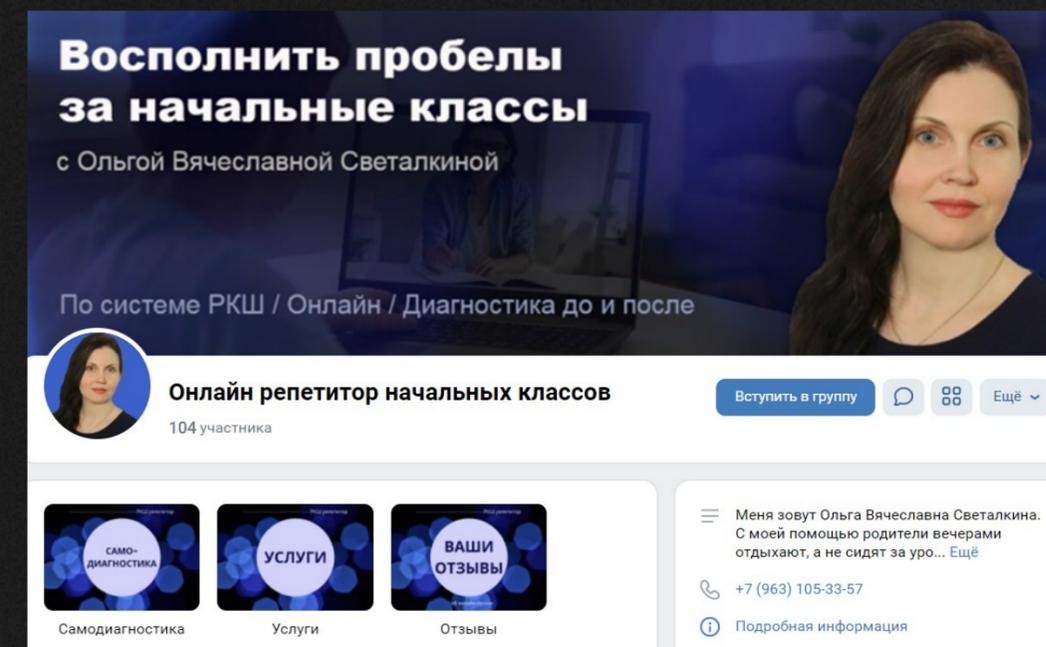




Ольга Светалкина

г. Пенза

 [Посмотреть
VK](#)

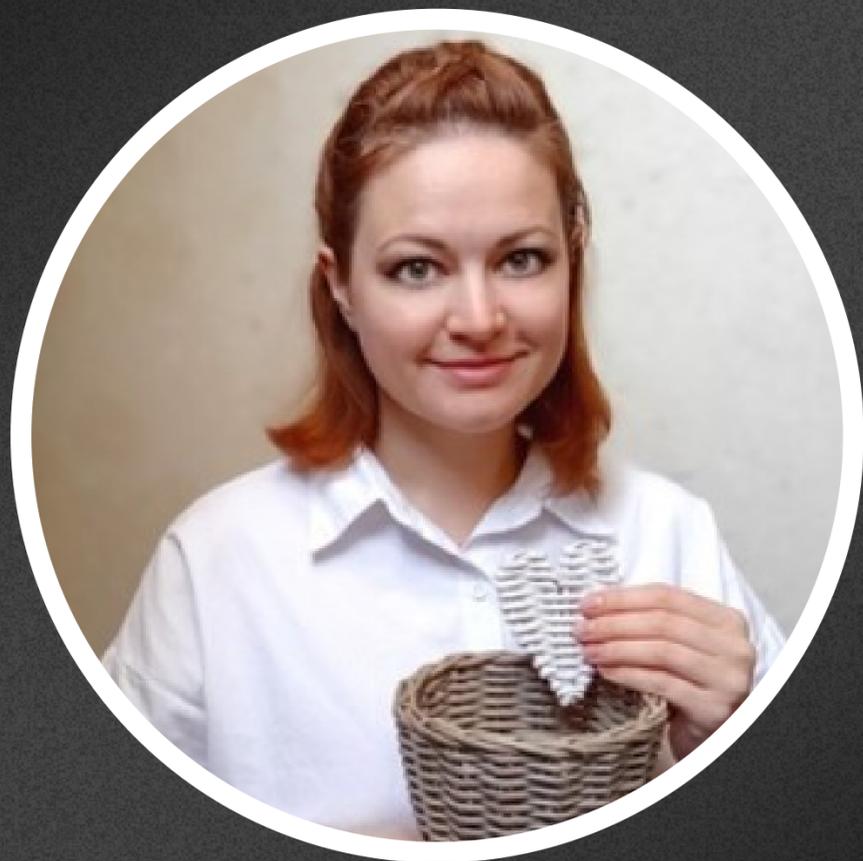


Точка А

- Работаю в онлайн-школе, решила дополнительно брать учеников на индивидуальное репетиторство
- В соцсетях была новичком, дохода от индивидуального репетиторства не было вообще

Точка Б

- Создала сообщество с нуля, красиво оформила, сейчас в нем **уже 104 активных подписчика**
- Доход от репетиторства уже **составляет 30000 рублей с нуля**
- Благодаря дополнительному доходу **стали откладывать на строительство дома, о котором давно мечтали**
- Учеников уже много, планирую создавать группы или онлайн курсы



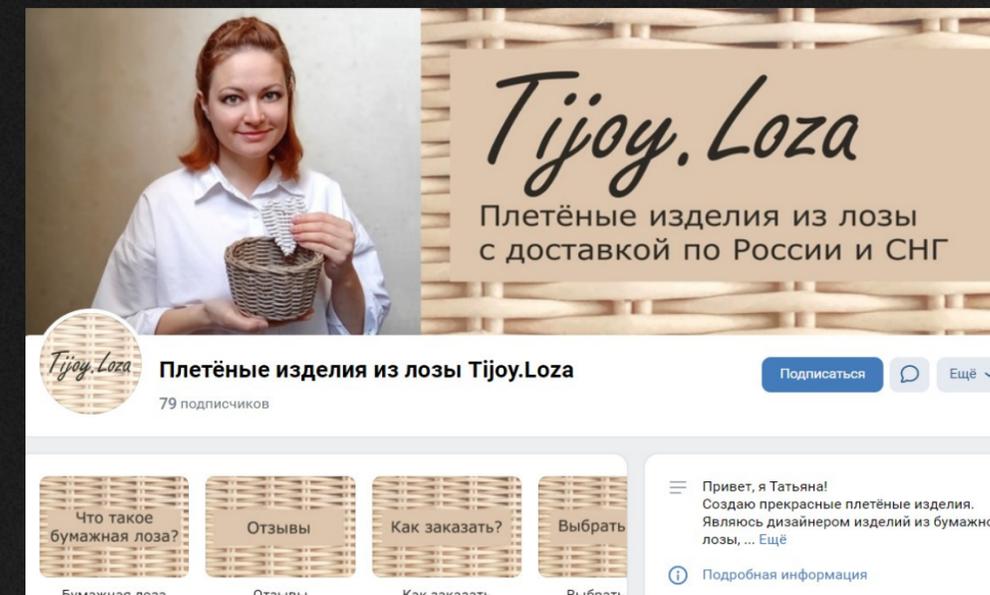
Татьяна Мухаматуллина

г. Омск

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Закрылась организация, где проработала более 10-ти лет
- Занялась плетением, но как и где продавать свои изделия — не знала
- Новичок в соцсетях



Точка Б

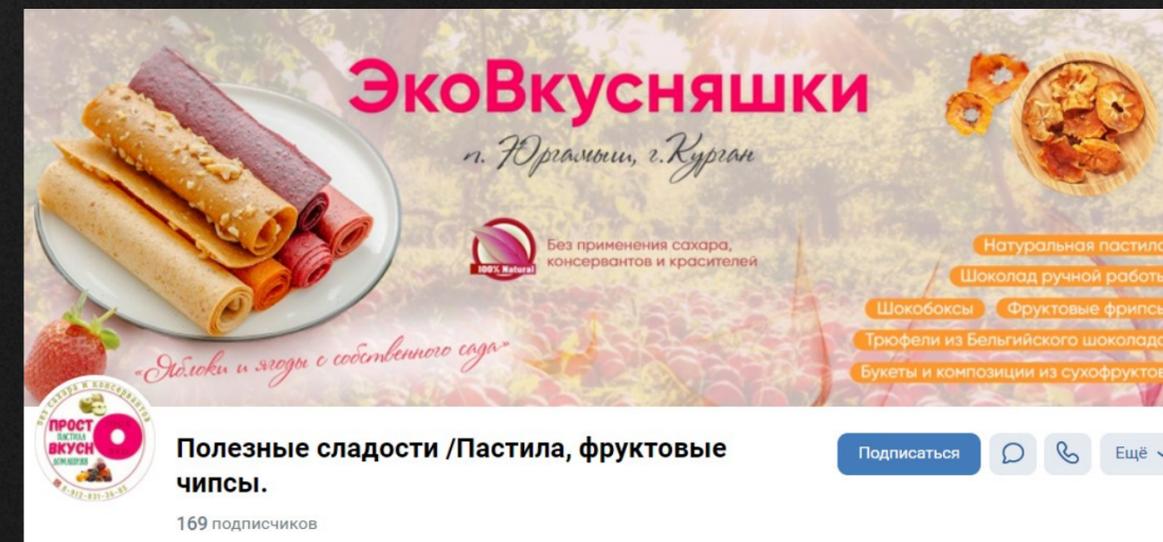
- Создала сообщество с нуля, красиво оформила, сейчас в нем уже около 100 подписчиков
- Уже в начале обучения доход от клиентов из соцсетей составил 18000 рублей
- Запустила первую рекламную кампанию, которая приводит новых клиентов и подписчиков на страничку
- Наконец-то стала плести не только для друзей, но и для совершенно незнакомых людей, которые приходят из соцсетей



Марина Калганова

г. Курган

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Абсолютный новичок в социальных сетях
- Создавала группу в VK с нуля
- Клиентов из соцсетей не было

Точка Б

- Создала сообщество, оформила его по урокам курса, за время обучения в нем уже 169 подписчиков с нуля
- Поняла, как вести страничку, как писать продающие и полезно-продающие посты
- Научилась запускать рекламу, которая привела **новых подписчиков и первых клиентов из соцсетей**
- Сейчас заказов все больше, поступают на регулярной основе



Анна Шамшадинова

г. Казань

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Сложно эмоционально — был нестабильный поток клиентов
- Были клиенты с низким чеком
- Заработок был 30-40000 рублей
- Не умела вести соцсети вообще, брала помощника, но не было результата
- В VK было 70 подписчиков, в Инстаграм около 200

Точка Б

- Пробыла потолок в доходе — вышла на 113 000 рублей
- Научилась писать посты и вести страницы VK и Инстаграм
- Использую все инструменты с курса, особенно «зашли» прямые эфиры
- Увеличилось количество подписчиков — в Инстаграм более 1000 человек, в группе VK 230 человек, на личной странице в VK более 1700 человек
- Изменилась жизнь — эмоциональный подъем и уверенность



Юрий Александров

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Абсолютный новичок в социальных сетях

Точка Б

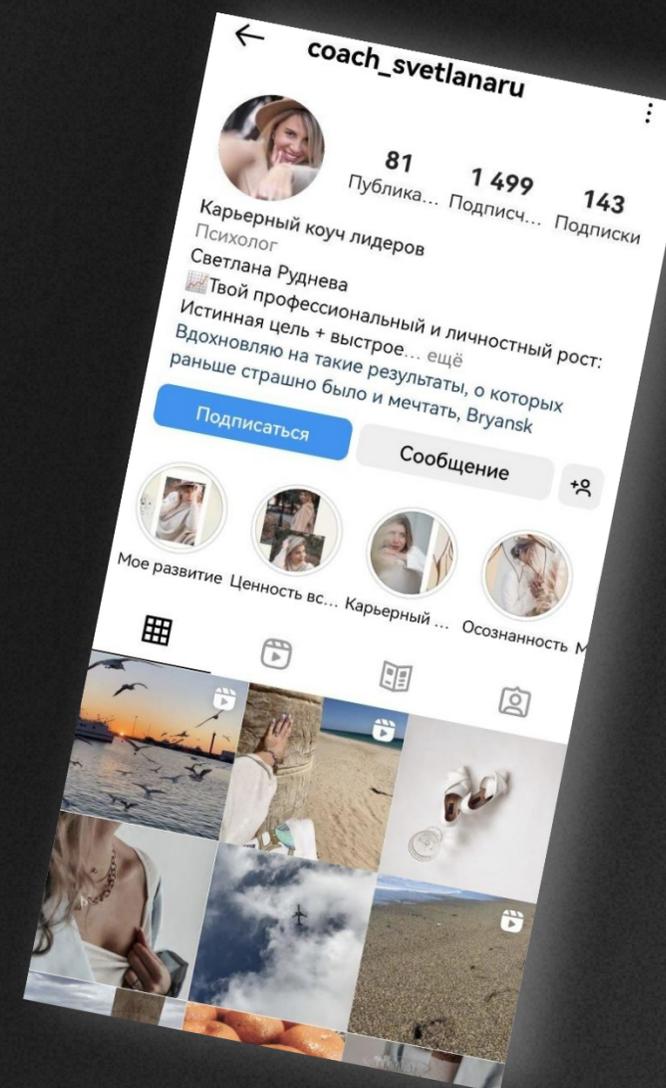
- Создал группу в VK
- Стал писать полезно-продающие посты
- Рекламный пост по структуре с курса **принес 6 НОВЫХ КЛИЕНТОВ** на следующий же день, хотя пост был на личной странице, с этого поста сразу **заработал 30000 рублей**



Светлана Руднева

г. Брянск

 [Посмотреть Инсту](#)

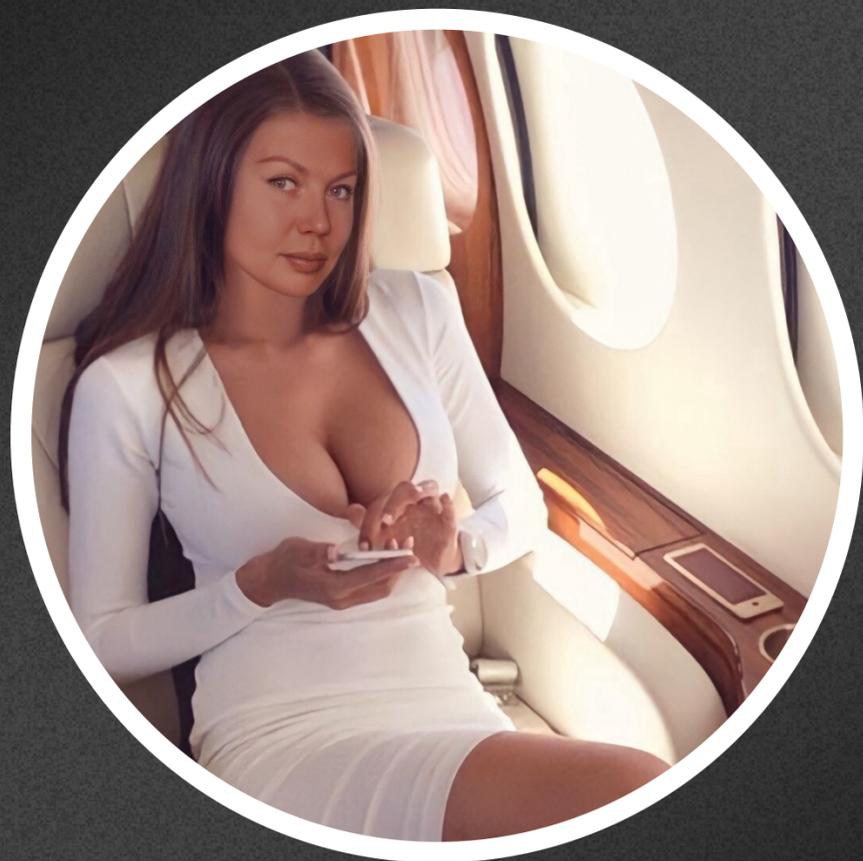


Точка А

- Уже продвигалась в Ин\$те, но не было четкого понимания о продвижении

Точка Б

- Переупаковываю свой блог
- Работала уже с теплой базой клиентов, используя техники продаж с курса
- В итоге получила 2 долгосрочных контракта и несколько точечных продаж, **заработала 40000 рублей**



Анастасия Борисова

Франция

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Были представлены только на европейском рынке
- Раньше из VK не было клиентов вообще

Точка Б

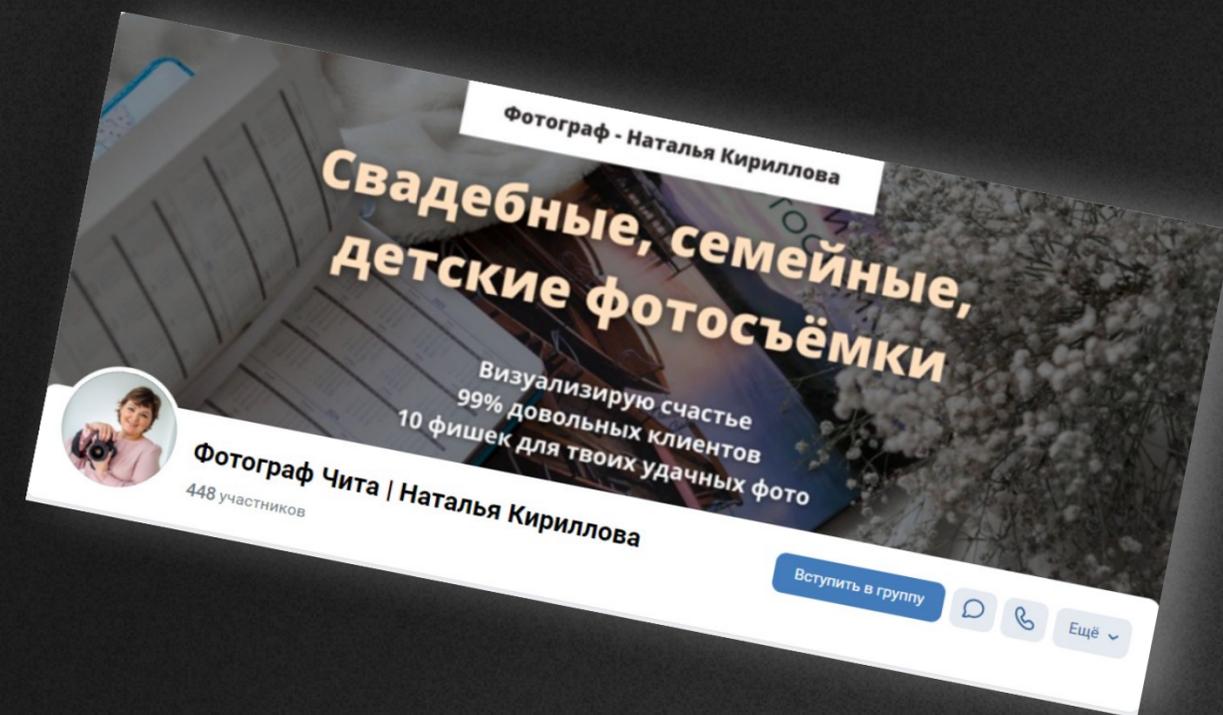
- После оформления группы и написания правильных постов уже в самом начале курса, пришел первый клиент на контракт в 90 000 рублей
- **Вышли на российский рынок, зарегистрировали бизнес — «Маркетинговое агентство»**
- **Сейчас на ведении 10 клиентов на полное ведение и продвижение — каждый приносит доход в 90 000 рублей, то есть, выросли X10 на российском рынке!**



Наталья Кириллова

г. Чита

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Ничего не знала о VK — даже как отличить личную страницу от бизнес
- Не умела «закрывать» клиента на продажу
- Заработок до 30 000 рублей

Точка Б

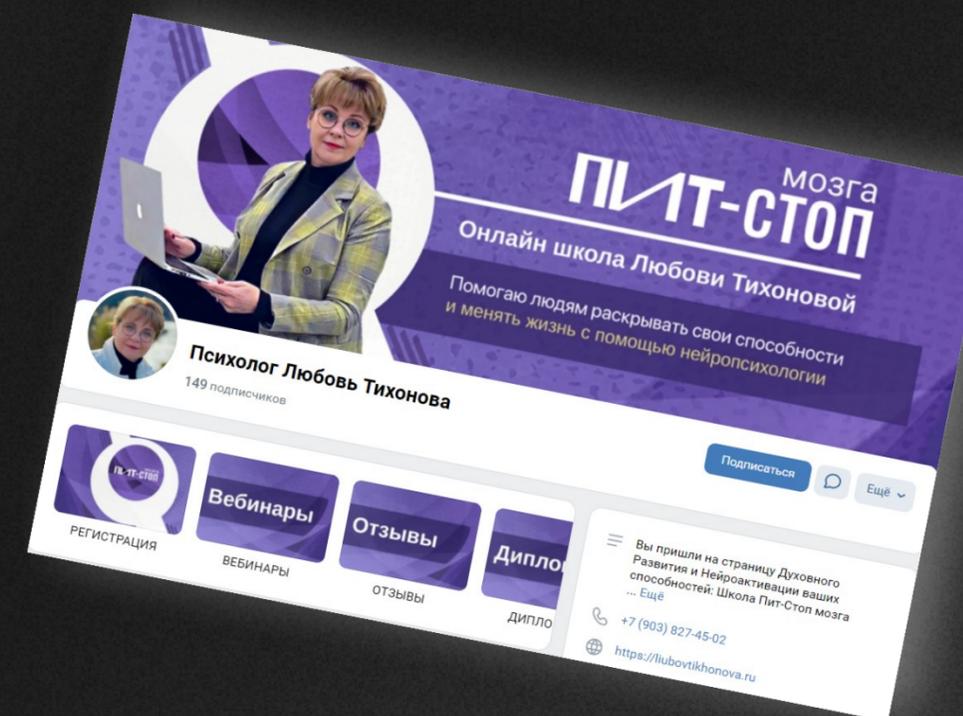
- На курсе оформила ВКонтакте, научилась писать продающие посты, ценным стал навык коммуникации с клиентом для доведения до покупки
- Стала использовать все виды контента в сообществе, **сейчас в нем уже 448 участников**, активность растёт
- Меня стали рекомендовать, чувствую себя востребованной
- Расширила нишу, **заработок вырос до 100 000 рублей**
- Иду к новой цели — 500 000 рублей



Любовь Тихонова

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Деятельность была только оффлайн
- Соцсети пыталась вести, но не было клиентов
- Пройденные курсы не давали результатов, сливали деньги на рекламу

Точка Б

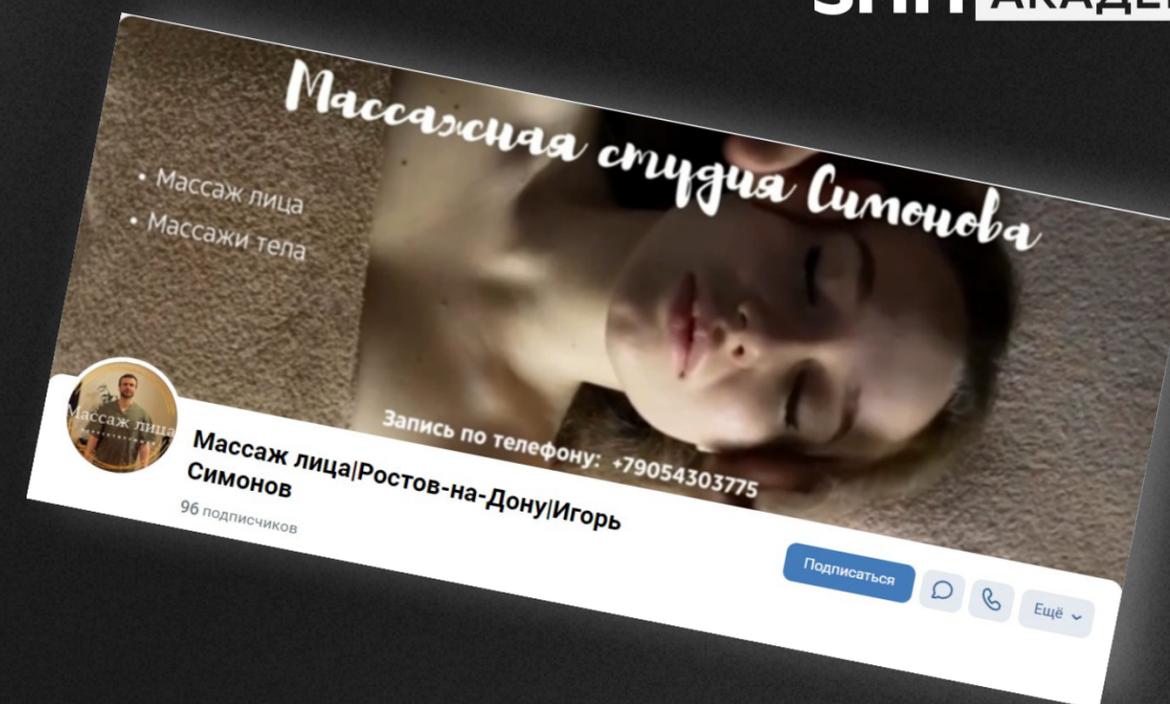
- Создала сообщество в VK, в котором **уже 149 подписчиков с нуля**
- Переоформила Инстаграм, научилась писать интересные структурированные посты
- Настроила Одноклассники, бот и Телеграм канал
- Стали приходить новые клиенты из соцсетей
- Научилась запускать таргетированную рекламу
- **За время обучения в Академии удалось заработать 800 000 рублей!**



Мария Чернышова

г. Ростов-на-Дону

VK [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Не было клиентов на таргет

