

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	7
С марта 2022 мы начали жить в новой реальности	10
Российский предприниматель может все!	
Но какой ценой?	23
Как заработать миллион во ВКонтакте?	25
Как набирать новую платежеспособную аудиторию во ВКонтакте и превращать ее в покупателей ваших продуктов?	28
ГЛАВА 1. Как работает реклама ВКонтакте	33
Техническая база во ВКонтакте	33
«Гробы для животных» и кто действительно хорошо зарабатывает ВКонтакте	36
Что же такое ЭСЭМЭМ.	40
Какие бывают соцсети и чем они отличаются.	42
Почему ВКонтакте сегодня — лучшая площадка для продвижения вашего продукта	44
Что продвигать: сообщество или личную страницу	47
Как создать сообщество ВКонтакте.	49
Как оформить сообщество.	51
Аудитория вашего сообщества — кто эти люди	71
Актуальные методы продвижения ВКонтакте	73
Глава 2. Личный блог ВКонтакте, который продает	89
Как вести страницу ВКонтакте с минимальными вложениями времени	92
Главный навык, который поможет вам вести блог легко и с удовольствием	97
Как оформить личную страницу во ВКонтакте	99

ГЛАВА 3. Как настроить рекламу ВКонтакте самостоятельно	109
Как устроен рекламный кабинет ВКонтакте.	122
Как создать первое рекламное объявление и запустить рекламу.	125
Как анализировать эффективность рекламы и не слить деньги.	138
Как масштабировать успех рекламной кампании.	140
ГЛАВА 4. Как продавать во ВКонтакте «не продавая»	143
Прямой эфир — самый короткий путь к сердцу ваших клиентов	146
Шаг первый — определяем цель эфира.	149
Шаг второй — выбираем тему.	154
Шаг третий — готовим сценарий эфира	159
Чек-лист подготовки к прямому эфиру	188
Как продавать через переписку — формула «ИВП»	194
ГЛАВА 5. Как вести блог ВКонтакте за 60 мин/день: посты, клипы и сторис	201
Как писать посты ВКонтакте: польза + интерактив + целевое действие.	203
Как снимать экспертные вк-клипы: структура видео с высокими охватами	209
Как снимать сторис ВКонтакте: о чем снимать и как часто	212
Личный контент в вашем блоге — важно ли это	214
Что стоит показывать в блоге, а о чем лучше молчать	219
Три стратегии сторис-мейкинга ВКонтакте	222
Заключение	226
Алфавитный указатель	231

ВВЕДЕНИЕ

Кто читал или видел на полках книжных магазинов мою книгу «Миллион за 15 секунд», наверное, от души посмеялся. Ну Фаршатов дает, сначала предлагал сделать миллион за 15 секунд, теперь, видимо, понял, что звучит неправдоподобно, и увеличил время до 60 минут.

Во-первых, прочитав «Миллион за 15 секунд», вы убедились, что это более чем реально для любого эксперта и предпринимателя. Почему 15 секунд? Все просто — это длительность сторис. По сути, мои ученики зарабатывают с помощью коротких видео. Онлайн-школа «Медиафитнес», которую я основал, делает миллионы долларов на обучении людей вести бизнес, пользуясь этим инструментом. К слову, 30 дней моего личного сопровождения стоят один миллион рублей.

Во-вторых, в книге мы будем говорить о том, как заработать первый миллион во ВКонтакте, уделяя этому 60 минут в день. Мне кажется, это самое ценное: тратить максимум час в сутки и зарабатывать на любимом деле. В этом заключается главная идея книги.

Меня зовут Руслан Фаршатов, я телеведущий, медиатренер и предприниматель. Эти три роли

помогли мне изучить инструменты удержания внимания телезрителей и интегрировать их в социальные сети. Да, для этого мне пришлось получить четыре премии «ТЭФИ», стать наставником для 11 тысяч предпринимателей, провести в кадре десять тысяч часов и заплатить полтора миллиона рублей за обучение у лучших медиатренеров страны. И теперь я готов поделиться этими инструментами с вами за стоимость чашки кофе с круассаном.

