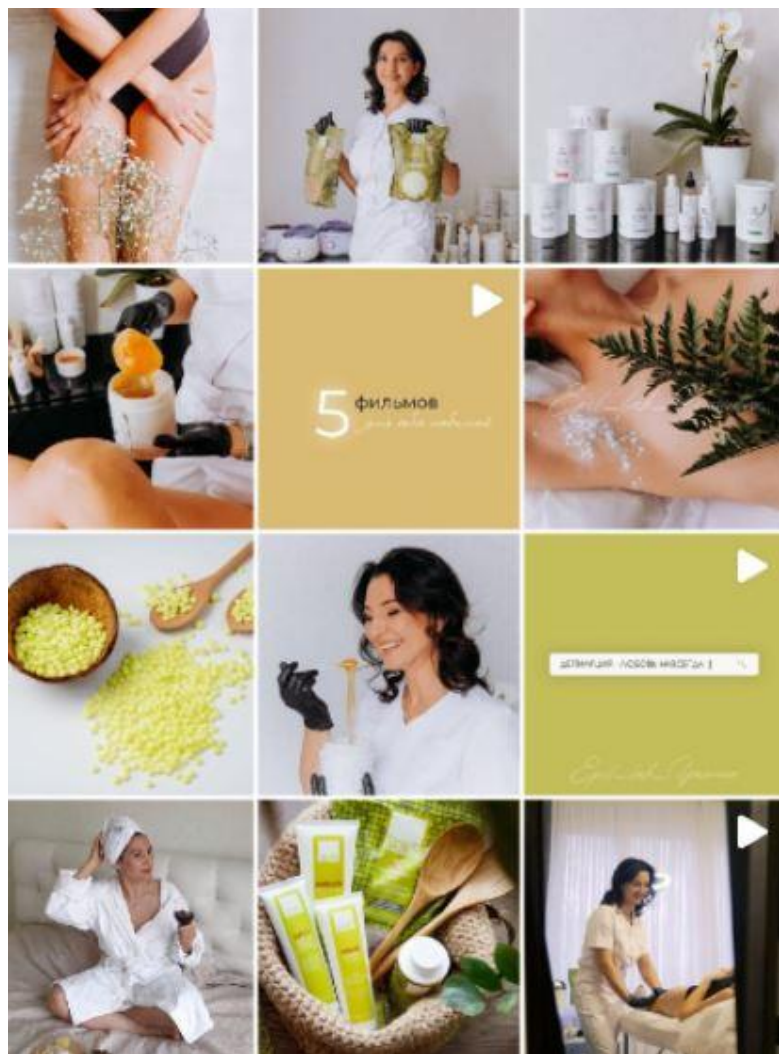
Когда визуал проработан неправильно



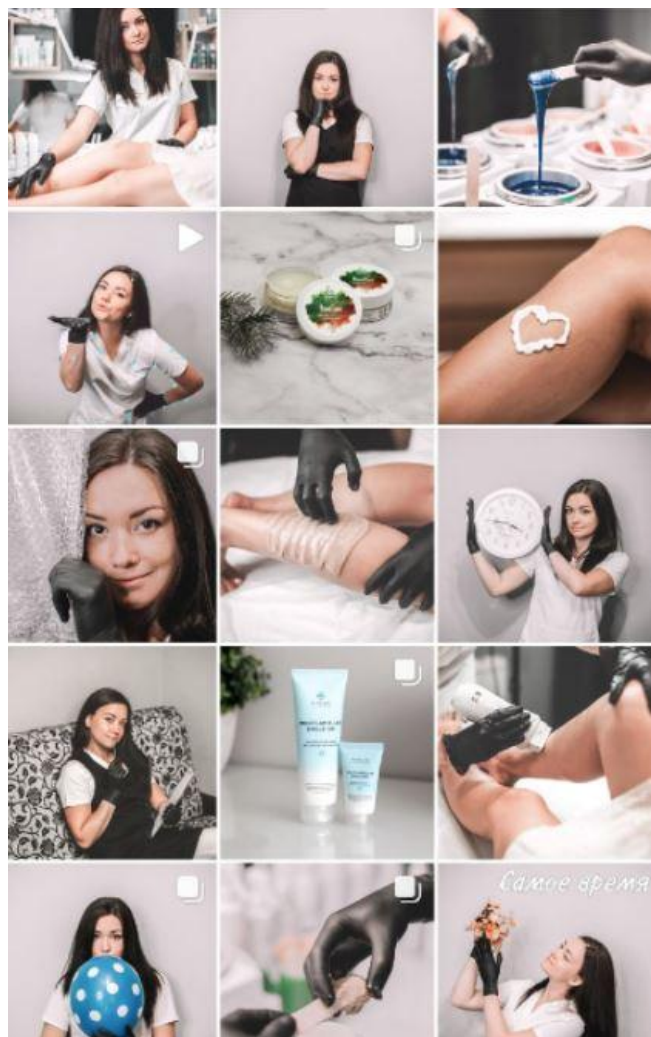
Правильный визуал



Правильный визуал

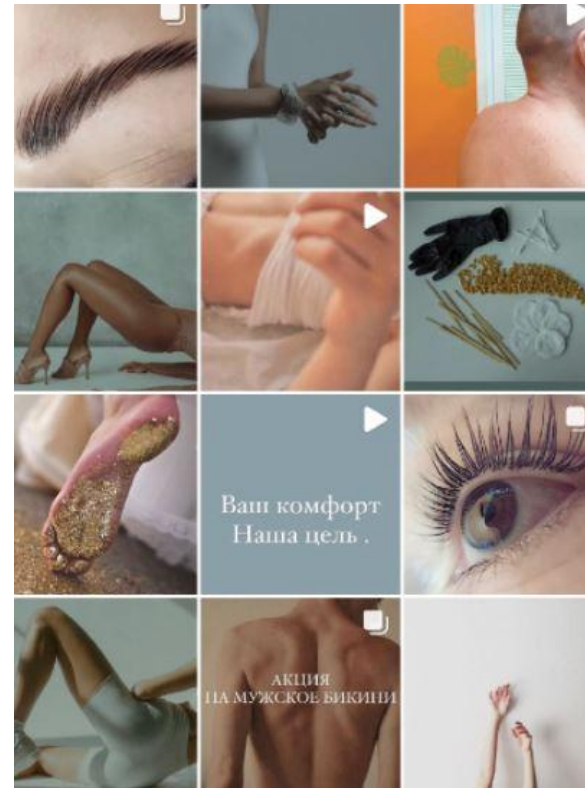


Правильный визуал



Уникальный контент. Где взять?