Точка Б

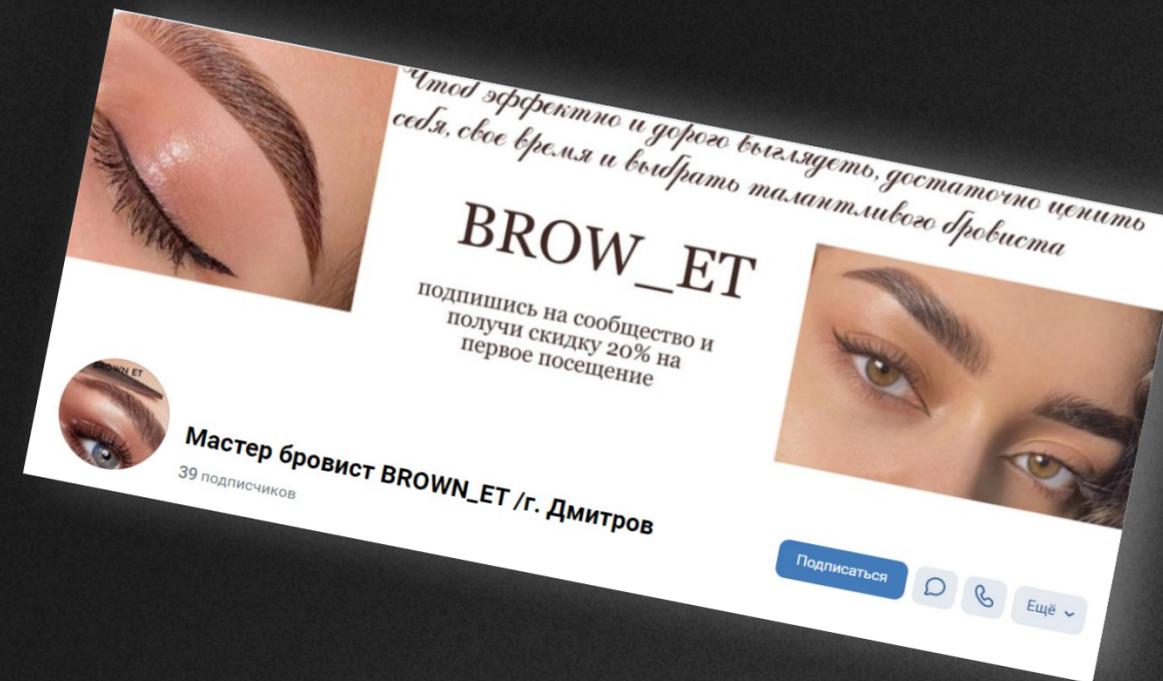
- Сделала бесплатный видео обзор группы, отправила владельцу сообщества, он мне сам после этого написал и попросил о сотрудничестве [Массаж лица Ростов-на-Дону](#)
- Привела сообщество в порядок, запустила таргетированную рекламу
- **За 4 дня, потратив 350 рублей на рекламу, получили 3 заявки на 3000 рублей на 1-й сеанс массажа**
- После 1-го сеанса, люди записались на последующие, клиент доволен



Елена Тараненко

г. Дмитров

 [Посмотреть
VK](#)

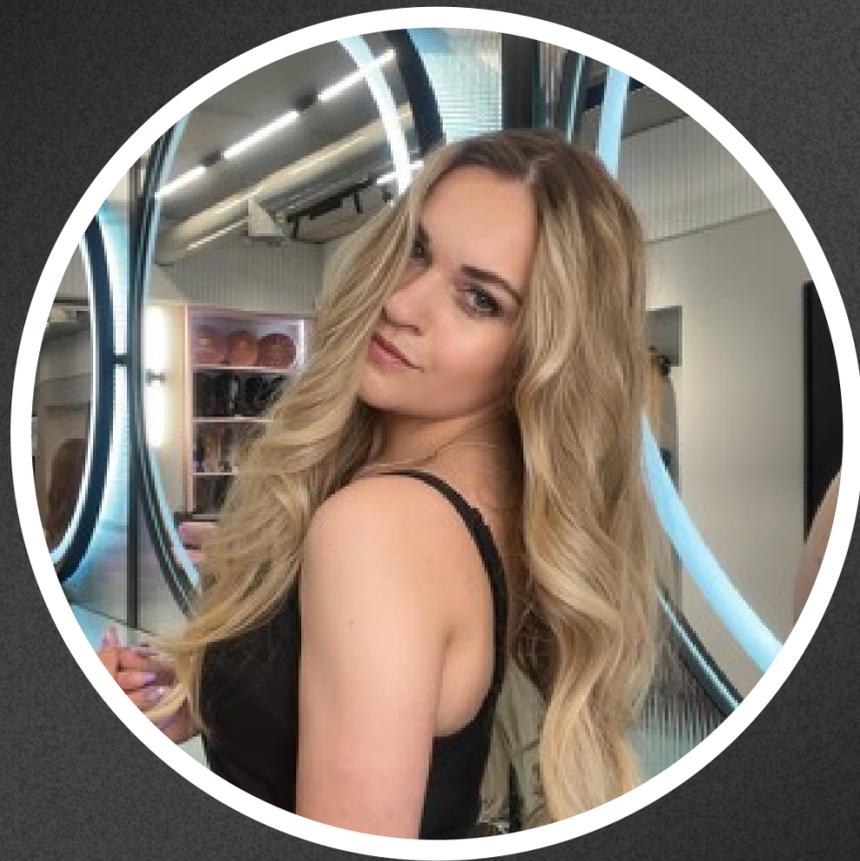


Точка А

- Была новичком в соцсетях, все начинала с нуля

Точка Б

- За время курса в группе прибыло 39 целевых подписчиков
- Ушел страх проявляться в соцсетях, поверила в себя и свои навыки
- Уже в начале курса удалось заработать 5000 рублей, сейчас количество клиентов из VK растет
- Создала канал в Телеграм [BROWN ET](#), активно его веду, там уже 53 подписчика



Анна Тарасова

г. Нижний Новгород

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Ранее работала с Инстаграмом, на курс пришла, чтобы разобраться с VK
- Не знала правильной структуры постов



Точка Б

- Самым ценным стал блок о структуре постов, работать стало намного проще
- Группа из «мертвой» превратилась в «живую» — прибавляются подписчики, увеличиваются охваты
- Только запустили таргет, ждем потока клиентов с него
- **С помощью бесплатных методов продвижения уже удалось продать 3 абонементов**



Вера Стенькина

г. Красноярск



Посмотреть
VK

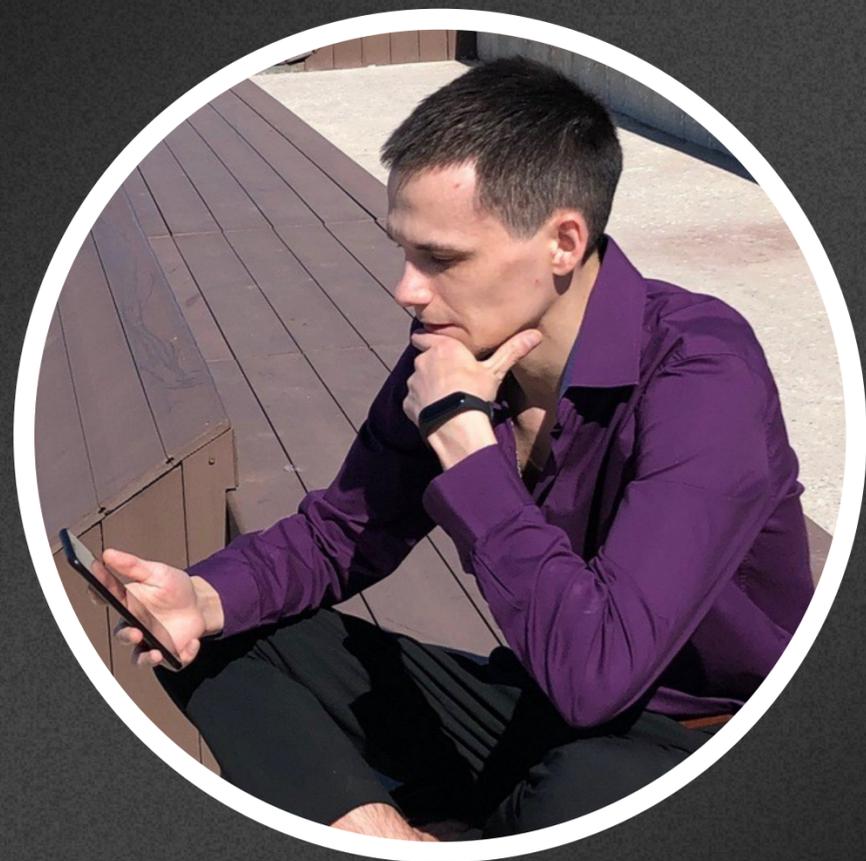


Точка А

- Не знала, как вести соцсети, чтоб приходили клиенты
- Клиентов на массаж было мало
- Заработок от массажа был 15-17000 рублей

Точка Б

- Научилась писать посты, теперь в каждом присутствует призыв
- Создала сообщество в VK, подписчики прибавляются
- Благодаря ППШ стали приходиться клиенты на консультации и затем на массаж
- **Заработок уже во время курса вырос до 31000 рублей**



Александр

Александр коуч - психолог Reply

Анна фриланс
Всем привет поделитесь кто закончил обучение есть ли како...
Уже писал, но повторюсь. 1 августа закончилась кураторский поддержка, результат был нулевой почти. Через пару недель самая крупная продажа случилась. А вчера ещё в три раза большая продажа. Ещё ни разу такую оплату разовую в жизни не получал. С опозданием, но результат пришёл и отличный

👍 10 10:13

 Помимо основного курса, очень помогли дополнительные, в том числе за бонусные рубли 10:13

По окончании курса начались продажи с оплатами, которых не было ни разу в жизни



Александра Теплякова

Московская обл.

 [Посмотреть
VK](#)

Александра Теплякова

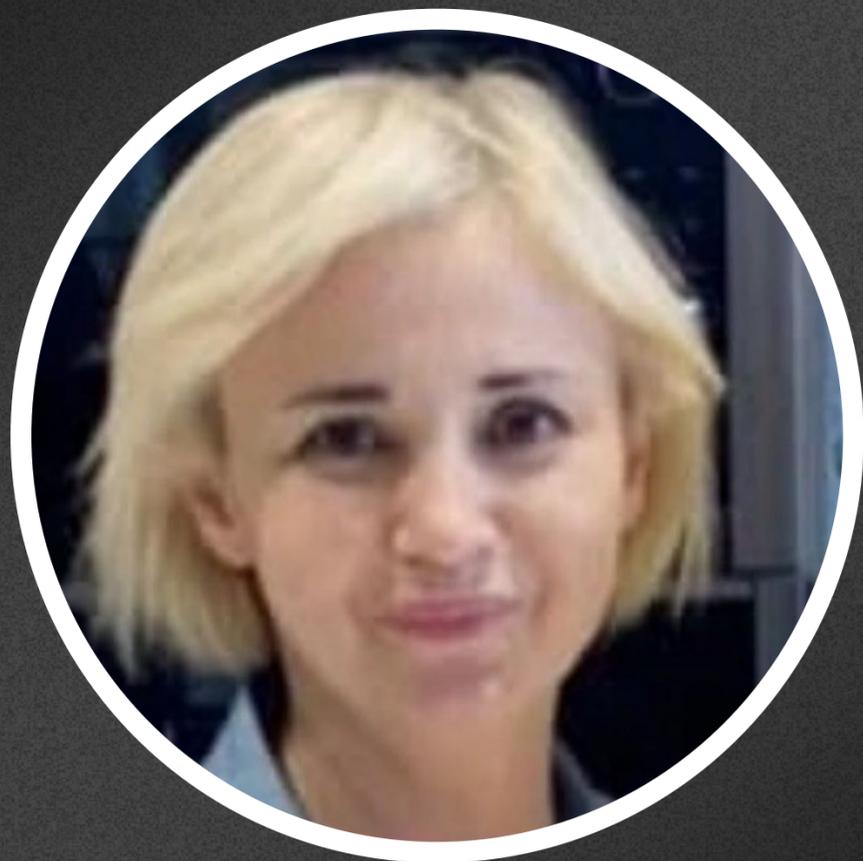
Reply

Доброго дня всем! 😊 Хочу поделиться успехами - у меня получилось заработать деньги за сутки! Для меня это на грани фантастики, когда писала пост-повод, даже не надеялась ни на что, поэтому написала быстро и как чувствую. И это сработало! Два заказа на общую сумму 8000р))) Вот сам пост:

🌿 С днем памяти святого Пантелеимона - безвозмездного врача и целителя! 🌿

Он один из тех, кто исполнил слова Христа - "даром приняли, даром отдавайте" и показал нам пример служения людям

На задании заработать деньги за сутки
заработала 8000 рублей за день



Ирина



Поверила в свои силы, заработала
500 000 рублей!



Ксения Жукова

г. Санкт-Петербург

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Создала группу в VK, но навыков ведения не было
- Задумывала блог о материнстве, теперь концепция изменилась

Точка Б

- Появились навыки оформления группы и написания постов, проведения конкурсов
- Создала рекламный кабинет
- Научилась анализировать свою ЦА
- Число подписчиков **увеличилось в 4 раза**
- Появились предложения по работе менеджером соцсетей
- **Появились первые клиенты и первые продажи из соцсетей**



Ксения Сафина

г. Екатеринбург

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- С тем, как продвигаться в соцсетях, была знакома поверхностно

Точка Б

- Самыми ценными инструментами на курсе стали первый простой шаг и призывы к действию
- Научилась оформлять сообщество в едином стиле
- **Начались первые продажи из VK**



Богдан Кузнецов

г. Сочи

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Был новичком, не знал, как писать посты и запускать рекламу

Точка Б

- Освоил написание различных видов постов, очень полезно для ведения группы
- Оформил группу в едином стиле
- Запускал таргетированную рекламу
- За время обучения из VK **пришло 6 новых клиентов на курсы массажа**



Алена Горячева

г. Бийск

 Посмотреть
VK

Точка А

- Сначала прошла курс «Денежное мышление», затем купила ССнМ
- Хотелось структурировать знания в СММ

Точка Б

- Было очень полезно узнать все про ВК, практически не работала с этой соцсетью
- Поняла, с какой аудиторией хочу работать — с турагентствами, одно из них [Камтревел](#)
- Повысила оплату постоянному клиенту на 2000 рублей, взяла еще одного на 7000 рублей, и договорилась, прошли тестовый период, и с 3-м клиентом будем работать за 25000 рублей
- **Итого плюс 34000 рублей**



Лариса Киселева

г. Екатеринбург

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Практически ничего не знала, была новичком в соцсетях

Точка Б

- Научилась оформлению в VK, написанию интересных постов, определению своей ЦА
- Пробовала платные и бесплатные методы продвижения
- Количество подписчиков **увеличилось практически в 2 раза**
- Было тяжело решиться на взаимопиар, в итоге, **именно он привел новых подписчиков, от которых стали поступать заказы**



Дмитрий Забелкин

г. Волоколамск

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Давно занимаюсь развитием аккаунтов, но не знал тонкостей продвижения и запуска рекламы

Точка Б

- Самые важные инсайты — работа с кейсами, продвижение в Telegram и осознание, что реклама в VK работает
- Проводил розыгрыши и опросы, делал призывы к действию в постах, очень помогли печатные материалы с курса
- Благодаря применению знаний с курса, **прибавилось число подписчиков и продажи увеличились на 50000 рублей**
- **Окупил курс** и знаю, куда двигаться дальше



Юлия Данилова

г. Сургут

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Я — специалист по контекстной рекламе, но, занявшись новым делом, понимала, что нужно развивать соцсети — нужны другие инструменты для продаж и продвижения

Точка Б

- Благодаря курсу, смогла создать и оформить свое первое сообщество
- **Активность в сообществе растет**, я применяю все знания с курса
- За время обучения группа стала наполняться подписчиками — я использовала и платные, и бесплатные методы продвижения
- **Были оформлены 3 продажи из сообщества**
- **Получила 2 заказа на оформление и ведение групп** — что принесло дополнительный доход



Оксана Жаворонкова

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Был небольшой опыт ведения группы, но группа была практически нулевая
- Хотела, наконец, зарабатывать на любимом деле, но было всего 3-4 обращения в месяц

Точка Б

- Получила и применяю очень полезные знания о лид-магнитах, розыгрышах и структуре постов
- Параллельно с постом-розыгрышем запустила рекламу, с рекламы подписалось в 2,5 раза больше людей, чем участвовали в розыгрыше, **а потратила я 291 рубль!**
- **Количество подписчиков возросло в 3 раза!**
- **Уже во время курса количество обращений возросло до 3-4 в неделю! Соответственно, увеличилась прибыль с любимого дела**



Надежда Сазонова

г. Москва

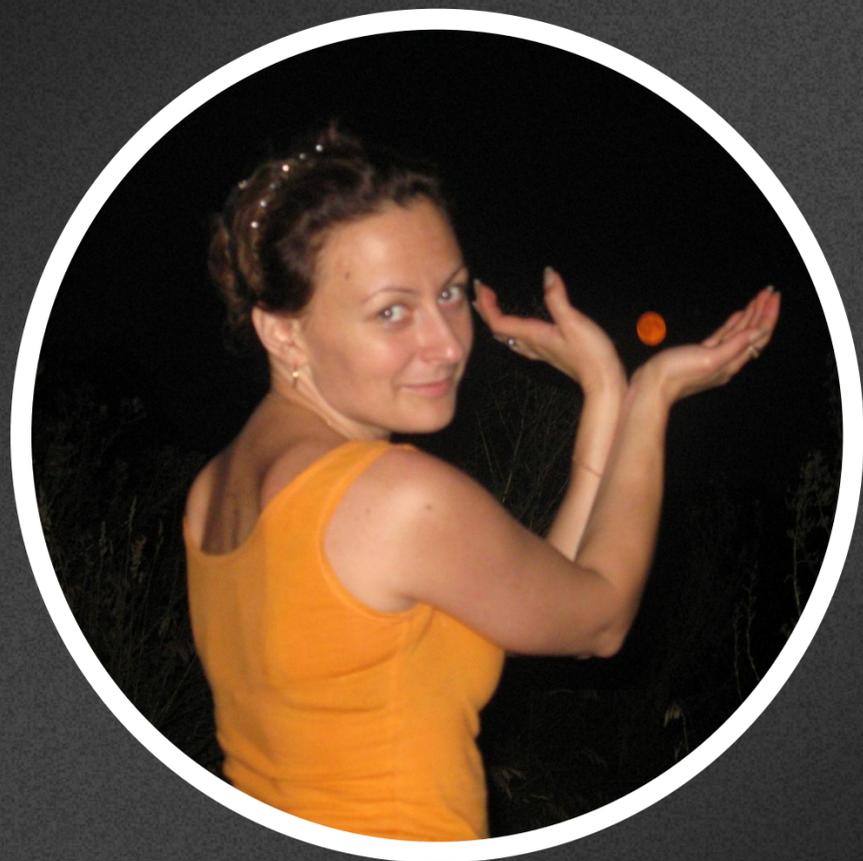
 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Устала безуспешно биться
- С недавних пор решила развивать VK
- Не умела запускать рекламу

Точка Б

- Курс помог систематизировать разрозненные знания
- Группу создала с нуля, провела конкурс, что привело подписчиков
- Результат во время курса — **2 продажи в сообществе с нуля**
- Поняла, как работать с таргетированной рекламой, писать вовлекающие посты, **количество подписчиков стало расти**



Людмила Яворская

г. Орёл

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Не владела инструментами продвижения в соцсетях, клиентов оттуда не было
- Понимала, что обо мне никто не знает

Точка Б

- Появился план продвижения на несколько месяцев вперед
- Научилась писать посты, оформлять страницу, вовлекать аудиторию
- Уже во время обучения на бесплатные посты, написанные по структуре, **стали приходить новые подписчики и пришел первый клиент из соцсетей на массаж**



Наиля Сафарова

г. Уфа

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Изучала много курсов и вебинаров, но не было достаточно знаний для полной картины
- Не было базы по таргету

Точка Б

- Уже во время обучения нашла клиента на ведение ВК [«Медицинский психолог»](#)
- Применяла все новые знания в сообществе клиента
- Поняла, что такое пост-опрос и ППШ
- Поняла, как запускать таргетированную рекламу
- Оформила свою страницу



Наталья Евдокимова

г. Алексин

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Была необходимость получать больше партнеров и клиентов
- Устала топтаться на месте, не зная, как развивать соцсети

Точка Б

- Поняла, как работает контент-стратегия, научилась писать посты, доработала сообщество
- Научилась настраивать таргетированную рекламу и пользоваться бесплатными методами продвижения в Вк
- **С первого же поста-опроса получила заинтересованных клиентов**
- **С первого же поста-розыгрыша добавился 1 человек в команду и 1 клиент в чат в Вотсапе**



Татьяна Сударева

г. Нижний Новгород

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Я была новичком в этой теме и не представляла, как можно продвигать себя
- Было сообщество, но оно было «мертвое»

Точка Б

- Очень ценный навык — написание постов, ранее не знала, как вызвать интерес у клиентов
- Применяла посты-опросы, пост-повод, ППШ, оформила сообщество
- **Повысилось число заявок, звонков и договоров на съемки**
- Теперь у клиентов больше доверия и меньше вопросов
- **Уже успела заключить 1 договор и провести 2 дополнительные съемки**



Татьяна Романенко

г. Чита



Посмотреть
VK

Точка А

- Не знала, как продвигаться, не знала алгоритмов соцсетей
- Обращалась за помощью к знакомым, но результатов не было

Точка Б

- Создала портрет своей ЦА, разработала и общее УТП, и УТП для каждой услуги
- Освоила технику ППШ, пост-опрос, пост-повод
- **Количество подписчиков выросло в 3 раза**
- Появился круг единомышленников
- **Увеличился поток клиентов и заявки в сообщениях сообщества**



Оксана Ильина

с. Аксарка

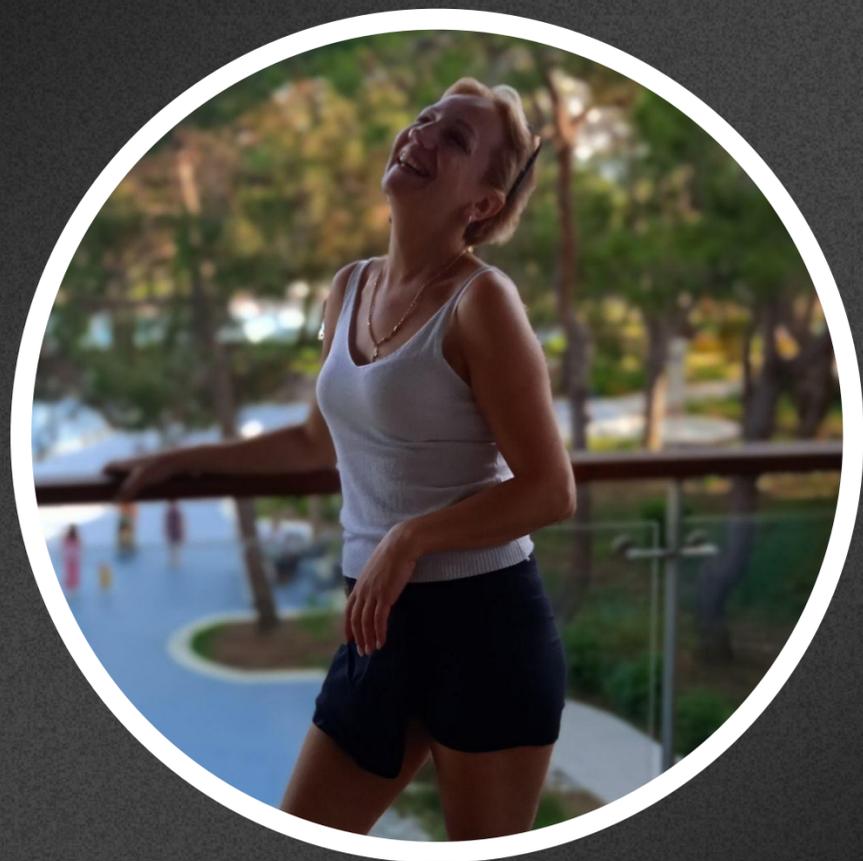
 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- До курса не знала ничего о продвижении в соцсетях — была как «слепой котенок»

Точка Б

- Научилась всему практически с нуля — написание постов, посты-опросы, оформление страницы, монтаж видео
- Научилась запускать таргетированную рекламу
- **Сразу стали расти охваты и количество подписчиков**
- **Продажи заметно увеличились, появились новые клиенты, мы даже расширили ассортимент товаров**



Елена Матвеева

г. Казань



Посмотреть
VK

Точка А

- Новичок в соцсетях
- Наемные СММ-специалисты не делали никаких результатов

Точка Б

- Научилась грамотно оформлять страницы в соцсетях
- Научилась писать посты, знаю, что такое «план убеждения»
- Научилась запускать результативную рекламу с небольшим бюджетом, **реклама принесла нам новых клиентов в розничный магазин**
- **Количество покупателей в рознице увеличилось**



Оксана Павлова

г. Ижевск

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- До обучения перепробовала множество курсов по продвижению, но результат был равен нулю

Точка Б

- Нашла свою целевую аудиторию, поняла ее боли и желания
- Научилась писать продающие посты, осознала, что рекламировать себя можно бесплатно
- **Увеличилось количество подписчиков, и те, кто просто читал, становятся новыми клиентами**
- Идет поток клиентов из соцсетей



Светлана Богдан

г. Москва

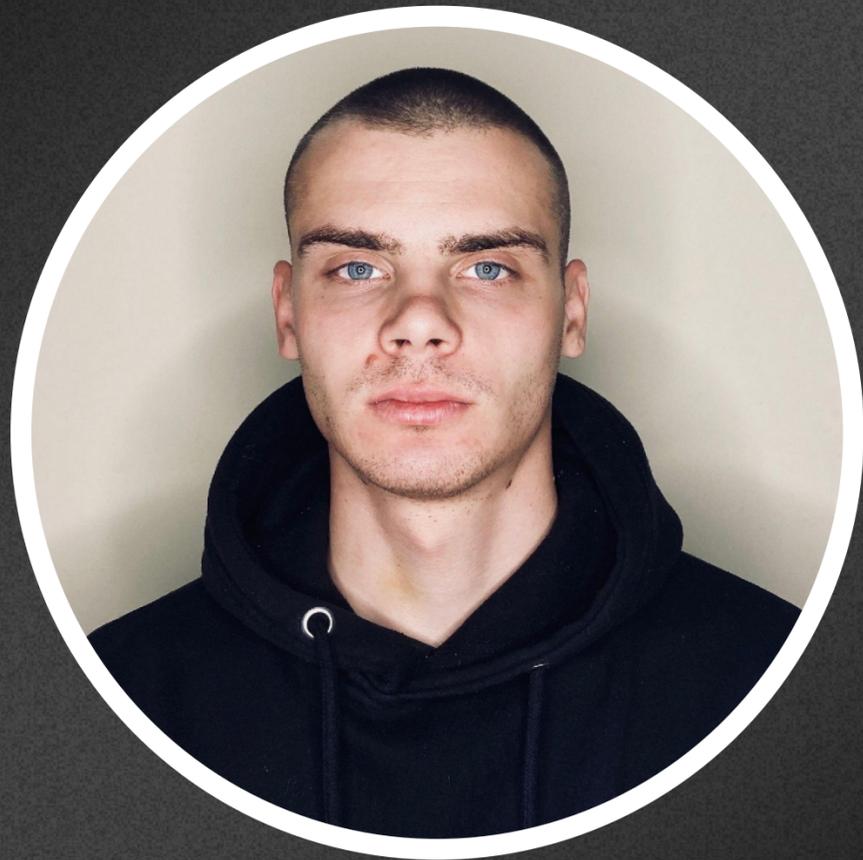
 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Уровень до начала курса — полный новичок

