



Роман Никулин и Издательство Инфо-ДВД

# ЗАРАБАТЫВАЙ сидя в Вконтакте

**Как зарабатывать от 50 000 руб. в мес. в любимой социальной сети**



## Вступление

Добрый день, меня зовут Роман Никулин и я хочу поблагодарить вас за скачивание этой книги. Из нее вы узнаете, как вы сможете зарабатывать от 50 000 в месяц, работая в социальных сетях. Конечно, если приложите некоторые усилия и примените те знания, которые я предлагаю вам в этой книге.

Уверен, что вы не раз уже сталкивались с различными источниками информации, которые обещали вам «быстрый заработок в соцсетях без усилий». Сразу хочу сказать, что эта книга совсем о другом. «Быстро» и «без усилий» можно двигаться только в одном направлении – вниз. Путь, которым я хочу с вами поделиться, можно было бы описать так: **«как, приложив усилия, старания и целеустремленность и научившись определенным навыкам научиться зарабатывать в социальных сетях от 50 000 рублей в месяц»**. Это путь, который прошел я сам и который, несомненно, можете пройти и вы. Если постараетесь, и не будете опускать руки конечно.

Чтобы у вас была мотивация к прочтению этой книги, расскажу, чего добился я сам, меньше, чем за год, зарабатывая в соцсетях. Сейчас 4 февраля 2016 года, мой 29й день рождения и я пишу эту книгу, сидя на балконе маленького уютного отеля в Индонезии, остров Ява, город Джокьякарта. Вообще, живу я в городе Новосибирск, это в Сибири, думаю, вы представляете, какая там погода в начале февраля. Здесь же солнечно и тепло, постоянно комфортная температура около +28-32 градусов, много свежих фруктов и бассейн. Несмотря на продолжающийся затяжной кризис в России и сумасшедший курс доллара я путешествую с семьей по Юго-Восточной Азии вот уже третий месяц и планирую пробыть здесь еще 4 месяца. У меня нет официальной работы, начальства, я работаю сам на себя по свободному графику и в любой момент могу поехать, куда захочу. Все это стало возможным менее чем за год работы в социальных сетях. Сейчас это мой основной источник дохода и я могу работать из любой точки мира – нужен только компьютер и интернет.

Уверен, что того же можете добиться и вы, если приложите немного усилий. Надеюсь, мне удалось вас немного замотивировать; давайте теперь я наконец-то расскажу, как именно можно начать зарабатывать в соцсетях :)

### Почему соцсети и как в них можно заработать

Ни для кого не секрет, что очень многие люди просто зависимы от социальных сетей. Первое, что они делают, проснувшись утром – проверяют свою страничку в ВКонтакте, чтобы посмотреть, не написал ли им кто-то из друзей или знакомых. По статистике, среднестатистический человек проводит в социальных сетях несколько часов в день и выходит в соцсети **360 дней в году из 365!** Социальные сети прочно вошли в нашу жизнь и за 10 лет существования вышли на первое место среди посещаемости, понемногу догоняя даже таких ранее несомненных лидеров, как поисковики Яндекс и Google. Давайте посмотрим на официальную статистику:



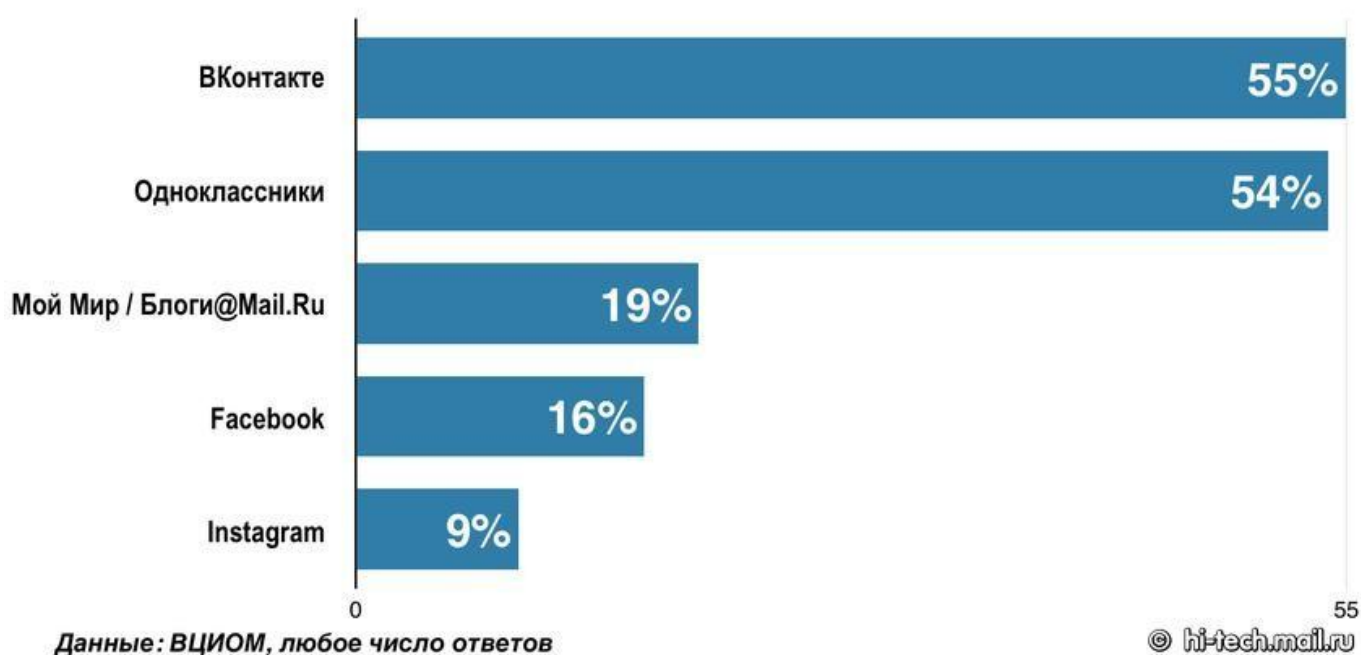
Видите? Всем вам знакомая социальная сеть «ВКонтакте» находится на втором месте ТОП-20 сайтов по посещаемости.

Вот еще статистика:



Как видите, за 2015 год произошло увеличение активных пользователей соцсетей на 176 миллионов человек!

## Самые популярные социальные сети в России



И опять ВКонтакте: самая популярная соцсеть в России.



Посещаемость ВКонтакте 54 млн посещений в месяц.

Итак, соцсети – это огромная аудитория. Как же можно заработать на социальных сетях?

Сразу хочу сказать: **забудьте** о всяких сомнительных финансовых пирамидах, инвестициях в непонятные фонды, заработок на виртуальных валютах или Forex. Я хочу рассказать вам о совершенно другом типе заработка в соцсетях. Давайте посмотрим на последний слайд:



Видите, с 2008 года объем рынка интернет торговли вырос в десятки раз и продолжает увеличиваться очень быстрыми темпами. Сейчас все, что угодно можно купить через интернет: от iPhone до холодильника, от одежды до автомобиля. Сотни и тысячи бизнесов продают свои товары через интернет, создавая интернет-магазины и... продвигаясь в социальных сетях. Здесь-то и лежит основная возможность для хорошего заработка.

**Чем же социальные сети так привлекают владельцев бизнесов? Почему большинство бизнесов начинают продвижение именно с социальных сетей?**

Повторюсь, в настоящее время социальные сети являются точкой входа в пространство сети Internet для все большего количества пользователей, опережая даже такие поисковые системы как Яндекс и Google. В частности, по данным статистического сервиса [www.alexa.com](http://www.alexa.com) социальная сеть «ВКонтакте» находится на 2 месте по

популярности в России и на 22 месте в мире, а ее посещаемость составляет **54 миллиона посетителей в месяц** (смотрите слайд выше).

Это значит, что социальные сети прочно вошли в жизнь нашего общества и все больше людей пользуются ими для общения, поиска информации и товаров, выбора брендов.

Если Ваш бизнес еще не присутствует в социальных сетях, то Вы сильно отстаете от времени и упускаете отличную возможность для развития.

Продвижение в социальных сетях позволяет решать множество задач по развитию Вашего бизнеса, таких как:

- повышение ценности Вашей компании или товара в глазах клиента;
- увеличение потока клиентов из социальных сетей;
- увеличение трафика на сайт из социальных сетей;
- формирование круга пользователей, лояльных к вашей компании;
- создание канала общения «компания – клиент», позволяющего взаимодействовать с вашей целевой аудиторией;
- продажа в социальных сетях напрямую и многое другое.

Видите, если вы хотите начать бизнес в интернете– соцсети это первое, что придет вам в голову. Вам не нужно создавать сайт ,что может быть сложно и дорого, а потом еще и думать, как привлечь на сайт нужных людей, что может быть еще дороже. В соцсетях все просто – завел аккаунт, создал сообщество, залил фотографии – рассказал друзьям. Такова логика большинства начинающих интернет-бизнесов. И здесь-то и находится основной источник заработка.



