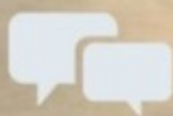


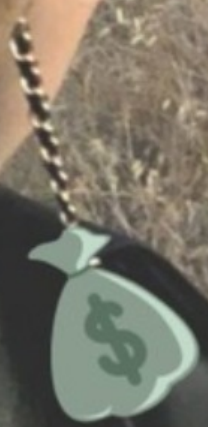
Книга-практикум с пошаговым планом действий

В КОНТАКТЕ С НУЛЯ



КАК ОБЫЧНОМУ
ЧЕЛОВЕКУ ОБРЕСТИ
ТЫСЯЧИ ДРУЗЕЙ И
ПРОСМОТРОВ,
СОТНИ ЛАЙКОВ,
КОММЕНТОВ И **КЛИЕНТОВ**
БЕЗ РЕКЛАМЫ И СПАМА

АНАСТАСИЯ ЕМЕЛЬЯНОВА



Анастасия Емельянова

**ВКонтакте с нуля. Как
обычному человеку обрести
тысячи друзей и просмотров,
сотни лайков, комментариев и
клиентов без рекламы и спама**

«Издательские решения»

Емельянова А.

ВКонтакте с нуля. Как обычному человеку обрести тысячи друзей и просмотров, сотни лайков, комментариев и клиентов без рекламы и спама / А. Емельянова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-512315-2

Эта книга о том, как обычному человеку с нуля развить страничку ВКонтакте и за счет постов о себе и грамотного общения обрести: тысячи друзей и подписчиков личной страницы и группы; тысячи просмотров и 100% вовлеченность; сотни лайков и комментариев на каждом посте; десятки заявок в день на несколько ниш сразу. Книга практическая, состоит в основном из пошаговых инструкций — берите, делайте и получайте клиентов, друзей и внимание! Организация "Meta Inc." запрещена на территории РФ.

ISBN 978-5-00-512315-2

© Емельянова А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Привет! Мы уже знакомы?	6
Если вам интересны регалии, то я:	7
Кому, почему и зачем читать эту книгу?	9
Почему Вк?	9
Это нужно каждому	9
Как работать с книгой?	10
Постинг	11
Статистика	12
Зачистка и настройки личной страницы	13
Раздел «Редактировать»	13
Раздел «Настройки»	14
Раздел «Стена»	14
Проверьте себя	17
Почему накрутки – это отстой	19
Почему на личной странице надо писать о себе, а не о бизнесе?	20
Как создавать посты, особенно, если не знаете, о чем писать?	21
Проверка грамотности постов	23
Пишите только на позитиве	23
Проверка адекватности	23
Проверка на смысл	23
Проверка содержания	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

**ВКонтакте с нуля
Как обычному человеку обрести тысячи
друзей и просмотров, сотни лайков,
комментов и клиентов без рекламы и спама**

Анастасия Емельянова

© Анастасия Емельянова, 2021

ISBN 978-5-0051-2315-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Привет! Мы уже знакомы?

С этой фразы начинается общение со всеми новыми друзьями ВКонтакте. Которые сами добавляются ко мне по 10—15 человек в день. Кстати, 3—5 из них интересуются тем, что я продаю, а 1—2 покупают это. Классно, правда? Халявныеееее горячие лидыыыыы!!!!

А почему они добавляются? Я их спрашиваю!

– Привет! Мы уже знакомы?

– Привет. Не знакомы) Мне очень понравилось то, как ты пишешь. Очень классно) Не хотела бы терять тебя из виду.

И такие сообщения я десятками в день получаю! И помимо того что приятно, это еще и прибыльно! Я честно говорю о себе на странице ВКонтакте [@anastavisa](#), всегда на виду и общаюсь с друзьями онлайн, и благодаря этому люди платят мне деньги.

Как заработать тысячу рублей за 5 минут? А вот так! Фрагмент переписки с человеком, который только что добавился в друзья.

– У меня есть целый курс по самостоятельным путешествиям, где ооооочень подробно рассказано, как собраться, найти выгодные билеты и т. д.

– Можно ссылочку?)

– Только если обещаешь оставить отзыв. Т.к. курс в процессе создания и вообще я его продаю. Ок?

– Ок) А сколько стоит курс? То чего я за бесплатно.

– Сейчас за 1000 продаю, т.к. он в процессе создания.

– Давай куплю, яндекс деньги принимаешь? За информацию надо платить.

Понимаете??? Я даже не продаю, а люди всё равно платят мне деньги!! Продолжают покупать, несмотря на закрытые границы! После этого смешно слушать отмазки про кризис и отсутствие спроса! Мне даже на визы при том, что их сейчас временно не выдают, все равно по 3 заявки в день приходит!

А однажды у меня был случай, что девушка добавилась в друзья, тут же захотела купить мой курс по ВК, но у нее не было карты банковской. Я в Питере, она в Москве. Так я ее связала со своей подругой, и они встретились. Вот аж настолько сильно люди хотят покупать у меня, что едут через полгорода отдавать деньги!