Точка Б

- Удалось преодолеть свои страхи заявить о себе и панику от публичных действий
- Создала и оформила сообщество в VK
- Собираюсь запускать рекламу на Яндекс.Дзен
- Запустила виртуальную рекламу-объявление, и, **впервые в моей новой деятельности, появилось сразу 2 заказчика на консультационные услуги**



Александр Бацких

г. Бузулук

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Уровень до начала курса был средним, давно занимался блогерством и продвижением

Точка Б

- Применял продающие посты, сменил шапку профиля, придумал поводы
- **Создал агентство по продвижению, за один день заработал 9000 рублей**
- В целом, на данном этапе обучения, удалось **заработать 25000 рублей**
- Появились новые знания и более легкие результаты в деньгах



Александр Герингер

г. Киров

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Занимались развитием сообщества с 2018 года, супруга в 2018 году проходила курсы в СММ Академии
- Пришел освежить знания и понять новые алгоритмы

Точка Б

- Добавил новые штрихи в оформление сообщества, немного изменил структуру продающих постов
- **За время курса продажи увеличились в полтора раза**



Айк Акопян

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Занимался продажей автомобилей из США, но пришлось сменить деятельность на продажу подарочной упаковки
- О соцсетях не знал ничего вообще

Точка Б

- Оформил сообщество, научился анализировать целевую аудиторию, писать посты
- Запустил рекламу — **потратил 100 рублей, получил 2 первые продажи за 2 дня**
- Есть понимание маркетинга в соцсетях, и куда двигаться дальше



Владимир Печурин

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Была уверенная база в СММ, но не было ясности, как довести подписчиков до покупки моих услуг

Точка Б

- Самым ценным на курсе стал **«первый простой шаг»**, именно этого мне не хватало, именно эта техника стала ключевым этапом в моей воронке привлечения клиентов
- **На второй неделе курса произошла продажа на 50000 рублей**
- Научился считать вовлеченность моего аккаунта и аккаунта блогера, у которого хотел закупить рекламу — это супер-ценно
- **Уже через месяц продал услуги еще на 150000 рублей**



Ирина Кашфулина

г. Тамбов

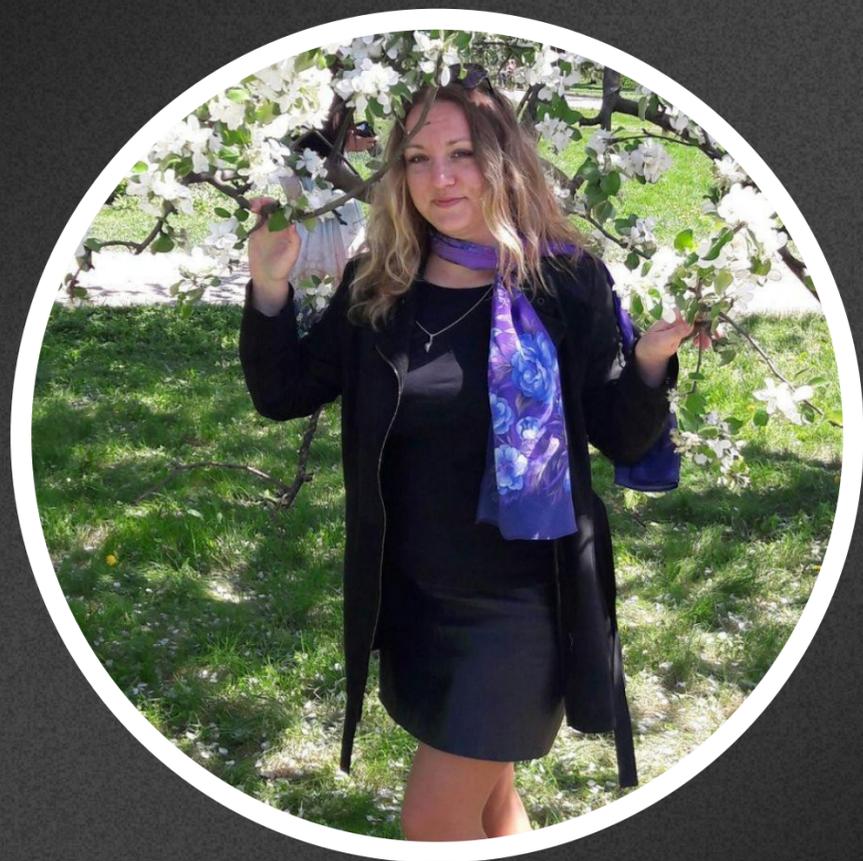
 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Мало что понимала в соцсетях
- Не знала, как развивать бренд
- Клиентов из соцсетей не было

Точка Б

- Получила фундамент по маркетингу в соцсетях
- Писала посты по структуре, оформила сообщество, запускала рекламу
- Благодаря красивому визуальному оформлению и призывам, **люди приходят и остаются в сообществе**
- **Появился первый клиент, ставший постоянным**
- После тестирования нескольких объявлений поняла, что нужно моей целевой аудитории и знаю, куда двигаться дальше



Татьяна Барышникова

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Обучение начала с минимальными знаниями в соцсетях
- Пытались вести группу «вслепую» 3 месяца, но безрезультатно

Точка Б

- Провела детальный анализ целевой аудитории
- Стала внедрять разные виды продающих постов
- Полностью изменила оформление группы
- За время обучения **количество участников удвоилось**
- С запуска таргетированной рекламы **пришло 65 новых подписчиков**
- **Из результатов — 2 продажи, а навыков и умений — бесценно**, появилась уверенность и вектор движения вперед



Дарья Спиченок

г. Витебск

 [Посмотреть
Инстаграм](#)

Точка А

- Уже проходила курсы по СММ, работала как СММ-специалист
- Свой уровень фотографа оценивала как средний, клиентов практически не было

Точка Б

- Начала продвигать себя как специалиста
- Наконец, составила контент-план для себя
- Создала привлекательный визуал, начала писать продающие посты
- С запуска таргетированной рекламы **пришло 5 новых клиентов на съемку**
- **За время обучения провела порядка 10-ти фотосессий для новых клиентов из соцсетей, улучшила свои услуги и навыки, повысила чек на услуги**



Евгения Душняк

г. Минск

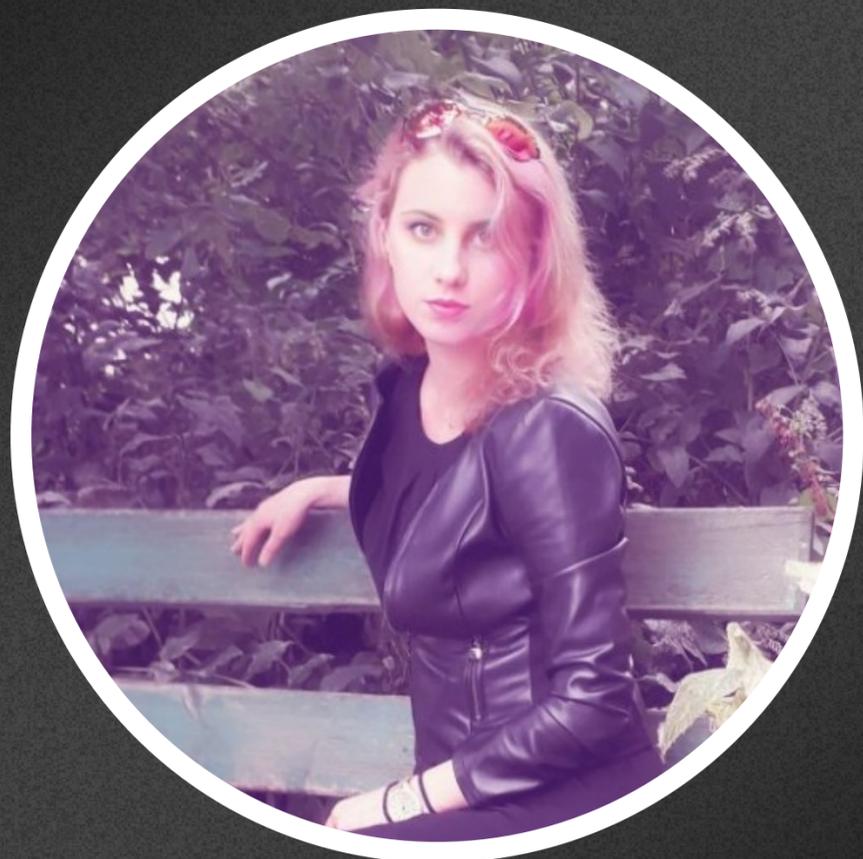
 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Не знала, как подавать и продавать свой продукт качественно и дорого

Точка Б

- Уже во время обучения появились клиенты (B2B), что помогло мне не только окупить обучение, но и выйти в плюс
- Появились четкие знания о структуре контента — что писать, как писать, для кого писать
- Наиболее интересной оказалась работа с пониманием целевой аудитории и созданием текстов для постов и сторис
- Благодаря моему обучению, ребята из группы поверили в наш успех



Алёна Фокина

г. Санкт-Петербург

vk Посмотреть
VK

Точка А

- Была новичком, хотя уже проходила курсы по соцсетям, но информация была поверхностной

Точка Б

- Я научилась правильно оформлять сообщество, работать с призывами, писать нужные посты, создала продуктовую линейку. **Это привело ко мне первого клиента на ведение сообщества!** Благодаря правильному ведению у него увеличивается поток клиентов.
- Открыли с подругой домашнюю кондитерскую, **создали сообщество https://vk.com/trifle_kolpino,** поток клиентов растет, планируем открывать свою кофейню



Инна Омеляненко

г. Минск

 [Посмотреть](#)
VK

Точка А

- Обучилась новому делу, но клиентов было недостаточно
- В найм возвращаться не хотелось, поэтому приобрела курс

Точка Б

- Теперь любой текст сложен в правильную структуру полезно-продающей направленности
- Научилась прогревать клиентов, ввела постоянные рубрики, которые находят невероятный отклик
- Научилась правильно продавать свои услуги, снимать видео, освоила Рилс
- Освоила создание Таплинка
- **Стали появляться первые клиенты из соцсетей, пришли мои первые продажи**



Елена Боровкова

г. Санкт-Петербург

 [Посмотреть](#)
VK

Точка А

- Брали SMM-специалиста, но не было результатов в продвижении бизнеса
- Решила обучаться сама, так как не знала, как развиваться в соцсетях

Точка Б

- Освоила навыки написания различных постов, которые **стали приводить новых клиентов и подписчиков**
- Улучшилось качество оформления сообщества
- Освоила таргетированную рекламу, в которую **вложила 1000, а получила — 13000 рублей**



Людмила Мискина

г. Ульяновск

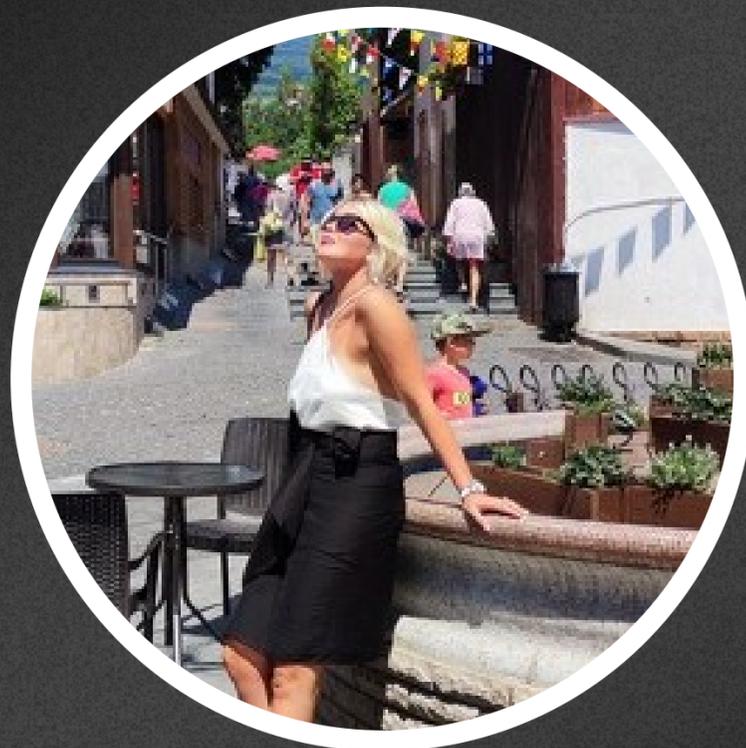
 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Из Инстаграма вернулась в VK
- Не знала, как продвигаться
- Не было понимания, с чего начинать

Точка Б

- Уже на 2-й неделе обучения получила первые **результаты** — выложила пост-опрос по структуре, ко мне пришла клиентка и купила 3-х месячный курс — **мое обучение сразу окупилось**
- Появилась полная картина — как и что делать, и все инструменты работают
- Освоила таргетированную рекламу, которая также **приносит новых клиентов**



Екатерина Воротова

Удмуртская респ.

 [Посмотреть](#)
VK



Екатерина Воротова   • Wed 12 Oct 09:59 • Answer created Tue 11 Oct 09:51

Moderation

Answer accepted ✓

 this answer not shown to other students

Меня зовут Екатерина. Я СММ менеджер в сети мебельных салонов "Софарт". Мы продаём мягкую и корпусную мебель оффлайн в трёх регионах нашей необъятной Родины, а именно Удмуртия, Башкортостан, Пермский край и на онлайн площадках Вконтакте и Инстаграм по всей России. Данный курс приобрёл руководитель, выбора у меня не было, учиться у Христосенко или у кого-нибудь другого. Сейчас нахожусь на финишной прямой в прохождении курса. Я не была новичком в соц.сетях, группа велась мной с самого начала, были загвоздки с таргетом изначально и написания продающих постов, с разнообразием контента, но на курсе всё вразумительно и детально объясняют, показывают от и до.

Мне понравилась, что нам продемонстрировали какой многоплановый контент можно показать своей аудитории: сториз, видео с производства, конкурсы, закулисную жизнь, опросы, а не только постить фотографии мебели с ценниками. Однотипное никому неинтересно. После того, как наша страница запестрила интересным контентом, повысились охваты, увеличились просмотры, комментарии, лайки. Потенциальные клиенты живо активизировались в директе. Увеличились продажи оффлайн, т.к. много людей приходили в салоны с соц.сетей.

В плане оформления группы у нас занимались дизайнеры, в мою компетенцию это не входит.

Изучила и попробовала таргетированую рекламу вконтакте, также в ходу реклама в больших городских пабликов и у местных блогеров.

Всегда были проблемы с написанием текста, а особенно!!! С написанием продающего текста. Но. На курсе заставляла себя выполнять непостижимые (для меня) задачи, потому что надо и никто за меня это не сделает. Чем больше начинаешь делать, тем легче как ни странно влиться в ритм. Не так страшен черт, как его малюют.

Повысились охваты, потенциальные клиенты активизировались в директе, увеличился поток клиентов оффлайн, благодаря соцсетям



Анна Каретникова

г. Москва

 [Посмотреть](#)
VK

Точка А

- организатор марафонов преобразования
- самоучка по соцсетям, хаос в голове

Точка Б

- поняла, что могу намного больше просто сетевого, стала автором проекта **«Школа Анны Каретниковой»**
- хаос превратился в шкафчик, где все знания лежат по своим местам
- подключила к сотрудничеству 2-х человек
- благодаря реоформлению группы в ВК и правильной структуре постов **стали появляться заявки и растет число подписчиков**



Елена Суханова

г. Санкт-Петербург

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- на момент начала обучения передо мной стояла задача возродить заброшенную группу производителя верхней одежды для детей Angel Fashion Kids и вывести ее на розничных покупателей

Точка Б

- Пришло понимание, что публиковать и как доносить информацию до аудитории
- Выросли охваты, и стали приходить целевые подписчики, даже без запуска рекламы
- Научилась проводить конкурсы так, чтобы приходили не только халявщики



Оксана Селиверстова

г. Кемерово

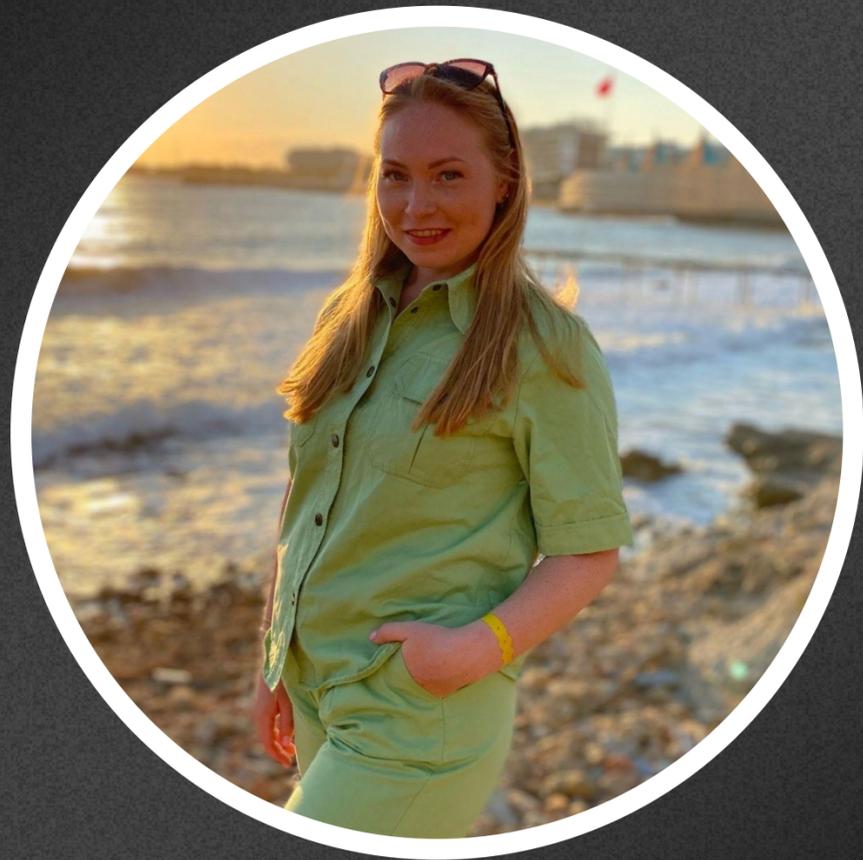
 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Уровень — новичок
- ВКонтakte не вели вообще

Точка Б

- Старалась применять все знания, полученные на курсе в Инстаграм, ВК, ОК и Дзене
- **С нуля заработали 25000 рублей**
- Получили понимание, как и куда двигаться, как продвигаться в соцсетях
- **Выросла уверенность в себе и вера в успех бизнеса**



Мария Коломинская

г. Ханты-Мансийск

 [Посмотреть](#)
VK

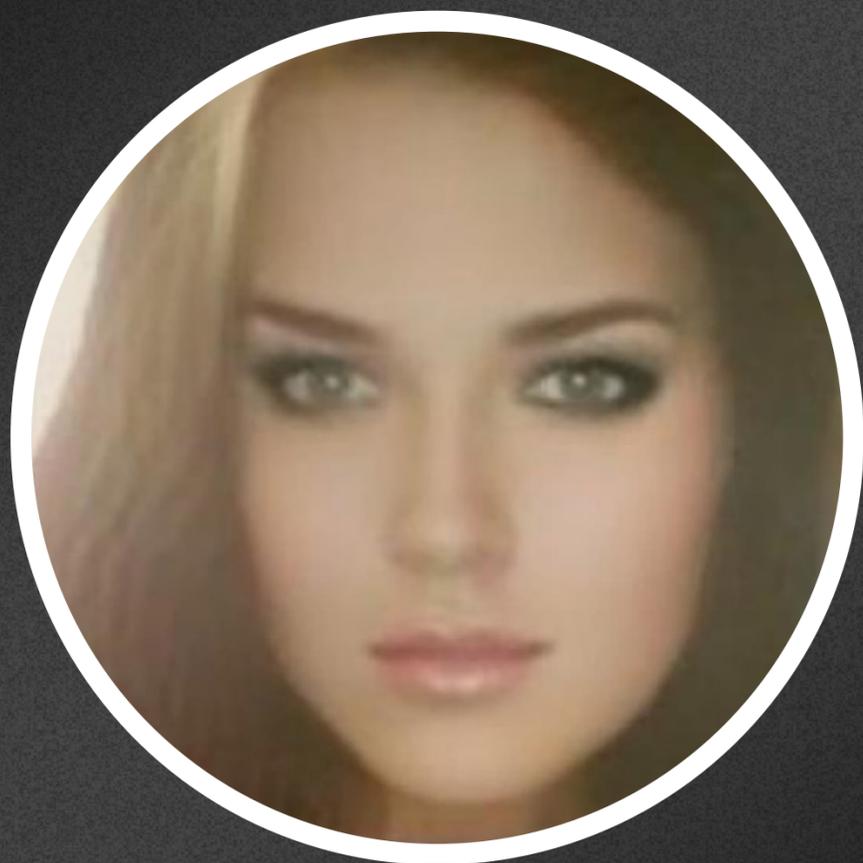


Точка А

- Уровень — новичок
- Вела страницу, но не знала, как продвигаться, как писать продающие посты

Точка Б

- Создала новое сообщество в VK
- Научилась правильно писать посты, работать с сообществом и рекламой
- С рекламы **стали приходить новые клиенты**
- С началом обучения решила завести новый счет и посмотреть, сколько заработаю — **заработала 200 000 рублей!**



Татьяна Афонина

г. Краснодар

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

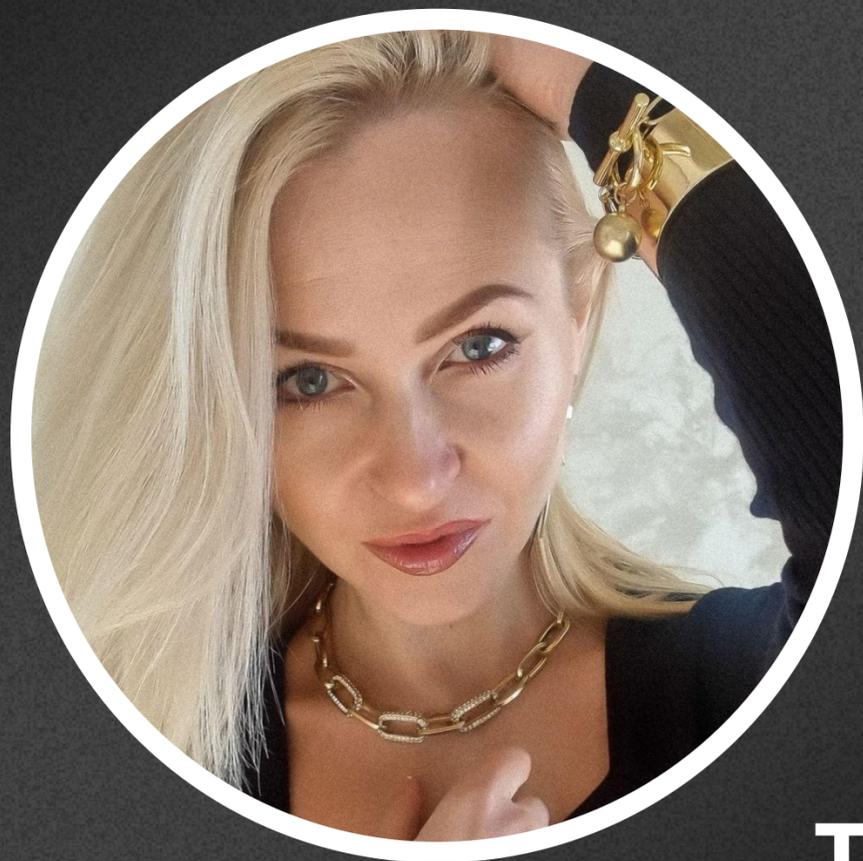
- Более 15-ти лет занималась написанием студенческих работ на заказ, поняла, что пора что-то менять
- Прошла обучение и стала мастером татуажа, открыла свою студию, но понимала, что обо мне никто не знает

Точка Б

- В ходе обучения я поняла, что вела страницы в соцсетях совершенно не правильно
- Переоформила группу, стали приходить новые подписчики
- **Курс рассчитан на 90 дней, но я его «впитала, как губка», за 21 день**
- **За 21 день я заработала 40000 рублей с нуля!**
- Статистика и охваты постоянно растут, благодаря применению всех знаний на практике

Кейс / СММ специалист, сторис-мэйкер

SMM АКАДЕМИЯ



Ирина Куц

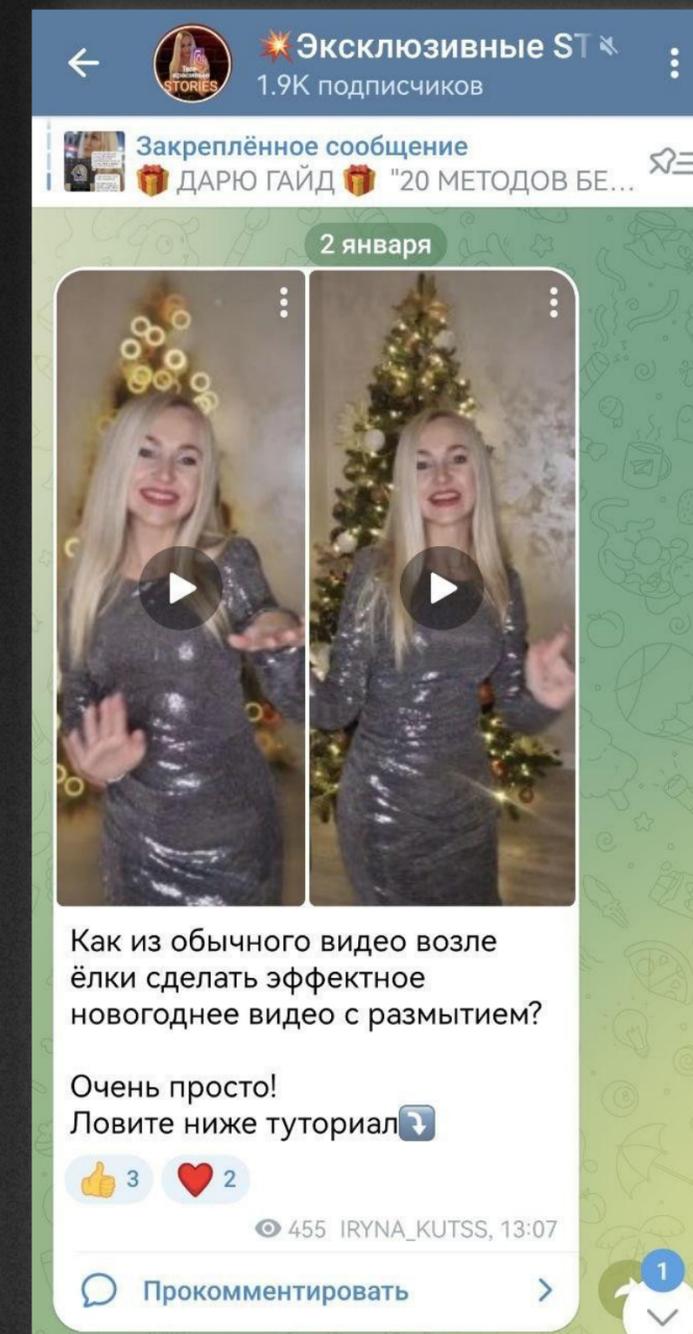
VK Посмотреть
VK

Точка А

- Не хватало знаний продаж именно в маркетинге

Точка Б

- Получила знания и методики эффективного ведения соцсетей
- Мои знания о визуальном оформлении дополнились знаниями по маркетингу
- **Активно веду Телеграм-канал**
- **Знания и навыки, которыми я владею сейчас — туз в рукаве!**





