

# Продающий Инстаграм. Инструкция по применению на 21 день

**Автор:**

[Арпине Арпине](#)

Продающий Инстаграм. Инструкция по применению на 21 день

Арпине

Инстаблог

Решение купить телефон на последние декретные деньги и установить приложение Инстаграм, стало поворотным моментом в судьбе Арпине. Ничего не понимая в продвижении, бизнесе и продажах, но имея огромное желание и упорство, ей удалось стать настоящим авторитетом в мире онлайн-бизнеса, к мнению которого прислушиваются тысячи людей. Методом проб и ошибок ей удалось вывести идеальную формулу, которая работает и монетизирует любой аккаунт. Эта книга – подробная инструкция о том, как за 21 день превратить свой обычный Инстаграм в Инстаграм продающий. Но не забывайте, что бизнес – это еще и про любовь, а не только про деньги.

Арпине

Продающий Инстаграм. Инструкция по применению на 21 день

Эту книгу я посвящаю своим дочкам,

Викуле и Анечке.

Я вас люблю!

Мама Арпине

От автора

Доверие к другому – это значимый подарок, который вы делаете в первую очередь самому себе.

Доверьтесь, пожалуйста, мне, этой инструкции и просто возьмите и сделайте.

Но прежде чем вы начнете, я хочу сказать, что никто не скачивает Инстаграм, чтобы что-то там купить. Поэтому, если вашей единственной мотивацией по скачиванию популярного приложения было «заработать денег на тех, кто скачал Инстаграм», готова вас разочаровать уже сейчас. У вас никто не купит. Да. У вас никто ничего не купит, если вы пришли только для того, чтобы забрать деньги, не отдав любви.

Это приложение про красоту, вдохновение, мотивацию, поддержку, про любовь. Это приложение про подглядывать и делиться. И в этом приложении сидят более пяти миллионов человек. И никто из них не скачивал Инстаграм, чтобы покупать. Но тем не менее тут покупают и продают.

Люди покупают любовь, ощущения и чувства. Люди покупают эмоции. Обменивают свои деньги на эмоции и состояния.

Фокус внимания с «заработать денег» сместите на «поделиться любовью, заботой, вниманием, экспертностью и опытом» и оставьте подписчикам выбор: покупать у вас или просто подглядывать.

Поверьте моему пятилетнему опыту: именно такой подход работает. Продавать, не продаваясь. Продавать, не продавая.

Эта книга для тех, кто понимает, что бизнес – это еще и про любовь, а не только про деньги.

Это инструкция для тех, кто хочет строить бизнес по любви в приложении «Инстаграм» и разделяет со мной мою самую главную жизненную позицию: «Что

излучаем, то и получаем».

Вы скачали Инстаграм, и у вас есть бизнес, который нуждается в монетизации. Вы можете использовать Инстаграм как площадку, на которую ежедневно заходят люди – ваши потенциальные счастливые клиенты.

Я собрала весь свой опыт, опыт моих выпускников и написала эту книгу – «Продающий Инстаграм. Инструкция по применению на 21 день».

Читайте, применяйте, получайте, делитесь и живите во благо. Только так мы все достигнем баланса. Ведь цель жизни и воплощения каждого из нас в том, чтобы отдавать. И если каждый будет отдавать, то мы все будем получать.

Вместо введения

Свой первый валютный миллион я заработала в аэропорту на острове Бали, когда авиакомпания потеряла мой багаж и выдала мне 1 000 000 рупий. Я тогда обрадовалась и выложила stories в Инстаграме, что я теперь валютный миллионер. Счастье мое длилось не долго. Через пять минут я узнала, что это всего лишь 100 евро.

Хочу отметить, что деньги на поездку на Бали я заработала в Инстаграме. В этом же приложении я заработала на квартиру на Кипре, на две квартиры в Сочи, на путешествия, на еду, на праздники, на подарки и на ноутбук, на котором напечатала свой текст для книги, которую вы сейчас читаете.

Я обычная женщина из простой армянской семьи. Родилась летом, в жарком Ереване и в четыре года переехала с родителями и с годовалой сестрой в Москву. Мы жили очень бедно. Снимали одну квартиру, потом вторую. Ели гречку и картошку. Родители работали, а я нянчилась с сестрой.

Я обязательно расскажу о своей жизни подробнее в моей следующей книге, возможно, она вас вдохновит на перемены, а возможно, вы больше будете ценить то, что имеете.

Вся интуиция у нас внутри. Просто мы порой не слышим ее и не чувствуем себя.

8 августа 2012 года я купила свой первый айфон на последние декретные деньги и скачала приложение «Инстаграм». Я еще тогда чувствовала, что благодаря телефону смогу зарабатывать деньги. Но не понимала как, за счет чего. Скачав Инстаграм, я не придумала ничего гениальнее, как выложить свои ноги. А потом произошла «Эволюция Арпине» или «Феномен Арпине», как говорят мои выпускники.