Давайте посчитаем. Даже если продавать что угодно за тысячу рублей при том, что каждый день хотя бы 2 человека точно это купят без каких-либо усилий с вашей стороны, в месяц можно заработать минимум 100.000 рублей. Это вдвое больше чем средняя зарплата в Питере!!! Т.е. можно спокойно сидеть дома, писать о своей жизни и соточку поднимать, пока другие пашут с утра до вечера. Любой человек способен дать пользу на тысячу рублей. Консультация, продукт, услуга – это очень легко!! А если продавать не за тысячу, а за десять??? Вот вам и миллион.

У меня на момент написания книги 4,5 тыс друзей в ВК, кто-то скажет – мало. Но даже если б их было всего сто, я бы всё равно могла назвать себя блогером, и все равно у меня покупали бы. Потому что важна не цифра подписчиков, а вовлеченность. У меня на постах по просмотрам за последние полгода измерений вовлеченность 105%. Это условно значит, что если у меня 100 друзей, то посты смотрят 105.

Вот и складывается цепочка: пишу классный пост о себе – моя аудитория на него круто реагирует, и поэтому он переходит в рекомендованные – там его видят новые люди – заходят ко мне на страницу, читают остальные посты, добавляются в друзья – я им рассказываю, что продаю – они покупают. А если не покупают сразу – добиваю уже не личностью, а экспертностью. Кстати, моя группа [@anastabusiness](#), которая по сути – сборник регалий и отзывов, получила уже две премии «Прометей» от ВК. А это, опять же, дополнительная бесплатная аудитория + похвалиться можно. Зайдите посмотрите, я там собрала в обсуждениях и под постами 400+ отзывов учеников и клиентов.

Меня даже уже просят иногда что-то прорекламирровать, а так как рекомендую я только то, чем уже пользовалась – получаю товары и услуги других людей как? На халяву! Мой пост с рекомендацией услуг веб студии собрал больше 30 заявок за 1 день, на вебинар по продажам – 14 заявок за 4 часа. Полистайте стену и проверьте. Тут выгодно всем: люди доверяют тому, чему я доверяю, и с большой вероятностью купят у тех, кого я рекомендую.

Это ещё раз подтверждает теорию: когда честно пишешь о себе, люди начинают доверять и покупать всё, что угодно!! У вас вообще может не быть бизнеса – завоевывайте доверие аудитории искренностью, получайте деньги, товары или услуги от предпринимателей и рекламируйте их! Не так давно я попробовала еще один способ заработка на блоге. Пишу посты на определенную тему, чтобы собрать честные мнения потенциальных покупателей, а мне за это платят. Причем мои читатели даже не подозревают, что это рекламный пост.

Все эти мои успехи в ВК создавались постепенно за последние 2 года. До этого я копирайтером была, училась в универе на пиарщика, кучу бизнес-программ прошла. В общей сложности опыт в продвижении 8 лет, с 2012 года.

Если вам интересны регалии, то я:

- Дипломированный специалист по связям с общественностью (Окончила Московский Государственный Университет Культуры и Искусств, очное бюджетное отделение)
- 3 года работала в PR службе крупнейшей российской компании по прибыли «Мосинж-проект» (Топ-100 РБК), писала статьи для сайта компании, московских газет и журналов по строительной тематике, организовывала интервью для телевидения «Москва-24», «Россия-1» и др.
- Обучалась в бизнес школах: «Бизнес Квартира», «Лига Чемпионов», «Факультет Маркетинга», пересмотрела курсы «БМ» и прочла 50+ книг по бизнесу.
- Перепробовала десятки ниш, сейчас действующие проекты: «визы США», онлайн школа «Суперпозитив» и обучение по ВК, о котором эта книга.

- Выступаю вживую для предпринимателей (на аудитории 50 человек в среднем) в крупнейшем сообществе Петербурга «Бизнес Квартира» и провожу вебинары на тему продвижения в ВК.
- Получила 2 премии «Прометей» от ВК за группу [@anastabusiness](#)
- Собрала 400+ отзывов клиентов в этой группе в обсуждениях и комментариях.

Мне больше нравится говорить о своих спортивных успехах (пробежала марафон 42,2 км), путешествиях (посетила 22 страны и совершила кругосветку одна с рюкзаком за плечами; проехала автостопом 2000 км), сбыче мечт (побывала на концерте Эминема в Абу-Даби, о чем мечтала 15 лет) или счастливых отношениях с человеком, которым я восхищаюсь каждый день. При всем этом у меня нет родителей, и я в 16 лет сначала переехала из провинции в Москву, а в 22 в Питер. И тут уже 6-й год.

Я вообще пришла к идее передачи знаний потому что устала всё за других делать своими руками. Решила записать в инструкцию успешные действия, и продавала ее так. Потом поняла, что понятнее будет в виде курса: собрала больше 100 учеников и убедилась, что у людей получается внедрять знания и достигать заявленных результатов. Проводила живые выступления и онлайн эфиры для предпринимателей, чтоб донести знания и улучшить продукт. И вот книга – это результат 7-го пересмотра всех имеющихся записей. На создание материала ушли долгие месяцы моего упорного труда с утра до ночи. И это доступно для вас фактически даром.