Наталья Рябоконеь

Ростовская область

 [Посмотреть](#)
VK

Точка А

- Не использовала соцсети около 10-ти лет
- Пришлось начинать с нуля

Точка Б

- Появилось понимание, как перестроить свою стратегию так, чтобы инструменты работали и приводили клиентов
- **За время прохождения курса появилось 2 клиента на полное ведение кабинетов и предложение открытия школы по маркетплейсам**



Евгения Видмиденко

г. Калининград

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

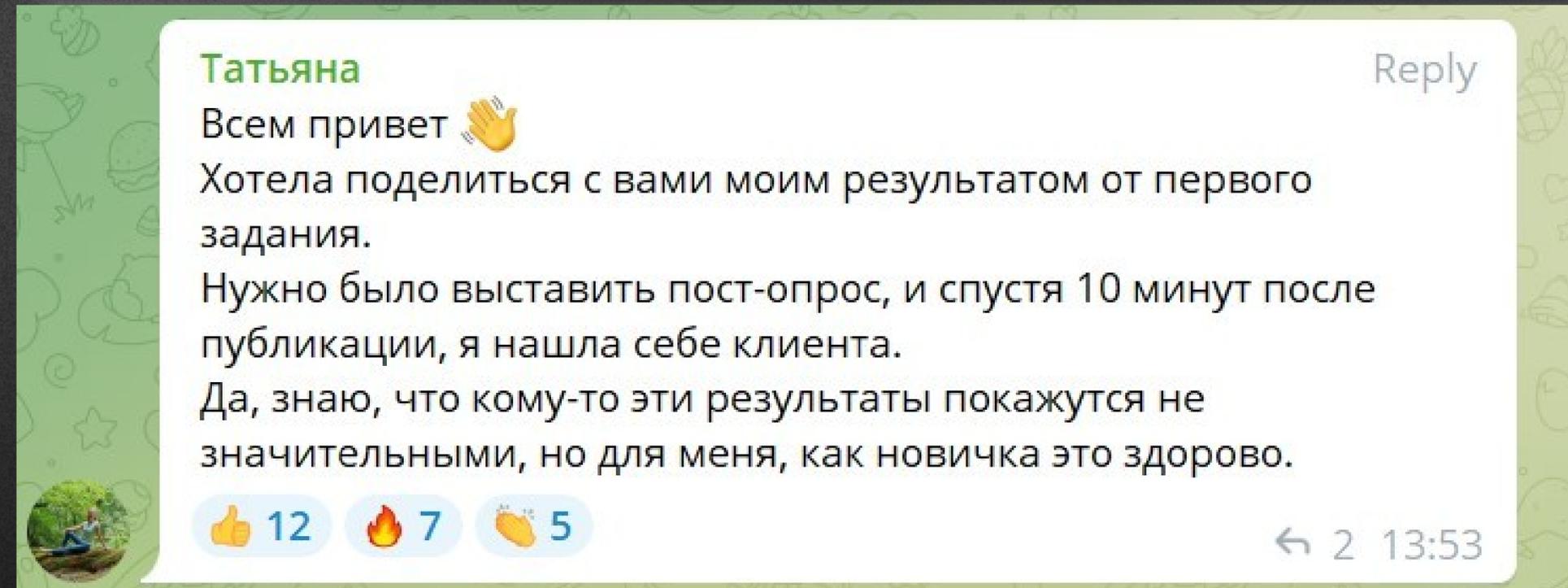
- Хотела развивать именно ВКонтакте, так как не вела эту сеть совсем

Точка Б

- Оформила аккаунт и сообщество
- Сделала хорошую выборку по своей ЦА
- Научилась работать в рекламном кабинете и запускать рекламу
- **Получила 3 первых заказа из ВКонтакте**
- Дополнила знания по воронке продаж



Татьяна Галдина



- После первого же задания — пост-опрос — нашла себе клиента



Дмитрий Захаров

г. Санкт-Петербург

 [Посмотреть](#)
VK

Точка А

- Пытался развивать аккаунт на протяжении 3-х лет, набрал **4500 подписчиков** и уперся в потолок
- Понимал, что не знаю многих инструментов продвижения

Точка Б

- Во время курса тестировал все методы продвижения, про которые узнавал
- **Число подписчиков возросло до 22-х тысяч**
- **Курс дал очень приятное чувство уверенности**
- Расходы на рекламное привлечение клиентов **снизились в 10 раз!**
- **Рост дохода возрос на 25% — выручка за время курса составила 10 миллионов рублей**



Андрей Борисенко

г. Сергиев Посад

 [Посмотреть](#)
VK

Точка А

- Был нулевой уровень по ведению соцсетей, подписчиков в группе 0
- Клиентов из интернета не было вообще

Точка Б

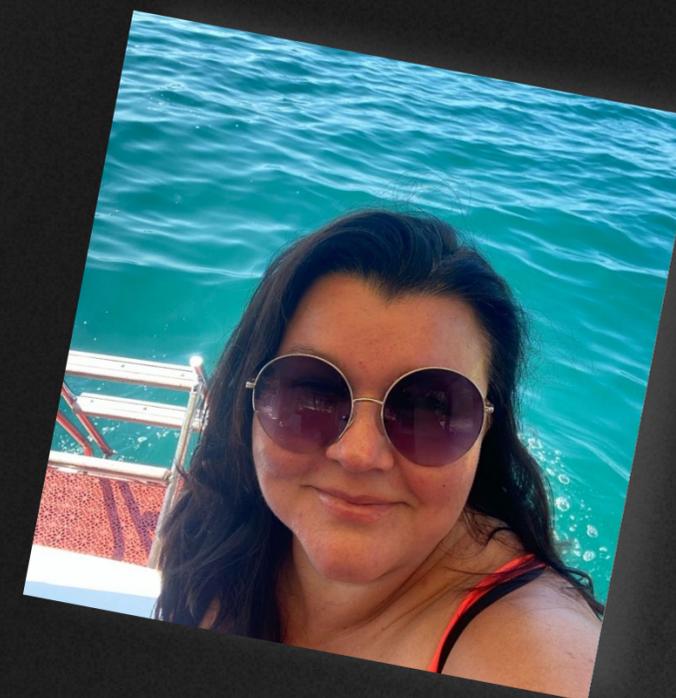
- Группа набрала **116 подписчиков**
- Оформил группу, использовал все виды постов и методы продвижения
- **Пошли реальные заказы из VK**
- Решил масштабироваться и привлекать клиентов из Москвы



Наталия Кокуца

г. Севастополь

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

- Не было чёткой структуры в голове – как правильно продвигаться
- Не использовала многие инструменты

Точка Б

- Использовала все методы продвижения, предложенные в курсе, стала использовать хэштеги
- Изменила обложки групп
- Стали появляться новые клиенты
- **Взяла клиента на ведение сообщества и сразу окупила курс**



Валерия Трилисова

г. Батайск

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Когда я начала осваивать соцсети и таргетированную рекламу, было море вопросов. В интернете по этому поводу много информации, но большая её часть тяжела для восприятия

Точка Б

- Оформила свою группу в Вк
- **Уже во время обучения появился клиент, подписали договор на 3 месяца, с ежемесячной оплатой 15000 рублей, для меня это прекрасный результат**



Надежда Алексеева

г. Серпухов

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

- Развивала свои соцсети и вела соцсети клиентов

Точка Б

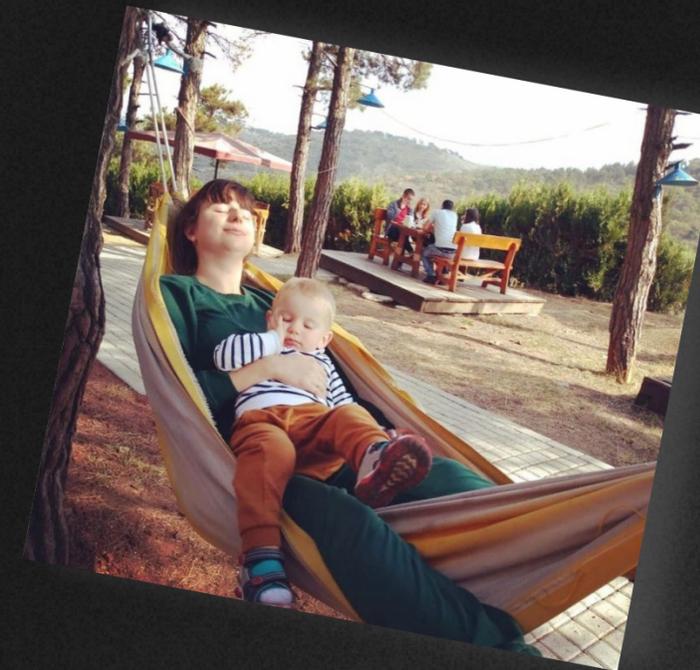
- Разбила свои услуги по продвижению на части, что добавило уверенности и порядка
- **Лид-магнит принёс очень много новых подписчиков**
- Изменила оформление сообщества, повысились охваты
- Начала продавать свои услуги, **появился постоянный клиент**
- Запустила таргетированную рекламу, результаты отличные



Ксения Бутяева

г. Москва

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

- Были знания по рекламе, уже вела клиента по таргету
- Были общие знания по СММ, но полноценно с группами ВК не работала, нужны были знания именно по ВКонтакте

Точка Б

- Очень ценными стали знания по структуре постов, за этим и шла
- Скорректировала позиционирование клиента, **выросли охваты и количество заявок**
- **Получила дополнительный оплачиваемый фронт работы – администратор сообщества, а не только таргетолог, соответственно, вырос доход**



Игорь Юрин

г. Набережные Челны

 [Посмотреть
VK](#)



За время курса

- Изменил аккаунты, понял, как вести контент и работать с рекламой
- Появился **поток энергии** по притягиванию людей и денег
- **Поднял чек в разы и увеличил поток заказов**
- **Доходы выросли в 2 раза – за 2 месяца заработал 104000 рублей сверх от основной работы**



Анна Павлова

г. Смоленск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Давно вела группу в VK, но понимала, что мне недостаточно навыков
- Не до конца понимала, как общаться со своей ЦА

Точка Б

- Стало понятно, как наполнять группу, какой контент публиковать
- Очень хорошие результаты принесла реклама розыгрыша
- **Повысились охваты, запросы на щенков, и, соответственно, продажи**



Светлана Москвина

г. Архангельск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Были проблемы с малым количеством клиентов и повышением чека.
- Доход 80000-100000 рублей.
- Не разбиралась в продвижении и в соцсетях вообще.

Точка Б

- Оформила группу правильно и привлекательно.
- Применяю все инструменты с курса.
- **Доход вырос — 170 000-200 000 рублей.**
- Появились новые клиенты, группа в VK стала расти — и по количеству подписчиков, и по охватам.
- Повысила чек на услуги



Наталья Бондаренко

г. Салават

 [Посмотреть
VK](#)

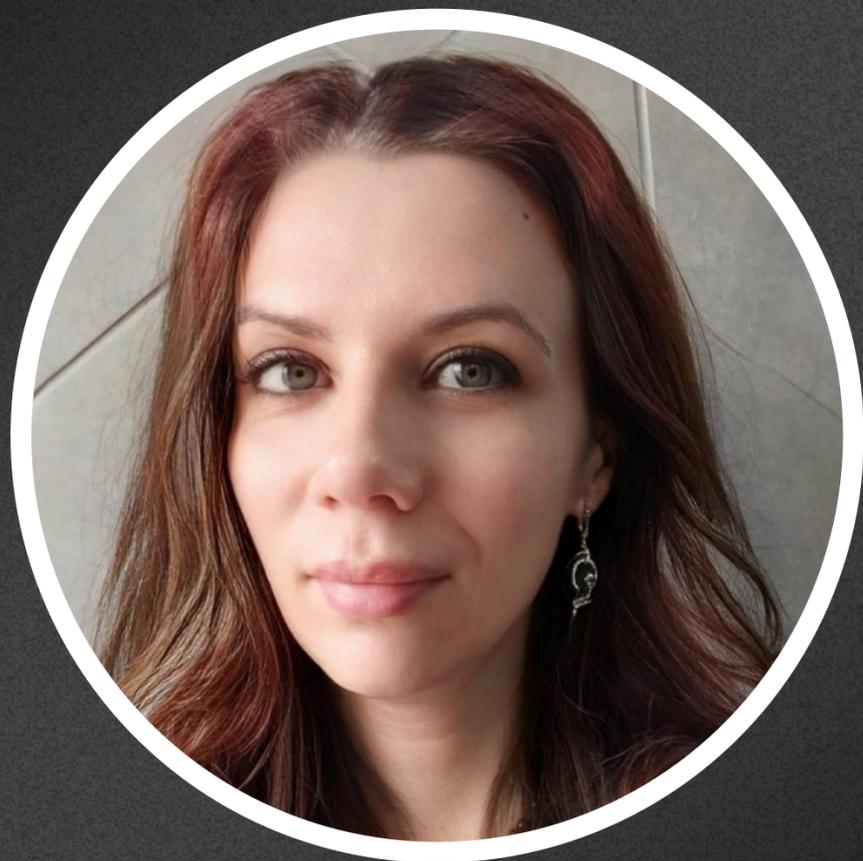


Точка А

- Слабое владение даже самым компьютером, не говоря уже о соцсетях.

Точка Б

- Освоила правила написания постов, оформила группу в VK.
- Научилась запускать таргетированную рекламу и анализировать ЦА.
- Очень волновалась, когда получили задание за 24 часа заработать реальные деньги на продаже, применив полученные знания.
- Но мне **удалось в тот день сделать продажу на 3000 рублей. Получила нового партнёра.**



Евгения Баранова

г. Новоуральск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Уже проходила курсы по СММ и копирайтингу, но не было чёткой структуры.
- Хотелось выйти на новый уровень в своём деле.

Точка Б

- Научилась писать посты — пост-анонс марафона красоты, например, **привёл двух клиентов с покупками на 7200 рублей.**
- Муж превратился из скептика в «адвоката» продукции, стал ею пользоваться и рекомендовать друзьям.
- За время обучения **прибавились подписчики, продаж случилось на 12190 рублей.**



Мария Браун

г. Киров

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- До курса вообще не пользовалась соцсетями для продаж, только для редких переписок с друзьями

Точка Б

- Научилась писать посты и перестала бояться их выкладывать на странице.
- В плане продвижения — **получилось продать продукты двум людям за 1 час.**



Ксения Боброва

г. Киров

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Знания были нужны для продвижения группы с нуля.
- Не до конца понимала, как писать посты, чтобы люди реагировали на них.

Точка Б

- Самое ценное — алгоритм написания постов — эффект ВАУ!
- Техника ППШ перевернула моё представление о продажах.
- Группа **выросла с 0 до 135 человек, стабильно приносит заявки и доход.**
- Таргетированная реклама **окупается и приносит заявки на услуги.**



Наталья Нагорная

г. Хабаровск

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Попыталась обучаться продвижению самостоятельно, но безуспешно.
- Продаж из соцсетей практически не было.

Точка Б

- Научилась создавать разнообразный и вовлекающий контент.
- Освоила таргет, пробовала взаимный пиар.
- Наконец, стали появляться клиенты — за июль удалось реализовать украшений на сумму **8550** рублей — на данном этапе **это самый большой доход с тех пор, как я начала заниматься украшениями.**



Альбина Арсланова

г. Туймазы

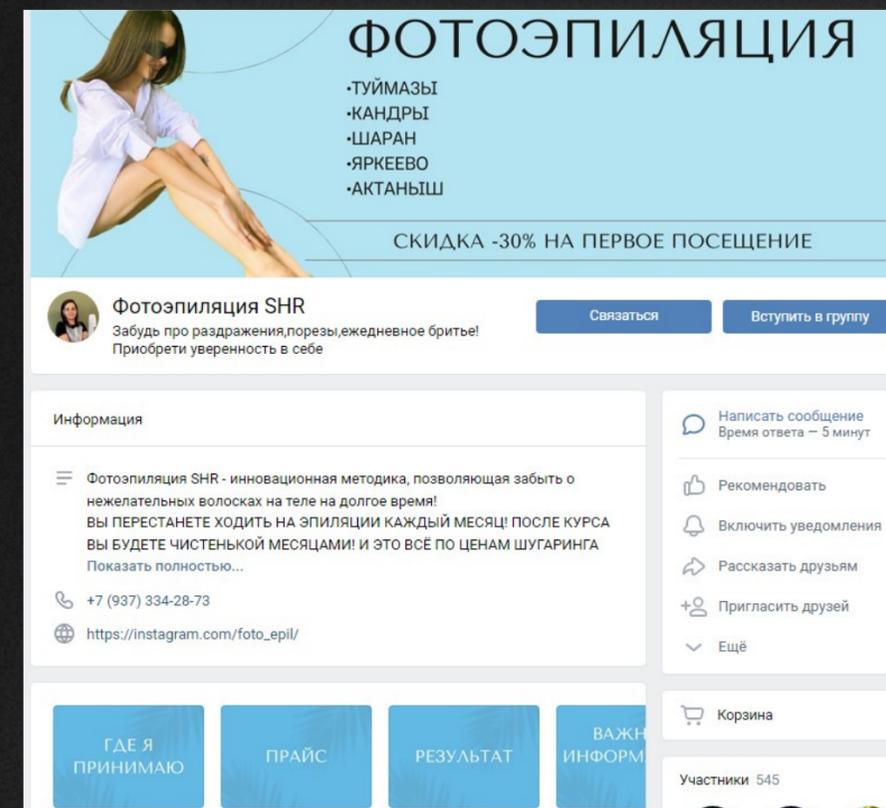
VK Посмотреть
VK

Точка А

- Клиент брала уже 2-х СММ-специалистов, но не было никакого результата — группа была мёртвой, не было структурного визуального оформления, постов.

Точка Б

- Полностью переформила группу в ВК — [Фотоэпиляция SHR](#)
- **За 2 месяца ведения добавилось 120 человек.**
- Контент стал более разнообразным — видео, посты-опросы, продающие посты, рассылки, аудитория вовлечена и растёт.
- **Клиентов стало практически в 2 раза больше!**





Кирилл Рожков

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Не могли научиться продавать себя.
- Брали 2-х SMM-менеджеров для продвижения, но просто слили деньги.

Точка Б

- Разработали личный бренд «Два психолога» и запустили группу в VK.
- Разобрались в принципах формирования целевой аудитории.
- Изучили платные и бесплатные методы продвижения.
- Научились экологично продавать себя.
- **Получили первые заявки от клиентов из соцсетей, заработали 15000 рублей**



Скрягина Анастасия

г. Бийск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Ничего не знала о способах продвижения в VK.
- Не знала, как привлекательно оформлять сообщество.

Точка Б

- Научилась писать посты, которые набирают очень **хорошие охваты**.
- Стала запускать таргетированную рекламу и проводить её анализ.
- Начали приходить подписчики.
- Из VK уже **было несколько клиентов на консультирование**.
- Работа сообщества набирает обороты.



Демидова Ольга

г. Екатеринбург

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Группа в VK только создана.
- Не знала способов и инструментов для продвижения.

Точка Б

- Научилась писать посты-опросы, которые максимально вовлекают аудиторию.
- Изучила таргетированную рекламу, запустила по урокам курса, и за 3 часа реклама привела **10 новых подписчиков и 2 заказа на продукцию.**
- Начала использовать инструмент — взаимопиар, отлично работает и приводит подписчиков.
- Использую все инструменты с курса — всё работает!



Наталья Кириллова

г. Чита

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Ничего не знала о ВКонтакте, даже как отличить личную страничку от сообщества.
- Не умела «закрывать» клиента на продажу — хромала коммуникация.

Точка Б

- Полностью оформила группу в VK, стала отличаться от конкурентов.
- Научилась писать продающие посты, запускать рекламу, писать контент-план и следовать ему.
- Договорилась о взаимопиаре с несколькими экспертами.
- **Уже провела 2 платных съёмки, скоро третья.**
- Приходят **новые клиенты**, аудитория группы растёт.



Елена Адмаева

г. Тольятти

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Вела группу в ВК, но особых результатов не было.
- Подписчики были не активны, охваты маленькие, клиентов новых не было.

Точка Б

- Переоформила свои рабочие группы, научилась писать продающие посты.
- Поняла, как отстраиваться от конкурентов — раньше вообще этого не делала.
- Активность в группах выросла, охваты увеличились.
- Подписчики лайкают и комментируют, **что позволяет быть в первых строчках рейтинга.**
- **Случилось несколько продаж из ВК.**



Светлана Матвиенко

г. Санкт-Петербург

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Вела группу в VK, но результата не было.

Точка Б

- Переделала оформление группы.
- Начала писать продающие посты, запустила таргет.
- За время обучения группа выросла на 66 человек.
- Поняла, что у группы должна быть душа.
- Стали появляться новые клиенты.
- **Доход в месяц вырос на 50%!**
- Если бы данный курс попался мне 2-3 года назад, то моя мечта — свой салон красоты — была бы реальностью уже сейчас.



Василий Момотов

г. Ростов-на-Дону

 [Посмотреть
VK](#)

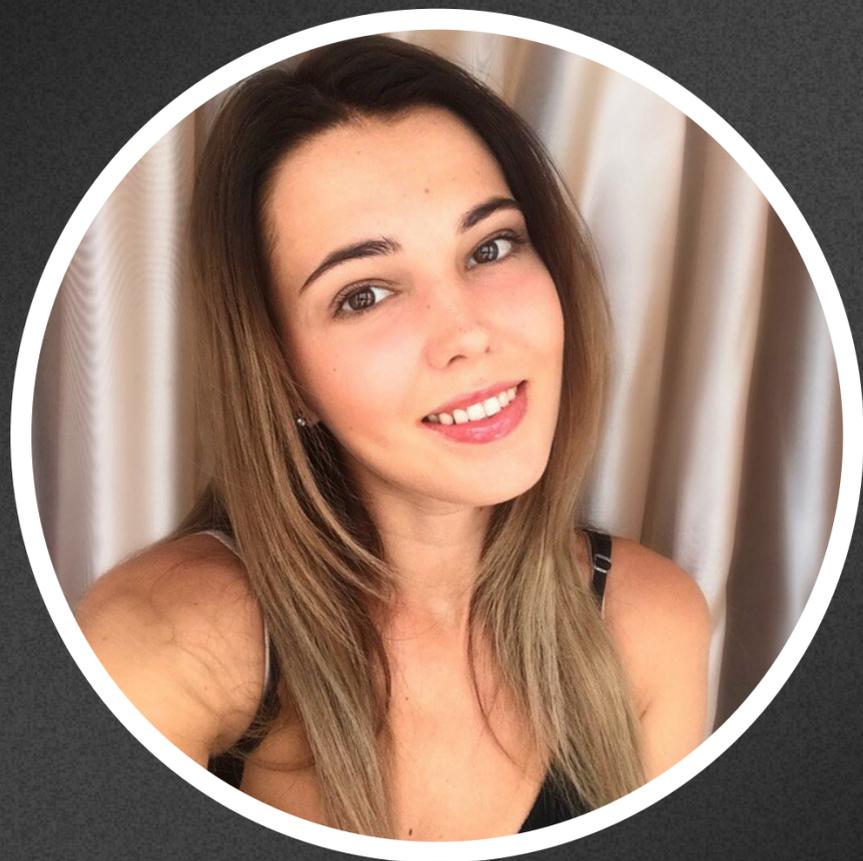


Точка А

- Был новичком в соцсетях

Точка Б

- Переоформил группу.
- Научился писать посты, применяю все знания с курса.
- Результаты есть — **новые заявки**, клиенты проявляют активность и интерес к домам.
- Несмотря на то, что стройки упали на 60%, заявки приходят.



Олеся Фомина

г. Новосибирск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Вела только нельзяграм, в VK страница существовала сама по себе, ничего там не делала.
- Не любила писать посты.

Точка Б

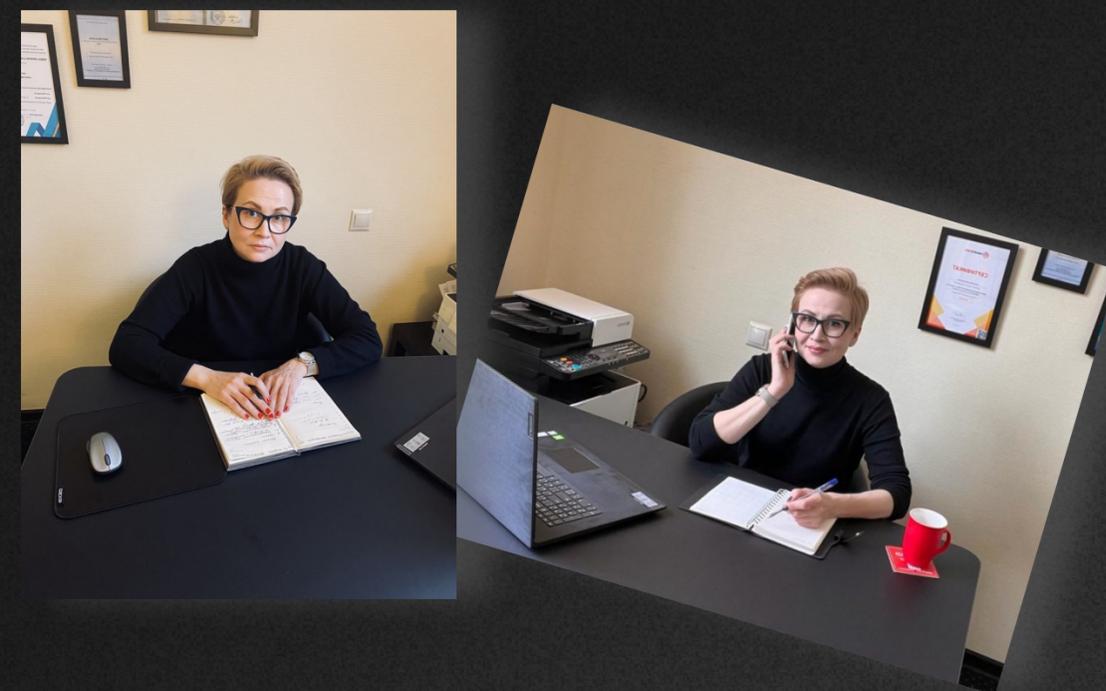
- Научилась писать продающие посты.
- Придумала «плюшки» для клиентов, благодаря мотивации от кураторов.
- Создала Telegram-канал для продвижения.
- Появилось **несколько новых клиентов из VK.**



Алсу Булатова

г. Казань

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

- Уровень пользователя — нулевой, никогда не вела соцсети.
- Пыталась вести личную страницу, но понимала, что всё не то.

