



Mirosław Skwarek

Magia *Insta-* *gramma*

Jak zdobyć milionowe
zasięgi w 90 dni

onepress

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie?magins>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-8322-509-8

Copyright © Mirosław Skwarek 2023

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIIS TREŚCI

WSTĘP	13
-------------	----

ROZDZIAŁ 1.

DLACZEGO WARTO MIEĆ KONTO NA INSTAGRAMIE? SIEDZEM WĄŻNYCH POWODÓW	25
--	----

Powód #1. Prawdopodobnie najlepsze miejsce na budowanie marki osobistej w internecie	26
Powód #2. Prostota	29
Powód #3. Instagram nie wymiera, w przeciwieństwie do Facebooka	31
Powód #4. Magia pieniędzy	32
Powód #5. Jest tutaj ponad 9 milionów Polaków	34
Powód #6. Crossy i współprace	34
Powód #7. Prosty newsletter	35

ROZDZIAŁ 2.**CO WARTO ZROBIĆ, ZANIM ZACZNIESZ MYŚLEĆ
O MILIONOWYCH ZASIĘGACH? 37**

Do kogo chcesz trafić?	38
Jak potencjalny klient szukałby Cię na Instagramie?	40
Jakie potencjalny klient ma problemy, pytania i wątpliwości?	43
Kto już zebrał społeczność, którą chcesz stworzyć?	45
Jak notes z pomysłami na rolki uratuje Twoje zasięgi?	51

ROZDZIAŁ 3.**JAK SKONFIGUROWAĆ KONTO NA INSTAGRAMIE,
ŻEBY MIEĆ WIĘCEJ OBSERWUJĄCYCH? 52**

Jak stworzyć zdjęcie profilowe, które wyróżni Cię z tłumu?	53
Poprawne SEO profilu na Instagramie, czyli dlaczego Twoi potencjalni klienci nie mogą Cię znaleźć	56
Korzyści z założenia konta biznesowego lub konta twórcy	57
Jak napisać na Instagramie bio, które przyciągnie nowych klientów i followersów?	59
Jak dodać opcje kontaktu — co to jest „przycisk działania”?	64
Link w bio, czyli jaki link w opisie profilu działa najlepiej	66
Jaką kategorię wybrać i jaki ma ona związek z wiralowymi utworami?	68
Po co Ci awatar?	69
Dlaczego w bio nie warto dodawać hashtagów?	72
Ta jedna zmiana spowoduje, że Instagram zacznie Cię polecać innym	73

ROZDZIAŁ 4.**SZESNAŚCIE ŹRÓDEŁ POMYSŁÓW NA MILIONOWE ROLKI****I POSTY 75**

Zapytaj swoją społeczność o jej największy problem 76

Jak czerpać inspiracje z TikToka 79

Jak Google Alerts ułatwi Ci pracę i wypożyczonuje Cię
jako eksperta? 81

Najdroższy plik w moim telefonie 82

Jak czerpać inspirację z Instagrama? 83

Jak szukać inspiracji na YouTube 86

Shorty YouTube i jedna genialna funkcja 87

Jak szukać pomysłów na milionowe rolki na Twitterze? 89

Jak legalnie podbierać klientów konkurencji,
czyli strategia porzuconych komentarzy 91Jak zamienić 4-godzinne spotkanie na Zoomie
w setki rolek na Instagramie? 93Jak stworzyć genialną serię rolek, która wciąga
jak biebrzańskie bagna? 95

Niezasłupione typy z książek 96

Niesprawiedliwa przewaga dzięki Google Trends 97

Ukryta siła remiksów 97

Ten jeden trick da Ci dziesiątki pomysłów na wiralowe treści
w kilka minut 99Jak ChatGPT wymyśli setki pomysłów na wiralowe rolki
w 3 minuty? 100