Более того, из этой книги вы узнаете не только как вовлекать и продавать свои продукты и услуги в главной российской социальной сети, но и как набирать подписчиков во ВКонтакте. Для этого я привлек к написанию книги эксперта по трафику и рекламе Илью Попова. Ведь без технической части и пошагового алгоритма невозможно настроить поток клиентов.

Илья Попов — продюсер бутиковых онлайн-школ, интернет-маркетолог со стажем больше 13 лет, который «съел собаку» на продвижении во ВКонтакте.

Книга написана в интересном формате. Нас будет трое: Руслан Фаршатов, Илья Попов и вы. Такой личный коучинг на страницах книги сразу от двух экспертов. Вы пройдете через три этапа продвижения бизнеса ВКонтакте: набор подписчиков, вовлечение и продажи. На каждом этапе у вас будет техническая часть, написанная Ильей простым интересным языком, и творческая по созданию контента от меня.

Если вы прочтете эту книгу до конца и внедрите все инструменты, то гарантированно заработаете первый миллион во ВКонтакте. Для этого вы научитесь:

- настраивать рекламу легко и без лишних кнопок;
- набирать подписчиков регулярно, а не хаотично, без личного участия и полного погружения в процессы;
- удерживать внимание новых подписчиков, при этом качественно прогревать старых;
- вовлекать аудиторию и повышать градус доверия к себе и продукту;
- продавать, не продавая и не навязывая, использовать личные сообщения и душевные скрипты продаж.

ВКонтакте — единственная надежная и проверенная временем российская социальная сеть. Изучив с помощью этой книги принципы продвижения, вы сможете применять эти инструменты в любой социальной сети.

С МАРТА 2022 МЫ НАЧАЛИ ЖИТЬ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

После 24 февраля все российские предприниматели разделились на три типа:

«Агрессоры» — те, кто бросил все, поменял аватарку, а вслед за ней весь контент и пустился во все тяжкие, точнее, в политику.

«Ждуны» — решили замереть в позе эмбриона, желательно где-то под кроватью, и переждать, пока все не прояснится.

«Миротворцы» — дословно те, кто «творит мир». Они не позволяют информационному шуму и деструктивным действиям, которые, вероятно, и сдерживают сейчас экономику и предпринимательство в России, захватить себя.

Миротворцы понимают — лучшее, что может делать предприниматель в «смутное время», это:

- обезопасить активы, не будет актива — не будет предпринимателя;

- обезопасить бизнес и по возможности вывести его из зоны риска, особенно если он завязан на конкретной социальной сети, которую вот-вот могут закрыть;
- действовать.

Что я хочу сказать? Как предприниматели, мы не имеем права останавливаться. Наоборот, теперь у нас есть миссия — не просто вести свое дело хорошо, а делать это на 200%.

Это то, что может обезопасить наши семьи, дать возможность помочь близким и главное — продолжить предоставлять качественные продукты и услуги тем, кому это нужно.

Чтобы вы понимали, мой образовательный проект «Медиафитнес» за прошлый год сделал более двух миллионов долларов. Мы обучали клиентов, экспертов и предпринимателей продвигать бизнес через сторис в Instagram*. Весь мой бизнес зависел от рекламы в Facebook*.

Что я сделал:

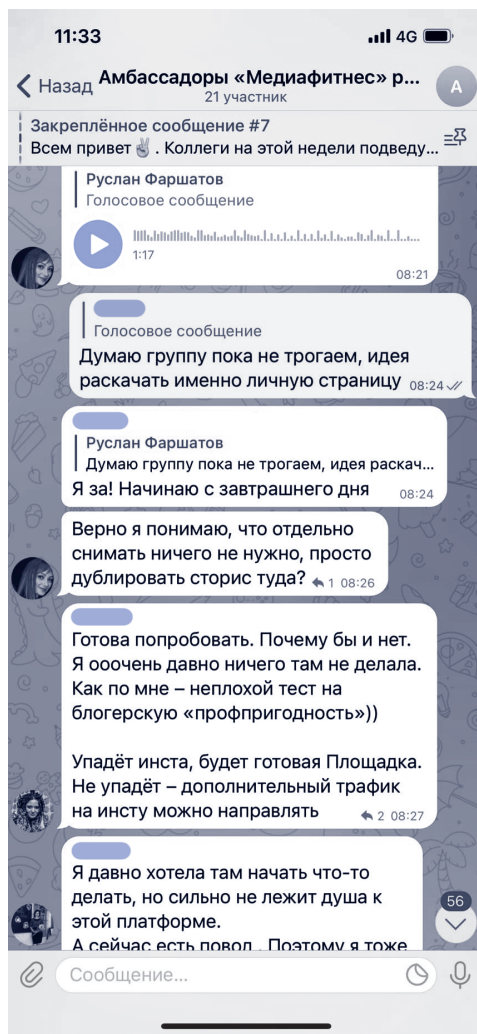
1. Присел. Да, присел и попытался спрогнозировать, к чему все идет. А шло все к тому, что в распоряжении россиян останутся только социальные

