Зарабатываем подписчиков в инстаграме - пошаговое руководство

Здравствуйте, уважаемые читатели моего блога! В интернете ходит много слухов о том, как набрать большую подписную базу в **Instagram**. Какие-то из них действительно правдивые, а некоторые созданы для выкачивания денег из ваших кошельков. Чтобы не попадаться на удочку шарлатанов и самому уметь продвигать свой профиль нужно обладать дельной информацией. Так, **как заработать много подписчиков в инстаграм**? Давайте обо всем порядку.

Социальная сеть нового поколения

Сама по себе социальная сеть инстаграм вылупилась на свет в далеком 2010 году. Тогда создатели Кевин Систром и Майк Кригер, наверно, и предположить не могли каких масштабов достигнет их дитя.

Сегодня радужным приложением пользуется чуть ли ни каждый второй. Новый аккаунты регистрируются ежедневно в огромном количестве. Согласно отчету представителей корпорации, в середине 2016 года ежемесячная аудитория достигла показателя в 500 миллионов пользователей. Представляете, насколько огромное это число?

Развитие компании идет столь стремительными темпами, что теперь уже и не представляешь жизнь без раскрашенного значка на экране смартфона. Постоянная битва за уникальных подписчиков создает платформы для новых бизнесов. На сегодняшний день существует немало компаний, что смело берутся за оптимизацию вашей странички. Каждая из них предлагает свои услуги по продвижению профиля: накрутке фолловеров и лайков. Наверняка вы встречали таких, не так ли?

Популярность - это реально круто. Но ведь качественная подписная база может приносить и хороший доход. На этом и сосредоточена вся наука раскрутки персональной странички.

Фолловеры, которые приносят деньги

Кто-то выкладывает фотографии для себя, кто-то чтобы похвастаться перед друзьями и знакомыми. Безусловно, таких большинство. Но есть личности, кто успешно зарабатывает себе на жизнь только лишь одним профилем в социальной сети. А вам было бы такое интересно?

Где много людей - много денег. Поэтому доходы блоггеров прямо пропорциональны количеству их подписчиков. Естественно, на 500-1000 фолловеров далеко не уедешь. Тут необходима качественная целевая аудитория. Те люди, которые явно проявляют интерес к вам и вашей деятельности. При чем, делают они это исключительно по собственной инициативе.

Сколько зарабатывают инстаграмщики? Это, наверное, очень интересный вопрос, не так ли? Судите сами. Приобрести рекламный пост у популярной персоны(например, Светлана Билялова) с 1 000 000 подписчиков и более будет стоить от 40 000 до 600 000 рублей. И это правда. Каждый сам выставляет ценник на услуги рекламы, но суть тут одна. Сколько продашь рекламных постов, столько и заработаешь.

И это далеко не единственный способ монетизировать свой профиль. Демонстрация различных продуктов методом фотографий или видеороликов также приносит хорошие дивиденды. Если вкратце, то вот способы заработать на подписчиках:

* продажа рекламных постов и объявление
* заработок на партнерских программах
* демонстрация товаров и услуг
* пиар собственного бизнеса

В инстаграм, конечно, не платят за количество просмотров, как на Youtube. Но кто знает, как сложится дальше. В любом случае иметь раскрученный аккаунт - это здорово. И помимо денежных вознаграждений, мы получаем эмоциональное удовлетворение.

Способы набрать подписную базу

Завоевать “армию” подписчиков можно различными способами. Принципиально возможны два варианта:

* не платить ни копейки и делать все **самостоятельно**
* вложиться и предоставить все профессионалам

В чем разница? Конечно, было бы идеально набрать несколько десятков тысяч(для начала) фолловеров и начинать рубить капусту. Но, все далеко не так просто, как кажется на первый взгляд. На сегодняшний день продвижение профиля в инстаграм - это целая наука. Аналитика, сбор целевой аудитории, разбор способов монетизации, контент-план, рекламная политика - вот неполный список действий, что проводится специалистами при продвижении. Естественно, такой метод принесет гораздо больший эффект. Ведь, когда впереди есть маяк, плыть намного легче.

Все же, давайте рассмотрим оба варианта. Потому что даже не вкладывая копеечку можно сколотить неплохой фанатский сектор.

Бесплатные

Если вы решили обойтись собственными усилиями, то, как говорится, флаг вам в руки. Суть такого метода продвижения - это 100% ориентированность на контент и постоянное общение, комментирование и постановка лайков.