ROZDZIAŁ 5.**JAK NAGRYWAĆ MILIONOWE ROLKI I ZDOBYWAĆ
TYSIĄCE FOLLOWERSÓW DZIENNE 104**

Dlaczego rolki robią zasięgi i przyciągają followersów? 105

Dlaczego warto postawić na rolki na Instagramie? 106

Typy rolek na Instagramie, które zmieniają nudne konto
w magnes przyciągający followersów 108Co robi różnicę, czyli jaki sprzęt da Ci niesprawiedliwą
przewagę nad konkurencją? 115

Mój proces nagrywania MILIONOWYCH rolek krok po kroku 118

Nagrałeś rolkę — i co dalej? 129

Ile rolek dziennie publikować? 130

O której godzinie publikować rolki? 132

Co decyduje o tym, że rolka osiąga milion wyświetleń? 134

ROZDZIAŁ 6.**OSIEM NARZĘDZI INSTAGRAMA, KTÓRE MUSISZ
ZROZUMIEĆ, JEŻELI CHCESZ MIEĆ MILIONOWE ZASIĘGI 137**

Siła postów 139

Posty karuzelowe 141

Reels, czyli dynamiczne rolki 147

Zbuduj relacje za pomocą Stories 148

Tytanowa społeczność za sprawą live'ów na Instagramie 155

„Pisz na priv”, czyli ukryta siła DM 162

Tajemnicza karta „Eksploruj” 165

ROZDZIAŁ 7.**JAK DODAWAĆ POSTY, KTÓRE ZBUDUJĄ CI ZASIĘGI
I ZAPEWNIĄ DUŻĄ SPRZEDAŻ? 168**

Jakie posty sprawdzają się najlepiej?	169
Ukryty sekret największych influencerów	170
Jak napisać post o dużych zasięgach?	173
Co musisz wiedzieć o copyrighcie na Instagramie?	176
Dodajemy post na Instagramie krok po kroku	177
Dodaliśmy post — i co dalej?	187

ROZDZIAŁ 8.**SEKRET ALGORYTMÓW INSTAGRAMA 188**

Ta jedna informacja o algorytmach zmienia wszystko	191
Dlaczego na Instagramie jest kilka algorytmów?	192
Jak działają algorytmy postów?	193
Jak działają algorytmy rolek i co zwiększa zasięgi?	196
Jak działają algorytmy relacji na Instagramie?	198
Jak działa algorytm wydarzeń live?	200
Algorytmy — podsumowanie	201

ROZDZIAŁ 9.**SZEŚĆ RZECZY, KTÓRE WARTO WIEDZIEĆ
O HASHTAGACH, ŻEBY POPRAWIŁY ZASIĘGI 203**

Jak dobierać hashtagi?	204
Jak dodawać hashtagi szybciej?	208
Czy hashtagi mogą psuć zasięgi?	209

Ile hashtagów dodawać?	209
Czy można być ukaranym za stosowanie stale tych samych hashtagów?	211
Czy istnieją zakazane hashtagi?	211

ROZDZIAŁ 10.

PIĘTNAŚCIE SPRAWDZONYCH SPOSOBÓW NA ZDOBYWANIE OD 100 DO 200 FOLLOWERSÓW DZIENNIE 212

Czy liczba followersów ma znaczenie?	213
Czym jest tzw. bańka niszy?	214
System pozyskiwania followersów wdrożony w firmie	215
Daj wartość, czyli co?	216
Wezwanie do akcji	216
Magia kodów QR	217
Wykorzystaj zasoby	218
Jak zdobyć followersów dzięki wartościowym komentarzom?	219
Jak zdobywać followersów dzięki właściwie dobranym hashtagom?	220
Czym są crossy?	221
Czy płatna promocja profilu ma sens w kontekście zdobywania followersów?	223
Jak zdobyłem 250 tysięcy followersów w niecałe 9 miesięcy? Studium przypadku	228
Narzędzie do mierzenia skuteczności — Social Blade	231
Metoda dla trenerów i osób występujących publicznie	233

Metoda wyjętego puzzla, czyli jak w 1 dzień zdobyłem 2 tysiące followersów	234
Jak stuningować ustawienia konta, żeby Instagram polecał Twój profil?	235

ROZDZIAŁ 11.