- ▶ Самостоятельно
- ▶ С профессиональным фотографом (визуал для контента)
- ▶ Бартер
- ▶ Графика (если такова концепция аккаунта)



Где взять картинки

Бесплатные сервисы, которые позволяют скачивать картинки для коммерческого использования:

- ▶ <https://unsplash.com/>
- ▶ <https://isorepublic.com/>
- ▶ <https://www.pexels.com/ru-ru/>
- ▶ <https://pikwizard.com/>
- ▶ <https://kaboompics.com/>
- ▶ <https://tookapic.com/>
- ▶ <https://startupstockphotos.com/>
- ▶ <https://stocksnap.io/>
- ▶ <https://lookingglassfreephotos.tumblr.com/>
- ▶ <https://gratisography.com/>
- ▶ <https://www.howtostartanllc.org/free-stock-photos/>
- ▶ <https://www.splitshire.com/>

Контент

- ▶ 1 блок

Я в контексте инстаграма. Понимание себя и ЦА + задание+примеры

- ▶ 2 блок

Грань между личным и лишним + задание+примеры

- ▶ 3 блок

Работа с контент-планом, проработка всех видов контента+задание+примеры

Я в контексте инстаграма

- ▶ Чтобы понять, что писать и как писать, нужно определиться с тем, кто вы в инстаграме и для кого вы пишете.

Задание #1

Распишите подробно, кто вы, что вы делаете в инстаграме, о чем ваш блог, что продаете или хотите продавать, кому и тд.

Например: «Я мастер депиляции, в инстаграме публикую свои работы, делюсь полезной информацией об уходе за кожей. Мой блог обо мне и о том, как депиляция может облегчить жизнь девушкам. Я продаю свои услуги женщинам от 18 до 50 лет, которые любят уход за собой и считают депиляцию неотъемлемой частью этого ухода»

Я в контексте инстаграма

Задание #2

А теперь представьте, что о вашем блоге расскажут на конференции, где собралась исключительно ваша целевая аудитория.

И они все могут подписаться на вас, станут вашими клиентами, учениками или заказчиками.

Расскажите о своем профиле в одном предложении, максимально плотно отражая суть вашего профиля.

Условие: у вас есть только 10 слов, чтобы уместить в них суть блога.

Например:

«Блог мастера депиляции про заботу о себе, уходе за телом и любви к жизни»

«Блог косметолога про омоложение без инъекций и красоту в любом возрасте»

Деконструкция

Задание #3



**в чем мой проект
такой же, как и все**

**в чем мой
проект уникален**

**в чем я как эксперт
такая же, как и все**

**в чем я как
эксперт уникальна**

Какие вы можете сделать выводы?

Образ в контенте

Понимают ли те, для кого вы делаете свой проект, кто вы, какой вы и что им даете?
(смотря на ваш профиль)

Не возникает ли у них разрыв шаблона?
Видят ли они вашу уникальность?

Вы эксперт. Блогер своей темы. Личность.

В реальности вы живете так, как живете, но **в инстаграм вы должны транслировать ОБРАЗ.**

Образ эксперта, блогера, личности.
Такой, какой от вас ждет аудитория.

Проще говоря, образ - это **набор шаблонов, понятный людям.** Да, это не оригинально и возможно даже банально, но давать оригинальность мы будем в другом.

Здесь - воздействие на подсознание.

Проработка образа по стереотипам

Задание #4:

1) опишите шаблоны и стереотипы, связанные с вашей тематикой.

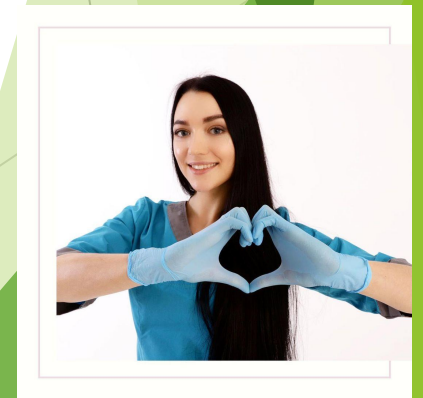
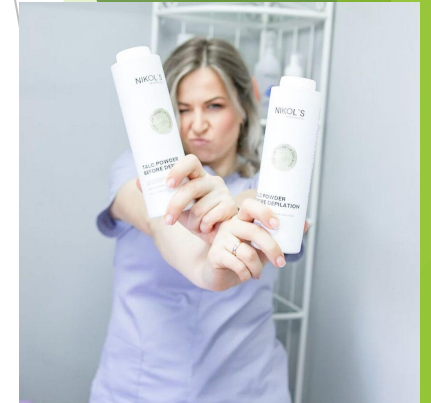
Пример: если вы мастер депиляции

Визуальные:

Рабочая форма, белый халат, шпатели, ложки, воск в гранулах, воск в воскоплаве, перчатки, ручки и блокнот для записи, работа с клиентом, красивые ноги модели, аккуратная прическа мастера, баночки и пузырьки со средствами, крема, маска, работа в помещении, приятные эмоции, канцелярия, гладкая красива кожа, загар, бикини, чай/кофе, часы, визитки, кушетка, телефон, переписка с клиентами.

Личностные:

активная, много общается по переписке, регулярно повышает квалификацию, проходит обучение, посещает профильные мероприятия, встречается с коллегами, работает в студии, кабинете или дома, любит общаться с людьми, ответственно относится к своей работе, любит порядок и чистоту, носит аккуратную прическу, не мешающую работать, выглядит опрятно, внимательно следит за новшествами в сфере, старается сделать все для максимального комфорта клиента, тактична и вежлива, находит решение для клиента с любой ситуацией, всегда на связи



ВАЖНО!

Все эти шаблоны работают на ваш образ.

Вас **ОЖИДАЮТ** увидеть такой.

Это понятно, укладывается в голове, не вызывает раздражения и не разрывает сложившихся стереотипов.

В реальности вы можете жить так, как нравится. Но если блог для вас - работа, желаемая монетизация проекта или хобби, будьте добры соответствовать.

Проработка образа как эксперта

2) **опишите себя как эксперта**, каким вас видят люди сейчас, сию минуту, читая ваш блог.

Внимание: описываем то, **что есть в блоге**, а не желаемый образ и не ваше представление о себе как об эксперте.

Будьте честны и безжалостны.

Представьте, что перед вами блог вашего злейшего конкурента. Придержитесь к нему как следует. Никакой лояльности!

Но и никакого самобичевания. Отметьте, в чем этот эксперт (который как будто не вы) действительно хорош, а в чем плох.

Не забывайте: оцениваем ТОЛЬКО то, что есть в блоге. Ведь подписчики не видят того, что за кадром.

3) **сравните шаблонное описание эксперта и реальное**, ваше.

Какие можете сделать выводы?

Что зацепило?

Какие мысли пришли во время выполнения задания?

Сделать выводы очень важно.

2 блок

Грани между личным и лишним

Что такое личное присутствие?

Как его можно добавлять неправильно?

Можно ли переборщить?

Личное присутствие - это добавление вашей личности в проект

Очень важно делать это - потому что

-люди доверяют ЛЮДЯМ, а не картинкам из стоков или постам-продажам;

-люди верят историям и цифрам, ошибкам и преодолениям трудностей;

-люди хотят видеть перед собой того, кто ОТВЕЧАЕТ за проект, кто берет на себя ответственность за проблемы, нюансы, несостыковки, просрочку итд.

Однако при этом важно делать это - то есть добавлять себя и свою личность - грамотно и аккуратно, чтобы не разрушить создаваемый образ.