* Компания Meta Platforms Inc., владеющая социальными сетями Facebook и Instagram, по решению суда от 21.03.2022 признана экстремистской организацией, ее деятельность на территории России запрещена. — Здесь и далее прим. ред.

сети и сайты, которые подконтрольны государству. А значит, в ближайшее время не станет всего иностранного. Поверить в это сложно, но так обстоят дела. А если российская социальная сеть, то какая? Конечно, ВКонтакте!

2. Зашел. Да, зашел на свою страницу и огляделся. Там оказалось не все так плохо. По каким-то соображениям последние три года я дублировал посты во ВКонтакте. Они не были окутаны лайками, охватами и вниманием, как бы мне этого хотелось, но они были. На страничке чувствовалось мое присутствие. Честно говоря, я ждал, когда аудитория ВКонтакте начнет активнее пользоваться видеоконтентом. Этого не происходило, и мои попытки внедрить сторис ничем не заканчивались. Максимум они набирали 50–100 просмотров. Конечно, меня это не мотивировало, я делал их два дня и бросал. И так два года.
3. Подумал. Да, я реально задумался, а что, если сейчас? Именно сейчас попробовать зайти во ВКонтакте со своей одиннадцатитысячной армией учеников «Медиафитнес» и начать дублировать тот же контент ради эксперимента.

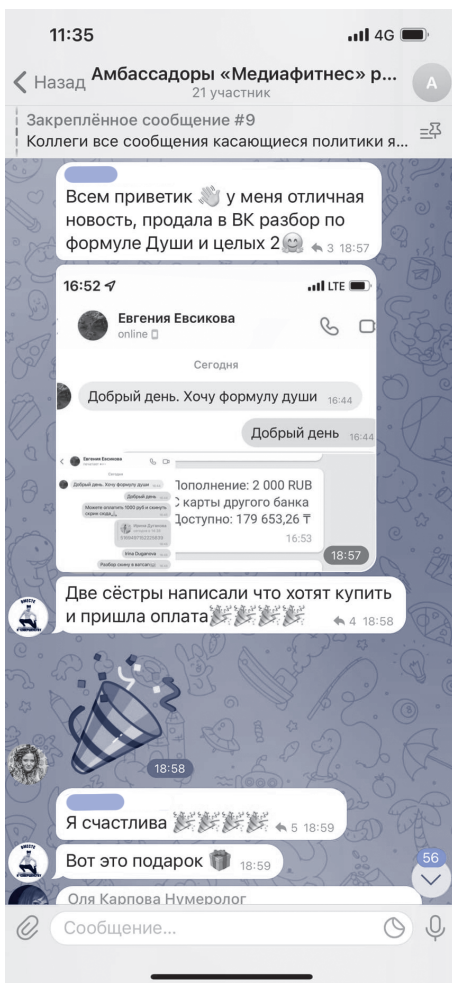
Я понял, что в таком информационном хаосе вряд ли все по первому зову ломанутся снимать сторис для ВКонтакте, тем более, когда делать это нужно крайне аккуратно (чтобы не задеть ничьих чувств). Поэтому я собрал фокус-группу из десяти выпускников курса и предложил им вслед за мной устроить семидневный челлендж — просто дублировать сторис во ВКонтакте.