Итак, Запомните **аксиому №1**: зарабатывать в соцсетях можно только двумя способами:

1. Продавать свои товары и услуги в социальной сети
2. Помогать бизнесам продавать их товары и услуги в социальной сети

Основной навык, которому вам нужно для этого научиться это **работа с трафиком**.

А основным источником трафика в социальных сетях является **таргетированная реклама**.

Возможно, вам пока не понятны некоторые термины, сейчас я их поясню, но, сейчас, пожалуйста, запомните **основную аксиому №2**: основной источник заработка в соцсетях это работа с трафиком посредством **настройки таргетированной рекламы**. Я зарабатываю 90% своего дохода именно на настройке таргетированной рекламы для бизнесов.

Теперь я поясню вам значение основных терминов чтобы вы могли понять суть и принцип заработка на работе с трафиком в социальных сетях.

**Трафик**. Если просто, то трафик это люди. Люди, которые посещают ваш сайт или ваше сообщество в социальных сетях. Качественный, целевой трафик, это те посетители вашего ресурса (сайт\сообщество), которые являются целевой аудиторией. Например, человек, который хочет сбросить вес, это качественная «единица трафика» для сайта\сообщества фитнес-клуба.

**Качественно работать с трафиком в соцсетях** – это значит «приводить» на заранее заданную площадку (сайт или сообщество) тех людей из всей массы пользователей социальных сетей, которые являются потенциальными покупателями продукта или услуги, предлагаемой на площадке.

**Пример.**

У нас есть сообщество зоомагазина, находящегося в Москве, в районе, скажем, станции метро «Динамо». Кто будет являться нашей целевой аудиторией?

1. Жители Москвы
2. Предпочтительно живущие в районе метро Динамо
3. Имеющие или желающие завести домашнего питомца
4. В возрасте от 16 до 60 лет.



Самый мощный инструмент, который позволяет вам работать с нужным вам сегментом аудитории это **таргетированная реклама**.

Разберем например социальной сети ВКонтакте, что такое **таргетированная реклама**.

Таргетированная реклама или **Таргетинг** (*target — цель*) — рекламный механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям (**целевую аудиторию**), и показать рекламу именно ей.

В социальной сети ВКонтакте таргетированная реклама отображается под меню:

The image shows a screenshot of a VKontakte profile page for Roman Nikulin. The left sidebar menu is visible, with a green box highlighting the 'WOW-товары в CPA!' and 'Тут клиенты! factura-smm.ru' sections. The main profile area shows the user's name, profile picture, and various statistics. A green arrow points to the 'WOW-товары в CPA!' section in the sidebar. The right sidebar shows a post by Roman Nikulin about completing a course on targeted advertising.

**WOW-товары в CPA!**  
Страница на vk.com

**Тут клиенты!**  
factura-smm.ru

**Вебинар от HR-Monster**  
Событие

**CALL ЦЕНТР**  
"под ключ"  
своими руками  
за 10 дней

**Роман Никулин**  
Настройка таргетированной рекламы и продвижение в соцсетях

День рождения: 4 февраля 1987 г.  
Родной город: Новосибирск  
Место работы: SMM WorkShop - Мастерская SMM  
Языки: English, Español  
Показать подробную информацию

25 фотографий  
добавить фотографии

118 записей  
к записям Романа

Итак, наконец-то могу сказать, что я освоил новую профессию!  
Если вам требуется продвижение в социальных сетях или у вас есть какой-то вопрос, связанный с этим - можете смело обращаться ко мне. Так же я буду очень вам признателен, если вы сделаете репост этой записи или порекомендуете меня своим знакомым для которых это актуально.

**SMM** L SMM WorkShop - Мастерская SMM  
11 июня 2015 в 21:12

Итак, я закончил курс "Обучение настройке таргетированной рекламы" от Алексея Князева и получил сертификат! На данный момент это лучший курс по настройке таргета.

Сейчас я составляю портфолио и готове взять в работу Ваши проекты. Чтобы вы могли убедиться в моей компетентности, я предлагаю Вам бесплатную консультацию по продвижению в соцсетях, а так же бесплатную настройку тестовой рекламной кампании. Показать полностью..