Возможно, вам встречались **программы** или сайты, которые предлагали **бесплатно накрутить** фолловеров? Так вот, бесплатный сыр только в мышеловке. Все чего можно добиться подобными манипуляциями - это привлечение фейковых аккаунтов и удаленных пользователей. А при самом “удачном” раскладе можно еще и бан поймать.

Важно понимать, если хотите что-то получить, для начала нужно что-то отдать. Не гонитесь за халявой. Наметьте цели и следуйте им несмотря ни на что. Никакое **приложение для накрутки** не сможет заменить интересные материал и искреннюю заинтересованность пользователей. А именно этого мы и хотим добиться, верно?

Платные

Тут все в разы проще. **Увеличить число** подписчиков вам помогут профессионалы в этой области. Некоторые компании даже фотографии и видео за вас могут выкладывать. Только знай отстегивай копейку каждый месяц. Стоимость будет зависеть напрямую от количества людей, которых вы хотите получить, и скорости.

Вообще, встречаются два варианта. Одни конторы берут деньги непосредственно за объем аудитории.

*Например: 1000 подписчиков будет стоить вам 1500 рублей. 5000 фанатов - 7500 рублей.*

Естественно, перед тем как обратиться, необходимо уточнить чтобы накрученные люди не оказались ботами. Нам важна **заинтересованная целевая аудитория**. Только таким образом можно начать развиваться как блоггер. Второй случай, это когда оплачивается время работы над вашим аккаунтом.

*Например: 7 дней - 300 рублей, 1 месяц - 900 рублей.*

Именитые компании могут попросить за свои услуги в разы больше, объясняя это большим вагоном опыта, гарантией и качеством. В общем-то, реально найти классных специалистов по справедливой цене. Если вы решительны и настроены всерьез, то уделите время и оцените услуги, что предлагаются на рынке. Сравните их между собой, пообщайтесь с менеджерами. Где вам больше понравится, с теми и начинайте сотрудничество. Однако, перед началом поставьте все точки над “i”.

У ребят из soclike очень достойное качество по адекватной цене. Всегда на связи и готовы помочь с любым вопросом продвижения. Воспользовавшись их услугами, вы получите на своем аккаунте новых живых заинтересованных подписчиков по небольшой цене. Попробуйте, на своем опыте все гораздо интереснее.

Пошаговые действия - привлекаем аудиторию

Аппетитный контент

Успех любого бизнеса - качественный инсайт. И instagram тут совсем не исключение. Первое и самое главное на что стоит уделить свое внимание - первоклассный контент. Сочные вкусные фотографии и видеоролики в любом случае будут привлекать новую аудиторию.

Идея на миллион

Но, интересный материал и подача невозможно без идеи. Перед тем, как начать полноценное продвижение в сети инстаграм, необходимо определиться с нишей. Это основа вашего будущего успеха, поэтому уделите этому достаточное количество времени.

Что такое ниша? Та область, в которой вы хотите продвигаться. Может быть правильное питание? Спорт? Бизнес? Видеоигры? Развлечения? Да что угодно. В любом направлении есть своя целевая аудитория. Главный критерий - вам должно быть по кайфу. Реально, пусть данная тема приносит вам удовольствие. Ведь работа должна приносить удовлетворение, согласитесь?

Каким образом определиться с нишей? Вот несколько действенных вопросов, которые следует задать себе:

1. Какому вопросу или направлению я хотел бы посвятить свою жизнь?
2. Чем я люблю заниматься в свободное от работы/учебы время?
3. В чем я разбираюсь больше всего?
4. На какую тему мне нравится смотреть фильмы и читать книги?
5. Каково мое хобби?

После того как приняли решение, следуйте своему имиджу и стройте бренд. Да, именно так. Не нужно метаться от одной темы к другой. Посмотрите на известных блоггеров, как они ведут свои профили? Чувствуется тематика? Вот так должно быть и у вас. Если решили делать обзоры - ищите новинки и делитесь обзорами. Если лайфхак - заливайте полезный контент. Задача - зацепить посетителя своей уникальностью. Вы должны запомниться человеку, так сделайте же что-нибудь необычное!

Не зацикливайтесь на фотках

Замечательно, с первыми двумя пунктами определились, идем дальше. **Как сделать** интересный контент? Не ограничивайтесь одними фотографиями. Снимайте видео, людям нравится смотреть короткие ролики. А если у вас получится вызвать у них эмоции или дать новую информацию будет просто здорово.

