

ЛИЛИЯ  
НИЛОВА



ЛИЛИЯ НИЛОВА

**ПОП-АРТ  
МАРКЕТИНГ**

INSTA-ГРАМОТНОСТЬ  
И КОНТЕНТ-СТРАТЕГИЯ



ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТ  
МОСКВА

# ВСТУП- ЛЕНИЕ

# 20 ФАКТОВ ОБО МНЕ

**П**ривет, 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

# INSTAGRAM В ЦИФРАХ

**П**ожалуй, 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-

тей ангелов. Резонансные посты на «острые темы» и нелюбезные фото не собирают лайков и плохо монетизируются.

## **ПРО БИЗНЕС И НЫТЬЕ**

Если вы любите ныть и жалеть себя — хватит. Seriously. Прямо сейчас. В книге, которую вы держите в руках, описано больше полусотни инструментов для эффективного привлечения клиентов (или снижения веса, один хрен). Бери и делай. Если даже после ее прочтения вам по-прежнему нужны будут секретные секреты эффективного маркетинга и продаж, то открою вам тайну... Никаких секретов нет. Работай и получай результат. Все.

В своем блоге я часто наблюдаю жалобы из разряда: «Это нужно каждый день писать посты в Instagram, постоянно общаться с клиентами, да это выход из зоны комфорта»...

**БИЗНЕС – ЭТО ВООООЩЕ  
СОВСЕМ НЕ ПРО ЗОНУ  
КОМФОРТА. ТЫ БЕРЕШЬ  
НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕН-  
НОСТЬ ЗА СВОЕ БЛАГО-  
СОСТОЯНИЕ.**