Точка Б

- Создала контент-план, узнала формулы написания постов, освоила таргетированную рекламу — всё начала применять на практике
- После теста таргета на аудиторию конкурентов **пришло 30 новых подписчиков за сутки**
- За время обучения с нуля **пришло 115 подписчиков**
- Случилось **уже 4 продажи**



Александр Скворцов

г. Тюмень

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- В соцсетях был совсем новичок, всё начинал с нуля.

Точка Б

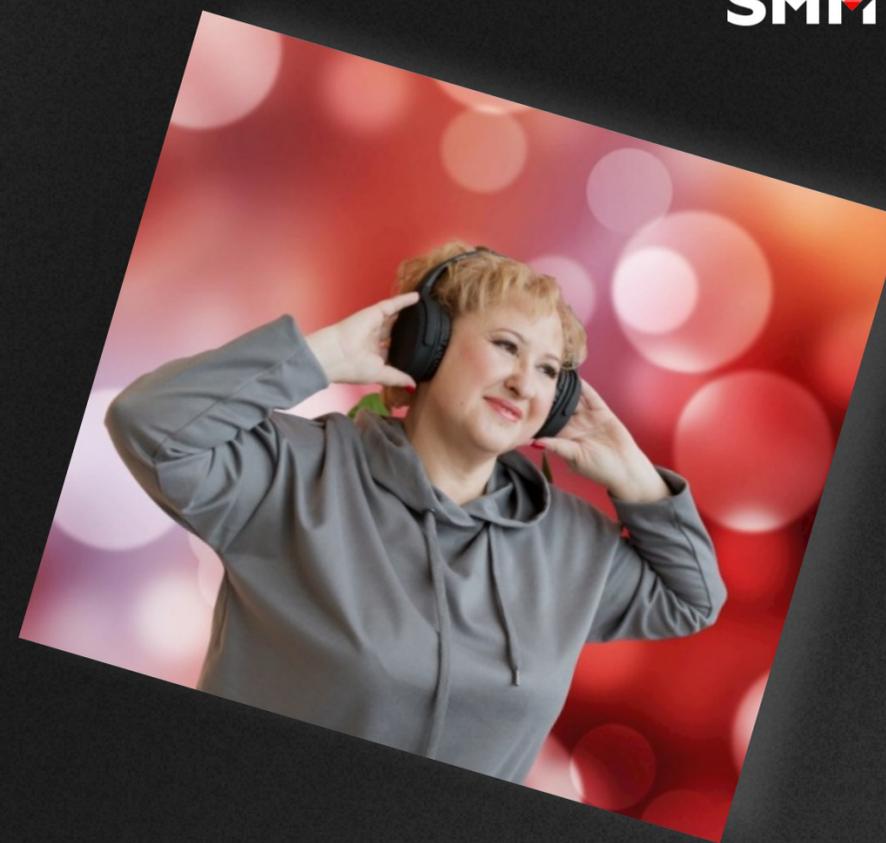
- Сразу применял всё на практике — посты-опросы, взаимный пиар, продающие посты и розыгрыши — что привело к росту группы до 511 человек.
- Благодаря созданному сообществу, помимо продаж с сайта, **было реализовано продукции на сумму 100000 рублей.**
- **Увеличился приток покупателей в точку продаж.**



Наталья Таран

г. Екатеринбург

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- До начала обучения ничего не знала о ВК, у меня просто была личная страница.
- После закрытия нельзяграма поняла, что нужно изучать новую соцсеть.

Точка Б

- **Курс превзошел все мои ожидания!**
- Оформила группу в ВК, составила контент-план, научилась писать продающие посты.
- Запустила таргет и провела бесплатный марафон «Спящие кукусики».
- За 3 месяца полностью разобралась с продвижением в соцсетях.
- **За время курса удалось заработать 101080, привлечь подписчиков и новых клиентов.**



Вероника Бровко

г. Москва

Точка А

- До начала курса о ВКонтакте не знала практически ничего, только пост могла выставить на личной странице и сделать историю.
- Не знала, как работать с сообществом, когда его надо заводить и чем наполнять.

Точка Б

- На курсе изучала ВКонтакте очень тщательно.
- Благодаря кураторской поддержке выяснила всё, что нужно для продвижения группы ВКонтакте.
- Сразу применяла всё на практике, создала свою группу и вела группу клиента.
- У клиента появились новые заявки на услуги, клиент доволен результатами и продолжит со мной работать.
- **Уже удалось заработать 11000 рублей.**



Анастасия Мишарина

г. Екатеринбург

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

- Не умела писать посты, вести группы в VK
- Были базовые знания по таргету, которые не применяла на практике
- Не могла найти полноценный курс по соцсетям

Точка Б

- Разработала матрицу предложений
- Определила входной продукт
- Освоила инструменты для продвижения без бюджета
- Упаковала сообщество в VK, запустила рекламу, **получила первых платных клиентов ([Группа в VK](#))**
- **Продающие посты сразу принесли компании брони — на 7500 и на 3000 рублей**
- В группе увеличилось число подписчиков



Татьяна Шапошникова

г. Миасс

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

- Получала определенные результаты по бесплатному продвижению, но тем не менее по таргету результата не было.
- Устала разбираться с ведением группы в ВК.

Точка Б

- Переоформила визуал группы, стала писать продающие посты, проводить розыгрыши.
- Охваты **выросли с 1,4 тыс. до 5-ти тыс.**
- За время курса заработала по заданиям 9000 + 3000 за консультацию по запросу за три месяца. **Итого 12000 рублей, и это без таргетированной рекламы и для выполнения задания с курса.**



Екатерина Миклина

г. Ростов-на-Дону

 [Посмотреть
VK](#)

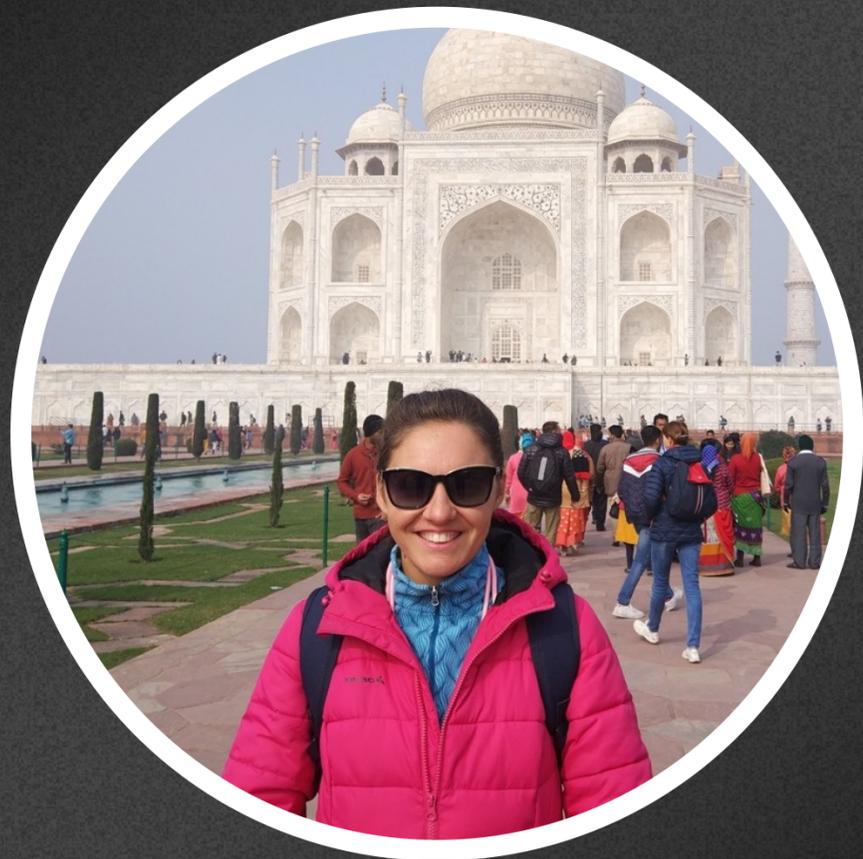


Точка А

- За 2 года было множество курсов по таргетированной рекламе, но была цель изучить еще и правильное ведение СММ.
- Толком не умела писать правильные посты, поэтому своё сообщество толком не вела.

Точка Б

- Запустила 2 рекламные кампании. Итог — один клиент, и несколько подписчиков. Бюджет был минимальный, открыла 500 руб на обе компании (т.е. по 250 руб на компанию), поэтому результаты очень хорошие.
- Научилась писать контент планы, составлять продающие вовлекающие посты, поняла принцип бесплатного продвижения.
- **Результат — 17500 рублей, учитывая то, что, переходя в VK, клиентов не было.**



Мария Ямшникова

г. Кирово-Чепецк

 [Посмотреть](#)
VK



Достижения за первые недели курса

- Запустила таргетированную рекламу, и она работает, сейчас даже остановила.
- Вложила **тысячи 3**, реклама окупилась с первого же **проданного тура** (мои деньги — проценты с проданных туров)
- **Обращений стало очень много** — поступают практически каждый день.
- Завела группу в Одноклассниках, развиваю Telegram, выхожу на холодную аудиторию в мессенджерах.



Ольга Шафран

г. Северодвинск

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

- Развитием в соцсетях уже занималась, но не хватало времени.
- Брала на помощь специалистов, но группа велась однообразно и неинтересно.

Точка Б

- С помощью нового, грамотного оформления удалось **повысить охваты, группа «ожива»**.
- **Появились звонки и заявки от новых клиентов, желающих записаться на занятия.**
- С помощью грамотной таргетированной рекламы, **удалось закрыть на июнь группу по Боди-балету, хотя июнь — обычно «глухой»**.
- Поняла, как продвигаться, не сливая финансы, как подготовиться к новому сезону и быть во всеоружии.



Анжелика Асанова

г. Ростов-на-Дону

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

- Развивала страницу в запрещенной сети.
- Перейдя в VK, растерялась — не знала, как и что тут работает.
- Пару месяцев пыталась сама, но ничего не получалось.

Точка Б

- За первую неделю курса научилась оформлять сообщество.
- Затем — писать продающие посты и запускать таргет.
- **За время обучения мое сообщество набрало почти 1000 подписчиков — с нуля!**
- Благодаря постам, **стали появляться новые клиентки.**
- Михаил и его команда подают информацию очень понятно и доходчиво, даже для новичков. Я очень рекомендую!



Пелагея Орефьева

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

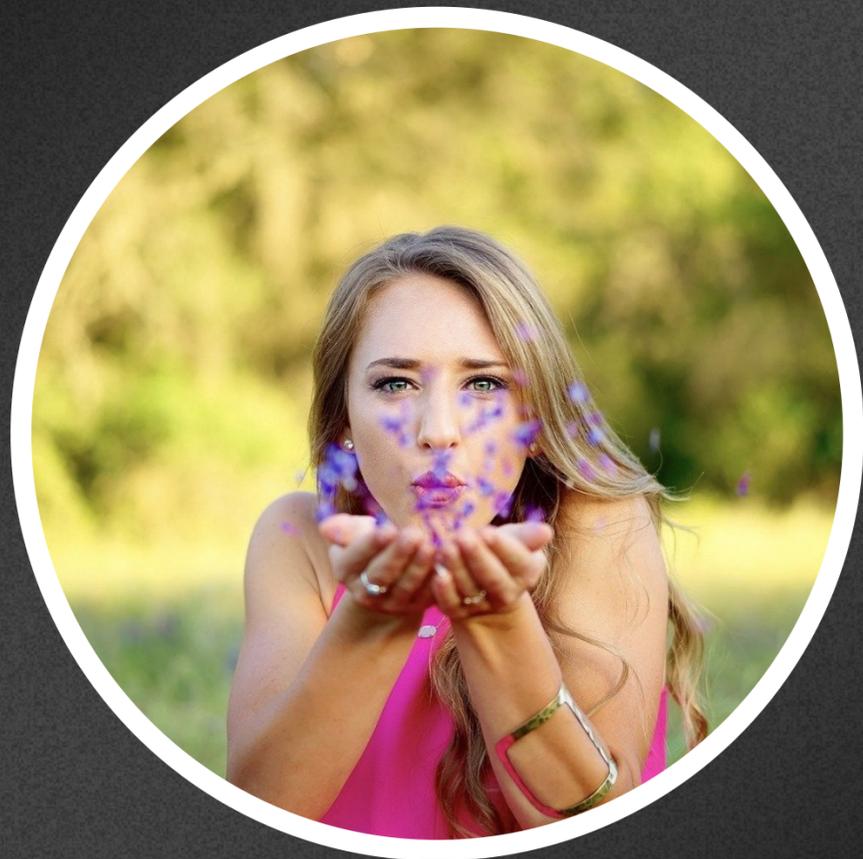
- Попыталась самостоятельно изучать принципы продвижения в соцсетях, но результатов не было.
- Продвигалась в нелзяграме

Точка Б

- Я достигла поставленной цели: «получила профессиональный навык по созданию и продвижению соцсетей».
- Дополнительно создала группу в VK.
- Веду и продвигаю мои страницы и группу в 2-х соцсетях.
- Ко мне стали приходить клиенты на услуги именно из соцсетей.
- У меня появилась возможность больше заниматься своим любимым делом и получать за него деньги.

Кейс / Писательница в жанре «фэнтези»

SMM АКАДЕМИЯ



Милена Романова

г. Крымск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- До курса я вела в VK группу около полутора лет, но стояла на месте.
- Не знала где брать контент для постов.
- Активность поддерживалась лишь за счет начисления баллов и возможности обменять их на платные книги.

Точка Б

- Самым ценным приобретением для меня на курсе стало **умение выделяться, как личность, как бренд.**
- Моя группа стала индивидуальной и больше не теряется среди разнообразия книжных и авторских сообществ.
- Я сделала правильную упаковку, поняла свою **целевую аудиторию и научилась с ней взаимодействовать** через полезно-продающий вовлекающий контент.
- **Появились первые результаты, группа растет, читатели стали поддерживать меня и покупать книги.**



Владимир Гаврилюк

г. Тюмень

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

- Веду соцсети с 2015 года.
- Учился на бесплатных курсах или тренингах.
- Смотрел и читал много информации в интернете по ведению групп, маркетингу.
- Не нравились «преподаватели», подача курсов, если проще — не поверил в них и в знания, которые хочу получить.

Точка Б

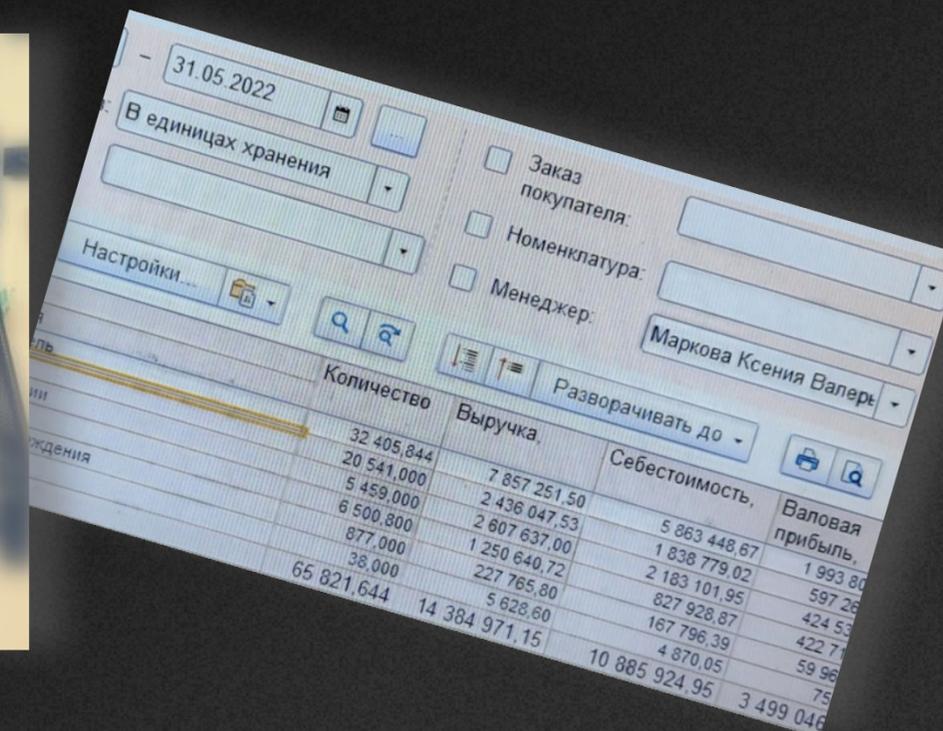
- За время прохождения курса **успел заработать и на партнерской программе.**
- Добился **повышения заработной платы.**
- **Увеличил стоимость личных услуг** по продвижению соцсетей.
- Помимо того, что сам приобрел новые знания, **увлек дочь и супругу этим процессом.** Вместе создали для них продающие группы в VK, сами ведут созданные группы и получают дополнительный доход.
- **Доход семьи увеличился,** появилась уверенность в себе и главное — хочется двигаться дальше. Появляются новые оплачиваемые заявки по работе.



Ксения Маркова

г. Великий Новгород

 [Посмотреть
VK](#)



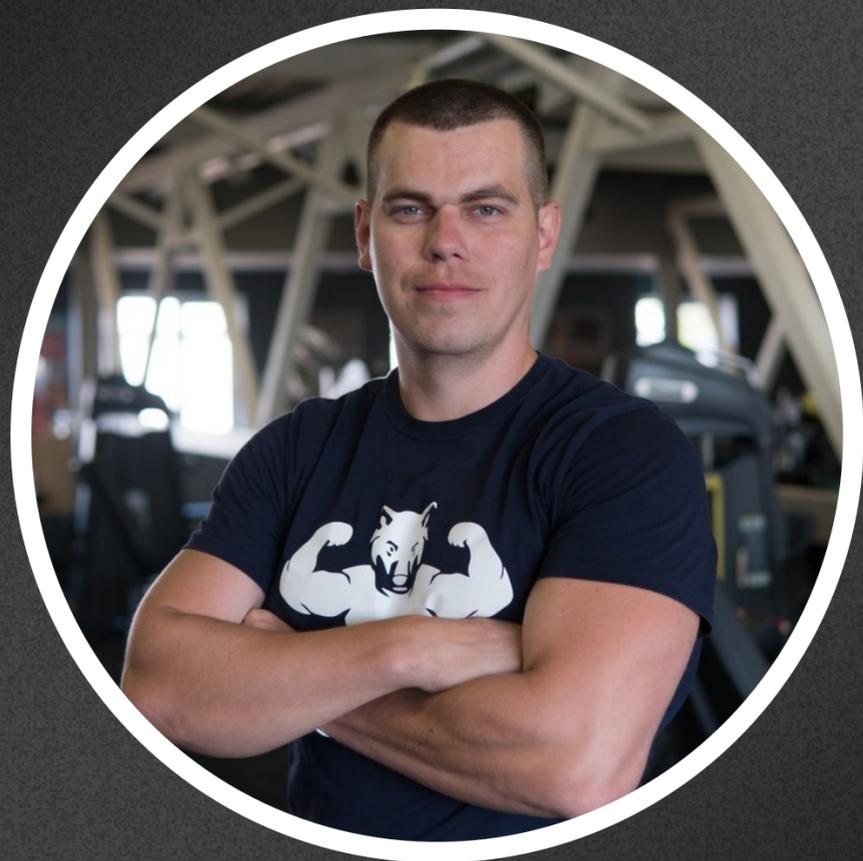
Количество	Выручка	Себестоимость	Валовая прибыль
32 405,844	7 857 251,50	5 863 448,67	1 993 802,83
20 541,000	2 436 047,53	1 838 779,02	597 268,51
5 459,000	2 607 637,00	2 183 101,95	424 535,05
6 500,800	1 250 640,72	827 928,87	422 711,85
877,000	227 765,80	167 796,39	59 969,41
38,000	5 628,60	4 870,05	758,55
65 821,644	14 384 971,15	10 885 924,95	3 499 046,20

Точка А

Мой уровень До начала обучения — абсолютно нулевой. Самые простые посты получались нелепыми и не приносили никакой пользы.

Точка Б

- Самыми ценными блоками на курсе стали — таргетированная реклама и структура написания постов
- За курс повысила продажи и стала чуточку выше своих конкурентов
- **Прибыль компании за месяц выросла и составила 3500000 млн рублей**



Михаил Волков

г. Казань

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

- брал СММ-специалистов в помощники, но это не приносило результатов
- прошел много курсов по продвижению, но до конца не понимал свою целевую аудиторию и принципы маркетинга
- доход 130-150 тысяч рублей в месяц

Точка Б

- За время курса закрыл кредитную карту, ипотеку
- Создал подушку безопасности с **10 000 рублей до 85 000 рублей**
- Запускаю **собственные фитнес-туры**
- Доход вырос до **1032000 рублей в месяц!**
- Раньше мой самый дорогой пакет услуг стоил 40 000 рублей, то за время курса продал консалтинг фитнес-клубу за **300 000 рублей**



Екатерина Яковлева

г. Санкт-Петербург

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

- Группа ВК не функционировала 5 лет
- Работала в найме в музыкальном центре, решила открыть свое дело
- Ученики приходили с сайта и по сарафанному радио, в последнее время - все меньше

Точка Б

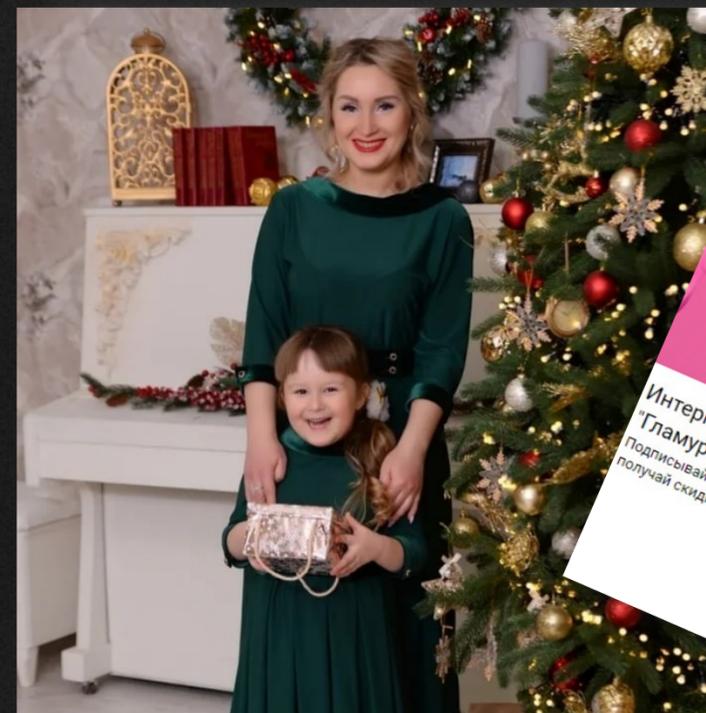
- Проработала оформление личной страницы и группы
- Преуспеваю в копирайтинге - со статьи **уже пришли ученики и оплатили абонемент на 5000 рублей** (и это без рекламы)
- Активно работаю на разборах и в чатах СММ-Академии
- В планах - с помощью таргета провести 10 консультаций в мае, из них минимум 5 закрыть на продажи абонементов



Кристина Печенкина

г. Екатеринбург

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

За время существования магазина прошла множество курсов по продвижению, но результата не было.

Заказов было мало, публикации не приводили клиентов

Точка Б

- привела группу ВК в порядок
- использую четкий контент-план и продающие посты
- работает таргетированная реклама, которую удается масштабировать
- **каждый пост** приносит минимум 1 продажу
- **доход увеличился на 20%**



Ольга Польшикова

г. Оренбург

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

- Существовала группа в ВК, но клиентов было мало.
- Не знала, как правильно продвигаться и писать интересно и продающе

Точка Б

- Очень удачно сработало первое спецзадание на курсе — я получила **50000 рублей за сутки!** Такого не было ни разу за все время существования магазина.
- **Через неделю снова получила такой заказ,** теперь собираюсь брать помощника, чтобы больше успевать.



Евгения Лобакова

г. Москва

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

До начала вообще не понимала, как правильно писать посты.

У меня были свои клиенты, но группа не росла, а уменьшалась

Точка Б

- Самое ценное для меня на курсе - психология продаж и понимание структуры написания продающих постов
- За январь (обычно не особо прибыльный месяц) я заработала **300 тыс руб., впервые в своей жизни такую сумму**
- Добилась пробития потолка. **Хотела 200, получилось 300 тыс за месяц.** Полностью расплатилась за крупную покупку. Очень довольна.



Елена Рогозина

г. Мурманск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

Был неинтересный аккаунт, хотя забирал очень много сил и времени.

Редко появлялись новые подписки, практически не было активности.

Вела аккаунт в качестве стилиста.

Точка Б

- Неожиданно появились запросы не только по стилю, но и по ведению аккаунтов в соцсетях
- Стала проводить платные консультации по ведению — и, помимо моего дохода, охваты у 2х клиенток **выросли в 3 раза!** Их бизнес на старте стал приносить реальные доходы из соцсетей
- Теперь у меня 2 аккаунта — стилист и SMM-специалист



Вера Дерягина

г. Сочи

 [Посмотреть
соцсети](#)



Точка Б

Точка А

Не знала алгоритмов соцсетей, нанимала таргетологов, но не видела никаких сдвигов в подписчиках и продажах.

Не умела писать продающие посты.