Фото не обязательно должны быть супер качественными. Скорее, следует позаботиться, чтобы они были разнообразными. Селфи около **компьютера** или фотография в зеркале совсем скоро всем надоест. Учитесь удивлять! Ищите новые места, людей, все что угодно. Только не давайте фолловерам скучать. Пусть подписчиков пока немного, но если вы целенаправленно займетесь этим вопросом результат рано или поздно придет.

А работают ли хэштеги?

Безусловно. По другому найти ваши публикации будет очень проблемно. Каждый день в ленте появляются миллионы постов. Чтобы пользователю найти то, что ему по вкусу используют специальные символы - хэштеги.

Важно понимать, ваши подписи должны соответствовать запросу пользователя. В ином случае они будут просто бесполезны. Например, вы решили вести свой фэшн блог(что, кстати, очень популярно в 2017). Значит ваша ца - девушки и молодые люди увлекающиеся модой. Если вы поставите к подобному посту хэштег #танкионлайн , то крайне маловероятно, что вы заполучите целевого пользователя. Скорее всего по такому запросу молодой парень искал информацию по нововведениям в **онлайн** мире игры. Пример грубый, но суть, думаю, ясна.

Ищем и комментируем

Ваш профиль должен светиться часто и много. Для этого необходимо искать странички по смежной теме(или той же) и оставлять развернутые комментарии. Обращаю ваше внимание - развернутые. Спамить одни и те же фразы круто. И более того, может они даже приведут к какому-то результату. Но, часто ли вы обращаете внимание на подобные комменты?

В день старайтесь оставлять не менее 10-15 интересных развернутых комментов. Заинтересованные люди будут переходить на страничку и “поедать” контент.

Оформляем, украшаем, привлекаем

Шапка и краткое описание - это первое, что увидит человек при переходе. Они должны зацепить, заинтересовать, влюбить. Не надо писать шаблонные фразы типа “люблю Юлю”. Оформите профиль смайлами, запоминающимися фразами. Вселитесь в вашу ца и подумайте чтобы они хотели бы увидеть.

Загрузите четкую аватарку. В двух словах опишите кто вы и чем занимаетесь. Вставьте ссылку на другие ваши социальные сети. Если имеется личный блог - ссылайтесь на него тоже.

Вирусные посты

Выкладывайте изображения и отмечайте в них людей заинтересованных в вашей нише. Для этого следует проводить полноценную аналитику. Ищите тех, кто как-то проявляет интерес к общей нише. Копируйте ник этого человека и отмечайте его на картинках. Чтобы эффект был более весомый, отмечайте ники пачками. 5-7 будет вполне достаточно.

Таким способом можно привлечь к своей персоне и бренду в частности сотни новых клиентов. А дальше - больше.

Как поддерживать интерес публики?

Во-первых, позаботьтесь о регулярности. Публикуя пост рандомно раз через два дня, успеха не добьетесь. Люди просто забудут о существовании подобного проекта. Кормите фолловеров новой информацией. Снова и снова. Одна фотография в день - тот минимум, которого стоит придерживаться.

Во-вторых, привлекайте к бренду новых персон. Просто в качестве гостя, не более. Разнообразив ролики и фотки новыми лицами, реально добиться увеличения поведенческого фактора и возрастания интереса к блогу.

В-третьих, эксперементируйте. Не зацикливайтесь на одном направлении, пробуйте что-то новое. Раз решили развиваться в теме питания, подключите сюда еще и спорт. Сочетайте смежные направления, увеличивайте свою ца, предлагайте подписчикам новый контент. Медленно, но верно покоряя новые вершины, в конце концов можно получить статус звезды.

Резюмируем

Развиваться в instagram можно разными способами. Сотрудничество со специалистами предполагает четкий план продвижения и монетизации. Занимаясь самостоятельно, вся кухня понимается до мелочей.

Выбирайте нишу и стройте собственный бренд. Придумайте что-то уникальное и запоминающееся.

Контент - основа всей стратегии. Подавать материал следует стабильно и постоянно.

На этом сегодня все. Делитесь своими мнениями в комментариях ниже, интересно послушать ваши мысли. Расскажите друзьям в соц. сетях об этой статье, возможно, вы организуете совместный проект.

Увидимся на страницах этого блога.