JAK ZAMIEŃĆ OBSERWUJĄCYCH W ODDANĄ SPOŁECZNOŚĆ, CZYLI PIĘĆ SPOSOBÓW NA ZWIĘKSZENIE ZAANGAŻOWANIA 237

Co zrobić, żeby odbiorcy pisali więcej komentarzy?	238
Jak szybciej odpisywać na komentarze?	240
Prosty trick na trzy razy więcej komentarzy	241
Jak zwiększyć zaangażowanie w relacjach na Instagramie?	242
Dlaczego live'y na Instagramie mają wpływ na ogólne zaangażowanie społeczności?	243

ROZDZIAŁ 12.

JAK ZARABIAĆ, CZYLI PIERWSZY MILION Z INSTAGRAMA ... 245

Czy Instagram płaci za wyświetlenia?	246
Jak zdobyć firmy do współpracy?	247
Jak sprzedawać własne produkty?	249
Jak zbudować lejek sprzedażowy na Instagramie?	250
Masz konto na Instagramie tylko w tym jednym celu, czyli siłą remarketingu	252
Jakim kontom trudno zdobyć płatną współpracę?	253
Ile zarabia się na współpracy?	254

ROZDZIAŁ 13.**JAK NIE STRACIĆ KONTA. WSZYSTKO,
CO MUSISZ WIEDZIEĆ O BEZPIECZEŃSTWIE
I PROBLEMACH Z KONTEM 256**

Jak zabezpieczyć konto przed kradzieżą?258

Jak wylogować hackera ze swojego konta?258

Jak sprawdzić, czy nie masz do czynienia z awarią?260

Jak sprawdzić, czy Twoje konto jest polecane przez Instagram
lub czy nie masz nałożonych ograniczeń? 260**ROZDZIAŁ 14.****ANALITYKA INSTAGRAMA, CZYLI NUDNE CZYNNOŚCI
DAJĄCE CIEKAWY WYNIK 262**

Analiza statystyk konta i poszczególnych materiałów265

Jak poznać swoją widownię i co z tego wynika?267

Co zrobić, gdy zasięgi spadają?269

PODSUMOWANIE KSIĄŻKI. CO DALEJ? 271

ROZDZIAŁ 1.

DLACZEGO WARTO MIEĆ KONTO NA INSTAGRAMIE? SIEDEM WAŻNYCH POWODÓW

Jest to jedno z pytań, które powodują, że nie muszę pić espresso, bo natychmiast podnosi mi się ciśnienie. Czy Instagram jest dla mnie? Czy warto mieć tam profil? Mój biznes jest inny...

Wielokrotnie, będąc w jakiejś restauracji lub na koncercie, chciałem polecić innym świetną kuchnię czy konkretny zespół. Jakież było moje zdziwienie, gdy nie mogłem znaleźć profilu danej firmy lub artysty na Instagramie.

Tak często słyszę narzekających przedsiębiorców, którzy żalą się na sytuację gospodarczą i brak klientów, a gdy pytam ich o profil na Instagramie, reagują wzruszeniem ramion i tekstami w stylu:

Nie lubię tego serwisu i nie jestem celebrytą.

Nie musisz lubić serwisu, na którym są Twoi klienci, tak jak właściciel Zary nie musi lubić telewizji, w której wykupuje reklamy. Ważne jest to, że miliony Polaków czeka tam być może na informację o tym, że

istnieje tak fantastyczny ekspert jak Ty lub tak nietuzinkowa restauracja jak ta, którą prowadzisz.