Я не использую никакие софты и платную рекламу для раскрутки своей страницы. Не состою в чатах для взаимопомощи и не приемлю их. Категорически против каких-либо накруток и спама. Все охваты собираю органически, т. е. и мои посты и сама страница выходят в ленту рекомендованных. Здесь я буду рассказывать только о ручных действиях без какой-либо автоматизации, чтобы у вас тоже получилось попасть в «рекомендации» и найти новых клиентов бесплатно. Более того, эти знания помогут вам не только сэкономить на рекламе, но и заработать денег на своей или чужой нише без рисков и дополнительных инвестиций.

Развитие страницы ВКонтакте – это длительный и трудозатратный процесс. Однако первые результаты и изменения появятся уже с первого правильно созданного и опубликованного поста, с грамотно написанного сообщения. Это даст сил двигаться дальше! Развитие соц. сетей, как посадка дерева из семечка: один раз посадил, приложил силы чтобы его вырастить, а дальше поливаешь понемногу и получаешь плоды! Профиль ВК – ваш социальный капитал, и он только растет с каждым днем.

Кому, почему и зачем читать эту книгу?

Эта книга не имеет никакого отношения к руководству или создателям соц. сети «ВКонтакте». Алгоритмы внутри сети могут измениться в любой момент. А я такой же обычный пользователь как и вы. И делюсь здесь своей историей успеха и теми личными наработками, которые помогли мне и моим ученикам научиться общаться, писать посты и получать:

- тысячи друзей и подписчиков личной страницы и группы
- тысячи просмотров и 100% вовлеченность
- сотни лайков и комментариев на каждом посте
- десятки заявок в день без рекламы и спама.

Почему Вк?

Я часто слышу: «Инстаграм же круче! Почему ты занимаешься ВК?» Отличный вопрос! И у меня есть на него ответ.

1. ВКонтakte – это бесплатно. Я публикую одинаковые посты и в ВК и в Инсте, однако в ВК аудитория моя органически выросла с нуля до 4,5 тысяч + подписчики групп. А в инсте как подписались на меня сразу после регистрации пару сотен человек, так и остаются, цифра не меняется. Кстати, ВК – не визуальная соц. сеть. А это значит, что подойдут фотки с обычного телефона, без обработки и всяких фокусов с единым стилем аккаунта. Опять же – экономия на софтах и фотографах.

2. Научитесь один раз тут – в других соц. сетях сможете дублировать. Несмотря на ничтожное количество подписчиков в инсте – заявки оттуда всё равно бывают. И если я вбухаю денег в платное продвижение – вероятно, это окупится. Запомните: рекламироваться за деньги можно только тогда, когда у вас уже и так покупают без рекламы, и техника продаж отработана от и до.

3. «В ВК мало людей и вообще нет моей целевой аудитории» – еще одно заблуждение, которое я порой слышу. ВКонтakte – огромная сеть, больше 500 миллионов пользователей. Задумайтесь, а сколько из них вам нужно клиентов в месяц? Обычно это 10, 100, ну край 1000 человек. Так что аудитория, считай, бесконечна. А что касается «целевой/нецелевой» – люди покупают у людей. И даже если вы продаете бетонные заводы, клиенты со временем найдутся по рекомендациям онлайн друзей.

Это нужно каждому

Кто хотя бы раз в день заходит в ВК. Есть два типа людей: приёмники и трансляторы. Приёмники вечно тратят своё драгоценное время на пролистывание ленты, живут чужими жизнями и стесняются говорить о себе. Думают, что они никому не интересны или писать не умеют, да и вообще рассказывать-то не о чем. А вот трансляторы смело вещают о своей жизни, обретают поклонников, клиентов и друзей. Цель этой книги – помочь вам стать транслятором и главной звездой канала «ВКонтакте».

Если вы:

– уже что-то продаете (можно иметь несколько продуктов и продавать их с одной своей страницы, при этом почти ничего об этом не постить. Или тестировать новые ниши с одного поста).

– или пока не знаете, что продавать, но думаете в этом направлении (можно вообще быть без продукта и зарабатывать на рекомендациях).

То прочтите книгу до конца и внедрите всё, что сможете! Помимо очевидных выгод в виде новых клиентов, прокачанная страничка в ВК помогает обрести друзей и поклонников в реальной жизни, повышает самооценку и позволяет натренироваться в переговорах. Вам это наверняка актуально, правда?

Как работать с книгой?

Остановитесь. Перестаньте делать то, что делали в соц. сетях раньше. Совсем всё. Перестаньте добавляться в друзья, писать посты, рассылать сообщения – СТОП! Сначала прочитайте весь материал, потом начните действовать по-новому!

В книге есть два равнозначных по важности раздела: постинг и общение. В каждой главе даны практические упражнения. Какие-то из них покажутся легкими, где-то могут возникнуть затруднения в зависимости от ваших личных особенностей. В любом случае прошу вас не останавливаться. Тут все выполнимо и не требует никаких сверхусилий или дополнительных знаний. Если что-то непонятно или страшно – обратитесь за советом ко мне лично.

Лучше прочесть всю книгу целиком и применить то, что получается, чем зависнуть на первом же задании и не узнать, что там дальше. Вперед!

Постинг

Перед тем как начинать исправлять ситуацию, нужно совершить два важных действия:

- Посмотреть и записать статистику. Чтобы потом сравнить по цифрам, насколько всё стало лучше.
- Зачистить страницу от хлама и компромата. Проверить настройки и обеспечить безопасность от взломщиков.