С МАРТА 2022 МЫ НАЧАЛИ ЖИТЬ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

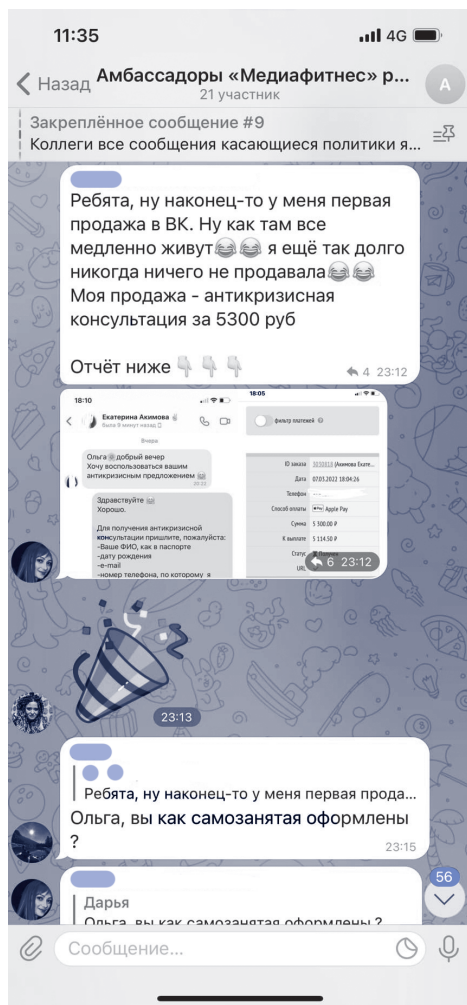
В течение недели мы публиковали отчеты и на личных примерах наблюдали рост активности аудитории. Охваты росли, как грибы после дождя. С 50 просмотров до 2 500 тысяч на моей личной странице.

Я был в шоке. Личные сообщения во ВКонтакте были завалены реакциями людей. А уже через три дня после старта в наш чат пришла новость о первой продаже.



ЛЯМ ВКАРМАНЕ

Через сутки другая моя ученица, нумеролог Ольга Карпова, продала первую консультацию во ВКонтакте.



С МАРТА 2022 МЫ НАЧАЛИ ЖИТЬ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Я окончательно убедился, что аудитория этой соцсети больше никогда не будет прежней. Вскоре

вышла новость о том, что команда ВКонтакте в шоке от наплыва новых пользователей. Это и понятно! Куда российским предпринимателям еще бежать? Telegram? Да, хорошая площадка, но больше для прогрева, чем планомерного набора подписчиков и регулярных продаж. Остается только ВКонтакте.

Мы с командой начали копать статистику и вот что нашли:



Первый столбец — это насколько (условно) активно люди общаются в той или иной социальной сети. Мы видим, что ВКонтакте рекордсмен.

Второй столбец — активность создания контента в тех же соцсетях.

Рассуждаем дальше. Что будет, если хотя бы двадцать процентов российской аудитории других социальных сетей (52 миллиона пользователей) вдруг перейдут

во ВКонтакте? Десять миллионов человек, которые привыкли создавать и потреблять контент, причем преимущественно видеоконтент, перейдут в другую соцсеть с аудиторией 72 миллиона. Половина из них (как, например, я) последние годы пользовались ВКонтакте в основном как мессенджером.

Понимаете, какая гремучая смесь? ВКонтакте станет лучшей площадкой, где люди начнут делать то же, что в запрещенной соцсети, плюс активно общаться.

Вооружившись первыми кейсами продаж моих учеников во ВКонтакте, я опубликовал во всех соцсетях сообщение. Дословно:

«Срочно! Переезжаем на ВК! Роскомнадзор направил официальный запрос компании Мета. Еще пару часов и бум..!))

Пока кто-то играет в ромашку «закроют / не закроют» (бедненькие мои), представляю вашему вниманию инструкцию по переезду — VK-COMEBACK :) Максимальный репост, братцы и сестры!

1. Первое, главное и срочное — запишите видеоприглашение в сторис запрещенной соцсети своим подписчикам с призывом перейти во ВКонтакте и пообещайте всем, кто подпишется и напишет вам там «Привет!», — крутейший подарок, который раньше стоил денег.

2. Опубликуйте пост с таким же призывом.
3. Зайдите на свою страницу ВК, оглянитесь, сколько у вас подписчиков (напишите в комментариях, кстати, интересно), какая у вас аватарка там (мало ли, может ромашка 2012 года еще стоит), какой последний пост вы писали?
4. Во ВК снимите приветствие тем, кто там и так уже был, и тем, кто только присоединился, и также пообещайте тот же самый подарок тем, кто напишет. Главное сейчас — это контакт с аудиторией!
5. Опубликуйте пост во ВКонтакте с таким же призывом.
6. Активно снимайте сторис ВКонтакте и следите там за моей страницей, чтобы быть в теме.