Личное присутствие

Задание #1 - 5 мин

Напишите тезисно или подберите картинки, глядя на которые вы могли бы сказать - это я, это про меня. **Не привязывайтесь к тематике вашего блога или к вашему проекту.** Попробуйте найти себя. Сделайте выводы - какой вы себя видите?

Личное присутствие

Задание #2 - 7 мин

Представьте, что вы могли бы вести личный дневник, который был бы ужасно интересен каждому человеку на планете. Интересно буквально все, что вы делаете, любая тема, любая мысль.

Составьте список тем, про, которые вы стали бы писать.

Внимание: в нем должно быть не меньше 10 позиций! Наверняка, у вас достаточно интересов и увлечений, чтобы его заполнить.

Каждую тему попробуйте продлить на подтемы.

Например: посты про ребенка - что мы читаем, как он ходит в детский сад, смешные фразочки и словечки, ребенок и коты, как ребёнок относится к моей работе.

И не стесняйтесь. По заданию любая ваша идея максимально интересна людям)

Личное присутствие

Задание #3 - 5 мин

В третьем задании вам наоборот нужно представить, что вы - исключительно человек-эксперт, ведете блог о полезном. Шаг влево шаг вправо - расстрел!

Писать на темы по работе - ваш долг.

О чем бы вы могли писать?

Составьте второй список.

Очень полезный, четкий. Темы в нем должны быть рабочие, о вашем продукте или хобби.

По каждой придуманной теме допишите 2-5 подтем.

Например: «кожа в зоне бикини» - депиляция, вросшие волосы, уход, синтетическая одежда, раздражение, чёс.

Перед нами два списка тем

Первый - свободный, живой, текучий. Разнообразие в нем зашкаливает. Его автор - многогранный, интереснейший человек.

Второй - похож на сводку из википедии. Сухие, конкретные, супер полезные темы. Никаких отвлечений. Никакой воды. Бери да применяй, бери да покупай, бери да воплощай.

Как вам кажется, кто сможет продвинуться в инстаграме, а кто нет?

Никто.

Мы с вами проделали большую работу по впаданию в КРАЙНОСТИ.
Попадание в каждую из них - перебор, то ЛИШНЕЕ, что мешает вам:
правильно позиционироваться,
продвигаться,
находить партнеров, клиентов и учеников.

Самое сложное в нашей работе - выстроить линию, мост между двумя сторонами пропасти.
Но сделать это нужно обязательно.

МОСТ МЕЖДУ ЭКСПЕРТНЫМ И ЛИЧНЫМ

Возьмите каждую тему или подтему и внимательно рассмотрите ее.

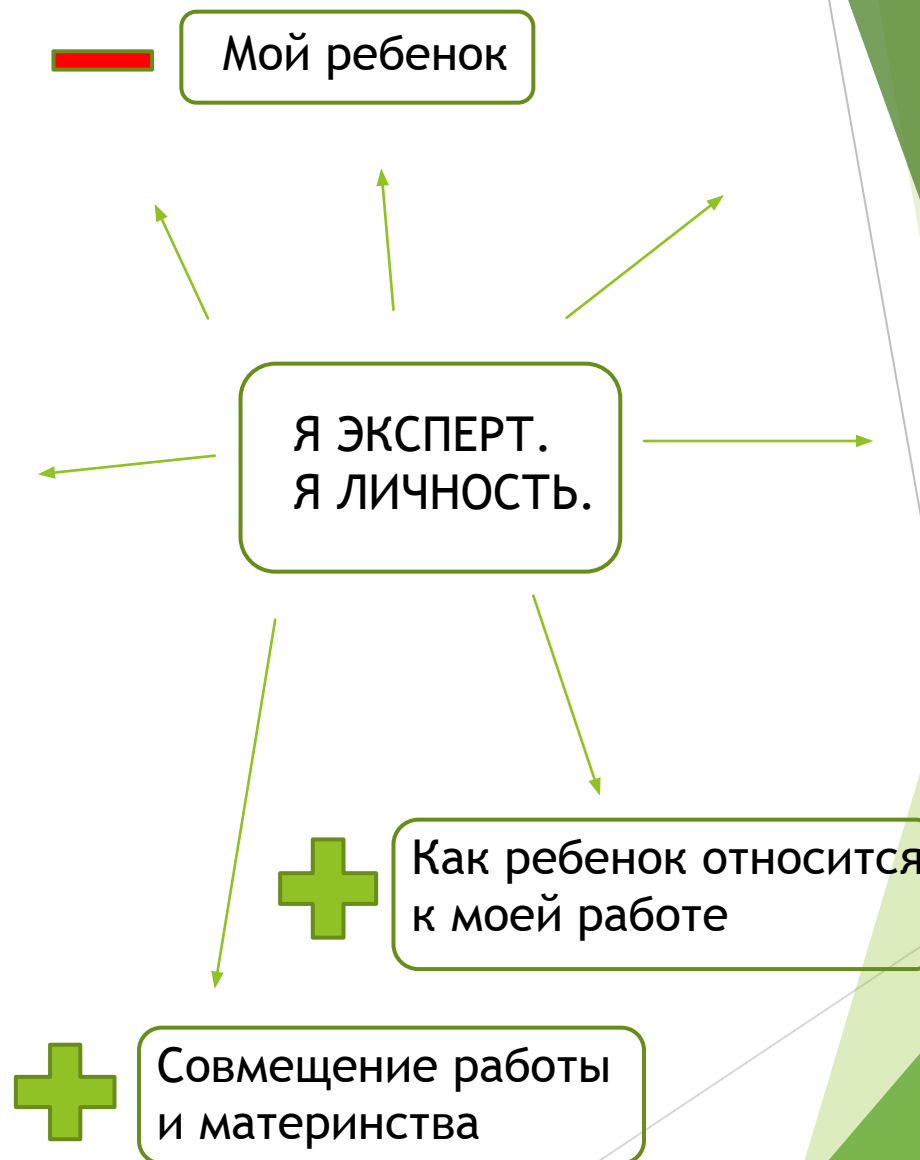
Ответьте себе на вопросы:

-может ли она относиться к обеим фразам (я эксперт/я личность)?

-если вам кажется, что нет, нельзя ли ее оформить как-то так, чтобы относилась?

-если точно не относится к обеим фразам, значит мы убираем ее из списка тем навсегда.

Таким образом мы сформируем список тем, на которые вы можете и должны писать в блоге, при этом контент ваш станет многограннее и интереснее в разы.



3 блок

создание и распределение контента

Весь контент в инстаграме можно условно разделить на четыре части:

- контент "зачем на меня подписываться",
- контент "кто я такой и почему вам нужно со мной общаться",
- контент "чем я могу быть вам полезен"
- контент "здесь весело"

Некоторые посты можно отнести сразу к нескольким категориям.

Важно вы должны публиковать все 4 вида контента.
Частота зависит от потребностей вашей аудитории.

Экспериментируйте и тестируйте, проверяйте, какие посты заходят лучше прочих, а какие не заходят совсем.