Садитесь за компьютер или берите телефон в руки, кладите перед собой книгу и открывайте ВКонтакте.

Статистика

Посчитайте цифры:

1. Сколько у вас друзей?
2. Сколько подписчиков личной страницы?
3. Среднее арифметическое количество **лайков** на последних 10 постах на личной странице. Если постов меньше – считайте то, что есть. Если вы вдруг очень давно закончили школу и забыли, что такое среднее арифметическое, напоминаю! Нужно сложить лайки у последних 10 постов. И потом получившееся число разделить на количество слагаемых. В данном случае на 10.
4. Среднее арифметическое количество **комментариев** на последних 10 постах на личной странице.
5. Сколько сейчас поступает заявок в друзья в сутки?
6. Какая вовлеченность по просмотрам на личной странице?

Формула расчета вовлеченности: $V / (F+P) * 100$

Где:

V – среднее арифметическое количество просмотров последних 10 постов

F – количество друзей

P – количество подписчиков.

Нужно сложить просмотры (они справа снизу указаны на каждом посте, например, 4,5к) у 10 постов. И потом получившееся число разделить на количество слагаемых, т.е. на 10. Затем сложить количество друзей и подписчиков на вашей странице. Затем разделить первую цифру на вторую. Затем умножить это число на 100. Получившийся ответ и есть количество процентов аудитории, которая смотрит ваши посты.

Ваша цель – достигнуть показателей вовлеченности выше 100%. Т.е. выхода постов в ленту рекомендованных. Имейте в виду, что ваши посты никогда не увидят все-все ваши друзья, в этих 100% будет лишь часть ваших друзей, а остальные – незнакомые пользователи.

Напишите получившиеся цифры мне в сообщения группы [@anastabusiness](#) (так и у вас данные сохранятся, и я буду знать, что вы взялись за дело): «Анастасия, привет. Читаю книгу! Высылаю данные ДО».

Зачистка и настройки личной страницы Работа состоит из 3 этапов: раздел «настройки», раздел «редактировать» и стена.

Помните, всё, что однажды оказалось в интернете – остается там навсегда. Даже то, что вы сейчас удалите, всё равно останется на серверах ВК и будет храниться еще какое-то время. Сотрите всё ненужное и впредь будьте внимательны!

Откройте свою страницу ВКонтакте и пошагово зачистите ее. В правом верхнем углу страницы нажмите на галочку, затем —

Раздел «Редактировать»

Основное. Имя, фамилия, пол – заполните. Данные должны быть настоящими. Псевдоним допускается, если вы уже известны публике и повсеместно с ним ассоциируетесь. Остальное по желанию. Если в бабушках, дедушках, детях, внуках указаны ваши друзья – уберите. Нажмите кнопку «Сохранить».

Контакты. Заполните страну и город проживания. Они должны быть настоящими. Не надо писать Los Angeles, если вы там не живете, да и не были никогда. Если есть сайт, скайп – укажите. Можно добавить только 1 сайт (иначе с мобильной версии нельзя будет перейти, если там несколько ссылок) и это должен быть на самом деле сайт, а не соц. сеть. Добавлять инстаграм не надо – нельзя перекидывать людей между соц. сетями, пускай смотрят там, где они уже есть. Дом (адрес) и мобильный телефон (личный) я рекомендую выдавать только в личных сообщениях проверенным людям. Публично эти данные ни к чему. Нажмите кнопку «Сохранить».

Интересы. Заполните поле «Деятельность»: коротко перечислите, чем занимаетесь, какие у вас ниши. Или же укажите, где у вас на странице можно подробно об этом узнать. Остальное – по желанию. Нажмите кнопку «Сохранить».

Образование. По желанию укажите школу и вуз. Можете ничего не писать. Нажмите кнопку «Сохранить».

Карьера. Укажите значимые места работы, если вы когда-либо работали.

Например, я горжусь тем, что работала в PR отделе в «Мосинжпроекте». Это значимо, так как привело к тому, чем я сейчас занимаюсь. А, например, подработки барменом или официантом, не имеют к моей нынешней деятельности отношения – поэтому я о них не пишу.

Если вы развиваете свой проект – обязательно поставьте ссылку на группу/группы. Убедитесь, что выбрали группу из выпадающего списка, а не просто написали название. Только в этом случае по ссылке можно будет кликнуть и попасть в группу. Если групп несколько – на главной странице будет отображаться та, которая добавлена последней. Если вы еще нигде не работали или не хотите говорить о прошлой деятельности – оставьте раздел пустым. Нажмите кнопку «Сохранить».

Пункты **Военная служба** и **Жизненная позиция** – заполните по желанию. **Сохраните** все изменения. Вернитесь на свою страницу.

Раздел «Настройки»

Нажмите галочку в правом верхнем углу страницы и перейдите в «Настройки». Первое, что вы увидите – пункт **Общее**.

– Поменяйте пароль на безопасный с помощью сервиса с открытым кодом – Bitwarden. С этого момента вам нужно помнить всего один пароль – от самого Битвордена, а все остальные пароли менять и записывать в этом сервисе. Внимание: пароль от Битвордена нельзя восстановить – поэтому запомните его точно или запишите на бумажке и сложите в надежное место. В телефоне пароль от Битвордена записывать нельзя.