**ТАРГЕТ-ТРЕНИНГ** | ВПРОВАДИТЕ НАСТРОЙКУ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ

УРОВЕНЬ: ДОСТУПЕН

НАСТАВНИК: АЛЕКСЕЙ КНЯЗЕВ

**РОМАН НИКУЛИН**

ПРОШЕЛ ОБУЧЕНИЕ ПО ПРОГРАММЕ ЭФФЕКТИВНОЙ НАСТРОЙКИ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ В ВКОНТАКТЕ, FACEBOOK И TARGET@MAIL.RU

Обычно это три объявления, расположенные друг под другом.

Используя таргетированную рекламу, вы можете показывать объявления о ваших товарах и услугах определенным пользователям социальной сети ВКонтакте. При клике на объявление, пользователь попадает в вашу группу или на сайт, в зависимости от того, куда именно вам нужно привести людей.

Преимущество таргетированной рекламы состоит в том, что вы можете выбрать, какой части аудитории показывать ваши объявления. Например, вы можете показывать ваше объявление только жителям Москвы или только женщинам от 30 лет и старше.

Таргетированная реклама настраивается через **рекламный кабинет**, который выглядит вот так:

The screenshot displays the VKontakte advertising interface. At the top, there's a navigation bar with the VK logo, a search bar, and links for 'люди', 'сообщества', 'игры', 'музыка', 'помощь', and 'выйти'. A left sidebar contains navigation options like 'Таргетинг', 'Реклама в сообществах', 'Рекламные кампании', 'Бюджет', 'Экспорт статистики', 'Настройки', 'Ретаргетинг', and various analytics tools. The main content area is titled 'Рекламные кампании' and shows account details for 'SmmWorkShop', including budget and spending information. Below this, it lists active campaigns and provides a table of performance metrics.

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	Дл. лифт (?)	Общ. лифт	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	№ активности в группах по бизнесу	▶	100 руб.	100 руб.	6.32 руб.	0.004 %	1	22 329
<input type="checkbox"/>	Конкуренты	▶	200 руб.	200 руб.	136.07 руб.	0.024 %	73	309 066
<input type="checkbox"/>	Стартапы	▶	200 руб.	200 руб.	24.72 руб.	0.025 %	16	65 306
<input type="checkbox"/>	Категории интересов	▶	100 руб.	1 000 руб.	134.00 руб.	0.019 %	87	469 885
Всего					301.11 руб.	0.020 %	177	866 586

Обычно таргетолог (специалист по настройке таргета, став которым вы сможете зарабатывать от 50 000 в месяц) настраивает рекламу **через рекламный кабинет клиента**. В этом случае клиент сам пополняет счет своего рекламного кабинета и затем дает доступ к кабинету специалисту. Так же в этом случае клиент видит, как именно расходуются средства, какие объявления составляются, а так же видит всю статистику по всем рекламным кампаниям.

## Как происходит настройка таргетированной рекламы с помощью специалиста

Обычно, для качественной настройки рекламной кампании требуется проведение **тестовой рекламной кампании**. Тестовая рекламная кампания проводится для того, чтобы сделать отбор максимально эффективных аудиторий, которым будут показываться объявления, определить примерную стоимость ключевых параметров рекламной кампании (**стоимость перехода**: сколько примерно будет стоить 1 переход по объявлению, **стоимость вступления** в группу или стоимость целевого действия на сайте). На основе полученных данных делается прогноз на основную рекламную кампанию.

Тестовая рекламная кампания обычно проводится **5-10 дней**, после чего заказчик сможет оценить, насколько данный вид рекламы подходит для его бизнеса и насколько его устраивает стоимость рекламы.

После тестовой кампании запускается **основная рекламная кампания**, которая так же ведется специалистом. Сроки основной кампании обговариваются заранее. Обычно кампания ведется **30 дней** и затем продлевается или не продлевается, в зависимости от результатов и желания заказчика.

## Как происходит настройка тестовой рекламной кампании

После того, как заказчик дал доступ к рекламному кабинету специалисту по настройке и пополнил рекламный кабинет на сумму, которая необходима для проведения рекламной кампании, специалист сможет приступить к настройке.

Сначала специалист **отбирает аудитории**, которые потенциально могут быть заинтересованы в товаре/услуге клиента (жители Москвы / интересующиеся модой / люди от 18 до 36 лет и так далее). **Важно** отметить, что никто лучше вас не может знать ваших потенциальных клиентов. Так что специалист может попросить заполнить бриф (опросник) или попросить уделить ему какое-то время для разговора по Скайпу, чтобы вы описали ему вашу целевую аудиторию для максимально эффективной настройки.

