

Tajemnice rozwoju INSTAGRAMA

Kamil Bełz



Instagram NINJA

darmowy ebook

- **100-500** nowych followersów dziennie
- Instagram jako Twój **biznes** przyszłości
- Wiedza właścicieli **największych** kont



Spis treści:

Podstawy, czyli jakie powinno być
Twoje konto.....2-5

Jak rozwinąć swoje konto na
Instagramie.....6-8

Sposoby zarabiania na
Instagramie.....9-10

I Podstawy, czyli jakie powinno być Twoje konto

Przy zakładaniu nowego konta na Instagramie istotne jest praktycznie wszystko. Powiedzenie "diabeł tkwi w szczegółach" przytaczam tutaj nieprzypadkowo - rzeczywiście tak jest. Zaczniemy więc od początku...

- NAZWA -

Tutaj opcje są dwie: marka osobisty lub firma/brand.

Marka osobista

Jeżeli masz w planach zbudować **markę osobistą**, w sumie temat mamy z głowy. Nazwa Twojego Instagrama powinna być @imięnazwisko. Bez żadnego "official", "priv" czy innych takich. Będzie to intuicyjne i dla Ciebie i Twoich followersów.

BRAND

Tutaj jest już trochę inaczej. Jak się później dowiesz, Twoja nazwa to będzie pierwszy kontakt z Twoim kontem. Warto, żeby od razu rzucała się w oczy, była łatwa w zapamiętaniu i od razu definiowała Twoje działania na Instagramie.

Świetne przykłady zza oceanu: @millionairementor, @motivationdaily. Od razu wiesz, że są to profile motywacyjne i co tam znajdziesz. Żeby bardziej Ci to zobrazować, stwórzmy teraz nazwę dla kawiarni: np. @pysznakawa, @kawoszowe, @kawatwitteraz

Rozumiesz?

Ćwiczenie:

Zastanów się, co będziesz pokazywał na Twoim Instagramie i jaka nazwa mogłaby od razu opisywać Twoje konto.

I Podstawy, czyli jakie powinno być Twoje konto

- MINIATURKA -

Tuż po nazwie (a może nawet nieco przed) jest to element, który decyduje o tym, czy ktoś się naszym kontem zainteresuje, czy nie. Myślisz, że przesadzam? Nie. Bo niedługo pokażę Ci broń, która będzie dla Ciebie robiła 100-500 nowych followersów dziennie i to ma znaczenie.

Znów podzielimy sobie na dwie grupy.

MARKA OSOBISTA

Przy marce osobistej wracasz do pierwszego ćwiczenia w tym ebooku. Musisz poinformować w swojej miniaturce koncepcję Twojego konta. Jeżeli prowadzisz konto fitness, powinno tam się znaleźć zdjęcie Twojej sylwetki lub Ty na siłowni w trakcie ćwiczeń. Jeżeli jesteś fanką jedzenia, wrzuć swoje zdjęcie z talerzem itd.

BRAND

Jako firma nie musisz pokazywać swojej twarzy. Jeżeli weźmiemy nasz poprzedni przykład kawiarni, to idealnie nada się piękne zdjęcie Latte lub innej kawy. Mechanizm wszędzie jest taki sam.

Ćwiczenie

Zrób zdjęcie, które zgodne jest z Twoją nazwą i koncepcją konta.

I Podstawy, czyli jakie powinno być Twoje konto

- BIO -

Bio Instagrama to kolejny element, który ukazuje się przyszłym followers po wejściu na nasze konto. Pamiętaj o ważnej rzeczy: Instagramowicze w 90% przypadków czytają tylko **dwie pierwsze linijki Twojego bio!** Oznacza to, że warto odpuścić sobie ozdobniki typu: "Loving life", "Work hard, play hard", jeżeli one nie są niczym więcej jak bezsensownym cytatem (w kontekście Waszej koncepcji profilu).

Mój schemat jest taki:

- 1 LINIJKA - WARTOŚĆ (czyli dlaczego warto Cię obserwować)
- 2 LINIJKA - O TOBIE (np. fitness lover, malarka z zamiłowania)
- 3 LINIJKA - STRATEGIA + link (np. zbieranie maili, sprzedaż)

Spójrzcie na mój przykład:



Widzicie doskonale jak jest. Każdy kto wchodzi na mój profil, od razu wie, jaką wartość ode mnie dostanie. Dodatkowo dostaje prezent, który pozwala mi rozbudowywać listę mailingową i rozwijać biznes. Voila!