– Желательно создать новый аккаунт на почте (который вы никому не будете говорить и будете использовать только для регистраций) и перепривязать к нему ВКонтакте.

– Желательно завести номер телефона, который будет использоваться только для регистраций и никто не будет его знать.

– Адрес страницы. Замените id12345 на то, что легко запомнить. У меня, например, @anastavisa.

– Подайте заявку на верификацию страницы. Это нужно, чтобы появилась синяя галочка – к таким страницам больше доверия. Говорят, заявки одобряют, если про вас есть публикации на сторонних ресурсах (другие соц. сети, СМИ, статья в Википедии), вы автор книг или на телевидении выступаете и т. п. Даже если вы не уверены в своих силах – попробуйте, а вдруг получится? Если с первого раза не одобряют, попробуйте снова и снова.

Безопасность. Включите все настройки безопасности по максимуму. Потыкайте на все кнопки. Завершите все сеансы.

Приватность.

– Кто видит основную информацию моей страницы – все пользователи.

– Кто видит фотографии, на которых меня отметили – только я.

– Кто видит список сохраненных фотографий – только я.

– Кто видит список групп – только я.

– **Записи на странице и связь со мной:**

– Чужих записей на вашей странице быть вообще не должно, но на всякий случай ставьте – только я.

– Кто может оставлять записи – только я.

– Кто может комментировать – **все пользователи.**

– Кто может писать сообщения – **все пользователи.**

– О каких заявках приходят оповещения – от всех.

– Кто может добавлять меня в беседы – «Только я»

– Истории открыты для всех пользователей.

– **Прочее:** тип профиля – открытый, страница видна – всем.

– Проверьте остальные разделы: подключены ли уведомления на все нужные события, нет ли доступов в лишние сервисы и подписки.

Раздел «Стена»

Теперь зачистите всё остальное, что видят люди на вашей странице.

Начните со статуса. Здесь должно быть понятным языком прямо и просто написано: чем вы занимаетесь и как к вам обратиться. И четкое целевое действие после прочтения: добавляйтесь в друзья, пишите в личку, пишите в группу, посмотрите закреп.

У меня статус: туры и визы США, курс «Суперпозитив», книга «Путешествуй сам», книга «ВКонтакте с нуля». Добавляйся в друзья. Никаких голосовух!!

Категорически запрещено уводить людей в другие соц. сети и предлагать, например, подписаться на вашу инсту.

Аватар. Задача аватара – запомниться. Сделать так, чтобы при встрече вас могли узнать!! Поставьте качественную фотографию, на которой четко видно ваше лицо. Внимание, ЛИЦО! Какая бы классная и красивая фотка ни была с силуэтом, на аве должно быть хорошо видно ваше лицо и глаза. Фото в солнечных очках – нельзя. Пожалуйста, используйте фото, сделанные не раньше полугода назад, чтобы вы были на себя похожи. Проверьте все «фото с моей страницы» на соответствие этим критериям, удалите старые.

Был у меня как-то случай: переписывалась с человеком, мы договорились быть напарниками по команде, а когда встретились в компании – я его не узнала. Т.к. на аватарке был силуэт, а не лицо! Вот так! Будьте узнаваемы!

Хотя, признаюсь, мне самой раньше хотелось похвастаться за счет аватарки, и там когда-то была фотка с серфингом, где лица вообще не видно.

Главные правила аватара: качественно, ярко, на красивом фоне и с улыбкой (с унылым или серьезным лицом не рекомендую). Если нет нормальных фотографий – попросите жену/мужа/друга/парня/девушку/маму/папу/прохожего на улице сфотографировать вас. На крайний случай – сделайте сэлфи. А еще лучше – сходите на фотосессию.

Видео. В открытом доступе должны быть только видео на которых присутствуете вы или ролики, снятые вами и для вас. Остальные видео нужно добавить в отдельный альбом и скрыть настройками приватности. Каждое загруженное видео должно иметь понятное название и не вызывать вопроса «что это?». В т.ч. все видео в записях на стене.

Фото. Фотографии должны быть качественными, находиться в разных альбомах с понятными названиями, не вызывать вопросов «что это, почему я это вижу?»

Точно надо удалить или скрыть настройками приватности (могу смотреть «Только я»):

- Пустые альбомы.
- Любые картинки не вашего авторства или не имеющие отношения к вам (если для вас делали дизайнеры без использования интернетных фото – ок).
- Фото с нездоровыми привычками.
- Оголенные фото за исключением фото с пляжей или художественно красивых и качественных фотографий.
- Альбомы, где какое-то событие, выставка и подобное, по которым не понятно причём здесь вы или зачем всем это видеть.
- Фото голых детей и вообще все фото с маленькими детьми без вас. Оставьте их для семейных альбомов. За исключением профессионально снятых снимков.

Создайте отдельные альбомы (назовите их понятно для всех). Оставьте только качественные фотографии о жизни, поездках, работе, семье. Люди должны по фото понимать, кто вы и что из себя представляете. Скройте всё, что вызывает мысль «а надо это скрыть или нет?»