Затем специалист **составляет рекламные объявления** (в большинстве случаев для этого

может понадобиться информация от заказчика: фотоматериалы, информация о скидках, проводящихся акциях, каких-то особенностях товара или услуги)

После этого начинается **этап тестирования**: специалист смотрит, какие аудитории реагируют лучше, какие объявления самые эффективные, как можно снизить стоимость и повысить эффективность рекламы.

После окончания тестов специалист подводит итог и предоставляет отчет заказчику, в котором указывает прогнозируемые результаты основной рекламной кампании. Если заказчика устраивают полученные цифры, то далее следует основная рекламная кампания.

### Каких результатов можно ожидать?

**Все очень индивидуально** и сильно зависит от вашего проекта и мастерства специалиста, который настраивает таргет. Какие-то ниши более дорогие, какие-то менее; какие-то лучше подходят для продвижения в ВК, какие-то хуже. Так же очень сильно результат зависит от сообщества или сайта клиента: если с ними все в порядке, и они правильно оформлены и ведутся должным образом, то процент вступающих или выполняющих нужное действие будет выше.

При грамотной настройке таргетированной рекламы вы получите:

- Постоянное увеличение количества целевых подписчиков вашего сообщества
- Увеличение потока клиентов из социальных сетей
- Увеличение трафика на сайт из социальных сетей
- Формирование круга пользователей, лояльных к вашей компании
- Увеличение узнаваемости компании в пространстве социальных сетей

### Оплата специалиста (самая интересная для вас часть)

Оплата специалиста и размер бюджета за тестовую и основную рекламные кампании обычно обсуждается индивидуально - здесь все может быть очень по-разному и зависит от множества факторов: вашего бюджета, уровня мастерства специалиста, тематики вашего бизнеса и прочих факторов. Сначала, вам будут платить немного, но когда вы наберетесь опыта и приобретете репутацию, вам легко будут платить **5000-8000 рублей** за настройку тестовой кампании и **10000-150000** рублей за ведение компании в месяц.

Таким образом, хорошо проведя тест, договорившись с клиентом о регулярном ведении его проекта, вы легко можете получать с одного постоянного клиента **10000-150000 рублей в месяц**. Возьмите то количество клиентов, которое вам нужно (3,4,5) и получайте весьма неплохой заработок в месяц :)

Это самая общая информация о таргетированной рекламе и процессе настройки.

Именно здесь вы и можете заработать: **научитесь качественно и хорошо настраивать таргетированную рекламу и вы всегда будете востребованы бизнесами, которым нужны клиенты.**

### **А есть ли бизнесы в соцсетях, которые готовы платить за это?**

Конечно есть! Думаю ,что вы видели сотни сообществ в том же ВКонтакте, которые предлагают всевозможные услуги и товары. Проблема в том, что чаще всего они делают это совершенно неправильно, используют «серые», неэффективные механики продвижения и не получают результат. И на этом вы тоже можете зарабатывать! Лично я постоянно провожу консультации для бизнесов, которые стоят **1000-2000 рублей за час**, на которых я объясняю владельцам бизнесов, как правильно продвигаться в соцсетях. В тоже можете это делать!

Итак, настройка таргетированной рекламы – на данный момент это быстрееший способ начать зарабатывать в социальных сетях от 50 000 в месяц, а так же научиться многим незаменимым навыкам в любом бизнесе:

- приводить нужных людей в бизнес
- эффективно продавать свои услуги
- работать с различными каналами таргетинга в интернет
- создавать стратегии продвижения в социальных сетях для бизнесов

Научитесь качественно настраивать таргет и вы станете незаменимым и востребованным специалистом на рынке труда интернет-маркетинга, получающим достойную оплату и имеющим возможность работать из собственного дома!



## Бонус: 5 преимуществ таргетированной рекламы.

Часто клиенты спрашивают: «В чем преимущества таргетированной рекламы? Чем она лучше других источников трафика? Подойдет ли она для моего бизнеса?»

В данной статье я постараюсь представить свое видение того, зачем именно нужна таргетированная реклама и в чем ее ключевые преимущества по сравнению с другими каналами.



Во-первых, хотел бы сказать, что таргетинг не «лучше» других источников трафика в широком смысле этого слова. Это такой же инструмент, как и другие (контекстная реклама, посты в сообществах, объявления на столбах, флаеры, холодные звонки). Однако таргетированная реклама в социальной сети ВКонтакте обладает, на мой взгляд, **рядом ключевых преимуществ**, которые, при умелом использовании, делают этот инструмент одним из самых эффективных в плане получения трафика практически для любого бизнеса.