После того как отправите подарок, заводите диалог с человеком, там же в личных сообщениях, активно и искренне интересуйтесь им. В ходе разговора в 20% случаев окажется, что ему нужны ваши продукты или услуги.

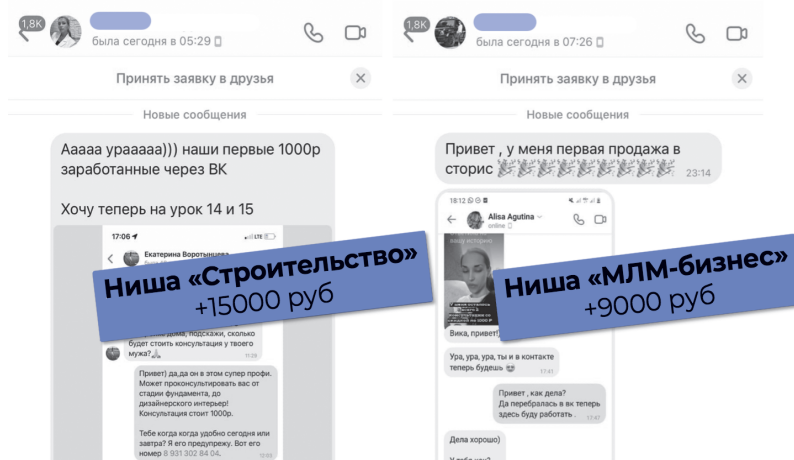
Как сделаете первую продажу, — сразу же сообщайте мне (скрин диалога и подтверждение оплаты), — я подарю вам воркшоп «Новые клиенты ВКонтакте», который стартует уже в начале недели!

И внимание! Все делаем с хорошим настроением! Не надо нагнетать)) Некуда уже Все будет отлично, я узнавал!) Вас ждет чудо во ВКонтакте, если будете делать все, как я говорю, ну и, конечно, подпишитесь на меня там @ruslanfarshatov».

Ну, вы поняли. Я прямым текстом сказал: дублируйте сторис, которые вы снимаете по моей системе «Медиафитнес» во ВКонтакте, и, как только получите первую оплату, — пишите мне в личные сообщения. После чего я дам вам доступ к закрытому тренингу «Новые клиенты ВКонтакте».

Что, вы думаете, произошло? Я охренел!

В ближайшие пять дней личка взорвалась от сообщений. Ученики со всей страны писали мне:



С МАРТА 2022 МЫ НАЧАЛИ ЖИТЬ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ



Принять заявку в друзья

Новые сообщения

Здравствуйте, я это сделала 🙏 23:05

Здравствуй, Светлана!



Мне 38 лет, я хотела бы
знать разведется ли с
мужем или нет? 18:00

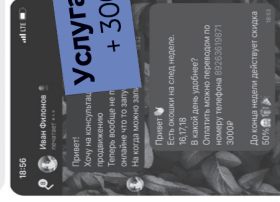
Здравствуй, да у нас есть
высокий риск развода в
вашем случае. 18:20

**Ниша «Эзотерика»
+2000 руб**



Принять заявку в друзья

Руслан, добрый вечер!
У меня первая продажа 🙏
Вчера все по вашей технике запускала) 00:04



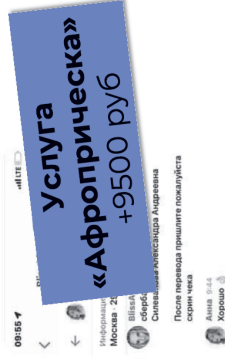
**Услуга «СММ»
+ 3000 руб**

Привет! Моя первая продажа услуги на
13 марта на окрашивание в салоне
красоты! Урааа 🙏🙏🙏



