

ЛИЛИЯ
НИЛОВА

[>>>](http://kniga.biz.ua)

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

ЛИЛИЯ НИЛОВА

ПОП-АРТ МАРКЕТИНГ

INSTA-ГРАМОТНОСТЬ
И КОНТЕНТ-СТРАТЕГИЯ



ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТ
МОСКВА

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

УДК 61
ББК 5
Н 66

Нилова, Лилия.

Н 66 Поп-арт маркетинг: Insta-грамотность и контент-стратегия /Лилия Нилова. — Москва : Издательство АСТ, 2017. — 288 с. — (Звезда Рунета. Бизнес).
ISBN 978-5-17-983043-6.

Идеальный учебник для тех, кто не любит учиться по скучным талмудам!

«Инстаграм», как соцсеть, есть уже у очень многих, и вы сами часто, листая ленту, думаете о том, как круто было бы тоже начать продавать сумки, шляпы и многое другое, включая себя в виде успешного блогера.

Малый бизнес давно ушел в соцсети, и именно «Инстаграм» стал главной платформой для активных покупателей и рекламы. Так почему вы все еще не зарабатываете в «Инстаграме»: это страх, неуверенность в себе или в своих силах? Не стоит бояться, ведь тут вы узнаете основы основ и многое другое, что позволит вам стать успешным.

Инструкция по применению «Инстаграма» от «Госпожи Маркетолога» — Лилии Ниловой. Возьмите в руки книгу, перелистывайте страницы и впитывайте!

**УДК 61
ББК 5**

ISBN 978-5-17-983043-6.

© Нилова Л., текст
© ООО «Издательство АСТ»

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ВСТУП- ЛЕНИЕ

[>>>](http://kniga.biz.ua)

20 ФАКТОВ ОБО МНЕ

Привет, ребята! Эта страничка — первая в моей книге. Можно сказать, что в полку читателей (да-да, вы присоединились к тем п человек, которые уже читают меня) прибыло.

**ПОЭТОМУ ДАВАЙТЕ
ПОЗНАКОМИМСЯ –
Я НЕМНОГО РАССКАЖУ
О СЕБЕ В ФОРМАТЕ
20 ФАКТОВ.**

1. Я – Лилия Нилова. В сфере маркетинга начала работать в 16 лет, в качестве журналиста.

2. Строила карьеру осознанно. Работала на разных позициях, сотрудничала с крупными брендами («Шоколадница», Skoda, Volkswagen, LG, Samsung).

3. Хотела получить максимум разностороннего опыта, чтобы заниматься консалтингом. Что, собственно, и сделала.

4. Люблю кино и книги, регулярно перечитываю «Сто лет одиночества» Маркеса. Обожаю Джонатана Троппера и Нила Геймана.

**ЛЮБИМЫЙ ФИЛЬМ –
«КРАСОТА
ПО-АМЕРИКАНСКИ».**

5. Мне 26.

6. Я не курю...

7. ...люблю плавать...

8. ...ходить в театр...

9. ...а еще — летать на самолетах.

10. Самое яркое впечатление в моей жизни — вид Атлантического океана.

**Я ДАЖЕ РАЗРЫДАЛАСЬ
ОТ ТОГО, НАСКОЛЬКО
ОН ВЕЛИЧЕСТВЕН
И КРАСИВ.**

11. Я часто хожу в кино одна.

12. В детстве, будучи на каникулах, я продавала зеленый лук, работала няней, красила заборы и сдавала бутылки, чтобы заработать карманные деньги.

13. Хочу побывать в ЮАР.

14. Страстно люблю черешню.

15. Личный блог @liliya.nilova завела стихийно — и за полтора года собрала аудиторию в 80К.

**ЗА ПОЛГОДА ПОВТОРИ-
ЛА УСПЕХ УЖЕ В
@POPARTMARKETING.**

16. Картавлю и не выговариваю твердую «л».

17. Люблю то, что я делаю, и очень горжусь своей аудиторией.

18. Я верю в Деда Мороза.

