

Эту книгу я посвящаю своим дочкам,
Викуле и Анечке.
Я вас люблю!
Мама Арпине

Содержание

От автора	7
Вместо введения	9
День 1	13
День 2	17
День 3	19
День 4	25
День 5	29
День 6	35
День 7	37
День 8	45
День 9	49
День 10	53
День 11	59
День 12	63
День 13	73
День 14	77
День 15	79
День 16	83
День 17	87
День 18	99

День 19	113
День 20	115
День 21	117
Приложения	119
Чек-лист 1.	
Определение целевой аудитории	121
Чек-лист 2.	
100+ идей для контента	123
Чек-лист 3.	
Топ-7 приложений для работы с видео	131
Чек-лист 4.	
Топ-5 приложений для обработки фото	134
Чек-лист 5.	
10 пунктов идеального прямого эфира в Инстаграме	135
Чек-лист 6.	
Готов ли аккаунт в Инстаграме к продвижению	136
Чек-лист 7.	
Идеальный продающий текст в Инстаграме	137
Книги, которые рекомендует @arpineschool	138
Мой контент-блокнот на 2019 год	143
Отзывы	177

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 вкладываешься.

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 Instagramе 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.