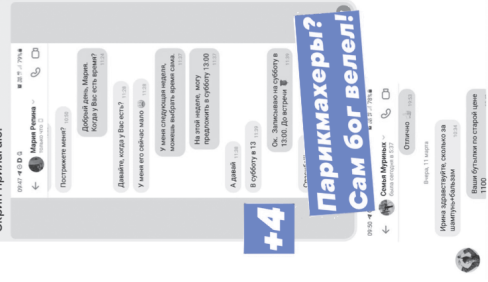
**Услуга «Окрашивание»
+ 6000 руб**

Всем привет 🙏
Меня зовут Александра
Я мастер по различным
афроприческам: косы, Брейды,
кудри, Дреды и тп.
Сегодня совершила 1я запись в ВК
на прическу стоимостью 9500,
предоплата 1000. 12:50



**Услуга
«Афроприческа»
+9500 руб**

Сделала продажу, сегодня девушка придет на стрижку. Скрин прилагаю.

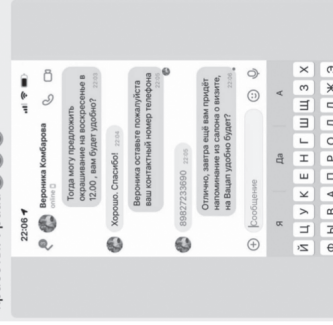


+3

Бьюти-мастерицы ТО МОИ ЖГУТ ВК!

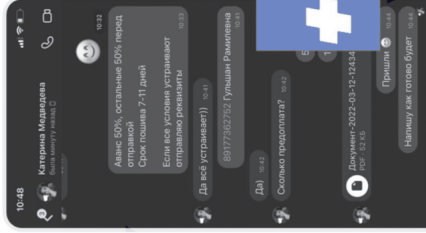
Новые сообщения

Привет! Моя первая продажа услуги на 13 марта на окрашивание в салоне красоты! Урааа



Новые сообщения

Привет! Есть 2 продажи вк! за пару часов



С МАРТА 2022 МЫ НАЧАЛИ ЖИТЬ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Мы с командой подсчитали: 50 учеников за первые 24 часа активности во ВКонтакте заработали более 700 000 рублей. В течение следующих суток 127 человек получили более 1 200 000 за свои услуги и продукты. Большинство из них делали это с максимально смешными охватами типа четыре просмотра сторис и два заказа.

Конечно, эти люди не постили в сторис все подряд, они действовали по системе, о которой мы расскажем в этой книге вместе с Ильей Поповым.

Спустя неделю я бережно собрал все отзывы и провел вебинар «Миллион за 15 секунд ВКонтакте». В нем приняло участие 2 300 человек, 30% из них мои ученики, 70% — те, кто заинтересовался темой только сейчас. Как думаете, сколько заказов я получил с этого вебинара на курс «Медиафитнес. ВКонтакте»? Пятьсот пятьдесят! Мы такое количество набирали за 30 дней, а теперь за один вечер. Ну не шок ли?

Кто-то подумает: «Ну отлично, Фаршатов рекламирует тут свой курс», но — нет. Этим примером я хочу показать, что многие предприниматели сегодня ринулись во ВКонтакте, и если они будут действовать правильно, то очень быстро начнут зарабатывать.

РОССИЙСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ МОЖЕТ ВСЕ! НО КАКОЙ ЦЕНОЙ?

Миллионы в социальных сетях зарабатывать можно. Подтверждение тому мои ученики. Но чем они отличаются от других предпринимателей? Чем вы после прочтения этой книги будете отличаться от остальных?

Тем, что знаете, как настраивать рекламу во ВКонтакте? Или тем, что умеете удерживать внимание новых подписчиков, вовлекать и продавать?

Нет. Вы заработаете первый миллион на любимом деле, тратя на это максимум 60 минут в день. Звучит заманчиво, правда? Главный и самый ценный ресурс сегодня — это время, которое мы тратим в соцсетях на потребление и создание контента. Это главная валюта. Именно этим мы отличаемся от американцев. Они ценят его гораздо больше.

Мы можем бесконечно ходить по вебинарам и марафонам, читать книги, пересматривать видео в свободном доступе, месяцами прогреваться через сторис у любимого блогера и спустя год все же купить

курс в десять раз дороже. Зато мы убеждены, что это безопасная покупка.

Время — это то, что мы растрачиваем бессовестным образом ежедневно. Хуже того, мы тратим и чужое внимание, вовлекая людей в движухи, которые на самом деле им на фиг не нужны.