Контент "зачем на меня подписываться"

- отвечает потребностям подписчиков в пользе.

Польза может заключаться

- в вашем опыте (15 лет в косметологии)
- в мотивации (каждая моя ученица повышает чек в 2 раза)
- в каких-то экспертных статьях (лазерная эпиляция - вред или польза?)
- может пересекаться с личными историями (мой муж не верил в меня, но я...)
- может пересекаться с интерактивами (опишите вой негативный опыт по процедуре, каждый получит скидку)

Представьте, что вы даете рекламу и должны объяснить будущим подписчикам, почему тут у вас круто, зачем им переходить по ссылке и нажимать кнопку "подписаться". Наверняка у вас в голове всплывают темы: потому что я пишу об этом и об этом, потому что делюсь таким-то. Вот это и есть ваш полезный контент.

Контент "кто я такой"

- отвечает потребностям подписчиков в понимании личности автора блога.
- ▶ Никто не хочет подписываться на безликие страницы, комментировать в пустоту, лайкать фотки со стоков и написанные непонятно кем статьи.
- ▶ Чем больше вы зажимаетесь и прячете свою личность, тем хуже будут общаться с вами подписчики, тем сильнее они будут проматывать ваш блог. Он подсознательно будет восприниматься ими как нечто чужое, не уютное, общественное, не принадлежащее никому конкретно.
- ▶ Важно: людям нужен человек, берущий на себя ответственность за товары или услуги.
У этого человека должны быть имя, внешность, **характер, истории, ошибки, успехи, эмоции и чувства**. Дайте им это.
- ▶ Контент этого типа тоже может мотивировать людей подписываться, но в меньшей степени. Исключение: если вы неординарная личность, и люди идут именно на вас (манера общения, стиль фото, скандальность, какая-то фишка с внешностью и тд).

Контент "чем я могу быть вам полезен"

- ▶ это продающие посты.
Реклама ваших товаров и услуг,
рекомендации магазинов, блогеров, товаров,
всевозможные отзывы,
анонсы ваших или чужих мероприятий.

Монетизация аккаунта - это важно. Без возвращения затраченного ресурса мы очень скоро выгораем.

Поэтому такой тип контента тоже должен быть.

Он может быть встроен и в полезный, и в личный контент, и в интерактивный.

Например, хорошо продают личные истории: рассказ об интересном клиенте, смешной случай из вашей практики, признание, как и что дается вам в вашей работе с трудом, описание того, как проходит процедура. Будущие клиенты ставят себя на место тех, о ком вы рассказываете, и это помогает им решиться на услугу.

Контент "здесь весело"

- ▶ - это всевозможные посты для вовлечения аудитории.
- ▶ Движуха, игры, опросы, спорные темы для подогрева, угадайки, гадания по книгам или картам, и многое другое.
- ▶ То, что, во-первых, повышает лояльность аудитории к вам, поскольку она видит в вас живого интересного человека, а во-вторых, увеличивает активность на вашей странице.
- ▶ Интерактивы могут как взорвать вашу страницу, так и пройти незамеченными.

- ▶ **Интерактив** - это вовлекающий контент, призывающий аудиторию выполнить какое-то действие: кликнуть, ответить на вопрос, поставит лайк, угадать правильный ответ и т.п.

Важно помнить вот что:

- ▶ Вовлекать нужно свежую, потенциально активную аудиторию. Если у вас тухляк и тишина, никакой интерактив не заставит людей, не видящих ваших постов из-за низкой активности, вдруг начать участвовать и комментировать.
- ▶ любой интерактив нужно тестировать. Никто не угадает, зайдет он у вас или нет. Пробуйте.
- ▶ Брать чужие идеи интерактивов не зазорно. Ищите, наблюдайте, адаптируйте под свою аудиторию и внедряйте!

Интерактивы

Опрос (варианты: выбор между несколькими; ваше желание узнать мнение людей, то есть опрос без вариантов на свободную тему), сюда же подходит баттл - формат соревнования.

Например, какую форму для работы мне выбрать; какой воск вам нравится больше и т.д.

Угадайка (интерактив, отвечающий на вопросы "где", "сколько", "когда" и тому подобные).

Угадайте, сколько клиентов я приняла за 2020-ый; угадавшему, сколько кг воска я потратила в этом месяце- приз!

Спорная тема, проще говоря холивар. Интерактив, который нужно проводить с осторожностью, чтобы не перегнуть палку.

Для каждого типа аккаунтов спорные темы свои. Но есть и общие: феминизм, саморазвитие, рождение детей, отношения, место женщины.

Интерактивы по цели

интерактив, в котором будет много комментариев.

Пример: Просим подписчиков рассказать забавную историю или случай из жизни, или просто написать смешной комментарий. Победителем станет либо автор самого смешного комментария, либо разыгрываете приз случайным образом среди всех участников.

интерактив, чтобы выросли подписчики.

Пример: Подписчик пишет слово на последнюю букву слова предыдущего комментатора. Приз разыгрывается случайным образом среди всех комментаторов. Предложите подписчикам подписаться на аккаунт и поставить лайк записи.

интерактив, чтобы люди обязательно ставили лайки.

Пример: Лайктайм. Давайте поднимем друг другу активность: Поставить лайк на это фото; Написать любой комментарий; Поставить трём предыдущим комментаторам по три лайка; Ответить комментаторам «Готово».

Собирательство

- ▶ Из всего написанного составляем собственный контент-план!

Что важно знать о контент-плане?

Это удобная штука, что-то типа графика или ежедневника, позволяющая вам выкинуть из головы все то, что вы задумали, придумали и сочинили для аккаунта и поместить в надежное место.

Для чего контент-план нужен на практике?

- ▶ Освобождает ваше время.
- ▶ Помогает вашей странице не быть зависимой от вашего настроения, самочувствия и форс-мажоров.
- ▶ Заставляет вас соблюдать договоренности. Не забудьте о бартере или взаимном посте. У вас все будет расписано заранее.
- ▶ Сможете грамотно распределять рекламу или продающие посты, чтобы не раздражать подписчиков.
- ▶ Дает возможность планировать развитие. Вы наглядно видите, чего не хватает вашему контенту, и можете принять меры.

Контент-план

- ▶ Контент-план не исключает спонтанности. Подстраивайте его под собственную жизнь, а не наоборот.

Что еще важно?

- ▶ количество постов в день - от 2 р в неделю до 2-х в неделю
- ▶ упор на сторис - от 5 до 15 в день
- ▶ время публикации постов - отталкивайтесь от статистики и наблюдений

5 советов по контенту

- ▶ Будьте эмоциональны, но в меру. Не забывайте про логику.
- ▶ Пишите грамотно. Не забывайте об орфографии и пунктуации. Проверяйте свои тексты через специальные сервисы (text.ru, advego.com, орфограф)
- ▶ Давайте конкретику.
Никто не захочет покупать kota в мешке и читать расплывчатый текст ни о чем.
- ▶ Рассказывайте!
Рассказывайте истории открытия вашего бизнеса, истории того, как вы предоставляете услуги, истории с клиентами.