W tym rozdziale opowiem Ci o korzyściach z posiadania konta na Instagramie. Jeżeli masz już profil i nie trzeba Cię przekonywać do aktywności na tym serwisie, możesz przejść do kolejnego rozdziału, choć wierzę, że słowa, które za chwilę przeczytasz, mogą jeszcze bardziej zainspirować Cię do włożenia większej pracy w aktywność na Instagramie. Wierzę, że odkryję przed Tobą w tym rozdziale kilka korzyści, których być może sobie jeszcze nie uświadamiasz.

POWÓD #1. PRAWDOPODOBNIENIE NAJLEPSZE MIEJSCE NA BUDOWANIE MARKI OSOBISTEJ W INTERNECIE

Instagram kojarzy nam się z urywkami z życia prywatnego gwiazd. Ile to razy, czytając książkę, wpisywałeś imię i nazwisko autora, żeby zobaczyć, jak wygląda i czy ma jakieś dziwne hobby?

Uwielbiamy zaglądać do kuchni czy garderoby gwiazd. Ekscytują nas okruszki informacji z ich prywatnego życia. Takie skojarzenia i naturalna potrzeba sprawdzania innych na Instagramie to dla Ciebie olbrzymia szansa, jeżeli chcesz budować swoją markę osobistą opartą na byciu ekspertem w swojej dziedzinie.

Jest wiele książek o budowaniu marki osobistej, sam mam kilka, ale po przeczytaniu 20 stron nadal nie wiem, co mam konkretnie robić, a tak naprawdę budowanie marki jest banalnie proste.

Oto przepis na markę osobistą w 24 godziny

Wykorzystaj Instagram do pomagania ludziom, którzy są w Twojej grupie docelowej. Dziel się wiedzą, odpowiadaj na pytania i pokazuj rozwiązania. Wykonaj pracę za nich, zbierz i opracuj wiedzę, a wtedy marka osobista stanie się wynikiem Twoich prostych, przemyślanych i systematycznych działań na Instagramie.

Oto przykład. Otrzymuję setki wiadomości na Instagramie w stylu:

Jest Pan specjalistą od iPhone'ów. Piszę do Pana, bo tylko Pan jest w stanie mi pomóc, mam problem ze swoim telefonem.

Co jest w tym dziwnego? Ano to, że nie jestem specjalistą od iPhone'ów, ja po prostu szukałem tematyki rolek, które będą miały miliony wyświetleń. Testowałem, próbowałem i padło na sztuczki na iPhone. Przeplatałem je trickami na Messengerze czy na Instagramie i w tej dziedzinie też zbudowałem status eksperta.

Piszę Ci o tym dlatego, że jestem namacalnym przykładem, że nie musisz czuć się ekspertem w danej dziedzinie; możesz jedynie opracowywać materiały i nagrywać rolki w tej tematyce, a odbiorcy zaczną Cię kojarzyć z daną branżą i po pewnym czasie będą chcieli, żebyś to Ty doradzał im albo sprzedawał im swoje produkty, usługi, kursy czy książki.

Jest też inna ważna informacja, którą musisz wziąć sobie do serca. Skoro udało mi się zbudować konto o 250 tysiącach obserwujących na Instagramie w niecały rok w tematyce, w której nie byłem ekspertem, ale się nim stałem, to co może się wydarzyć w Twoim przypadku, gdy naprawdę znasz się na tym, co robisz?

Świat jest pełen ekspertów i specjalistów, o których wie tylko ich żona, teściowa i wyliniały pies Puszek.

Dlaczego to sobie robisz? Dlaczego talent, praca, wzrok utracony w miejskiej czytelni ma pójść na marne? Dlaczego nie weźmiesz telefonu w dłoń i nie zaczniesz odpowiadać na pytania, które mają Twoi potencjalni klienci czy pacjenci?