Какие же это ключевые преимущества?

## 1. Охват и масштаб потенциальной аудитории

Проще говоря – **во ВКонтакте есть все!** Причем не только вся Россия, но и большая часть СНГ и многие русскоговорящие люди со всех стран мира. ВК это огромная аудитория активных, просматривающих рекламу пользователей! Посещаемость ВКонтакте - 314,7 миллионов посетителей в месяц (статистка по <http://www.liveinternet.ru/stat/http://vkontakte.ru/index.html>). Конечно, здесь немало и ботов и офферов и фейков и «собачек», но все равно, сейчас довольно сложно найти русскоговорящего человека, у которого нет активного профиля в ВК. Так что потенциально это **огромный рынок и огромные возможности** для рекламодателей.

## 2. Возможность точного выбора нужной целевой аудитории

Возможности таргетированной рекламы в этом плане **практически безграничны**. С помощью стандартных настроек + специальных программ-парсеров можно найти практически любую нужную вам аудиторию.

- нужно показать рекламу курсов английского жителям Екатеринбурга в возрасте от 24 до 50 ?

- хотите найти девушек от 18 до 25 лет, живущих в конкретном районе Москвы, интересующихся спортивной гимнастикой и фитнесом, чтобы показать им рекламу вашего тренажерного зала?

- нужны подростки от 14 до 20 по всей России, чтобы предложить им новые модные кроссовки, которые продаются через одностраничник?

- нужны парни или мужья у второй половинки которых день рождения через месяц, чтобы показать им рекламу оригинального подарка?

Хороший таргетолог без проблем соберет вам любую из этих аудиторий.

## 3. Возможность показывать рекламу только заинтересованным в ней людям.

Сколько раз вам давали на улице листовку, содержание которой вам вообще ничего не говорило и вы просто доносили ее до ближайшей мусорки? Подростки-промоутеры раздают флаеры всем подряд – в том числе и детям, то есть абсолютно нецелевой аудитории, которая никогда ничего не купит. А ведь это деньги рекламодателей.

Таргетированная реклама позволяет показывать объявления **только вашей целевой аудитории**, только вашим потенциальным покупателям. Не нужны подростки младше 18? Не нужны мужчины или наоборот женщины? Не нужны жители СНГ? Исключаем их из нашей аудитории и **экономим деньги** на рекламе. Платите только за показы рекламы



нужным вам людям.

#### 4. Продажа товаров и услуг прямо во ВКонтакте

Используя таргетированную рекламу вы можете продавать свои товары или оказывать услуги даже не имея собственного сайта. Все что вам нужно – это правильно оформленное сообщество во ВКонтакте с грамотно разработанным контент-планом. Да, создание и ведение такого сообщества потребует времени и сил, но **протестировать идею вы можете буквально за два дня**. Пришла идея – создали и оформили сообщество – запустили таргетинг – получили первый результат. Думаю, что каждый сможет вспомнить примеры успешных бизнесов, имеющих только группу в социальных сетях.

#### 5. Низкий порог входа

Да, крупные бизнесы тратят весьма солидные суммы на ведение рекламных кампаний во ВКонтакте, и услуги ведущих таргетологов стоят тоже немало. Однако, для того, чтобы получить минимальный, но результат, вам хватит совсем небольшой суммы. Опять же, чтобы протестировать работоспособность вашей идеи полнее может быть достаточно 1000-3000 рублей и несколько часов свободного времени, чтобы разобраться с основными настройками рекламного кабинета ВКонтакте. Понятно, что настраивая таргетинг самостоятельно в первый раз вы неизбежно совершите множество ошибок. Но все же вы получите какой-то результат и сможете примерно оценить, стоит ли вкладывать деньги в таргетинг дальше или нет.

Хотя, лично мое мнение, что даже имея минимальную сумму, лучше все же найти специалиста, который настроит для вас тестовую рекламную кампанию за умеренную плату. Иначе может получиться так, что вы потратите все деньги, не получите ожидаемого результата и решите, что таргетинг – вещь бесперспективная. Хотя вас, на самом деле подвело отсутствие навыка настройки. Настройка таргета это целое искусство, которому нужно довольно долго учиться ;)

Итак, таргетированная реклама во ВКонтакте – это мощный инструмент, который, при правильном использовании может принести громадную пользу вашему бизнесу.

**Роман Никулин**

**Специалист по настройке таргетированной рекламы**

Подписывайтесь на мой паблик по таргетированной рекламе: <http://vk.com/smmworks>