Несколько идей по контенту для мастера красоты

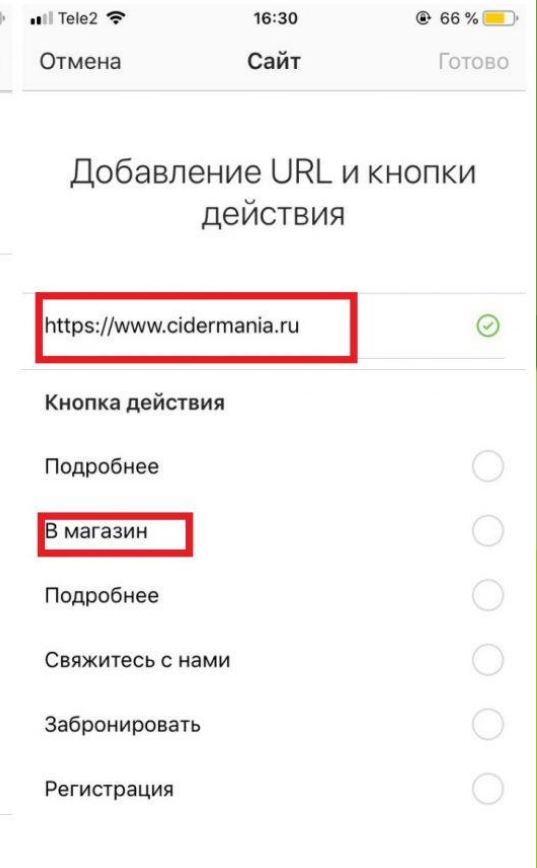
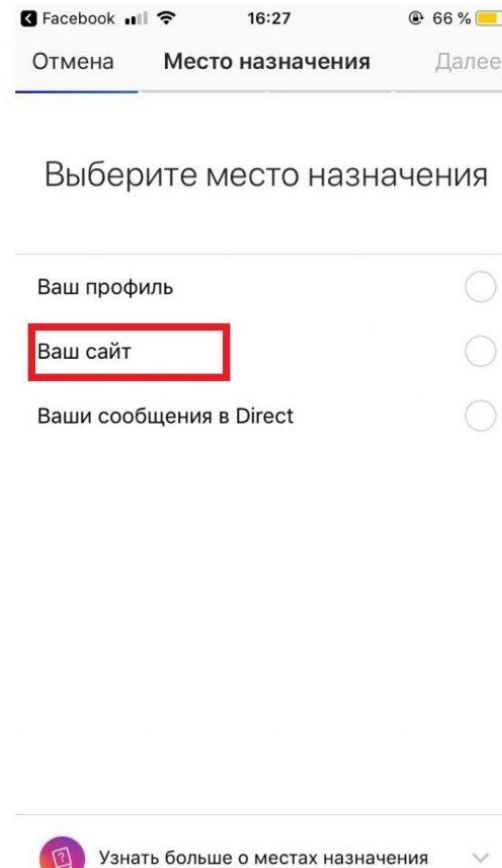
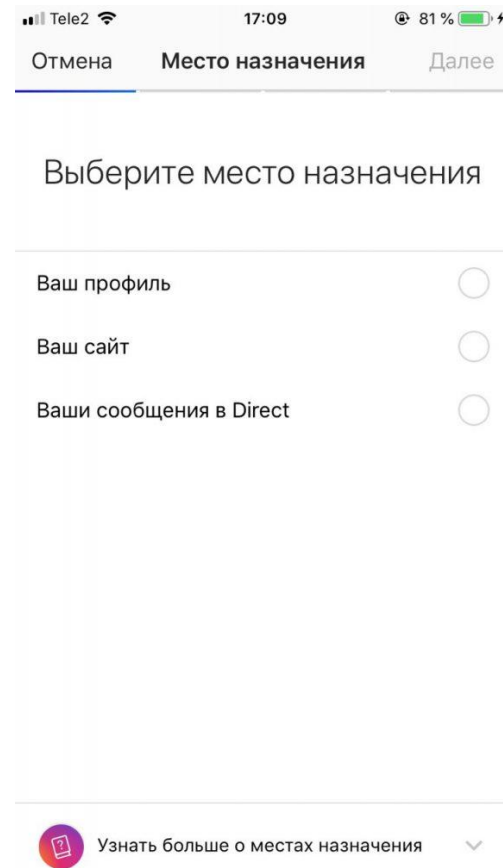
- ▶ Какой прогноз на будущее в вашей сфере?
- ▶ Топ-10 ваших работ за месяц/сезон
- ▶ До/после + история
- ▶ Смешной случай из практики
- ▶ Обзор рабочего места
- ▶ Анонс новой услуги заранее
- ▶ Как избежать ошибок при... (выборе мастера, средства для загара и пр.)
- ▶ Объясните какой-либо профессиональный термин
- ▶ Профессиональный юмор

Продвижение

- ▶ После упаковки аккаунта!
- ▶ Платные способы (таргетинг в вк, реклама у блогеров)
- ▶ Бесплатные способы (комментинг, нетворкинг, бартер, коллаб, хэштеги, работа с профилем)
- ▶ Черные методы (масслайкинг, массфловинг, масслукинг, накрутка, массовая рассылка, чаты активности)

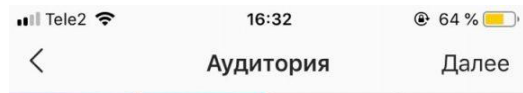
Настройка рекламы в Instagram

- ▶ Выберите из вашей ленты пост, который хотите рекламировать. Нажмите кнопку «Продвигать» под фото.
- ▶ Выберите место назначения



Настройка рекламы в Instagram

- ▶ Далее выберите целевую аудиторию (автоматически или вручную)
- ▶ Если вы ранее уже запускали рекламу в Инстаграме и самостоятельно создавали аудитории, то они также высветятся в списке.