19. В 25 лет я заработала первый миллион, в 26 — купила квартиру. Кстати, без мам, пап, ипотек и кредитов.

20. Мой коллега прозвал меня «Госпожа Маркетолог» на волне популярности «50 оттенков серого». Так это прозвище ко мне и приросло.

ТРЕНДЫ 2017: МАРКЕТИНГ

Н а дворе XXI век — мир не стоит на месте. Тренды приходят и уходят. Давайте поговорим о тех, что актуальны здесь и сейчас: задействуй — и заработай!

1. Интерактивный контент.

Контент, в создании которого пользователь может принять участие: квесты, опросы, викторины, анкеты, сбор мнений и т.д.

2. Маркетинг рекомендаций.

В Интернет-сообществе влияние блогеров и медийных персон будет только усиливаться. Люди доверяют таким же людям, а не корпорациям.

3. Мобильное видео.

Видеоконтент продолжает набирать обороты — в 2016 году его популярность росла в шесть раз быстрее, чем в 2015. В 2017 году тренд все так же актуален.

4. Живые трансляции.

В прошлом году мир взбудоражил Periscope, теперь live-трансляции появились и в «Инстаграме». Задействуйте их!

5. Дополненная реальность.

Помните нашумевшую игру Pokémon Go? Вот она — отличный пример приложения с дополненной реальностью. Новые технологии позволяют примерять чужие лица, менять прически, делать макияж и менять цвет стен. То ли еще будет!

6. Big data.

Каждое ваше действие в сети подвергается анализу, после чего новостная лента в социальных сетях выстраивается с учетом ваших интересов. Алгоритмы становятся все совершеннее, а корпорации объединяются для обмена информацией о том, что нравится пользователям.

**БОЛЬШОЙ БРАТ СЛЕДИТ
ЗА НАМИ.**

7. Нативная реклама.

Пользователи становятся все более продвинутыми. Теперь они не только не реагируют на баннерную рекламу, но и не воспринимают некоторые слова и словосочетания. Увидел «сегодня хочу познакомить вас с Машей» — и автоматически пролистал дальше. Нативная реклама помогает бороться с явлением «рекламной слепоты»: она встроена в контент, воспринимается естественно и не вызывает отторжения.

ВВОДНАЯ ГЛАВА

[>>>](http://kniga.biz.ua)

INSTAGRAM В ЦИФРАХ

Пожалуй, прежде чем начинать работать с Instagram, нужно сформировать представление о том, как он устроен и с чем его едят, и, самое главное, почему выгодно продвигать свой бизнес именно в этой соцсети.

- Сейчас в Instagram зарегистрированы 700 миллионов пользователей со всего мира! Используя его потенциал, вы выходите на международный рынок.
- Средний возраст пользователей 22–35 лет.
- В среднем пользователи тратят на Instagram 21 минуту в день! А это значит что, экспериментируя с временем постинга, вы сможете найти идеальный момент, дабы контактировать с аудиторией максимально эффективно.

- Instagram — визуальная социальная сеть. В ней важны не только крутые тексты, но и классные фотографии, так называемые eye-catch — изображения, цепляющие глаз и привлекающие внимание.

В АККАУНТАХ С КРАСИВОЙ ВИЗУАЛЬНОЙ ПОДАЧЕЙ ТОВАР ПОКУПАЮТ НА 56% ЧАЩЕ.

- Средний чек в Instagram — 5000–7000 рублей, против 1000–1500 рублей в других социальных сетях. Рай для эмоциональных покупок!

- Конкуренция в Instagram в 12 раз ниже, чем в других социальных сетях, и в 5 раз ниже, чем в Яндекс.Директ. А значит, эффективное продвижение в Instagram требует куда меньше усилий!

- 75% пользователей, совершающих покупки в Instagram, рекомендуют продавца друзьям. Вы можете эффективно задействовать лояльность довольных клиентов и выстроить настоящую партнерскую сеть из пользователей!

- Ну и, конечно, не стоит забывать, что Instagram — социальная сеть «успешного успеха». В нем принято выставлять напоказ лучшие стороны себя и бизнеса — идеальный пресс и де-