Альбом «сохраненные фотографии» сделайте доступным только вам. Проверьте «фото со мной», там порой такоооооо можно найти. **Удалите отметки** себя на чужих фото или попросите друзей удалить компрометирующие фотографии с их страниц тоже.

Даже если сейчас на альбоме стоит замочек – проверьте какие именно настройки приватности там стоят. Чтобы скрыть фото от всех, нужно поставить «альбом доступен только мне».

Аудио. На ваше усмотрение.

Группы и публичные страницы. Группы находятся в центре (под разделом «о себе»), публичные страницы слева (под друзьями). Если группы можно скрыть настройками приватности, то от публичных страниц – только отписываться. Выйдите из всех непонятных сообществ, которые мелькают в ленте и отвлекают вас или могут поставить под сомнение вашу репутацию. Избегайте тем политики, сообществ с тупым юмором, эротикой и т. д. Чем меньше чужой информации будете впитывать – тем лучше. Помните, ваша задача быть транслятором, а не приемником. Поэтому смело выходите отовсюду. Если что – из сообществ можно выйти, но добавить в закладки, и тогда они не будут публично отображаться.

В идеале должно остаться до 20 подписок. От людей тоже отписывайтесь. Если у вас тысячи сообществ – отписываться всё равно придется вручную. Ну или если вы программист, можете поколдовать с кодом и нажать все кнопки отписки разом. Если ранее вы вступали к кому-то в группу взаимно – больше так не делайте. Вступайте только по интересу.

Добавляется ко мне в друзья парень, общаемся, выясняю, что ему актуальна тема продвижения в вк, вступает в мою группу. А потом давай написывать: «А ты вступи в мою, ну вступи, ну давай, ну я же вступил!» А там группа по продаже земли в Омске. Я ему прямым текстом и говорю: «Мне не актуально, благодарю». Ну серьезно, ни при каких обстоятельствах ни в какой вселенной не будет мне это интересно. И то, что моя группа нужна человеку, вовсе не означает, что его сообщество нужно мне, и я обязана в ответ вступать. Нет! И вы смело отказывайтесь от взаимных подписок и собирайте у себя только целевых участников!

Заметки. Возможно, вы уже не помните, что это. Заходите по ссылке <https://vk.com/notes>. Почистите или скройте настройками приватности.

Записи на стене. Самое важное и интересное. Стена – это витрина. Люди могут полистать и узнать многое о вас и вашей жизни. Или не узнать. Все записи должны быть **авторскими**: то есть вы в них автор текста, автор видео, автор фото.

Что можно:

89% посты о вас как о личности;

10% посты о проектах/бизнесе/работе;

1% репосты (допускаются только временные репосты на 24 часа из своей группы или постоянные репосты за которые вы получили от других людей что-то ценное взамен).

Что удалить: (почистите всю стену до конца, даже если первые посты были 10 лет назад):

– записи других людей;

– все репосты (даже из вашей группы), кроме тех, за которые получена ценность от другой стороны;

- посты, в которых хотя бы 1 из перечисленного: нет текста; нет фото; текст, видео или фото из интернета; есть ссылка на сторонние сайты, даже если это ваши сайты;
- меньше 10 лайков;
- информация в посте устарела или понятна только вам.

Если возникает сомнение «а это надо удалять или нет?» – удаляйте. Есть альтернатива удалению – добавить в архив. Если в посте фотка из интернета, а на ней больше 10 лайков – первый параметр приоритетнее – надо удалять.

ВНИМАНИЕ! «ВК» во время удаления записей бывает глючит. Удаляйте по 10 записей, обновляйте страницу и только потом продолжайте. А то бывает удаляешь-удаляешь, а всё потом опять на месте. Проверьте стену несколько раз от начала до конца. В конце проверьте фотоальбом «Фото на стене» – фото там остаются даже после удаления постов. Очистите этот альбом.

Проверьте себя

Редактировать:

- Ваше имя и фамилия настоящие? (Или стоит узнаваемый общественностью псевдоним)
- В контактах указан настоящий город проживания?
- В графе «сайт» пусто или написан один адрес сайта?
- В графе «деятельность» написано чем вы занимаетесь или указан путь, где это узнать.
- Поле «образование» пустое или в нем указано настоящее учебное заведение, где вы обучались.
- В разделе «карьера» указаны места работы, имеющие отношение к вашей текущей деятельности. Последней добавлена группа, над которой вы работаете сейчас (или была последним местом работы, если вы не работаете ни над чем сейчас). Либо этот раздел пуст.

Настройки:

- Вы меняли пароль с помощью сервиса «Битворден»?
- Вы создали новую почту, записали пароль от нее в Битворден и перепривязали к ней свой аккаунт вк?
- Вы меняли адрес страницы на хорошо читаемый и запоминающийся?
- Вы подали заявку на верификацию страницы?
- Вы прошли по остальным пунктам настроек и сделали всё, что описано в задании?