Instagram to idealne i najlepsze w mojej opinii narzędzie do budowania silnej, rozpoznawalnej marki. Nagrywanie 2 – 3 rolek dziennie w tematyce, na której się znasz, zbuduje Twoją pozycję eksperta na lata. Posty publikowane na Instagramie pozwolą Ci prowadzić bloga, dzieląc się przemyśleniami pod swoim zdjęciem z wakacji. Relacje na Instagramie, które znikają po 24 godzinach, pozwolą Twoim fanom i wielbicielom poznać Cię w mniej perfekcyjnych sytuacjach. Dadzą Ci możliwość podzielenia się przemyśleniami w kolejce po schab w osiedlowym sklepie. Gdy nie możesz wychodzić ludziom z lodówki, zaprosz ich z telefonem do swojej lodówki. Zamień nudną codzienność w ekscytujący serial eksperta w dziedzinie kosmetykologii, kół tocznych lub czegokolwiek, czym się teraz zajmujesz.

Instagram to opcja transmisji live, dzięki którym poznasz najgłębsze bolączki swojej społeczności, podasz dłoń jej członkom i wyczytasz ich imiona na żywo.

Nie potrzebujesz gazet, radia czy telewizji; wszystko, czego potrzebujesz, masz w dłoni, o ile trzymasz w niej swojego smartfona.

Czy wiesz, w jaki sposób Kim Kardashian odkryła Instagrama? Jakkolwiek by to zabrzmiało, odkryła jego potencjał z oszczędności.

Gdy dostrzegła, jak świetnie przyjęło się reality show z Paris Hilton, także Kim zapragnęła zarabiać pieniądze w taki sposób. No wiesz, przychodzi ekipa z kamerą i nagrywa twoje życie. Niestety, okazało się, że taka przyjemność nie jest tania. Zatrudnienie ekipy telewizyjnej na pełen

etat nie było tanie. Wtedy odkryła, że nie potrzebuje drogich ekip filmowych, bo wystarczy jej telefon i profil na Instagramie.

Teraz nazwisko Kim Kardashian jest warte 900 milionów dolarów, a wszystko to zrobiła za pomocą Instagrama.

Zauważ, że Ty też masz do dyspozycji te same narzędzia. Pomyśl sobie, że w prostym przeliczeniu 1 followers to 1 złoty na Twoim koncie w skali roku (taki jest luźny przelicznik Twojego konta).

Sam uważam, że są to szacunki mocno zaniżone i trzeba się postarać, żeby zarabiać tak mało dzięki Instagramowi czy z jego pomocą. Moja firma wygenerowała w 2022 roku ponad 3,5 miliona przychodu przy 250 tysiącach osób na Instagramie. Oczywiście moi klienci nie pochodzą wyłącznie z Instagrama, ale pokazuję Ci to jako pewien potencjał, który możesz wykorzystać, jeśli włożysz w Instagram mądrą, ciężką i systematyczną pracę.

POWÓD #2. PROSTOTA

Pamiętam, że mieszkając w Hiszpanii, nagrywałem pięć rolek dziennie i szedłem na plażę lub zwiedzałem wybrzeże Hiszpanii. Codziennie obserwowałem, jak moje konto na Instagramie rośnie i się rozwija. Wtedy zaczęło docierać do mnie, jak prostym i genialnym narzędziem jest Instagram i możliwość dzielenia się wiedzą za pomocą rolek czy relacji.

W zasadzie nie potrzebowałem żadnego dodatkowego sprzętu, oprogramowania ani czasu na skomplikowany montaż, jak w przypadku kanału na YouTube. Piętnaście minut pracy, i można iść na plażę. Oczywiście więcej czasu zajmuje odpisywanie na komentarze i pytania od

społeczności, ale tutaj też mam pewne tricki przyspieszające pracę, ale o nich opowiem w dalszej części książki.

Przekazanie treści, nagranie rolki, stworzenie vloga w relacjach dzieje się intuicyjnie. Przeważnie wszystko sprowadza się do wciśnięcia przycisku nagrywania.