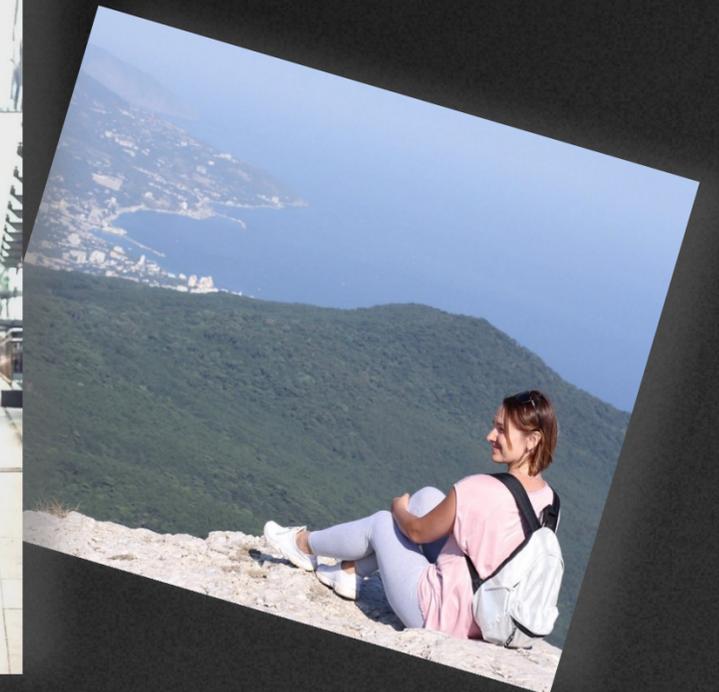
- Уже к середине курса я сама настраивала рекламу, что привело в мой аккаунт **более 100 подписчиков за неделю**
- Появился живой интерес к моим услугам, что позволило уже с первой записи **отбить все вложения за курс**
- Моя страница вышла в топ в г. Сочи
- Появилась стабильная запись клиентов **на услуги на несколько недель вперед**



Елена Загоскина

г. Ижевск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

Не до конца понимала алгоритмы соцсетей, систему написания продающих постов.

Точка Б

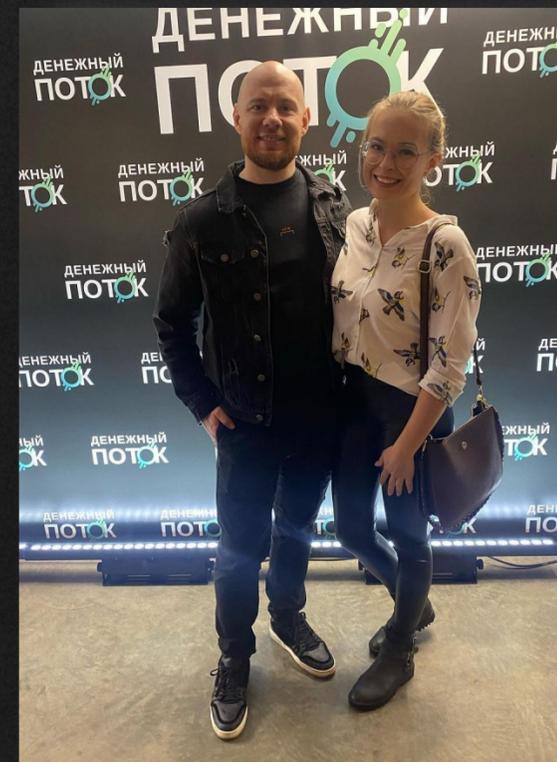
- Научилась писать продающие посты и посты-опросы
- Появилось понимание — что писать, что снимать, как вести соцсети
- Наконец, поняла, чем хочу заниматься, и полностью ушла в онлайн
- Уже на курсе взяла **4-х клиентов на ведение, доход составляет более 80000 рублей в месяц**



Анастасия Телегина

г. Москва

 [Посмотреть
соцсети](#)



Точка Б

- На курсе я узнала, как правильно составлять структуру поста, о чем говорить с клиентом, как работать с возражениями
- Красивое создание визуала на странице привлекло ко мне аудиторию и **повысило ее на 44%, а охваченные аккаунты выросли на 2718%**
- Запустила таргет и подняла продажи, в среднем, **на 10000 рублей**
- **За время обучения заработала 70000 рублей**

Точка А

В начале своего пути мне было сложно продвигать товар, не было понимания — как правильно писать посты, как обозначить значимость моего товара.



Наталья Бабушкина

г. Кыштым

 [Посмотреть
VK](#)



Точка Б

- За время обучения **количество подписчиков удвоилось**, группа хорошо работает.
- Ежедневно, даже без рекламы, добавляется 2-3 подписчика. С рекламой 8-14 в день.
- За 2 месяца обучения пришли абсолютно новые клиенты, **принесшие 12000 рублей**.
- Ранее в группе оставался 1 из 30 гостей, после оформления по урокам курса — **остается 90%!**

Точка А

Когда решила открыть группу в VK, искала SMM-специалиста. Два претендента оказались “громкими” на слова и “ничего не смыслящими” на деле. До покупки курса, SMM группу развивали 3 месяца. Но работа была впустую.



Наталья Горбунова

г. Славянск-на-Кубани

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

До курса пыталась вести аккаунт, но все было безуспешно — клиентов из соцсетей не было. Была только наработанная база клиентов, работало сарафанное радио. Заработок до курса — максимум 70000 рублей.

Точка Б

- За время обучения научилась писать посты, продающие предложения и работать с возражениями.
- Прибавилось **300 подписчиков**, выросли охваты, появилась активность в аккаунте.
- Доход **вырос до 120000 рублей в месяц!**
- **Появились новые клиенты.**



Ольга Островская

г. Санкт-Петербург

 [Посмотреть
VK](#)



Точка Б

- Полностью переформила визуал аккаунтов в соцсетях, научилась писать продающие посты, цепляющие заголовки, что привело **первого постоянного клиента, и двоих клиентов на разовые консультации.**
- Соответственно, увеличился доход.
- Появились запросы на услуги — вопросы в личные сообщения по консультациям.
- Осваиваю таргетированную рекламу.

Точка А

Уровень владения маркетингом и продвижением в соцсетях до курса был нулевой, хотя уже год пыталась вести страницу. Но это не приносило никаких результатов.



Светлана Маст

г. Нижневартовск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

до курса по VK я была абсолютным новичком, только создавала группу. Соответственно, группа была нулевая.

Точка Б

- Научилась создавать контент, писать посты, создала привлекательный визуал группы.
- Уже за первые 1,5 месяца обучения, в группу пришло **более 150 человек.**
- Людям нравится оформление группы — даже появились заказчики на ведение.
- Пришел первый, абсолютно «холодный», клиент на консультацию, и **принес первые 3000 рублей.**



Марина Татарникова

г. Рязань

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

Посты в группе не давали результатов, сливала деньги в рекламу. Проводила бесконечные конкурсы и розыгрыши, которые не приносили целевых подписчиков.

Точка Б

- Создала новую группу в ВК, после начала применения знаний с курса, в группе прибавилось **500 целевых подписчиков за месяц**
- Продажи и заказы — с **каждого** продающего поста
- Просмотры составляют 50%, и это прекрасный результат



Анастасия Бронникова

г. Пермь

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

Не была новичком в соцсетях, уже вела аккаунт сетевой компании — карнавальные костюмы, но не хватало знаний в маркетинге, чтобы качественно продвигать клиентов.

Точка Б

- Во время курса разработала визуальное оформление аккаунта клиента, составила контент-план, изменила структуру написания постов.
- В результате, во время моего обучения, у клиента прибавилось **более 100 подписчиков, поступило 30 заявок, а прибыль увеличилась на 50000 рублей.**



Евгения Манькина

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

Уровень владения соцсетями — нулевой.
Уровень дохода до курсов — **30000 рублей.**

Точка Б

- «Соцсети на миллион» вывели меня даже не на один, а на два уровня выше — **доход увеличился до 300000 рублей**
- «Денежный поток» здорово подправил мышление, появились новые горизонты
- Всерьез рассматриваю инвестиции
- Считаю, что из бедного уже перехожу в средний класс



Алена Скорнякова

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)



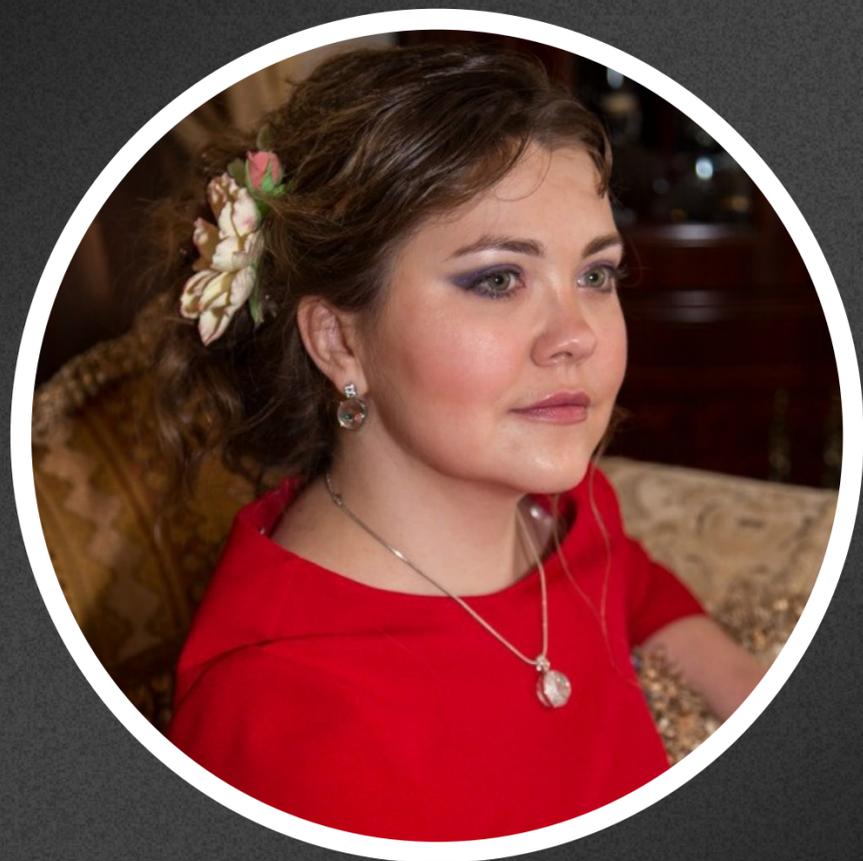
Точка А

Курс приобретала для продвижения 2-х продуктов — создание фото-контента для бизнеса и товарный бизнес.

Не знала, как продвигаться в соцсетях, не умела применять техники продаж.

Точка Б

- Применяя «переговорную позицию» из курса, удалось довести до продаж несколько человек, которые раньше бы просто пропали, а это **40000 рублей**
- Создала лендинг в своем проекте
- Научилась писать продающие тексты, да так, что у меня **стали заказывать продающие тексты для сайтов**



Юлия Орлова

г. Обнинск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

Не знала, как развиваться в VK, до определенного момента развивала другую соцсеть.

В VK — ноль знаний и клиентов.

Точка Б

- Создала сообщество, оформила по урокам курса. Стали набираться подписчики.
- Разобралась со структурой написания постов.
- Итог — **продала свой курс на сумму 15990 рублей**



Ольга Гришечкина

г. Березники

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

Уже был опыт ведения клиентов в соцсетях, но не знала, как писать посты, не хватало знаний по продвижению и маркетингу. Совсем не знала алгоритмы в ВК.

Точка Б

- Во время курса выросли охваты постов и сохранений
- Осваиваю таргетированную рекламу
- Дополнительный доход уже во время курса составил **15000 рублей**



Светлана Кремнева

г. Ярославль

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

До курса побывала на многих тренингах, но глубоких знаний не было.

Ниша специфическая, поэтому было мало новых клиентов на вебинары по росписи.

Точка Б

- Во время курса изменила технику написания постов, изменила визуальную концепцию сообщества.
- Пользу получила в самом начале курса — случились **2 продажи с продающего поста, 7 человек пришли на вебинар.**
- Затем прилетела еще одна продажа — сразу на 3 вебинара в записи общей **стоимостью 8000 рублей.**



Татьяна Ярковенко

г. Пермь

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

Развиваем с мужем школу автомаляра.
До курса уже вела группу в VK, но она не приносила значимых результатов.

Точка Б

- За период обучения, внедрения техник продаж — активность в группе выросла в несколько раз.
- Очень эффективной была структура поста-опроса. Получили много голосов и из этого случилось **2 продажи на семинар.**
- Уже на этапе обучения **провели три платных мероприятия, два из них с максимальным количеством человек.**



Виктория Абрамова

г. Москва

 [Посмотреть
VK](#)

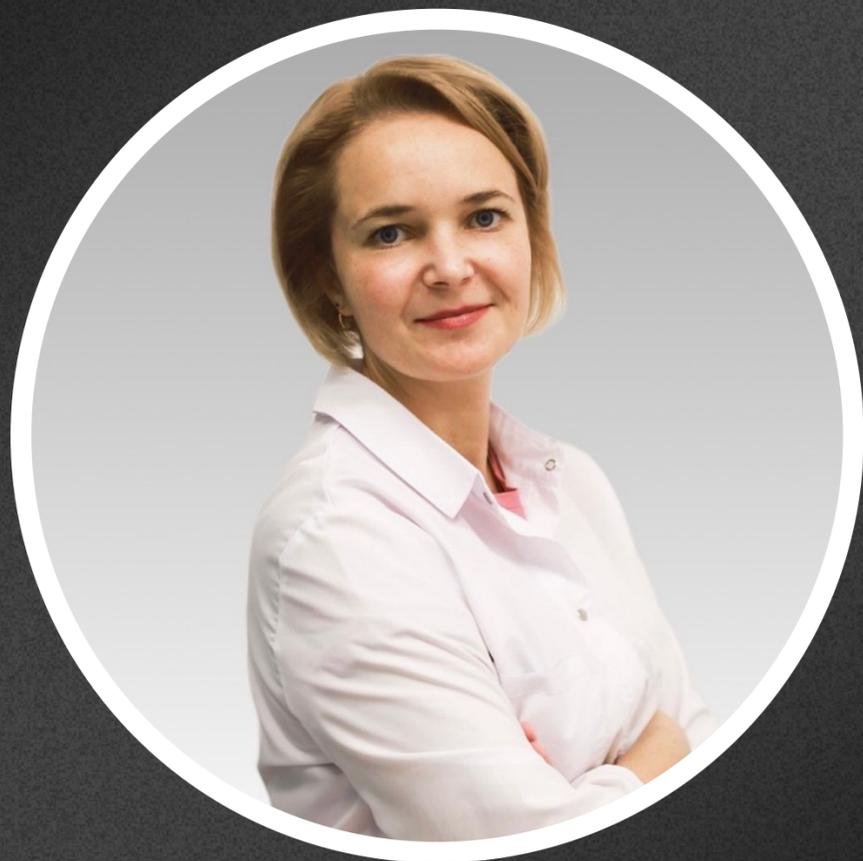


Точка А

Развивала страницу в другой соцсети. После закрытия, решила, что нужен курс по ВК, так как знаний в нем нет, клиентов — тоже.

Точка Б

- Освоила технику написания постов и таргетированную рекламу, что привело **нового клиента на курс массажа за 30000 рублей.**
- За время курса поняла, как заинтересовать клиента, оформила группу в ВК, **удалось заработать 50000 рублей!**



Ирина Будько

г. Тюмень

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

Развивала страницу в другой соцсети. Когда произошла блокировка — опустили руки, ведь я ничего не знала о других соцсетях и продвижении там, не знала, как себя презентовать.

Точка Б

- Курс М. Христосенко оказался **«подарком Небес»** — меня научили **ВСЕМУ за смешную стоимость**
- За **пару первых уроков** на курсе, написав 2-3 грамотных поста, **я отбила всю стоимость курса! А это — всего неделя.**
- Я очень рада, что «клюнула» на вашу рекламу и пришла учиться!



Наталья Рандина

г. Иркутск

 [Посмотреть](#)
VK



Точка А

Пыталась работать над развитием группы ВКонтакте самостоятельно, нанимала специалиста, но результат не устраивал.

Точка Б

- Впервые поняла технику написания продающих постов
- Оформила группу в едином стиле, освоила рекламный кабинет
- Увидела для себя массу возможностей для творчества в маркетинге
- Уже на **первых неделях обучения случилось 9 продаж**, и я вижу, что мои маленькие шаги приносят результаты!



Ольга Артемьева

г. Сосновоборск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

До курса я и не подозревала всех подробностей об оформлении сообщества. На курс «Быстрые деньги из VK» пошла, так как отучилась на таргетолога, информация была актуальной.

Точка Б

- Заработала **30 000 рублей на одном клиенте.**
- Создала собственное сообщество над которым теперь буду работать.
- С марта месяца я веду таргет у клиента, и сейчас тестирую новые методы, которые узнала на курсе. Как минимум другая настройка выходит **дешевле для клиента**, хоть просмотры и ниже, они эффективнее



Елена Барановская

г. Тюмень

 [Посмотреть](#)
VK

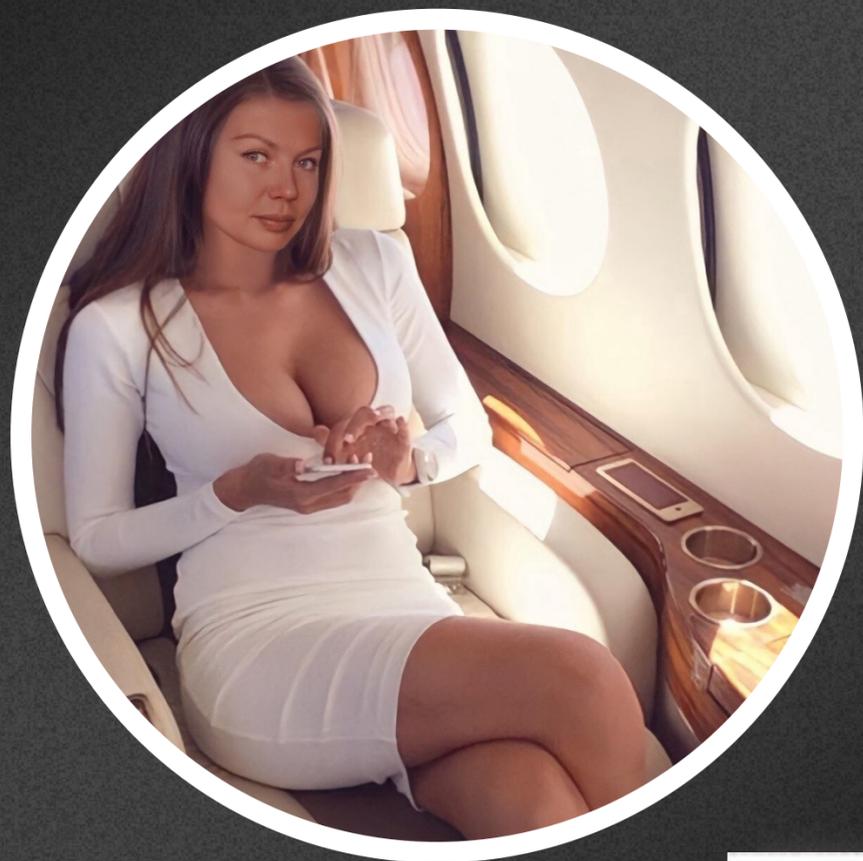


Точка А

Не знала, как продвигаться — запускала рекламу в ВК, но она не работала — максимум, набирались лайки.

Точка Б

- Разобралась с таргетом и стратегией продвижения
- Отлично зашел пост-розыгрыш — **привел 4, абсолютно новых клиента, на платные консультации**
- Поняла, как находить свою целевую аудиторию, и они у меня — замечательные люди!



Анастасия Борисова

г. Париж

 [Посмотреть](#)
VK



Forwarded from Bakket Pr Group

У меня курс окупился через 4 дня. Рассрочку взяла 6 мая заказчик оплатил работу на 50% 10 мая. Полностью закрыл договор 24мая. Хотите верьте хотите нет договор могу сбросить в личку.

11:37



Ирина Маслова

г. Саранск

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Средний доход — около 10000 рублей в месяц, маленький средний чек, низкооплачиваемая работа

Точка Б

- Поняла свою ценность, подняла цены на услуги.
- Нашла свой образ и определила позиционирование.
- Ушла с низкооплачиваемой работы.
- **Заработок за месяц вырос с 10000 до 70000 рублей.**



Елена Мухаджир

Анталия (Турция)

Посмотреть Соцсети



Точка А

Направление специфическое - ювелирный бизнес и восточная метафизика. Данный бизнес приносил доход 50-100 тысяч рублей в месяц.

В аккаунте было мало подписчиков и маленькие охваты.

Точка Б

- За первый месяц обучения доход в месяц **увеличился до 200.000 рублей в месяц**
- Узнала много полезной информации, которая помогает развиваться и расти в бизнесе
- Увеличилось количество подписчиков **на 400 человек**
- На 20% увеличились охваты
- **За период обучения удалось заработать более 1.000.000 рублей**



Наталья Рождественская-Горячёва

г. Кострома

[VK](#) Посмотреть VK



Точка А

Продажи были слабыми, низкий чек.

Точка Б

Уже во время прохождения курса блог вырос более, чем на 100 подписчиков.

Появились запросы на услуги.

Итог — **2 новых клиента, пришедших с таргетированной рекламы, и плюс 50000 рублей.**

Стабильный рост блога.



Ольга Келеш

г. Москва

 [Посмотреть ВК](#)

Точка А

Работала мастером в бьюти-сфере.

Пришлось переехать и закрыть свой салон.



Точка Б

Поняла, что хочу работать онлайн, ведь курс даёт огромный заряд мотивации.

Уже **на первой неделе обучения взяла двух клиентов и заработала 20000 рублей.**



Гузель Нафина

г. Три Озера

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Работала в найме. Урезали зарплату в 3 раза. Решила работать на себя и вести соцсети, но не знала, как писать посты, не умела продвигаться.

Точка Б

Открыла свою группу в ВК и заявила о себе как о репетиторе. Узнала досконально как грамотно вести контент, чтобы клиенты приходили сами и оставались.

Уже **через 10 дней была обеспечена работой на месяц вперёд!**

Через 3 месяца решила открыть свою онлайн школу по образованию детей.

Применяю принцип Михаила - **давай больше, чем от тебя ожидают - и он прекрасно работает!**



Анна Гельмер

г. Бердск

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Отсутствие опыта и знаний, как продвигаться в соцсетях, делала всё методом тыка. Не рассматривала соцсети как инструмент продаж.

Точка Б

Поняла, что мне стоит развивать личный бренд. В плане продвижения и рекламы удалось применить полезно-продающие тексты, опросы. За время обучения удалось привлечь несколько новых клиентов, в общей сложности, **заказы выросли на 20%**. **Планирую выходить на новый уровень** — проведение интерактивных онлайн уроков для малых групп.



Светлана Файзрахманова

Кировская область

 [Посмотреть ВК](#)

Точка А

До начала курса я ничего не продавала и не умела продавать, думала, что людям в возрасте сложно начать зарабатывать и работать на себя.



Точка Б

Теперь я умею продавать свои услуги и продвигать их в соцсетях.

Я научилась писать продающие посты, пользоваться графическими редакторами, а самое главное — презентовать свои знания так, чтобы их купили.

Я веду группы в трёх социальных сетях, количество подписчиков

в ВК выросло практически с нуля - уже более 600 человек, появились заявки на услуги и консультации.

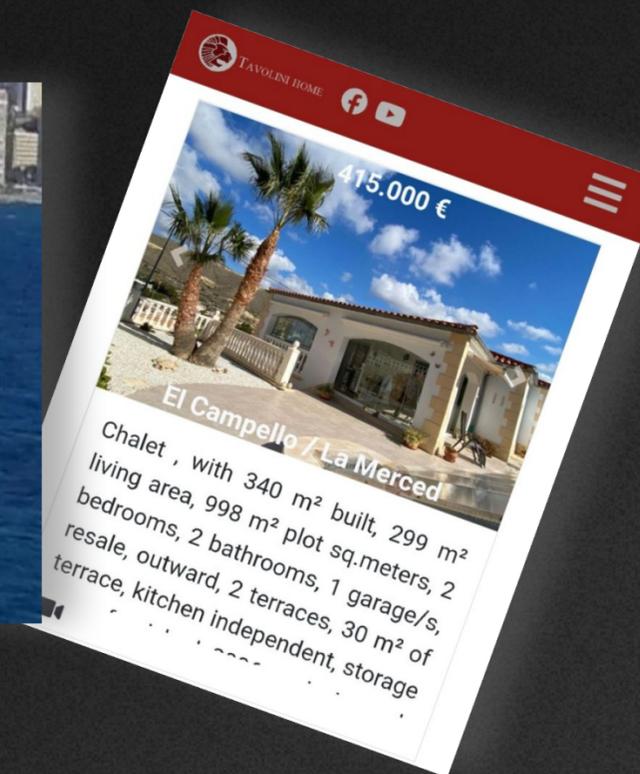


Виктория Мерций

г. Эль Кампельо (Испания)



Посмотреть
сайт



Точка Б

Благодаря пониманию написания постов и рекламных объявлений, за последние 3 месяца мы стали агентством, которое получает **самое высокое количество запросов в городе**, хотя публикую в разы меньше объявлений, но они более качественные.