I Podstawy, czyli jakie powinno być Twoje konto

- SPÓJNY CONTENT -

Jestem fanem prostoty w komunikacji i wierzę w to, że im prościej, tym lepiej. Musisz ustalić jaki konkretnie rodzaj grafik będziesz wrzucać na swój profil. **Im bardziej spójnie - tym lepiej.** Ludzie bardzo szybko się przyzwyczajają i na tym właśnie warto budować nie tylko wizerunek marki ale i zaangażowanie!

Spójrz jak to wygląda u mnie:



Czy wiesz, co będzie się pojawiało na moim profilu?

Myślę, że odpowiedź jest jasna. Skup się, aby Twój profil też na pierwszy rzut oka dawał jasny komunikat.

Ćwiczenie

Zastanów się w czym będzie tkwiła spójność Twojego contentu.

II Jak rozwinąć konto na Instagramie?

Rozwinięcie konta na Instagramie wymaga dwóch rzeczy: wiedzy i narzędzi. Narzędzia będę przekazywał Ci systematycznie w mailu ale tak jak w chirurgii - zanim dam Ci skalpel, musisz trochę się nauczyć, bo ktoś może umrzeć (np. Twoje przyszłe konto). Do rzeczy zatem!

- WARTOŚĆ -

Pierwszy i podstawowy element skutecznego rozwijania konta to WARTOŚĆ. Przed stworzeniem konta, musisz odpowiedzieć sobie na kilka pytań:

1. Jak moje konto będzie polepszało życie moich followers?

Tak - na lepsze. I nie chodzi tu o niesamowite zmiany w ich życiu. Chodzi o to, żeby ludzie w zamian za follow, otrzymywali konkretną wiedzę, rozrywkę lub wrażenie estetyczne. Chwilowy uśmiech to też polepszanie jakości życia.

2. Dlaczego ludzie mają mnie obserwować?

Sformułowałem to pytanie jeszcze inaczej, aby naprowadzić Cię jeszcze bardziej. Odpowiedz sobie szczerze.

3. Czy ja sam obserwowałbym takie konto?

Czyli wejdź w skórę swoich followersów.

Po pozytywnej odpowiedzi na każde z tych 3 pytań jesteś o krok bliżej i zaczynasz rozumieć na czym polega budowanie społeczności na Instagramie ale i również w każdym Social Media. Zasada im *więcej dajesz światu, tym więcej otrzymujesz* jest tu jak najbardziej adekwatna.

II Jak rozwinąć konto na Instagramie?

- SYSTEMATYCZNOŚĆ -

Nie przeraż się, bo dam Ci jutro w mailu narzędzia, które zrobią z Twojego Instagrama automat, czyli posty będą wrzucały się same. To tak ku pokrzepieniu serc, bo gdy usłyszysz ile postów dziennie wrzucają największe konta na świecie - możliwe, że usiądziesz, tak mentalnie, bo fizycznie zapewne już siedzisz.

Zasada jest prosta: im więcej masz followersów, tym częściej powinieneś wrzucać posty. Ale co to znaczy częściej?

Zacznij od **1 posta na dzień** o stałej godzinie. To jest dobry początek i dobre rozwiązanie dla *leniuszków*. Oczywiście zaczynając swoją przygodę z Instagramem, powinieneś wrzucić **6 postów**, aby Twoje konto nie było puste. Później 1 post na dzień możesz ciągnąć nawet do kilkudziesięciu tysięcy followersów.

Ale ile wrzucają posiadacze największych kont (od 50k follow)? Około 4-5 postów dziennie. Dlaczego to robią? To ich sposób na rozwój konta. Powiem Ci o tym już niedługo w mailu, jak wspaniałym sposobem na rozwój są **hashtagi**.

Na ten moment przeglądnij podobne konta do tego, które chcesz stworzyć i sprawdź jakich # używają. Zastanów się, w jakie # będą klikać ludzie, do których chcesz trafić ze swoim kontem. Jest to KONIECZNE, żeby zagwarantować sobie późniejszy rozwój.