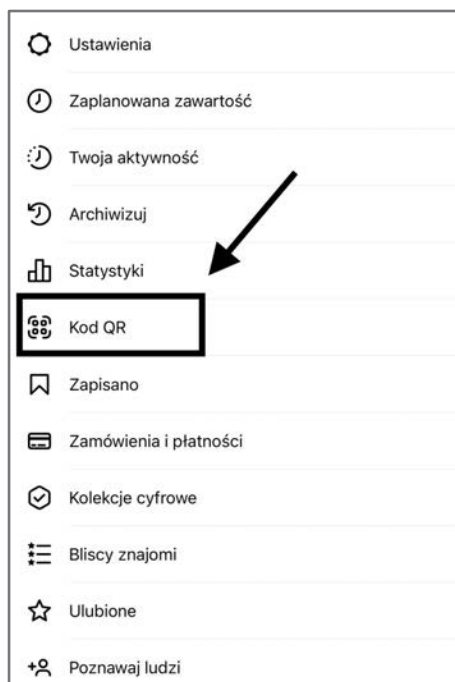
Inny przykład. Jeżeli chcesz polecić konkretną firmę, np. restaurację, w której ta wyjątkowa kaczką w wiśniach posmakowała Ci najbardziej, to wystarczy zrobić zdjęcie tego kulinarnego arcydzieła i oznaczyć je w relacjach na Instagramie. Tyle — cały marketing masz w telefonie.

WSKAZÓWKA

Gdy wybrałem się kiedyś na ramen w Gliwicach, zauważyłem, że właściciel restauracji odrobił lekcję z promocji na Instagramie. Na czterech rogach każdego stołu umieszczona była naklejka z instagramowym kodem QR lokalu. Nie chodzi tylko o to, że każdy wie, jak zeskanować taki kod, ale o samo to, że gdy chcemy oznaczyć daną firmę, często się zastanawiamy, gdzie my w ogóle jesteśmy. Tutaj każdy ma pod ręką nazwę restauracji i kody QR.

Kod QR swojego profilu na Instagramie wygenerujesz w miejscu zaznaczonym na rysunku 1.1.

Od 13 lat zajmuję się marketingiem internetowym, korzystałem z wielu serwisów i narzędzi do promocji i gdybym miał wskazać jedno najbardziej dopasowane do tego celu narzędzie, to z czystym sumieniem na pierwszym miejscu postawiłbym Instagram.



Rysunek 1.1. Kod QR

POWÓD #3. INSTAGRAM NIE WYMIERA, W PRZECIWIENSTWIE DO FACEBOOKA

Facebook jest już pieśnią przeszłości. Pomimo że jako miejsce pozyskiwania klientów jest najlepszym serwisem. Dlaczego? Dlatego, że na Facebooku przesunęła się demografia. Nie ma napływu młodych osób, za to jest coraz więcej osób po 40. roku życia, a właśnie ta grupa jest najbardziej zamożna. Jednak nie jest to serwis przyszłościowy i o ile nie znajdzie jakiegoś sposobu na odświeżenie idei, która za nim stoi, to

za kilka lat będzie przypominał Naszą Klasę. Mark Zuckerberg doskonale potrafi czytać statystyki i wie, że serwis, do którego przestali napływać młodzi ludzie, jest serwisem na wymarcu.

Dlatego Mark postawił na Instagram i tam implementuje najnowsze rozwiązania.

W związku z tym udało mu się utrzymać część młodych ludzi, dlatego też kolejnym powodem do intensywnych działań promocyjnych na Instagramie jest potencjał tego serwisu. Tam wychowujesz sobie również przyszłych klientów.

Masz pewność, że praca włożona w rozwój kanału nie pójdzie na marne przynajmniej przez najbliższe lata.

POWÓD #4. MAGIA PIENIĘDZY

To właśnie Instagram jest najmocniej kojarzony ze współpracą z markami, dlatego jeżeli myślisz o tym, by zarabiać na tym, że leżysz w SPA i zwiedzasz świat, Instagram jest najlepszym do tego miejscem.