Благодаря большому количеству запросов, **идет большее количество продаж, и это более десятков тысяч ежемесячно.**

Точка А

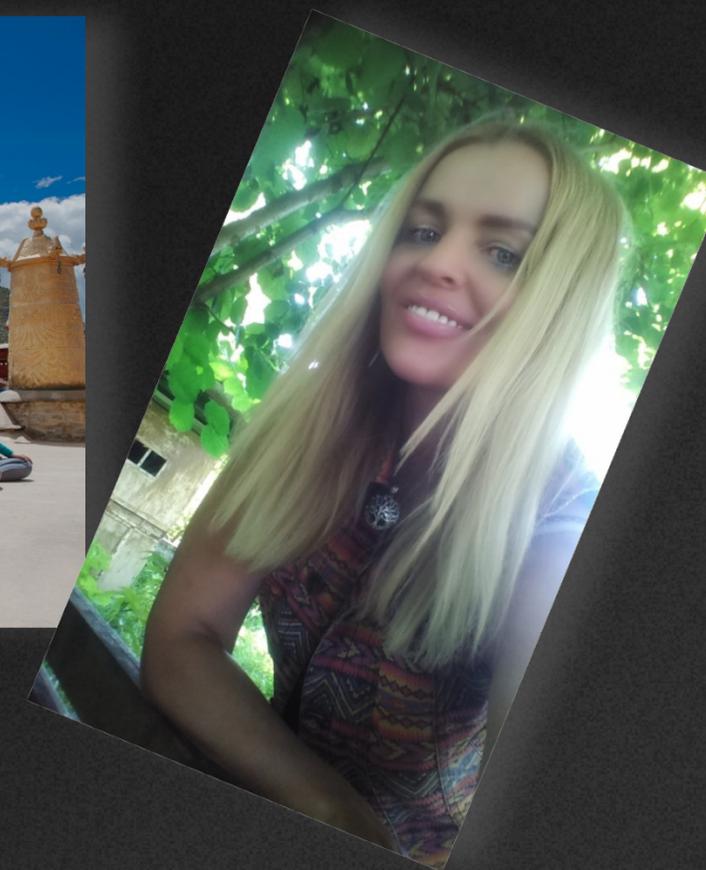
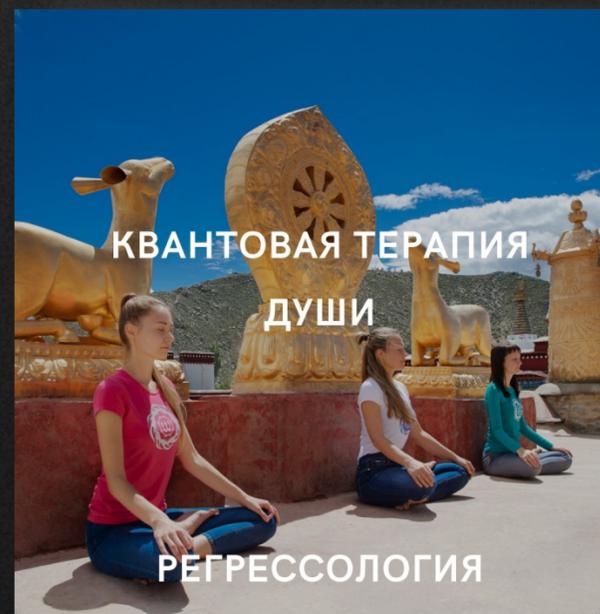
Не могла переступить через себя и развивать бизнес в соцсетях. Вела только личный аккаунт.



Инна Дербаль

г. Ровно (Украина)

 [Посмотреть ВК](#)



Точка Б

- Курс **окупился на 3ю неделю** с его старта
- Научилась думать как маркетолог
- Запущена таргетированная реклама на услуги
- Появились новые клиенты из соцсетей
- Доход от клиентов **из соцсетей вырос на 30-50% в месяц**

Точка А

Не было опыта ведения соцсетей.
Не было клиентов на консультации и услуги.
Средний доход в месяц 10000-20000 рублей



Елена Калабекова

г. Славянск-на-Кубани

 [Посмотреть ВК](#)

Точка А

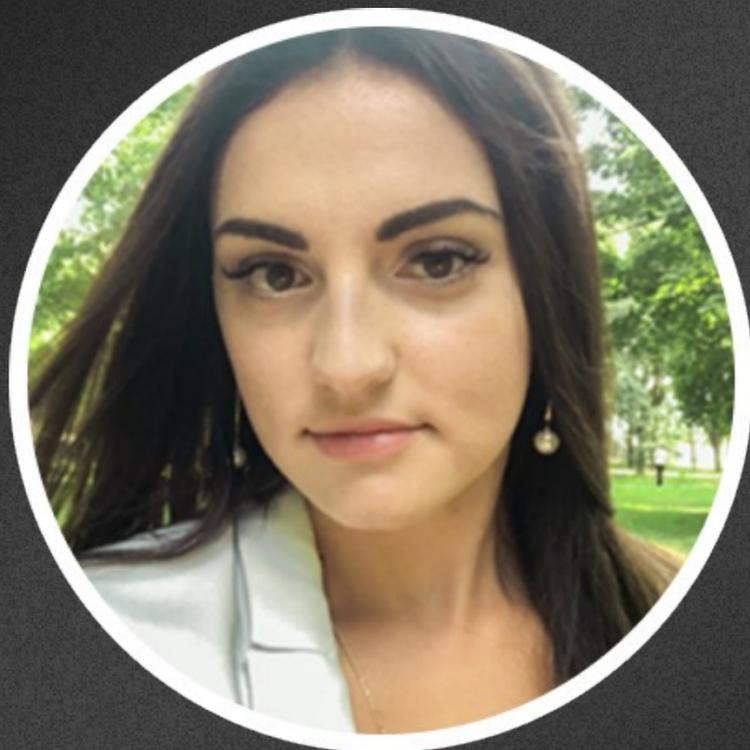
Пришлось продать успешный бизнес, не было работы и денег, стала искать себя в онлайн-профессиях.

Точка Б

Появилась уверенность в себе и в своих силах.

Уже на курсе взяла двух клиентов и **заработала 20000 рублей.**

Вступила в ряды партнеров СММ-Академии.



Марианна Двойникова

г. Москва

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

- Аккаунт в соцсетях существует 2 года
- Количество подписчиков 20,8 тыс.
- Продажи курсов на **96580 руб.**

Во время обучения:

- применила формулы ППШ и ППП
- подключила таргетированную рекламу на 4 продающих поста
- перешла от жестких продаж к мягким, путем формул с блока маркетинга

Точка Б

- За месяц количество подписчиков **выросло на 1000;**
- **Запуск курсов на 321040 рублей**
— **увеличение продаж в 3 раза**



Екатерина Каримова

г. Владикавказ

 [Посмотреть ВК](#)

Точка А

Не умела правильно писать продающие посты, не знала структуру постов, не было красивого визуального оформления страницы.



Точка Б

Определила свою ЦА и научилась общаться с ней в соцсетях, научилась писать цепляющие тексты, правильно формулировать свои услуги. За неделю таргетированной рекламы получила **10 заявок, прибавилось 100 подписчиков.**



Руслан Исламов

г. Уфа

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

В продвижении страниц не новичок, но новых заявок было мало.

Точка Б

Стал грамотнее оформлять сторис и посты в соцсетях. Применяю формулы «Продающий контент» и «Пост-магнит». Для рекламы использовал площадку «Плэйсмент». Контент стал привлекать **больше клиентов и новых подписчиков, выросло число обращений, а вместе с ними — доход.**

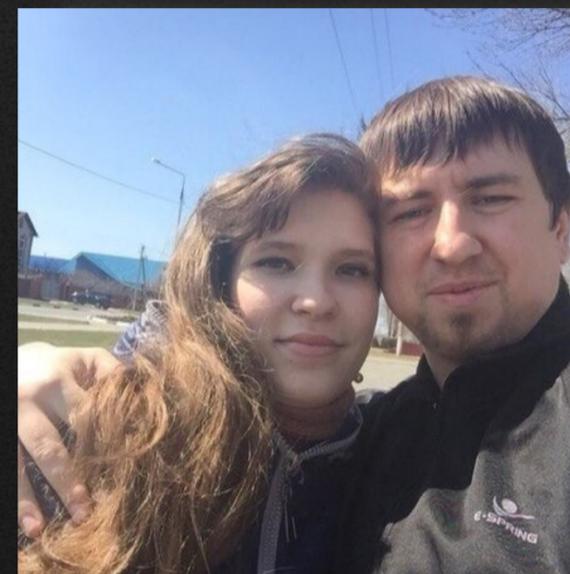
Сложно было разобраться с рекламой, но и здесь всё получилось, **реклама приводит новых клиентов.**



Алексей Пивненко

г. Белгород

 [Посмотреть ВК](#)



Точка Б

За время обучения нашел клиента из бюджетной организации.

- был проведен аудит группы и исправлены все недочеты
- использовались продающие посты
- подключены приложения приветствия, форма заявки и сенлер
- в итоге, **+386 подписчиков, +73 подписчика** на рассылку сенлер
- выкуплены все билеты на 2 концерта - **выручка 1200000 рублей!**

Точка А

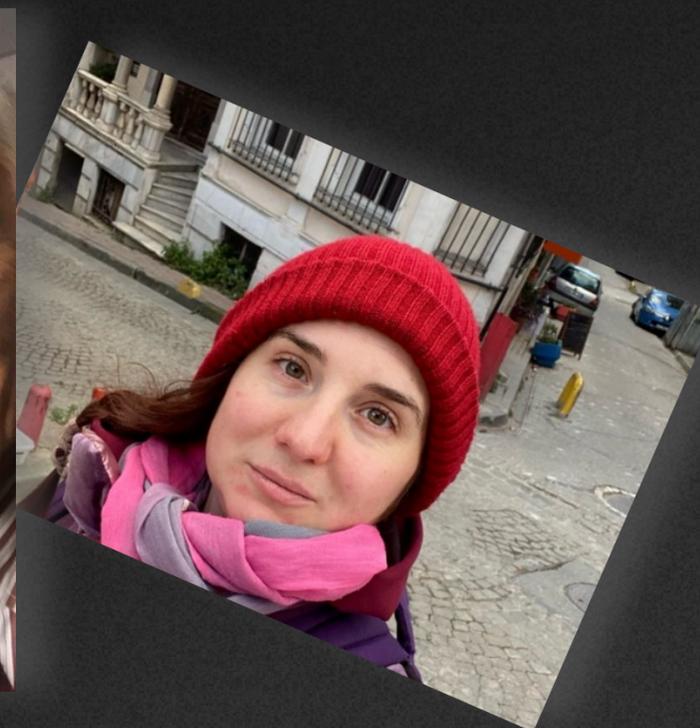
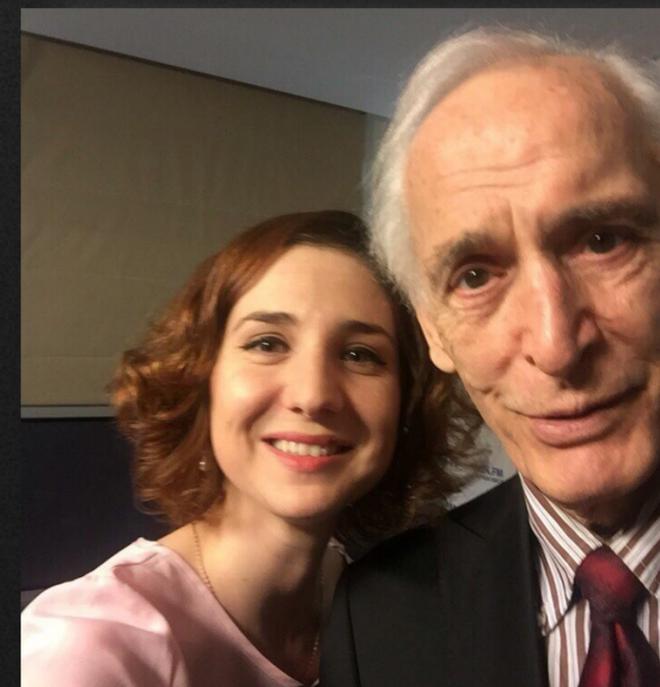
Скептически относился к социальным сетям и даже свой бизнес в них не развивал, мне казалось, соцсети - это развлечение и только.



Юлия Половинкина

г. Москва

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

- Школа море кастинга, которая не приносила доход из социальных сетей
- Не хотелось самостоятельно изучать информацию, нужен был толчок в виде обучения

Точка Б

- Оформила аккаунт
- Появились заявки
- Выросло количество лайков и подписчиков
- Повысились **охваты на 30%**
- Появился **ощутимый доход из социальных сетей 45.000 рублей**, учитывая, что раньше дохода не было



Виктория Луконина

г. Старый Оскол

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

- Не хватало знаний для продвижения
- Пропала мотивация на работу с аккаунтом
- Пробовала методы из интернета, но они не давали результат

Точка Б

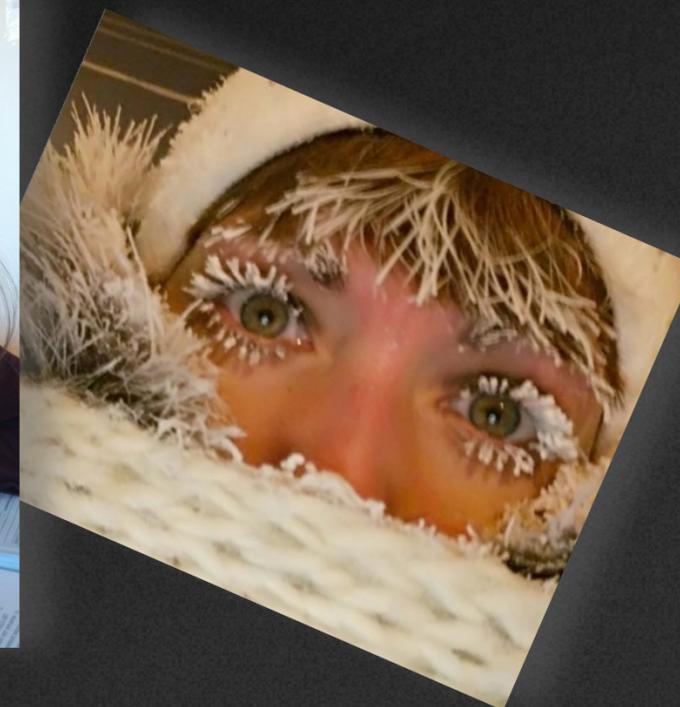
- Появилась уверенность в себе и своих силах
- Работа с аккаунтом начала приносить удовольствие, а не мучения
- Начали появляться заказы
- За время прохождения курса удалось **заработать 18000 на своем деле.**



Алена Шестакова

г. Пыть-Ях

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

- Не понимала, что и как делать в группе, как продвигаться
- Всё, что я умела - изредка выкладывать фото на личную страницу
- Пробовала запускать рекламу, но просто сливала деньги

Точка Б

- Проработала оформление группы ВК, структурировала товары
- Запустила рекламу с учетом своей целевой аудитории
- Увеличилось число подписчиков
- Появилось доверие клиентов
- За время обучения доход от моего дела **вырос в 2 раза**



Валерия Кашинцева

г. Сочи

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Пришла на курс как новичок - аккаунт магазина вел СММ-специалист.

Не знала, как писать тексты и привлекать клиентов.

Точка Б

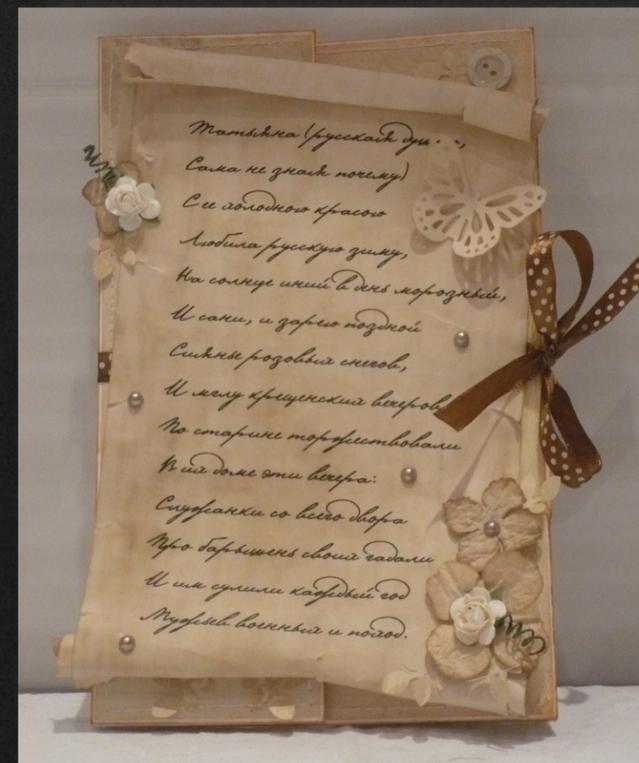
- Сама веду аккаунты своего магазина в соцсетях
- Сделала шикарный визуал и научилась писать тексты
- Запустила таргетированную рекламу
- За время обучения прибавилось **400 подписчиков**
- Стало больше покупателей из соцсетей - сейчас это 90% клиентов
- Впервые **появились заказы в другие города**



Диана Киселева

г. Ангарск

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Доход из соцсетей - до 10000 рублей.

Невысокие охваты и отсутствие активности подписчиков.

Точка Б

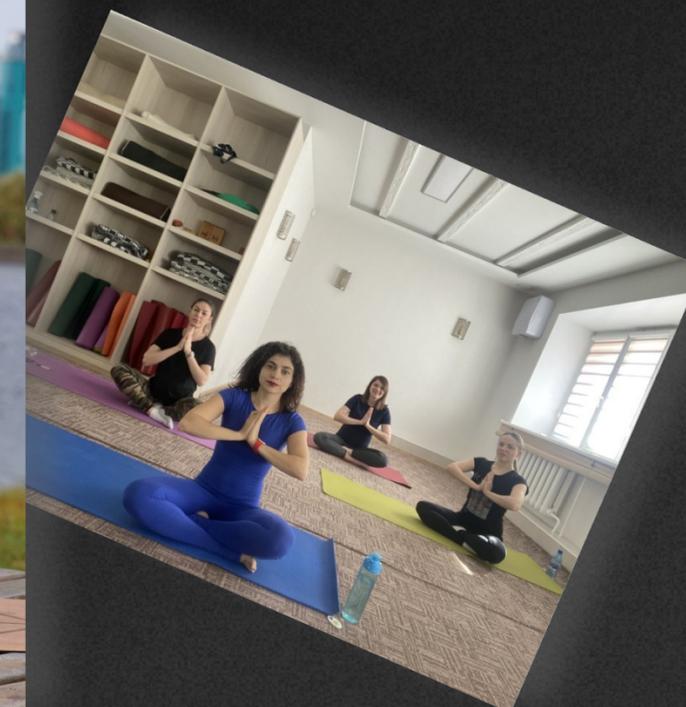
- Научилась писать продающие посты, посты-опросы. Только с одного поста-опроса новые подписчики, и **2 заказа продукции.**
- Запустила таргетированную рекламу, выросли охваты и активность подписчиков.
- Появились новые заказы, в том числе, **из других городов.**
- **Доход из соцсетей вырос на 50%**



Любовь Павлова

г. Сургут

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Была новичком в соцсетях, клиентов не было.

Точка Б

- Оформила страницы соцсетей в едином стиле, научилась писать интересные продающие посты.
- Как только ввела услугу «индивидуальные консультации», сразу **появились клиенты**.
- Запустила таргетированную рекламу.
- Уже в начале обучения заработала **11000 рублей из соцсетей**, для меня это огромный успех.



Ольга Дудко

г. Санкт-Петербург

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Вела соцсети 2 года.

Но не прибавлялось подписчиков и было не так много клиентов.

Точка Б

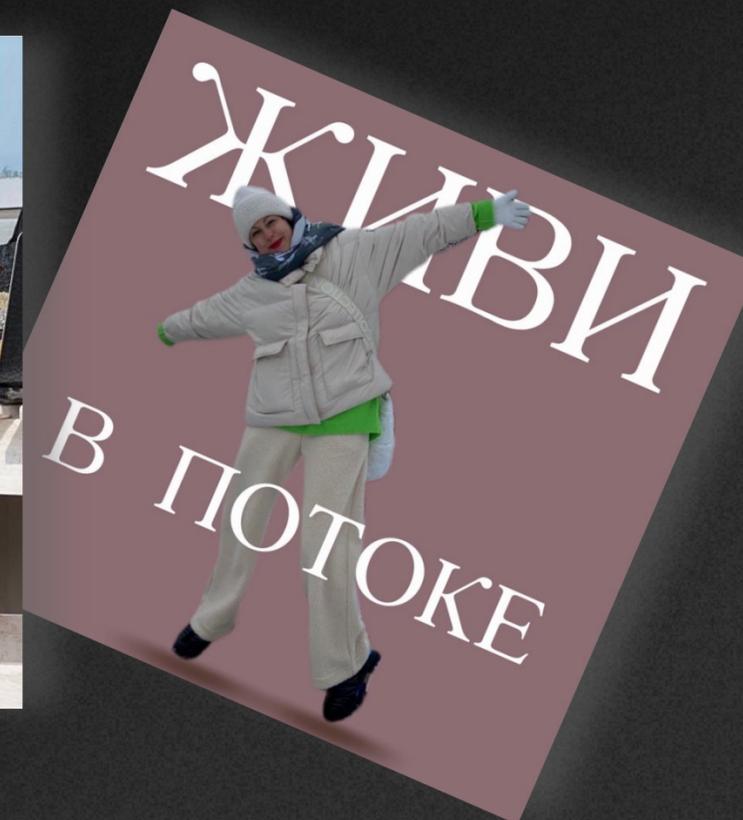
- Поняла, что ВК - отличный инструмент для продвижения и продаж.
- За 2 месяца количество подписчиков **выросло в 2,5 раза.**
- За время прохождения, **курс окупился на 83%!** Хотя моей целью было продать хоть одну игрушку.
- Мне удалось **превзойти свои ожидания в 8,5 раз!**



Валентина Антонова

г. Москва

 [Посмотреть ВК](#)



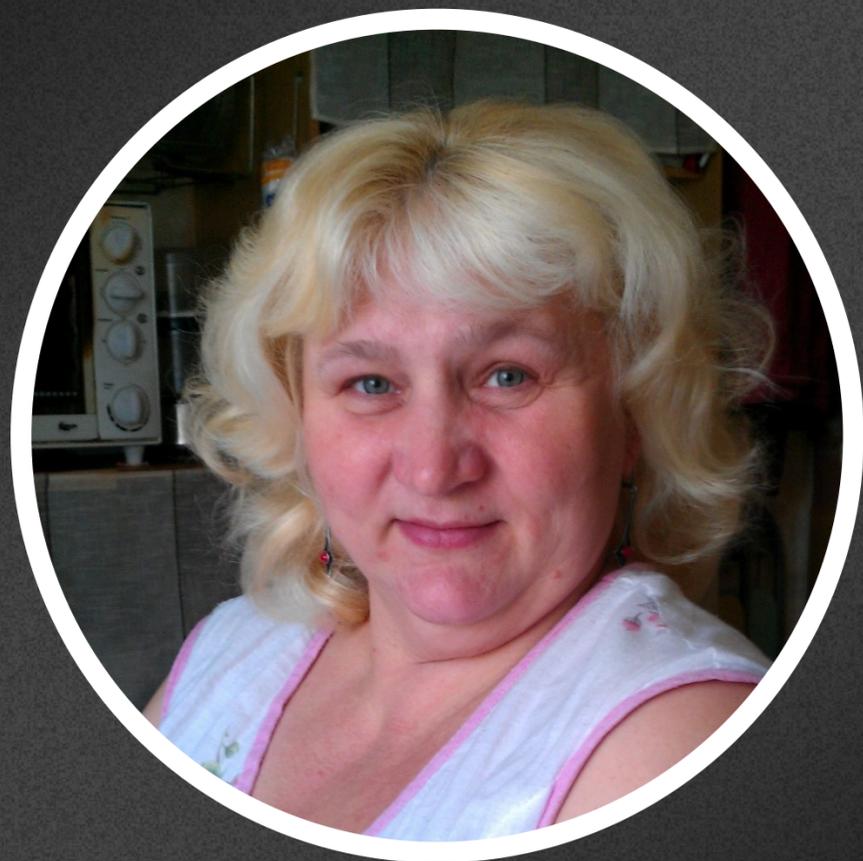
Точка А

Соцсети вел наемный человек.

Умела выкладывать личные фото, на этом все.

Точка Б

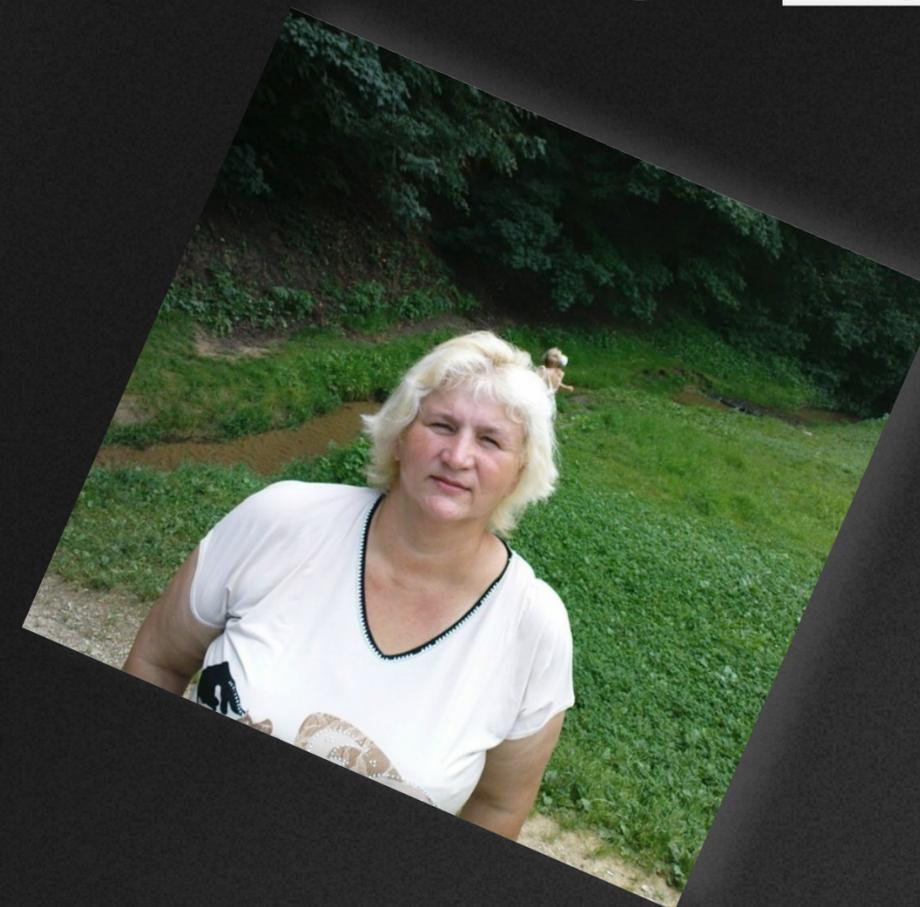
- Сама веду свои соцсети.
- Исправила множество ошибок СММ-специалиста, который занимался моими аккаунтами.
- **Пришло несколько первых клиентов из соцсетей**
- **Появились новые подписчики**, запросы на консультации.



Лариса Алешина

г. Москва

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Абсолютное отсутствие опыта в ведении соцсетей - просто наблюдала, как живут люди.

Точка Б

- Сама веду свои соцсети.
- Применяю техники написания продающих постов, снимаю сторис.
- Начали приходить запросы на консультации.
- Появился **первый клиент** из соцсетей, и оплатил услуги.



Ксения Грачева

г. Санкт-Петербург

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Соцсетям ресторана не уделялось особого внимания.

Клиентов стало меньше.

Точка Б

Как будто новый ресторан открыла, а не старый прокачала! +50% выросли продажи!