Systematyczność to klucz z kilku powodów:

- ludzie przyzwyczajają się do Twoich postów i czekają na nie
- widąc Twoje zaangażowanie, więc podświadomie chcą się odwdzińczyć klikając like
- pojawiaasz się w top 9 hashtagów (ale o tym w mailu)

II Jak rozwinąć konto na Instagramie?

- PROGRAMY I TECHNIKI-

Wyobraź sobie, że dosłownie każdy miałby dostęp do wiedzy, która pozwoliłaby mu na rozbudowanie dowolnej ilości kont na Instagramie. Każdy znałby narzędzia, które robią z tego w **100% automatyczny** proces, gdzie Ty tylko raz w miesiącu siadasz, robisz grafiki i przez resztę czasu patrzysz jak rośnie.

Brzmi nieprawdopodobnie? Niestuszenie.

To wszystko jest łatwe do zrobienia i pokażę Ci to krok po kroku. Jedyne co musisz zrobić, to ***czytać maile ode mnie***, dlatego zastaniam kotarę milczenia i przechodzimy do **sposobów zarabiania na Instagramie**.

III Sposoby zarabiania na Instagramie

Ile zarabiają ludzie, którzy prowadzą duże konta? Olbrzymie kwoty. Miesięcznie zarobki zaczynają się od 4 000 do nawet 500 000 złotych. Najlepsze jest to, że w tym biznesie zupełnie nie ma ograniczeń i limitów. Pokażę Ci, jak to zrobić.

- WŁASNE PRODUKTY -

Wyobraź sobie, że masz już zbudowaną własną społeczność. W moim przypadku było to 10k followersów. Po stworzeniu takiego kanału komunikacji, stworzyłem Platformę Szkoleniową i w 7 dni zarobiłem ponad 20 000 złotych. Jak?

Dawałem przez 3 miesiące wartość, wykorzystałem narzędzia, które Ci pokaże już niedługo i dałem ludziom to, czego oczekiwali. Promowanie własnych produktów to fantastyczny sposób na rozwinięcie biznesu. Tym bardziej, że nie kosztuje to zupełnie NIC!

- PROMOWANIE INNYCH FIRM -

Sposób drugi jest łatwiejszy i nie wymaga od Ciebie wiedzy w zakresie przedsiębiorczości. Jedyne co musisz umieć to **pisać**.

Po zbudowaniu społeczności, zdefiniuj grupę swoich odbiorców i zastanów się, kogo mógłaby interesować reklama na Twoim koncie. Moja narzeczona @marlena_szajbler mając Ponad 100k followersów reklamuje: kosmetyki, biżuterię, torebki, buty, a nawet salony kosmetyczne.

Co Ty możesz reklamować u siebie?

Często firmy są w stanie naprawdę sporo zapłacić (od kilku do kilkunastu tysięcy za miesiąc współpracy) i jest ich coraz więcej! Nie licząc samej zapłaty, dostajesz również produkty, które prowadzą nas do ostatniej drogi zarabiania....

III Sposoby zarabiania na Instagramie

- SPRZEDAŻ CUDZYCH PRODUKTÓW -

Za reklamę na Instagramie dostajesz dwie rzeczy: pieniądze i produkty. Kto powiedział, że po zrobieniu fotki i wrzuceniu na Instagram nie możesz ich **sprzedać**? Możesz!

Często firmy zgadzają się na reklamę u Ciebie tylko za *darmowy produkt*. To daje Ci świetną okazję na biznes. Znam wiele osób, które sprzedają miesięcznie górę ciuchów, kosmetyków i innych rzeczy. Skąd je mają? Reklama na Instagramie!

Możliwości są wszędzie... Jedyne czego potrzebujesz to wiedzy! Wiedzy, którą **w całości przekażę Ci w mailach**.

Twoim zdaniem jest te **maile czytać** i dać sobie szansę na zbudowanie wielkiej społeczności i zarabianie na Instagramie.

Nie mogę się doczekać Twojego konta!



Kamil Bełz

Instagram: @kamilbelz
www.kamilbelz.com