Co ciekawsze, wcale nie musisz mieć setek tysięcy obserwujących, żeby firmy zaczęły wysyłać Ci kremy i podwiązki w zamian za oznaczenie.

Jeden z moich klientów konsultacyjnych, który ma około 500 followerów, jest już zarabiającym influencerem. Jak udało mu się to osiągnąć przy tak małym kanale? Ano tak, że jest jedyną rybą pływającą w danym stawie. Po prostu w jego niszy na Instagramie jest tak mało profesjonalnie prowadzonych kont, że firmy nie mają komu wysyłać głodzi szpachlowych do testów i promocji. Tak, jak się domyślasz, chodzi o branżę remontowo-budowlaną.

Co ciekawsze, prawdopodobnie Ty też jesteś już influencerem, bo być może nie wiesz o tym, że produkty lub usługi, które polecasz na swoich storiesach, sprzedają się dzięki Twoim treściom.

Dlatego cieszę się, że czytasz tę książkę, bo dzięki niej zaczniesz świadomie czerpać korzyści z tego, że jakaś grupa osób Cię obserwuje, a Ty za swoją pracę otrzymasz należne profity.

Jedną z rzeczy, których uczę, jest niekoncentrowanie się na jednym profilu. I teraz usiądź — tak naprawdę 90% treści, które zamieszczam na Instagramie, to treści z mojego konta na TikToku. Po zamieszczeniu tiktoka pobieram go bez znaku wodnego (usuwa go na stronie <https://snaptik.app/pl>) i umieszczam na Instagramie.

Dlaczego tak? Dlatego, że jednocześnie zarabiam i dzięki TikTokowi, i Instagramowi. Obecnie w polskim influencer marketingu nadal więcej osób zarabia na Instagramie niż na TikToku, ale nie wiadomo, co będzie się działo za kilka lat.

Inna kwestia to coś, co ma już miejsce w USA: zarabianie na wyświetlaniu rolek na Instagramie. Są to specjalne programy bonusowe, w których zarabia się na wyświetleniach rolek. Nie ma pewności, że program ten wejdzie do Europy, ale pokazuje to potencjał zarobkowy Instagrama.

W anglojęzycznym Instagramie są również dostępne płatne subskrypcje, czyli opcje płatnej społeczności, która za niewielką miesięczną opłatę będzie otrzymywała od Ciebie treści na wyłączność.

Jak widzisz, sposobów monetyzacji swojego profilu jest wiele i to właśnie Instagram nadal jest królem zarabiania na współpracy z markami. Pod koniec książki znajdziesz rozdział na temat zarabiania na Instagramie.

POWÓD #5. JEST TUTAJ PONAD 9 MILIONÓW POLAKÓW

Nawet jeżeli nie lubisz Instagrama, bo kojarzy Ci się z dramami z Pudelka, to czy możesz ignorować ponad 9 milionów Polaków być może tylko czekających na treści, które za chwilę zaproponujesz im w postaci merytorycznych rolek?

Możesz się obrażać na serwis, ale czy warto obrażać się na miliony Polaków, którzy być może potrzebują pomocy kogoś takiego jak Ty?

Jeżeli dodamy do tego fakt, że ponad 60% społeczności Instagrama to kobiety, stanie się jasne, że w niektórych branżach ignorowanie Instagrama to kosmiczny błąd. Po prostu zostawiasz na ulicy tony pieniędzy.

W tej książce pokażę Ci również, jak w prosty sposób, nagrywając rolki na Instagramie, zbudować popularność na Facebooku, na którym z kolei czeka na Ciebie ponad 20 milionów osób.

W taki sposób niewielkimi nakładami pracy możesz być tą najbardziej rozpoznawalną osobą w swojej branży.