Я ничего не понимала в продажах, ибо у меня юридическое образование. Я ничего не понимала в продвижении, ибо никогда не была маркетологом. Я ничего не понимала в бизнесе, ибо никогда не владела своим бизнесом.

Но знаете, когда что-то хочешь, по-настоящему хочешь, тебя ничего не останавливает. Ты просто берешь и делаешь. Если дверь закрыта, ты стучишься в другую дверь, если и она закрыта, то ты пролезаете через окно, через форточку. Как хотите, но когда ты действительно хочешь и веришь в это, веришь в себя, то ты просто берешь и делаешь.

10 февраля 2014 года по просьбе своих подписчиков, коих тогда было 7000 человек, я создала первую онлайн-школу по продвижению и продажам в Инстаграме.

Все уроки, которые тогда проходили в закрытом аккаунте в Инстаграме, были основаны на моем опыте ведения личных и коммерческих страниц. Методом проб и ошибок я вывела идеальную формулу, которая работает и монетизирует любой аккаунт.

Навыки структурности и системности, полученные за время работы на должности государственного инспектора труда, – да-да, я работала в Государственной инспекции труда города Москвы и Санкт-Петербурга – помогли мне создать систему обучения. И первый же набор стартовал с 65 учениками, и они все дошли до финала. И они все научились продавать. Так я запустила 32 набора. Выпускники богатели, развивались, обучались, меняли страны и города. А я гордилась, горжусь и буду гордиться. Потому что понимаешь, что ты отдаешь. Отдаешь чистую энергию. И тебе всегда возвращается, когда действительно выкладываешься.

Что излучаешь, то и получаешь.

День 1

Что делать: проработать ограничивающие убеждения и страхи в продвижении и продажах.

Зачем делать: чтобы иметь навык адаптации к неудачам и построения целей.

Что будет в результате: уверенность в себе, в своих возможностях, результативность действий.

Как делать: отвечая на вопросы ниже, выводить свои страхи, ограничения и прорабатывать их.

Реализация:

Формулируем цель – зарабатывать в Инстаграме ежемесячно определенную сумму (указать сумму), продавая свой товар/услугу (указать товар/услугу).

Отвечаем на вопросы по методике паучьих карт:

Зачем вам это надо? Что вам это даст?

(формируем ценность)

Почему у вас до сих пор этого нет?

(здесь вылезает негативный срез личности)

Что будет, когда вы достигнете цели?

(подложка самой сильной ассоциации, которая может служить мотивацией)

Какие пословицы и убеждения вас тормозят?

(навязанные окружением и обществом страхи и ограничения)

Почему я боюсь иметь то, что я хочу?

(негативные и блокирующие периоды в жизни (детство/подросток) могут вылезти)

Мое отношение к тем, кто уже это имеет.

(мотивация)

Меняем ограничивающие убеждения на позитивные – из негатива уходим в позитив.

(мы не можем убрать негативные установки полностью, но мы можем их сделать позитивными)

Случай из практики

«Приходится крутиться как белка в колесе, чтобы обеспечить необходимый доход. Много снимаю и обрабатываю. Берусь за любые заказы. Часто снимаю то, что совсем не нравится, и ориентируюсь на массового потребителя. Это привело к тому, что я все меньше получаю удовольствия от когда-то любимого дела... Как выйти из порочного круга?» – спросил меня фотограф Сергей на консультации.

Действительно, когда берешься за все, теряется любовь к искусству. Особенно это касается творческих людей.

Консультация длилась почти два часа. Неумение управлять личным временем в совокупности с распылением усилий вызывает пустую трату энергии. Ты вроде много делаешь, а результатом не доволен. Потому что ты делаешь то, что тебе

не нравится, но людям часто кажется, что другого выбора нет.

В ходе консультации Сергей сообщил, что ему нравится фотографировать свадьбы и корпоративы. У него действительно хорошо получается ловить эмоции, настроение людей.

Так что же мешает сконцентрироваться только на свадьбах и корпоративах?

А мешают две вещи:

- отсутствие цели (сколько свадеб и корпоративов хочется фотографировать?);
- отсутствие в Инстаграме информации о том, что Сергей готов принимать заказы на корпоративные съемки.

Ваша задача состоит в том, чтобы транслировать, сообщать и доносить до аудитории, чем вы можете быть им полезны.

Но в случае с Сергеем все еще глубже. Пройдя по методике паучьих карт, мы установили, что на Сергея оказывает большое давление родственник, который работает на заводе и считает фотобизнес полным бредом, а его инстаграм-аккаунт ерундой. «Надо, как и я, работать на заводе», – утверждает родственник.

Часто нас осуждают, не поддерживают. Но мы сами делаем выбор: слушать осуждения и ничего не предпринимать, чтобы уйти от ответственности, или действовать и проложить дорожку к своей мечте, которая будет мотивировать, вдохновлять, а если надо, то и поддерживать.