Идеология «Медиафитнес» базируется на трех ключевых принципах:

1. Используй маркетинговый инструмент, который дает 80% эффекта — видеоэфиры, сторис и клипы во ВКонтакте (аналог reels).
2. Занимаясь маркетингом, делай это креативно. Видео — это чистое творчество.
3. Трать на это максимум 60 минут в день.

Прежде чем читать книгу дальше, давайте решим, стоит ли тратить на это ваш драгоценный ресурс. Она будет бесполезна, если вы хотите просто прочитать и получить результат. Но если вы используете на практике полученные знания, то убедитесь, что это работает.

Исходя из этого, принимайте решение, что делать дальше. А пока мы разберем, как вы можете заработать первый миллион рублей во ВКонтакте, уделяя этому шестьдесят минут в день. Откуда вдруг возьмется этот миллион и за какое время?

КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН ВО ВКОНТАКТЕ?

Что такое миллион, скажем, за год? Восемьдесят три тысячи триста рублей в месяц. Возможно ли это в вашем случае? Все зависит от среднего чека, количества продаж и, главное, доверия аудитории.

Кто-то скажет: «Руслан, у меня средний чек тысяча рублей за консультацию. Я с ума сойду, если буду проводить 80 консультаций в месяц. Да и откуда столько клиентов? А если поднимать чек, то меня сожрут конкуренты».

Объясняю на примерах.

Оля Карпова, нумеролог.

Точка А (23 марта 2020 года) — зарабатывала 15 000 рублей в месяц, стоимость консультации 1000 рублей, продавала несистемно через сарафанное радио.

Точка Б (2022 год) — зарабатывает 300 000 рублей в месяц и за два года сделала более 8 000 000 рублей на своих услугах.

Еще более детально, насколько это возможно:

23 марта 2020 начала продвигать себя по системе «Медиафитнес»

24 марта — 2 заказа по 1000 рублей (первые деньги)

27 марта — 1 заказ на 1000 рублей

28 марта — 2 заказа по 1000 рублей

30 марта — 3 заказа по 1000 рублей

1 апреля — 3 заказа по 1000 рублей

И так далее.

Через месяц вышла на доход 40 000 рублей. Повысила стоимость консультации с 1 000 до 2 400, запустила обучение и вышла на доход 80 000 рублей в месяц.

Сегодня ее консультация стоит 10 000 рублей, а доход в месяц 300 000 рублей.

Заметили, где в этой истории ключевой момент?

Пробегитесь глазами. «Повысила стоимость консультации».

Просто так? С потолка? Поборола психологический барьер? Нет. Просто заказов стало столько, что она уже не могла их обрабатывать. Понимаете?

У Оли и других моей успешных учеников одна и та же история. Все они проходят этот путь. И вам он тоже предстоит:

1. Научиться вызывать доверие у аудитории.
2. Настроить поток заявок на текущий продукт по текущей стоимости.
3. Увеличить количество заявок, поднять цену и создать линейку продуктов.

**Если для вас
нереально заработать
83 тысячи в месяц —
лучше менять
профессию.**

Скажу честно, если для вас нереально заработать 83 тысячи в месяц — лучше менять профессию.

Но в большинстве случаев это более чем реально. Уверен, кто-то читает и думает: «Ф-и-и, мне надо минимум 800 тысяч в месяц». И это тоже реально. Путь один — через доверие.

Повышаем доверие, увеличиваем количество запросов и повышаем чек. Все.

Знать не знаю, сколько берут мои конкуренты за личное сопровождение, но повторюсь, мой личный коучинг стоит один миллион рублей в месяц. Притом попасть можно только после собеседования, и я отказываю в 90% случаев. Могу позволить себе работать с кем захочу, кто меня вдохновляет. И вам желаю того же.

КАК НАБИРАТЬ НОВУЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНУЮ АУДИТОРИЮ ВО ВКОНТАКТЕ И ПРЕВРАЩАТЬ ЕЕ В ПОКУПАТЕЛЕЙ ВАШИХ ПРОДУКТОВ?

В тренировке «Медиафитнес» для достижения этой цели мы совершаем три шага и используем два инструмента на каждом из них. Эти же три шага вы совершите с помощью этой книги. Для удобства восприятия посмотрите на таблицу.