Выберите целевую аудиторию

Автоматически
Instagram таргетирует людей, похожих на ваших подписчиков

Создать свою
Вручную введите варианты таргетинга



Выберите целевую аудиторию

Автоматически
Instagram таргетирует людей, похожих на ваших подписчиков

Создать свою
Вручную введите варианты таргетинга

Недоступно
Потенциальный охват

Возраст и пол

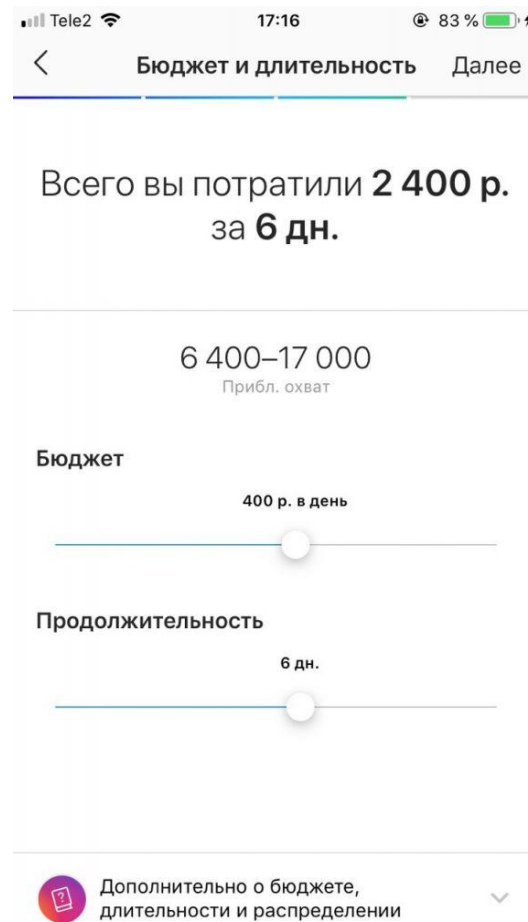
25 65

Мужчины

Женщины

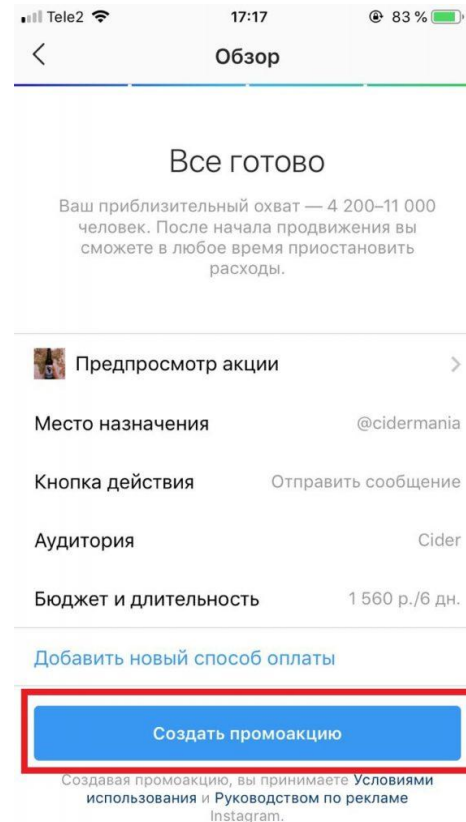
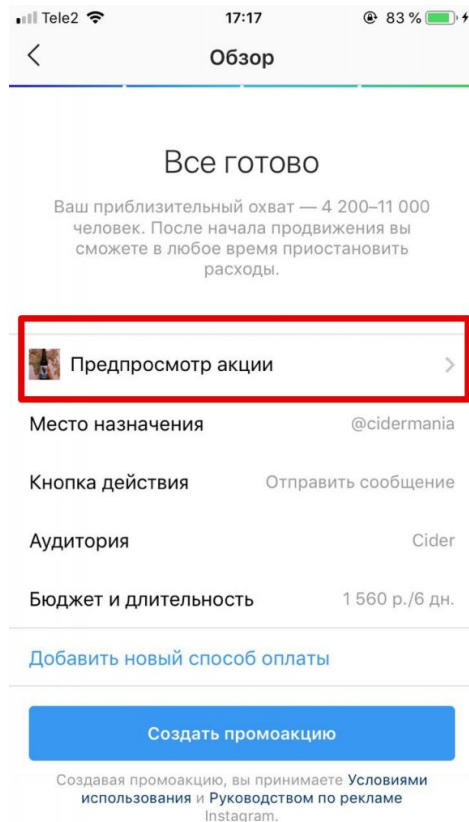
Настройка рекламы в Instagram

- ▶ Задайте бюджет и продолжительность рекламы. От размера бюджета зависит количество пользователей, которые увидят ваш рекламный пост. Вы сможете регулировать бюджет и после запуска рекламы — увеличить или уменьшить по желанию.



Настройка рекламы в Instagram

- ▶ На следующем шаге проверьте все введенные данные и нажмите «Предпросмотр акции», чтобы убедиться, что реклама выглядит должным образом (советы по оформлению рекламы читайте в конце статьи).
- ▶ Затем добавьте способ оплаты и кликните «Создать промоакцию».
- ▶ Реклама отправится на модерацию (она может занять несколько часов) и начнёт показываться сразу после одобрения.



Бартер/коллаб/блогер

- ▶ Взаимовыгодное сотрудничество, обмен услугами или товарами
- ▶ Поиск блогера или специалиста смежного профиля со схожим количеством подписчиков или больше
- ▶ Совместный giveaway (+ обмен аудиторией)
- ▶ Общее мероприятие
- ▶ Совместный ПЭ
- ▶ Услуга за отзыв (видео/фото)

«Здравствуйте, ИМЯ. Мне нравится ваш профиль, давно за вами наблюдаю. Меня зовут Анна. Уже 3 года делаю восковую депиляцию, клиенты в восторге. Хочу предложить вам пройти у меня совершенно бесплатную процедуру депиляции. Сделаю все вам в лучшем виде, максимально безболезненно. Если вам понравится - мне было бы приятно если бы вы дали рекомендацию своим подписчиками у себя в профиле или сторис. Что думаете по этому поводу?»

«Здравствуйте, ИМЯ. Очень нравится ваш аккаунт. Хотелось бы узнать условия размещения рекламы в вашем профиле в публикации и сторис.»

Черные методы продвижения

- ▶ Масслайкинг
- ▶ Масслукинг
- ▶ Массфоловинг
- ▶ Накрутка
- ▶ Массовая рассылка
- ▶ Чаты активности

Хэштеги

- ▶ **Общетеμαатические** - общая сфера
#маникюр #депиляция #шугаринг #косметология
- ▶ **Тематические** - о чем пишем в посте
#гельлак #восковаядепиляция #шугарингбикини #химическийпилинг
- ▶ **Индивидуальные** - брендовые
#маникюр_ЕваГрин #депиляция_ОльгаМорозова #пилинги_ onlyyou
- ▶ **Навигационные** - собирает посты по одной теме
#обуходе_ОА1 #выпускникиonlyyou
- ▶ **Локальные** - поиск по городу
#депиляциянн #скинсннов #шугарингнижний #косметологиясормово
#маникюравтозавод
- ▶ **Геометки** - конкретная локация/место
указываем места, где водится ваша аудитория

Комментинг

- ▶ Этот метод продвижения подходит не всем!
- ▶ Заниматься комментингом можно только на ПОДГОТОВЛЕННЫЙ АККАУНТ. На аккаунт, который готов к приему трафика и рекламе (с точки зрения организации, визуального и текстового контента).
- ▶ Комментарии перечитывают, лайкают, скринят; к дискуссиям возвращаются, следят за особо интересными ветками, обновляют страницу, чтобы прочитать новые сообщения.
- ▶ Комментарии - это прекрасный способ взаимодействия и продвижения. Однако чтобы продвигаться путем комментинга, нужно делать нечто большее, чем просто писать буквы в строке ответа.

Комментинг - бесплатный способ продвижения

Задание #1

Чтобы понимать где комментировать, нужно четко представлять кто ваша целевая аудитория (клиент)

Как он выглядит?

Есть ли у него семья?

Какие у него приоритеты?

Что ему нравится?

Чем его можно удивить?

Почему он может к вам НЕ ЗАЙТИ? Что его оттолкнет?