POWÓD #6. CROSSY I WSPÓŁPRACE

Jak już wspomniałem, na Instagramie jest o wiele łatwiej niż na innych serwisach społecznościowych wzajemnie polecać swoje konta. Wystarczy, że w relacjach na Instagramie dodamy naklejkę „oznacz”, a nasza społeczność błyskawicznie dowie się o ciekawej propozycji firmy, z którą podjęliśmy współpracę lub po prostu wzajemnie się wspieramy.

W momencie gdy piszę te słowa, mój profil na Instagramie obserwuje 267 tysięcy osób. Większość widzi po prostu ćwierć miliona obserwujących, ale ja widzę potencjał na kolejne tysiące, które mogą się dowiedzieć o moim nazwisku. Traktuję 267 tysięcy osób jako dźwignię. Pomyśl w ten sposób: mając 50 tysięcy followersów, możesz napisać do innych właścicieli kont o 50 tysiącach obserwujących i zaproponować im wspólną, krzyżową promocję. Ty promujesz np. przez tydzień ich konto, a oni Twoje.

W taki sposób wzajemnie promujecie swoje profile, nikt nie traci, a wspólnie możecie jedynie zyskać.

Jeżeli prowadzisz salon kosmetyczny, możesz poszukać w swoim mieście salonu fryzjerskiego, który ma zbliżoną liczbę obserwujących. W taki sposób, nie będąc dla siebie konkurencją, możecie wspólnie wypromować swoje biznesy.

I tak krok po kroku możesz rozwijać swoje konto na Instagramie przy współpracy z innymi.

POWÓD #7. PROSTY NEWSLETTER

Nie ukrywam, że w tej książce będę mocno promował systematyczne tworzenie rolek. Głównym powodem jest to, że rolki wyświetlają się głównie nowym osobom, które nie znają Twojego profilu. Algorytm rolek jest tak skonstruowany, że nie promuje Cię wśród followersów, ale wśród osób, które są zainteresowane daną tematyką.

Jednak gdy na Instagramie dodasz post w postaci zdjęcia i tekstu, dotrzesz wtedy w dużej mierze do osób, które obserwują Twój profil.

Działanie postów na Instagramie przypomina mi newsletter, w którym możesz poinformować subskrybentów o tym, co się dzieje w Twojej firmie i nad czym właśnie pracujesz. Jest to kolejny powód, żeby postawić na Instagram i wykorzystać jego potencjał do promowania swojego biznesu.

Jeżeli rozegrasz tę partię strategicznie i zaczniesz wykorzystywać mądrze zasoby, jakie oferuje Instagram, Twoja firma czy też marka osobista będzie nie do zatrzymania.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

A Ty, ilu chcesz mieć obserwujących na Instagramie?

Instagram. Medium społecznościowe, które jest z nami już od kilkunastu lat, właśnie przeżywa boom. W rytmie, w jakim zamiera Facebook, Instagram rośnie, docierając do coraz większej liczby osób. Prosty, fotograficzny lub filmowy przekaz okraszony kilkoma słowami komentarza, oczywiście hashtagami oraz linkiem w bio. Tyle wystarczy, by dotrzeć do tzw. grupy docelowej i stać się instagramowym influencerem. Czy to naprawdę takie proste?

Nie do końca. Na Instagramie obecnych jest dziś około 9 mln Polaków. Wielu użytkowników jedynie odbiera publikowane tam treści bądź incydentalnie umieszcza na swoich kontach posty. Jednak nie o takich instagramerach jest ta książka. Istnieje grono osób, które publikują tam regularnie, merytorycznie i w doskonale przemyślany sposób, budując dzięki Instagramowi ogromne zasięgi oraz markę osobistą. Te działania pozwalają często zarabiać spore pieniądze. Konkurencja jest duża, ale droga pozostaje otwarta. Jeśli zatem chcesz dołączyć do grona instagramowych influencerów, ta książka odsłoni przed Tobą ich sekrety i umożliwi Ci zdobycie tylu obserwujących, ilu zapragniesz mieć.

onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-8322-509-8



książki**klasy**business

Cena: 59,00 zł