	Личный бренд	Техника
1 шаг	Удержание внимания	Реклама и первые подписчики
2 шаг	Вовлекающий контент	Докрутка рекламы и увеличение бюджета
3 шаг	Продающий контент	Технология продаж через переписку

Один шаг — это одна глава книги. И использование сразу двух инструментов: техника и личный бренд.

Техника — это те настройки, которые будут фактически привлекать новых подписчиков.

Личный бренд — это контент-мейкинг и в первую очередь живые сторис.

Коротко:

Первая неделя (глава 1): первые подписчики и удержание их внимания. Учимся настраивать таргетированную рекламу, получаем первых подписчиков и сразу же цепляем их живым контентом.

Вторая неделя (глава 2): докрутка рекламы и вовлекающий контент. Учимся снимать видеорекламу для более живого и активного привлечения подписчиков и вовлекаем их глубже с помощью сторис через повышение доверия к вашей личности, экспертности и продукту.

Третья неделя (глава 3): продающий контент и продажи через переписку. Учимся провоцировать подписчиков на реакции в сторис и продавать через грамотную переписку в личных сообщениях.

Таким образом, вы становитесь носителем ценных уникальных навыков:

С точки зрения техники — настраивать рекламу, вовлекать потенциальных подписчиков через видео и продавать через переписку в личных сообщениях с высокой конверсией.

С точки зрения личного бренда — цеплять внимание с первых секунд сторис, провоцировать реакции на них и продавать, не продавая, «экологично», не навязывая.

В следующей главе я расскажу о комплексном ведении страницы во ВКонтакте с минимальными вложениями времени, включая посты, клипы и прямые эфиры. А также о моем авторском методе «вертикального контент-мейкинга», с помощью которого вы сможете дублировать созданный вами контент во ВКонтакте на несколько социальных сетей.

ГЛАВА 1

КАК РАБОТАЕТ РЕКЛАМА В КОНТАКТЕ

Техническая часть

Илья Попов

Здравствуй, дорогой читатель. На связи Илья Попов. Руслан назвал часть книги, которую я написал, «технической», но на самом деле я ее считаю тоже творческой и никогда бы этим не занимался, если бы это было неинтересно. Так же как и Руслан, я музыкант и стараюсь найти что-то вдохновляющее даже в скучной работе с цифрами, excel-таблицами и статистикой.

Я постараюсь сделать твой путь в изучении новой, специфической информации максимально понятным, приятным и интересным. И это важно! Даже если в итоге ты выберешь работу с подрядчиками и делегируешь все технические процессы, то эта база позволит как минимум ставить четкие понятные задания. Ты сможешь различать успех (или неуспех) в результатах рекламной кампании.

Итак, надеюсь, тебе удобно и ничто не отвлекает. Найди минимум два рабочих дня, чтобы этот материал можно было перевести в конкретные задачи и опробовать в деле.

Благодаря нашей системе мы успешно работаем больше тринадцати лет. Мы познакомились с разными людьми, с их бизнесами — у каждого своя специфика, но есть один стержень, который нас объединяет. Все это, наши стандарты и основы, мы включили в книгу.

Не буду затягивать, так как мы стараемся делать все без воды. Читаем внимательно, запоминаем, записываем и применяем!

«ГРОБЫ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ» И КТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ХОРОШО ЗАРАБАТЫВАЕТ ВКОНТАКТЕ

Когда мне было лет 16, мы, молодые и дерзкие, играли в рок-группе. Нам нужно было собирать людей на концерты.

Мы использовали ВКонтакте, ICQ* и городские форумы вместо того, чтобы печатать афиши. В итоге приходило достаточно людей, чтобы окупить затраты и выйти в плюс. Это было очень круто, учитывая, что мы были подростками.

Когда я понял, что соцсети неизбежно станут мощным инструментом при работе с бизнесом, то начал раскручивать эту идею, находить в ней логическую взаимосвязь, единую систему. Эти правила я перенес в жизнь.

Хорошо помню кризис 2014 года. Это было очень «весело» — пляска рубля и доллара. Предприниматели

* ICQ — бесплатная система обмена сообщениями, была популярна в середине 2000-х до широкого распространения социальных сетей.