А если зайдет, почему не подпишется/не купит/не станет у вас учиться?

Какие у него в жизни есть проблемы? **Где он их решает?**

Откуда он идет к вам? Где был до этого? Какие вопросы решал?

Как вы можете помочь ему решить его вопросы?

Кто еще помимо вас помогает ему? Какие эксперты, специалисты, блоги, аккаунты (тематику)?

Комментинг - бесплатный способ продвижения

Ответы на вопросы про ЦА помогают решить главное для комментинга:

- понять, какие трудности и радости у вашей ЦА,
 - догадаться, где ваша ЦА с ними справляется (назовем это так).
- Проще говоря, кого еще ваш клиент читает, любит, от кого зависит, какие блоги посещает в первую очередь и почему.

Комментинг - бесплатный способ продвижения

Задание #2

Составьте список тех ниш, кого читает и любит ваша ЦА в ВАШЕМ ГОРОДЕ.

По каждой позиции вам нужно найти минимум 4-5 аккаунтов, предъявив к ним определенные требования.

Эти аккаунты должны быть:

1. живыми и активными,
 2. с хорошей вовлеченностью и регулярными интерактивами,
 3. заинтересованными в продвижении (значит, в него регулярно приходят новые подписчики).
- Плюс - они должны вам нравиться. Насиловать себя неприятным контентом не стоит.

Работа по заданию должна выглядеть так:

мамочки-блогеры, которые занимаются собой и домом: @

топовые мастера вашей сферы: @

топовые мастера смежных деятельности: @

блогеры, которые делают обзоры на интересные места в НН:@

инстадивы:@

Внимание: не добавляйте в список тех, у кого нет и не будет комментариев.

Данный список и будет первым полем для комментинга.

Именно этих людей наверняка любит и читает ваша ЦА. В комментариях отмечаются те, кому будете интересны и вы.

Теперь главное - привлечь их внимание.

Комментируем по правилам!

Правила грамотного комментинга:

1. Комментарий должен быть ПО СУТИ.
 2. Комментарий должен быть ярким.
 3. Комментарий не должен быть хамским.
 4. В комментариях нужно показывать свою экспертность, фишки, опыт, успехи, полезность, секреты (по теме).
- ▶ Вы должны заинтриговать людей, четко попасть своими комментариями в их болевые точки.

Комментируем грамотно!

Пример 1:

«Обучаю мастеров красоты так, что они повышают средний чек в два раза сразу после обучения»,
«Технолог с опытом» - неправильно

Пример 4:

«У меня клиентки часто засыпают во время процедуры» - правильно,
"пишу про перманентный макияж" - неправильно.

Пример 5:

«Недавно делала обзор одной нового крема по уходу за кожей для клиентов, после этого все мои родственники стали пользоваться этим» - правильно,
"веду классный блог уход за телом" - неправильно.

Комментируем грамотно!

Практика в комментинге важнее всего!

Даже самый неудачный комментарий - уже попытка, выход в люди, заявка о себе, общение там, где бывает ваша ЦА.

Это гораздо лучше и больше, чем сидение в тишине своего блога.

Схема:

1. выберите пока по 1 блогу каждой тематики, не стоит себя перегружать,
2. подпишитесь на него или на его уведомления,
3. настройтесь на то, что вам придется уделить время комментингу.

Важно вот что:

- если ваш комментарий будут лайкать, он окажется одним из первых, что сыграет вам на руку,
- если вы будете общаться с другими комментаторами, это поможет завязать с ними дружеские отношения,
- старайтесь писать ваши яркие комментарии не в ветках, заводите свои ветки комментов, чтобы ваш был верхним, иначе его никто не увидит.

Комментируем грамотно!

Задание #4

1. выбрать минимум 5 первых блогов для комментинга
2. общаться в них в течение недели, прежде чем делать выводы и расстраиваться, что у вас ничего не выходит.
Не каждый блог, даже активный, подходит для комментинга. Нужные для вас площадки вы сможете найти только опытным путем.
3. попробовать комментинг в каждом блоге из списка.
Для тех, кому метод комментинга зашел как прием продвижения, задание еще одно:
4. регулярно искать новые площадки для общения, особенно тех, кто часто проводит интерактивы.

Нетворкинг

- ▶ Малый круг общения + задания
- ▶ Средний круг общения + задания
- ▶ Внешний круг общения + задания

Малый круг общения в инстаграме - это круг наиболее комфортного общения

Наши подписчики: те, кто выбрал нас, кому мы нравимся, кто к нам лоялен и по большей части дружелюбен.

Что происходит, когда мы сидим в рамках этого круга и ничего не делаем?

Ничего не происходит.

Нет лайков. Нет комментариев. Нет активности. Нам кажется, что мы общаемся сами с собой.

Не получится в малом кругу - молчать, а вот во внешнем, за пределами собственных сил, - быть звездой нетворкинга и продвигаться с его помощью.

Задания для проработки малого круга

1. **Выбрать 5 аккаунтов**, подписанных на вас без взаимности. **Написать им в личку** и познакомиться, сказать что-нибудь приятное. Причины, почему вы им пишете, объяснять не нужно.

Например: "спасибо, что читаете! Надеюсь, вам нравится мой блог. У вас очень интересный аккаунт и такой симпатичный малыш!"

2. **Выбрать 10 аккаунтов** из тех, кто на вас подписан, **пролайкать каждому** из них последние 6 постов.

3. **Зайти наугад в 10 аккаунтов**, которые на вас подписаны. **Оставить по 1-2 качественных комментария** на их посты. Качественных - значит распространенных, с личным отношением, с вопросами или благодарностями за полезный пост.

4. Договориться с кем-то из малого круга на **парное мероприятие**: взаимный постинг, бартер, гостевой пост. Написать в личку и предложить. Раз на вас подписаны, значит вы им интересны. Если получите отказ, пробуйте еще. Отказы это тоже не плохо.

5. Разместить **в сторис какое-нибудь интересное предложение** для подписчиков: розыгрыш приза между теми, кто увидит сторис и напишет в личку; кодовое слово на скидку и тд.

Задания для проработки малого круга

6. В течение одного дня **заходить ко всем, кто на вас подписывается**, и лайкать несколько их фото.
7. **Лайкать все комментарии**, которые вам оставляют.
8. В течение одного дня **отвечать на все комментарии**, которые вам пишут (кроме очевидного спама). Стараться делать это распространенно, задавая ответные вопросы, расспрашивая подробности.
9. Заходить ко всем, кто прокомментировал вас. **Комментировать в ответ**. Если таких аккаунтов слишком много, выберите хотя бы 10.
10. Устроить внеплановый **блиц-розыгрыш только для подписчиков**. Сделайте им приятное, разыграйте что-нибудь небольшое без каких-либо условий.
11. Отправить в личку трем аккаунтам из ваших подписчиков **предложение придумать что-нибудь совместное**, поинтересоваться, нет ли у них идей по этому поводу. Посмотреть, что из этого выйдет.
12. Провести **три опроса в сторис** на темы, которые вас волнуют.

Средний круг общения - это те, на кого подписаны МЫ.