Но суть еще состоит в том, что как раз те, кто осуждают и не поддерживают, меньше всего готовы нам помогать финансово. В результате консультации Сергей выстроил свое позиционирование, добавил в контент-план посты о корпоративах, поставил себе цели и выстроил дорожку к ним. Бонусом еще получил фразы-защитники для родственника-манипулятора. Начал принимать заказы на свадьбы, корпоративы и стал счастливым человеком.

## Цитаты

«Самый лучший способ подбодрить себя – это подбодрить кого-нибудь».

Марк Твен

«Поверь в тот факт, что есть ради чего жить, и твоя вера поможет этому факту свершиться».

Уильям Джеймс

«Не слушайте тех, кто вас не поддерживает, либо честно ответьте себе, что вы специально их слушаете».

Арпине

## День 2

Что делать: аватар и нейминг (придумать название вашему аккаунту в Инстаграме).

Зачем делать: ваша идентификация в Инстаграме.

Что будет в результате: у вас будут правильное название и фотография аккаунта, по которым вас будут находить клиенты.

Как делать: при регистрации аккаунта в приложении «Инстаграм» или в настройках профиля, если ваш аккаунт уже зарегистрирован.

Реализация:

Выберите себе картинку для профиля. Если ваша компания не крупная, размещение логотипа на аватарку нежелательно, потому что никто еще не знает про вас и идентификация по картинке будет низкая. Рекомендую разместить фото продукта или фото вас при оказании услуги.

Название вашего аккаунта должно отражать суть бизнеса, оно должно быть простым на слух, без нижних подчеркиваний, тире и дефисов, желательно без цифр и с учетом произношения латинских букв.

В случае если у вас уже давно есть аккаунт, сайт, листовки и визитки, то менять название аккаунта не надо.

Случай из практики

Это был 2000 год. И мне нужен был никнейм для Интернета. В виртуальном мире я назвалась «Ножка на ножку», а позже в Инстаграме – @nojka\_na\_nojku. Каково же было мое удивление, когда люди читали этот ник следующим образом: «Ночка на ночку», «Нойка на Нойку», – и мало кто догадывался, что это «Ножка на ножку».

В 2017 году, когда на очередной конференции я в микрофон по слогам три раза сказала, как меня найти в Инстаграме, я поняла, что надо что-то в этом нике менять. А если быть более точной, то надо менять все. У меня необычное, запоминающееся имя, и я приняла решение сменить @nojka\_na\_nojku на @arpinpro. Тогда частичка pro была больше предлогом «про»: Арпине про Кипр, Арпине про Инстаграм, но знающие люди сообщили, что Pro – это Professional. Ну а я не стала спорить и согласилась.

День 3

Что делать: определение целевой аудитории.

Зачем делать: для привлечения «своих» подписчиков, для увеличения вовлеченности и, как следствие, для увеличения продаж.

Что будет в результате: ваши посты будут собирать лайки и комментарии, ваши подписчики будут вас рекомендовать, покупать, оставлять отзывы, приходить к вам снова и снова.

Как делать: заполнение таблицы «Целевая аудитория» (см. Приложение. Чек-лист 1).

Реализация:

Вы же помните, что никто не скачивал приложение «Инстаграм» для того, чтобы покупать у вас, но само приложение – это как торговый центр, а ваш аккаунт в этом «торговом центре» – это магазин, который не платит арендную плату. В этом «торговом центре» много разных людей, но к вам в магазин заходят исключительно ваши люди, потому что у вас есть определенные показатели, по которым выбирают именно вас. Самый простой способ определения целевой аудитории для Инстаграма – показать себя настоящего, и тогда придут на вас похожие. И это действительно так. Очень удобно и комфортно работать с теми, кто похож на вас. Тексты лучше пишутся, комментарии лучше оставляются, продажи лучше идут. И девиз «что излучаешь, то и получаешь» полностью себя оправдывает в рамках целевой аудитории.

Однако есть некие критерии, по которым вы можете узнать себя, а потом и по ним же «прогнать» целевых подписчиков.

Если не знаете, кто ваша целевая аудитория, идите от обратного.

Распишите, кто НЕ является вашей целевой аудиторией, кому вы НЕ хотите продавать, с кем вы НЕ хотите общаться в комментариях. Ибо Инстаграм – это эмоциональная социальная сеть, и туда вы заходите каждый день. Если каждый день заставляя себя общаться с теми, кто вам не нравится, так и до депрессии недалеко.

Итак, заполните анкету ниже:

Кто я: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Конец ознакомительного фрагмента.

----

Купить: [https://tn.knigapoisk.com/ru/arpine\\_arpine/prodayuschiy-instagram-instrukciya-po-primeneniyu-na-21-den](https://tn.knigapoisk.com/ru/arpine_arpine/prodayuschiy-instagram-instrukciya-po-primeneniyu-na-21-den)

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)