Стена:

- По вашему статусу понятно: кто вы, чем занимаетесь и что прочитавшему человеку нужно сделать?
- На всех «фото с моей страницы» четко видно ваше лицо с улыбкой и без темных очков?
- В открытом доступе только видео на которых присутствуете вы или ролики, снятые вами и для вас?
- В ваших фотоальбомах только красивые и качественные фото, все альбомы понятно названы, нет картинок из интернета? Нет ничего непонятного или компрометирующего?
- В разделе «Подписки» у вас 20 или меньше сообществ или людей?
- На вашей стене есть:
 - Только посты, где полностью вы автор текста, фото или видео.
 - Только посты, где нет ссылок на сайты.
 - Репостов нет или есть только те за которые вы получили бонус от авторов.

– Только посты, где есть одновременно и фото/видео и текст.

Почему накрутки – это отстой

Золотое правило жизни: будьте честны. Это касается и вашего поведения в соц. сетях. Поэтому я позволю себе ЗАПРЕТИТЬ вам: накручивать друзей, лайки, комменты, отзывы и что угодно в этом духе. Вступать в группы и сообщества по взаимным лайкам и заниматься любыми неестественными способами продвижения.

Накрутки видно невооруженным взглядом! Если у вас 10.000 подписчиков, а на постах 100 просмотров – явно что-то тут не так. Или еще хуже: на каждом посте 73 лайка и 40 комментов – это реальный пример, ни больше, ни меньше. Очевидно поработали взимолайкеры. А толку??? Отзывы тоже всегда можно проверить – просто написав каждому комментатору.

У меня однажды был случай, что человек перед покупкой инструкции по поиску личных помощников за 190 рублей всего – написал в личку всем 50 людям, которые оставили комменты с отзывами под рекламным постом, чтобы убедиться в правдивости! Естественно, у меня всё настоящее, покупка состоялась.

Если вы делаете хорошее дело и рассказываете об этом грамотно (как научу вас я) – у вас появятся и лайки, и просмотры, и всё на свете. И когда это всё будет настоящее – новые люди сами притянутся! Вот увидите!

Почему на личной странице надо писать о себе, а не о бизнесе?

Парадоксально, но именно по этой причине у вас появятся заявки на то, что вы продаете. Если писать только об одной конкретной нише, ок – вас запомнят как эксперта. Но! А что если друзьям вовсе не интересна эта тема? А если у вас не одна, а пять ниш? А если вы еще не занимаетесь бизнесом и только думаете над тем, что продавать? А если вы вдруг решите заняться чем-то другим?

Часто слышу запрос: «Хочу создать себе профессиональную отдельную страницу вот под эту нишу...»

Зачем? Вот у меня 3 ниши, никак не связанные друг с другом, я планирую еще и другие запускать. И вот представьте, если бы я писала не то, что я обычно пишу (о себе и своей жизни), а всё время про визы, визы, визы или всё время вк, вк, вк. Скукота. А если друзьям всё это вообще не в тему? А если бы я продавала смесители? Кто захочет читать про смесители постоянно? И опять же... если 10 одинаковых специалистов пишут про свои смесители, то как понять, к кому же из них обратиться? Правильно: к тому, кто приятен как человек. Кого знают, тому и доверяют.

Именно поэтому нужно прокачивать доверие к своей личности. И тогда, чем бы вы ни занимались – у вас купят всё. И вы всегда будете собой – этого не отнять. Ниши меняются, а вы остаетесь! Ваша задача стать ведущим своего собственного шоу на канале «ВКонтакте». Это шоу про вашу жизнь, и скоро у него появятся тысячи зрителей! А вы будете зарабатывать деньги, дружбу, внимание и всеобщую любовь.

Заявки во все мои проекты появляются за счет того, что я просто вещаю о своей жизни и людям это нравится. В этом весь секрет. Когда у нас покупают помощь по визам США, например, знаете какая самая частая причина покупки? То, что я мелькаю в сториз и постоянно на связи. То, что люди видят, что я никуда не денусь. А не то, что мы на самом деле делаем высококласный сервис. И доказательство экспертности только помогает в продажах. Однако первый шаг – интерес. Вызывается вообще без каких-либо публикаций на тему работы. Пишу-пишу о жизни, а потом стоит только объявить о продукте, сразу выстраивается очередь.

Пишите о себе. Будьте открыты. И это приведет к изначальной цели – получению заявок на любую нишу, которой вы будете заниматься. О бизнесе тоже можно писать. Не более 10% всего контента. В основном – объявления или продающие посты. И будьте готовы, они всегда менее популярны, чем посты о личной жизни. Для «профессиональных» постов лучше использовать группу, но об этом позже.

Как создавать посты, особенно, если не знаете, о чем писать? 60 тем постов для личной страницы

Я подготовила шпаргалку! Темы в списке ниже взяты с моей страницы. Если нужны будут конкретные примеры постов – полистайте мою стену. В любом случае нужно каждый раз:

– Держать в голове вопрос: «О чем я сегодня напишу?». И в течение дня, как только появляются идеи – сразу записывать их в телефон, в блокнот, на диктофон.

– Первое время на создание поста может уходить по несколько часов. Чтобы сократить время – надо ставить таймер и уделять этому, например, 30 минут. Если не успели, то всё, доделывайте еще 30 минут завтра. Так мозг будет активнее работать и поможет вам успеть.

– Найти посыл. Прежде чем вообще что-либо написать, надо понять, какую главную мысль хочется донести и какая реакция нужна после прочтения.

А вот и темы публикаций. Хватит на год вперед!