То есть те, кто составляет наш ленту: кого мы читаем, за кого переживаем, благодаря кому развиваемся и у кого учимся.

Очень важно не быть молчаливым читателем.

Благодаря активности в среднем кругу, вы можете:

- найти крутых партнеров;
- познакомиться с блогерами-кумирами;
- организовать своему мероприятию бесплатную информационную поддержку;
- привлечь новых подписчиков;
- повысить интерес к своей странице.

Задания для проработки среднего круга

1. **Почистить ленту**, которую вы читаете. Удалить ненужные магазины, аккаунты розыгрышей, странички тех, кого вы давно проматываете и так далее.
2. **Оставить 15** ценных, **полезных комментариев** тем, на кого вы подписаны. Выбрать можете любые аккаунты.
3. **Подписаться на 3** действительно полезные **НОВЫЕ страницы**, написать им в личку благодарности за их труд.
4. **Поддержать чье-то мероприятие** из вашей ленты без просьб и взаимных договоренностей. Просто так.
5. **Написать любимому блогеру**, которого вы давно читаете, что-нибудь хорошее. Можете предложить отправить ему сюрприз просто так, не за рекламу.
6. **Опубликовать в сторис рекомендацию** подписаться на кого-нибудь из вашей ленты. На того, кто вам нравится, конечно.
7. **Прокомментировать 10 рекламных постов** любого рода в своей ленте: призывы записываться на обучение, анонсы марафонов, рекламы товаров, чужие ВП. Сделать это качественно: задать вопрос, похвалить, поблагодарить. Словом, проявить внимание. И не забывайте про лайки на такие посты.

Задания для проработки среднего круга

8. **Написать один отзыв** и отправить его тому, кто этого заслуживает: эксперту, который вас учил или провел консультацию; магазину за товар; мастеру за изделие. Если вы всегда оставляете отзывы, напишите повторно: вам очень помогли полученные знания, новая шапка радует уже вот месяц и в ней тепло, а ребенок целыми днями играет купленной в этом магазине игрушкой.

Отзывы очень важны, помните об этом. Они дают мощнейший ресурс для движения вперед.

9. **Вспомнить тех, с кем вы когда-то хорошо общались**, проводили совместное мероприятие, но постепенно общение сошло на нет, и вы остались подписаны больше по привычке. Спросите у них, как дела, какие планы на развитие в иг, что нового. Из старых знакомых могут получиться отличные новые партнеры!

10. **Написать любому блогеру**, с которым вы давно хотите посотрудничать. Сделать ему свое предложение. Откажет или не ответит - не беда. Это же тренировка, эксперимент.

11. Так как лента ранжируется не по времени публикации, вам нужно **выбрать 10 блогеров, на которых вы подписаны, зайти к ним** и проверить, какие посты вы пропустили. Поставьте лайки, напишите в комментариях, что инстаграм не показал вам их вовремя, но вы зашли и проверили вручную.

12. **Прокомментировать 10 сторис** в своей ленте.

13. В течение одного дня **лайкать ВСЕ посты** в ленте.

Внешний круг общения - это незнакомцы.

Все те, на кого мы натываемся случайно, кого нам рекомендуют в рекламах, кто просто существует где-то параллельно нам и не соприкасается. Однако каждый из них может оказать потенциально сильное влияние на нас и наши проекты.

Общаясь в реальной жизни, больше всего трудностей мы испытываем именно с третьим кругом. Потому что подходить к посторонним людям с вопросами или предложениями - чревато, а попасть на закрытые тусовки с нужными специалистами удастся далеко не всем. Да в жизни никто из нас не носит бейджики. На нас не написано: врач-стоматолог, бизнес-тренер, лучший копирайтер в городе и так далее.

А в инстаграме написано. И в нем знакомиться с людьми, предлагать свои проекты, рекламу или бартер - не только можно, но и нужно.

Задания для проработки внешнего круга

1. Заглянуть в **рекомендованное**. Это раздел с лупой (поиск). **Выбрать 15 фотографий или видео**, которые привлекут ваше внимание. **Зайти, поставить лайк** и изучить выбранные профили. **Подписаться** минимум на три аккаунта, которые обогатят вашу ленту.

2. **Получить 10 отказов**. Да, это не опечатка. Напишите любым пользователям инстаграма из НН попробовать вашу услугу итд. И получите не меньше 10 отказов.

Так вы поймете, что ничего страшного в отказах нет. Главное - двигаться вперед.

3. **Узнать стоимость рекламы** и условия размещения **у 10 блогеров в НН**, которые вам интересны.

4. **Посетить два прямых эфира** блогеров в вашем городе, которых вы раньше не читали. Задать им вопросы, активно пообщаться, после эфира поблагодарить

Например, выбираем: мама-развивашка, ландшафтный дизайн, блог про финансы. Находим трех мам, три блога про ландшафтный дизайн и три аккаунта про финансы. Продумываем варианты взаимодействия: ВП, ГБ, бартер, марафон и тд.

Старайтесь выбирать блоги, близкие вам по количеству подписчиков или охвату.

Задания для проработки внешнего круга

5. **Прокомментировать 20 крупных блогов.** Опять же полезно, качественно. Потестить, где была отдача, где нет, где и как реагировал блогер.
6. **Найти 10 аккаунтов с вашей целевой аудиторией.** Продумать, как бы вы могли с ними поработать. Кому-то предложить бартер, с кем-то договориться о мероприятии на будущее, с кем-то обменяться постами.
7. **Написать 10 комплиментов к фото совершенно посторонним людям.**
8. **Познакомиться с одним крупным блогером** (на ваш выбор). Написать ему в личку и пообщаться, спросить, чем бы вы могли быть ему полезны, рассказать о себе, предложить свою помощь.
9. **Просмотреть 5 сториз совершенно посторонних людей.** Написать к ним комментарии.
10. Выбрать наугад 5 ниш, любых. В рамках каждой ниши **найти по 3 блога, сотрудничество с которыми было бы вам выгодно** или интересно. Придумать, как именно вы могли бы посотрудничать, **написать им и предложить.**

Этика общения в директе

- ▶ Время ответа

от 5 минут до 1 ч

- ▶ Стандарт общения

Запись на процедуру

Напоминание о встрече

Запрос отзыва в виде вопроса

Приглашение записаться на след процедуру

Рассылка акции самым лояльным

Напоминание о себе, кто давно не был

Поздравление с праздниками самым частым клиентам

Персональные предложения

- ▶ Забота о клиенте

Не переводить на сайт или в вечные сторис

Если нельзя решить проблему клиента - направить где это можно сделать

Как продавать свои услуги

- ▶ В директе
- ▶ По телефону
- ▶ При личном общении

Где искать исполнителей

- ▶ Авито услуги
- ▶ Авито ваше объявление
- ▶ Конкуренты - отправить запрос
- ▶ В инстаграме - пост объявление, любимый автор, smm, хэштеги
- ▶ Workzilla. YouDo.
- ▶ Чат-фрилансеров **в телеграм** @ipomogator

ВАШИ ВОПРОСЫ