1. Чем я занимаюсь: работа/бизнес
2. Моя фигура
3. Где я учился: школа, универ, курсы
4. Что я люблю есть и готовить
5. Мои любимые виды спорта
6. Что я читаю/смотрю
7. Мои наряды
8. Моё состояние здоровья
9. Мои мечты и цели
10. Музыка, которую я люблю
11. Как я отношусь к животным
12. Какими видами творчества я занимаюсь
13. Какая у меня причёска
14. Какие я люблю цвета
15. Кто мой лучший друг
16. История изменений до/после
17. Кого я люблю
18. Как я провожу дни рождения
19. Как часто я путешествую и куда
20. Мои стихи
21. Какие я люблю цветы
22. Какие автомобили мне нравятся
23. В каком городе и стране я живу/хочу жить
24. Какие настольные игры я люблю
25. Где я хочу встретить Новый год
26. Что я умею делать лучше всех на свете
27. Чего я боюсь
28. Как я провожу выходные
29. Как я развлекаюсь
30. Где и как со мной можно встретиться

31. Мои любимые шутки
32. Мои убеждения
33. Что я думаю об устройстве мира
34. Самая невероятная история со мной
35. Что я делаю каждый день
36. Когда я чувствую себя счастливым
37. Что такое любовь, кого я люблю
38. Кому и за что я благодарен
39. Какие у меня есть таланты
40. Какие главные достижения в моей жизни, чем я горжусь
41. Что мне нравится и нет в людях
42. Что наполняет меня энергией
43. Что я думаю об экологии
44. Как я провел детство
45. Какие у меня есть дипломы
46. Какие языки я знаю
47. Какие у меня ценности
48. Каким транспортом я передвигаюсь. Умею ли я водить
50. Как я провожу вечера
51. Чему я могу обучить людей
52. Каким образом я зарабатываю
53. На каком самом страшном аттракционе был
54. От чего я устал
55. Интуиция или здравый смысл
56. Умею ли я плавать и как научился
57. Что бы я сделал, будь у меня миллиард долларов
58. Что я думаю об эзотерике
59. Стиль одежды
60. Мои сны.

Отправляйтесь творить!

Проверка грамотности постов

К этой и двум следующим главам вам нужно возвращаться вновь и вновь перед публикацией любого поста.

Я всегда дружила с русским языком. И всегда считала себя грамотным человеком. А сейчас смотрю, в старых постах полно ошибок. Делаю выводы: чем больше пишешь, тем грамотнее становишься. И вам тоже поможет практика, практика и еще раз практика. В потоке, когда изнутри льется текст – сложно написать сразу без ошибок. Я всегда по 10 раз перечитываю и перепроверяю. И даже после этого, бывает, остаются косяки.

Главная опасность в том, что вы можете не знать о своей безграмотности. Некоторые люди не согласовывают окончания, пишут текст без смысла или выдают «полотно» без структуры. Чтобы это исправить, надо читать книги и практиковаться в писательстве. Чтобы наверняка быть уверенными в своем тексте, проверяйте себя **каждый раз** по всем пунктам ниже. И очень полезно будет повторить школьные учебники русского языка, вспомнить правила.

Конечно в соц. сетях допускается использование сленговых слов, и посты не должны быть вылизанными и идеальными. Но очевидных ошибок стоит избегать. Проверяйте тексты по каждому пункту ниже отдельно. Т.е. сначала на позитив, потом на смысл, содержание, грамотность и т. д.

Пишите только на позитиве

Никаких жалоб, гнева, выяснения отношений, недовольства и чего угодно негативного (даже если сильно хочется) – это отпугивает людей! На чем внимание, то и приумножается. Распространяйте только позитив. Энергия передается через пространство, люди чувствуют в каком состоянии что написано.

Проверка адекватности

Спросите себя:

- Поймет ли 5-ти летний ребенок, что тут написано?
- Понятен ли посыл? Какова главная мысль текста?
- Что должен сделать или почувствовать человек после прочтения?
- Писал с улыбкой? Какие эмоции остаются после прочтения, позитивные?

Проверка на смысл

Задайте себе вопросы по тексту, чтобы убедиться, что люди поймут, что вы хотели донести:

- Что произошло? (Я сплела венки из одуванчиков)
- Почему это произошло? (Я поехала на дачу к тете)
- Как я туда попала? (Выписали приглашение, позвали, привезли)
- Зачем мне это? (Я уже 5 лет мечтала о венке из одуванчиков, думаю делать из этого бизнес)
- И что с того? (Оказывается есть 5 способов плетения венка: вот они. Я управилась всего за час.)

– А что дальше? Вопрос к аудитории (А давайте-ка узнаем, кто когда-нибудь в жизни плел венки? Голосуйте в опросе.)

Проверка содержания

Что точно **должно быть** в любом посте:

- авторские (автор вы или вы присутствуете): текст + фото, либо текст+ видео, либо текст + фото + видео. Аудио по желанию.
- заголовок (если пост длиннее 10 строк. Должен соответствовать теме поста!)
- текст, разделенный на абзацы по 4—10 строк (ни меньше, ни больше).
- пробелы после знаков препинания, а не до них.
- вопрос к аудитории в конце (самый важный пункт!).

Нельзя:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.