Переделала все предложения по банкетам, учитывая мою целевую аудиторию.

Появилась твердая уверенность в своих силах и развитии, потому что все инструменты маркетинга и продвижения в руках владельца бизнеса - в моих.



Ксения Плагова

г. Железногорск

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Мало заявок и клиентов из соцсетей.

Точка Б

Результаты были с первого задания, и это повергло в шок.

Доход от соцсетей вырос на 50% - заморочек стало меньше, а денег - больше.

Выросли охваты и активность на страницах.

Применяю всё - пост-опрос, матрица предложений и тд.



Юлия Леонтьева

г. Самара

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Аккаунт в соцсетях существовал уже 3 года, но активность была минимальной.

Вела аккаунты интуитивно - как могла.

Точка Б

За месяц количество подписчиков выросло **на 150**.

Интерес и доверие к продукту увеличились, много запросов рассказать о продукции.

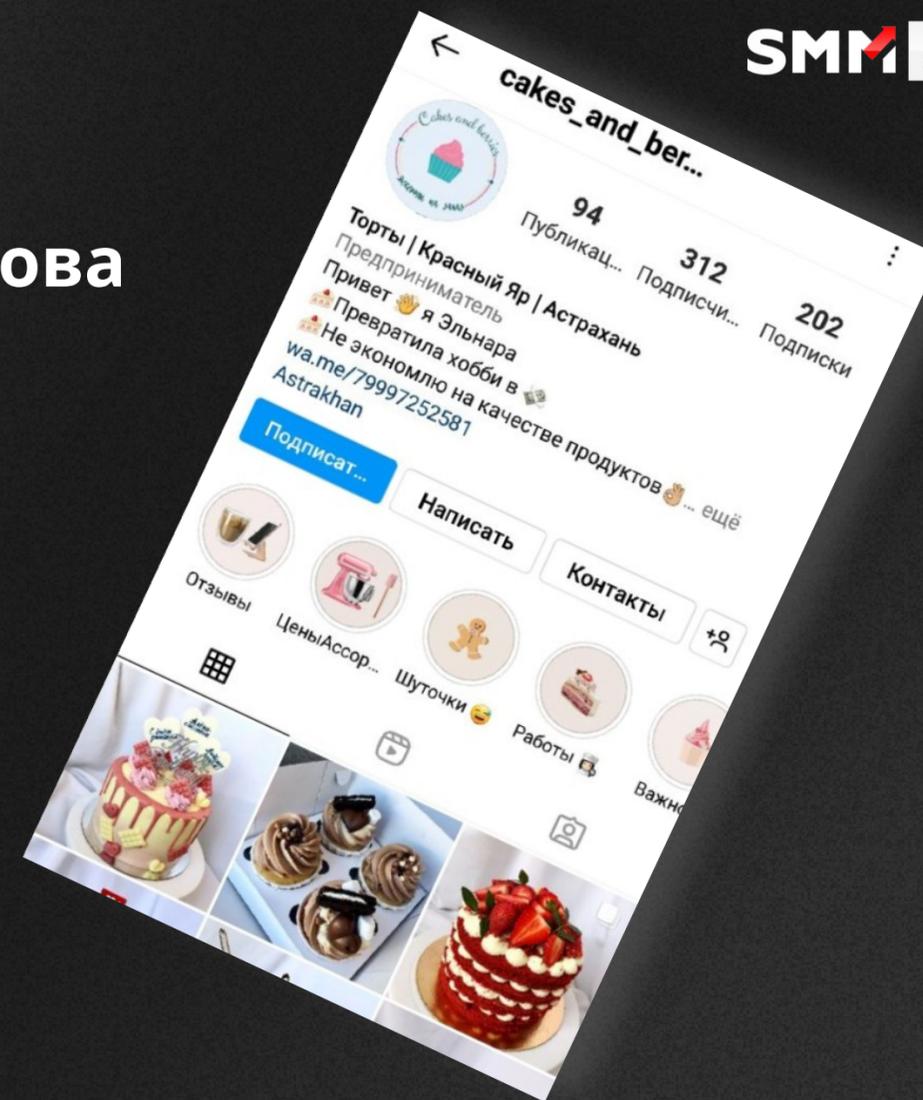
В мою команду **прибыло 2 человека**.



Эльнара Телекмамбетова

г. Красный Яр

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

Практически не было знаний о том, как правильно ввести социальные сети, какие алгоритмы бывают, как правильно себя продвигать, как писать посты, какими должны быть сторис. Я пыталась развивать свою страницу, но было сложно.

Точка Б

Продумала визуальное оформление страницы. Поняла, как писать посты интересно и, в то же время, чтобы росли продажи. Начала разбираться в типах контента. Запустила таргетированную рекламу.

Охваты выросли на 300%!

Соответственно, выросло число заказов и заработок.



Александра Мельникова

г. Сысерть

 [Посмотреть ВК](#)



Точка А

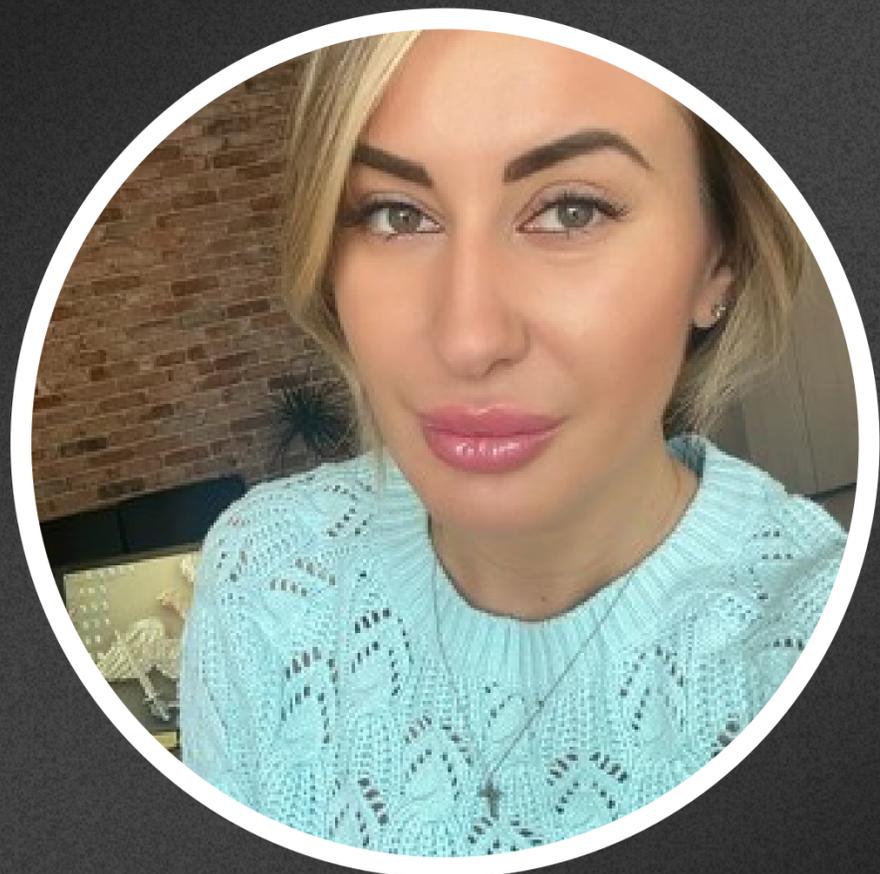
Много времени убивала впустую - не знала как правильно писать посты, оформлять свои аккаунты в соцсетях.

Точка Б

Увидела и исправила все свои ошибки в ведении и продвижении. Продумала и оформила страницы, и **сразу получила 4 заявки** на консультацию, заработала деньги.

Прирост подписчиков **на 10%**.

С запуска таргетированной рекламы - еще +26 подписчиков, и **консультация на 2000 рублей**.



Эльвира Самедова

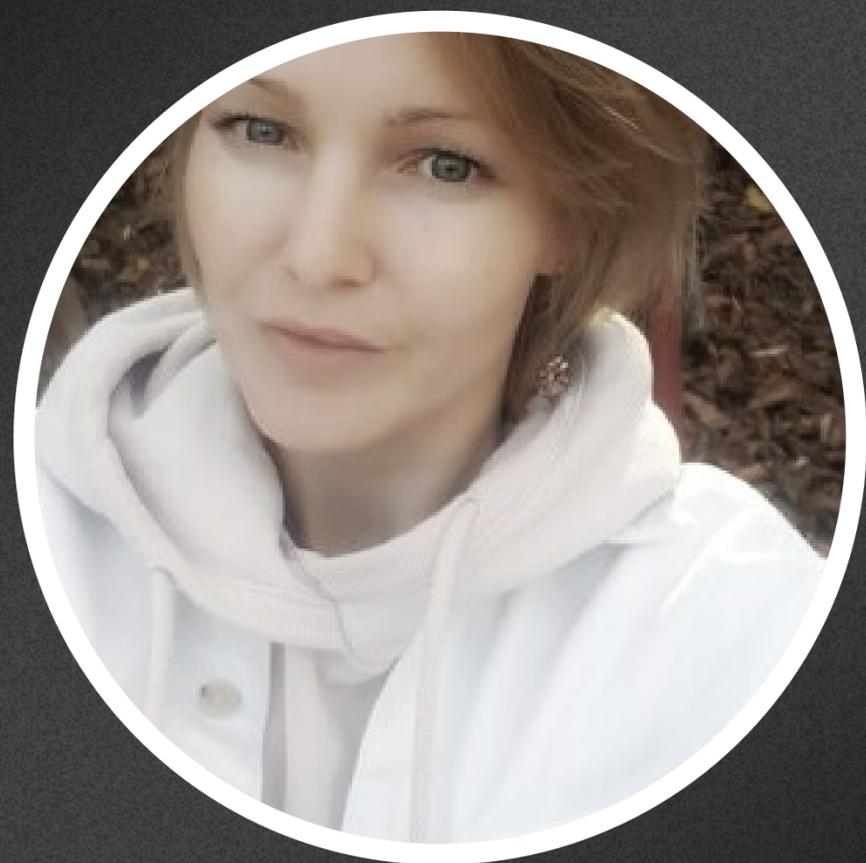
г. Москва

Точка А

- Пустой профиль с однообразным наполнением
- Маленькое количество клиентов
- Отсутствие понимания как заполнять аккаунт, чтобы привлечь новых клиентов

Точка Б

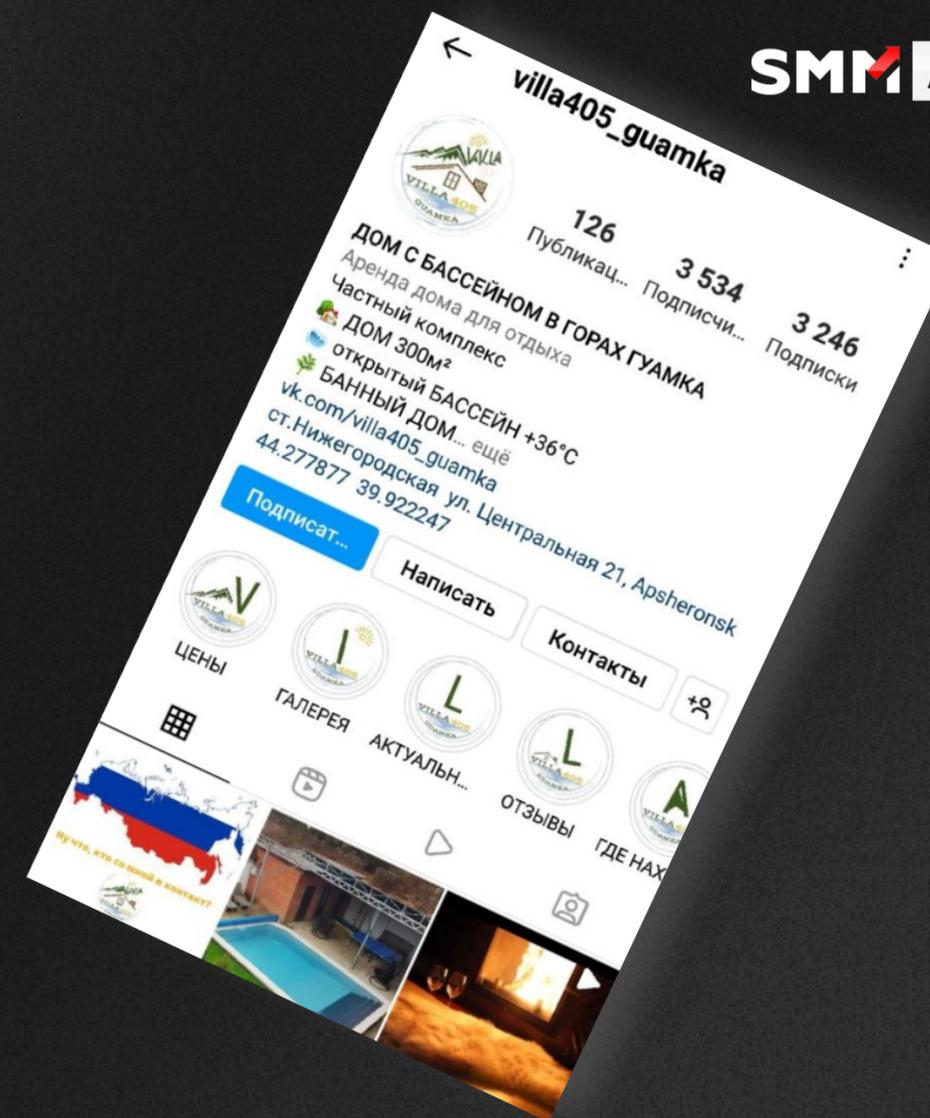
- Начали появляться новые подписчики
- Лайки и комментарии от новых пользователей, выросли охваты
- Изменился визуал, на аккаунт стало приятно смотреть и работать в нем
- За период прохождения курса удалось заработать **65000 рублей**



Наталья Дунаевская

Краснодарский край

 [Посмотреть
соцсети](#)



Точка А

Делала попытки набрать подписчиков. То, что получалось, было для меня минимальным успехом - это лучше, чем ничего

Точка Б

Продающие посты приносят новых подписчиков.

Доход вырос в 2 раза! Если ранее в месяц это было 120-180000 рублей, то сейчас - **минимум 240000 рублей и до 350000.**

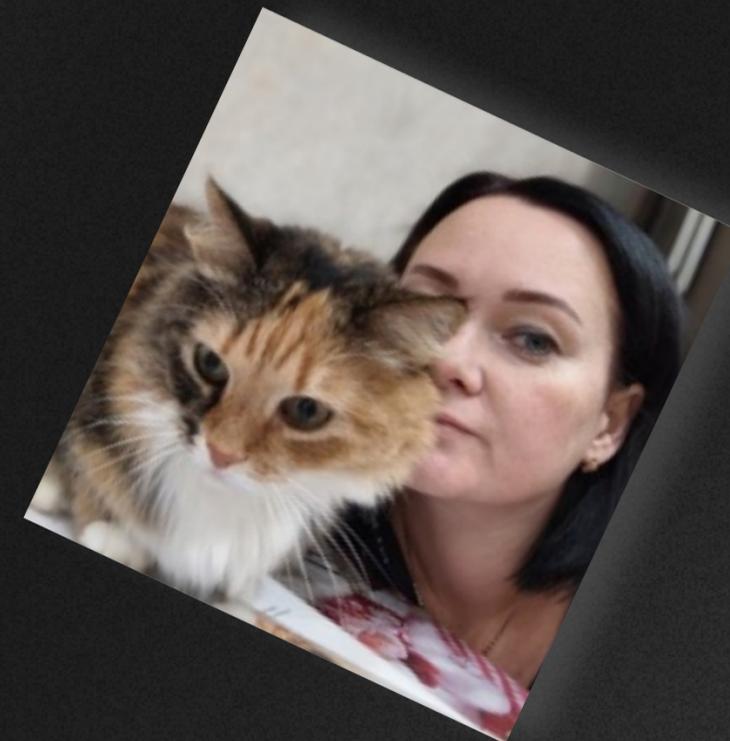
Бронирований стало в 2 раза больше, впервые появилась бронь на будущие даты.



Екатерина Жванько

Респ. Коми

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

Хотя и занималась группой VK клиента уже 3 года, знания в СММ были разрозненными, не умела настраивать рекламу.

Точка Б

Настрой, который дает Михаил, позволил осознать, что я иду в правильном направлении.

Первый же пост-конкурс, написанный по структуре, **утроил количество подписчиков и принес несколько новых заказов.**

После оформления своей обложки, впервые получила первый реальный заказ как дизайнер.

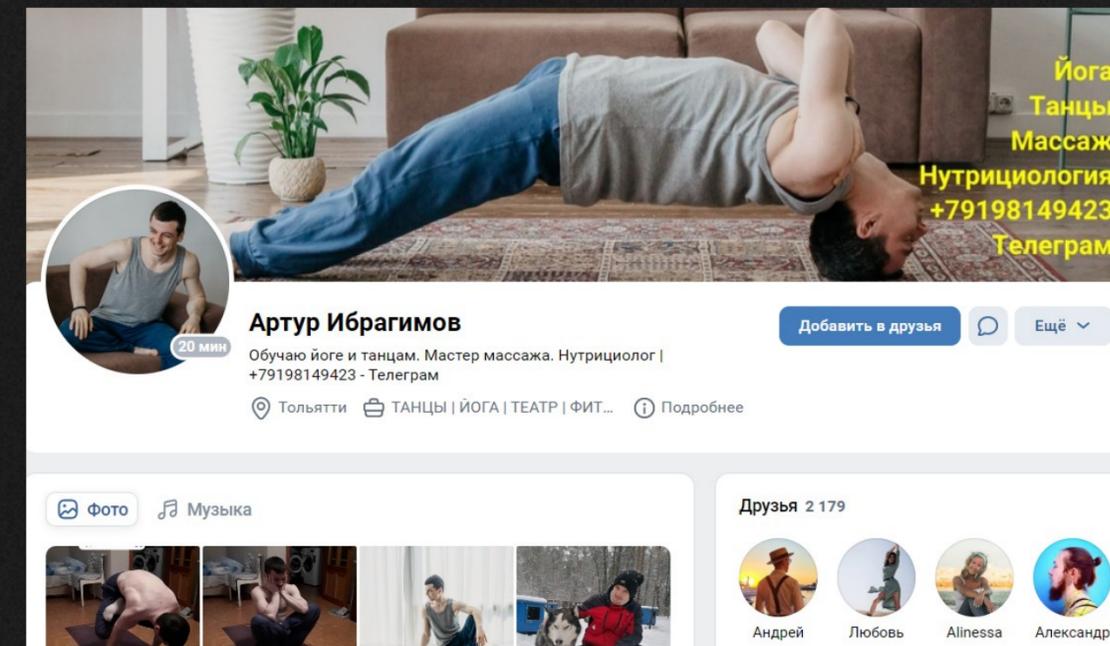
Настроила рекламу и получила несколько новых заказчиков, чем **увеличила свой доход.**



Артур Ибрагимов

г. Тольятти

 [Посмотреть
VK](#)



Первые результаты на курсе

- Уже с первого поста-опроса пришло 8 лидов, 1 купил сразу курс массажа на 8000, два человека — разово по 1500 рублей каждый
- Понял, что главное — это ставить цель дать пользу и выгоду для клиента
- Очень доволен результатом, это только начало курса, еще даже не внедрял другие фишки



Наталья Акимова

г. Иваново

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

Абсолютный новичок в соцсетях.
Пришла на курс, чтобы понять, как продвигать и продавать свои услуги через соцсети.

Точка Б

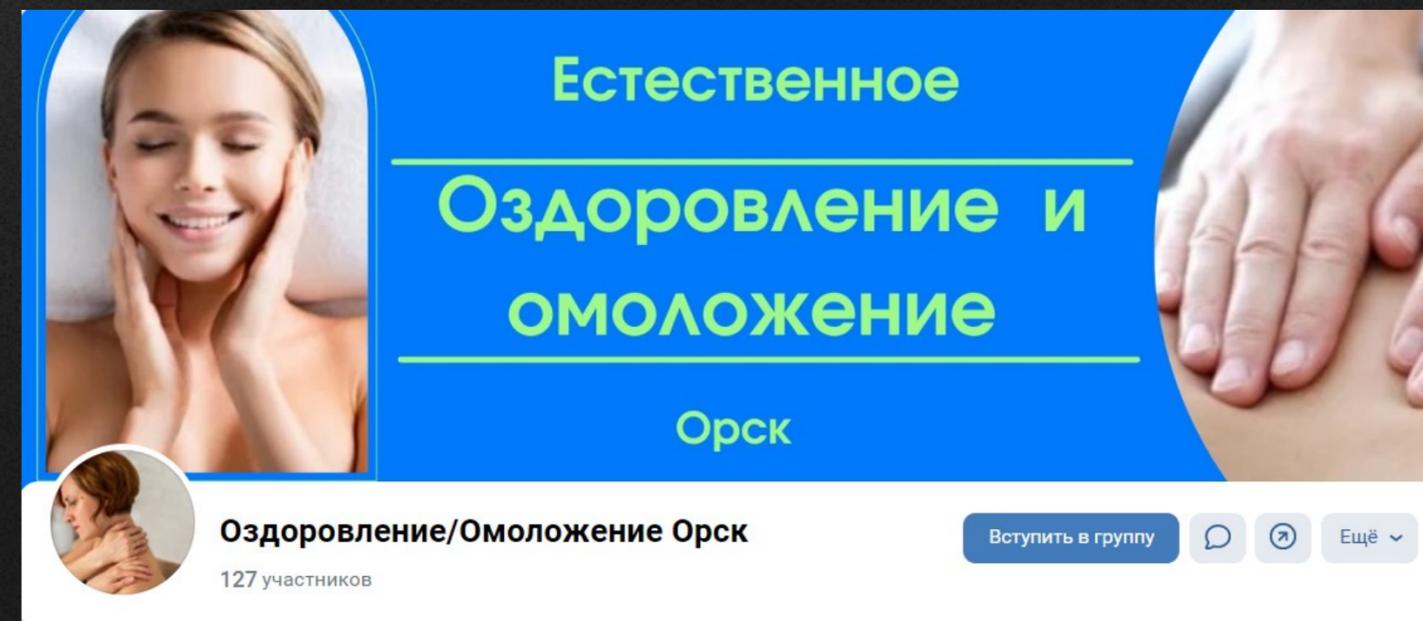
- Создала и оформила сообщество с нуля
- Правильное написание постов сразу дало свои результаты — **стали добавляться подписчики, сейчас уже 30**
- Розыгрыш и взаимопиар принесли сразу 5 новых клиентов
- **За месяц обучения получила 10 новых клиентов и заработала 16000 рублей**



Елена Каплина

г. Орск

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Было очень сложно вести соцсети — не знала, как писать посты, что снимать и как проявляться
- Проблемы с модерацией объявлений в VK
- Средний доход 20000 рублей в месяц

Точка Б

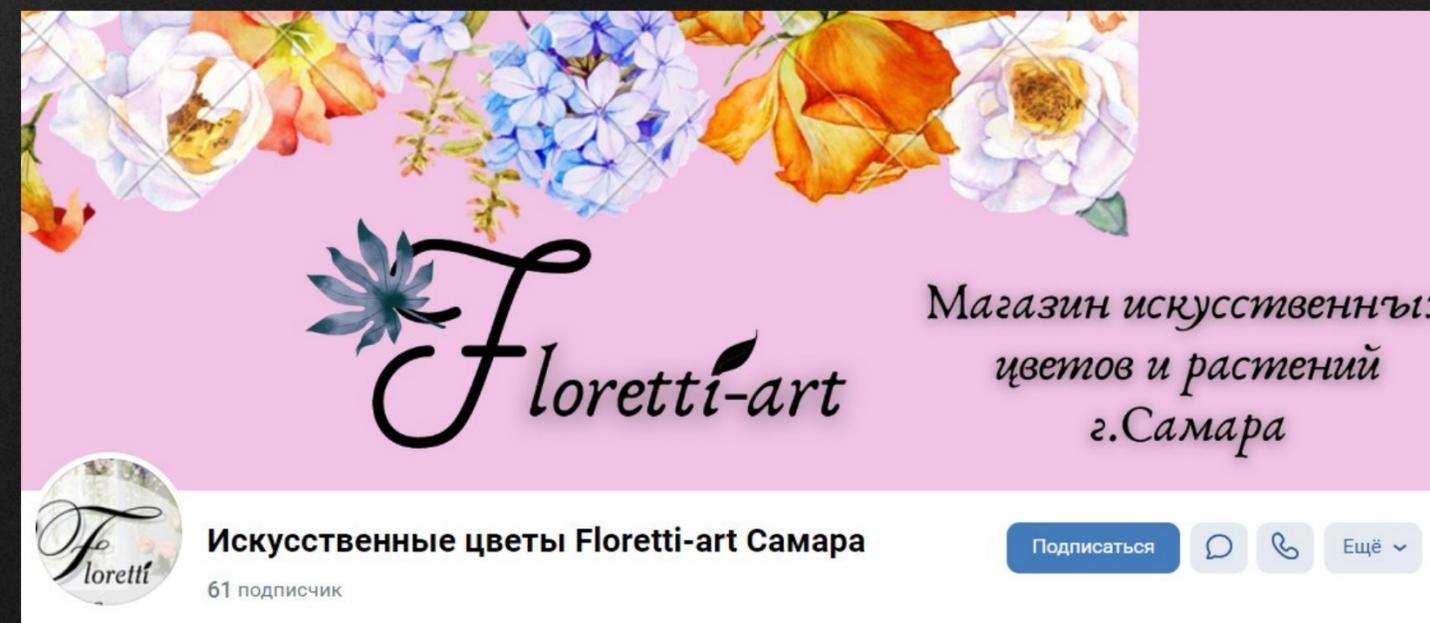
- Окупила курс за **первые 2 недели обучения**
- Доход вырос — **45 000 рублей в месяц**
- За период обучения — 2.5 месяца, **заработала 103 000 рублей**
- Сейчас не возникает проблем с генерацией постов, сторис и видео — «рождаются» сами собой
- **Подняла средний чек на 44%**



Марина Фадеева

г. Самара

 [Посмотреть
VK](#)



Точка А

- Абсолютный новичок в СММ, были только личные странички
- Не знала ни алгоритмов, ни тонкостей рекламы, ни как писать посты и тд

Точка Б

- Сразу применяла все знания на практике
- Стала вести и ВК, и Телеграм, и Инстаграм
- За время обучения поступил заказ из соседней страны на **130 000 рублей**
- Еще один заказ на **30 000 рублей** поступил после написания **полезно-продающего поста**
- Увеличился поток клиентов оффлайн, многие нашли нас через соцсети

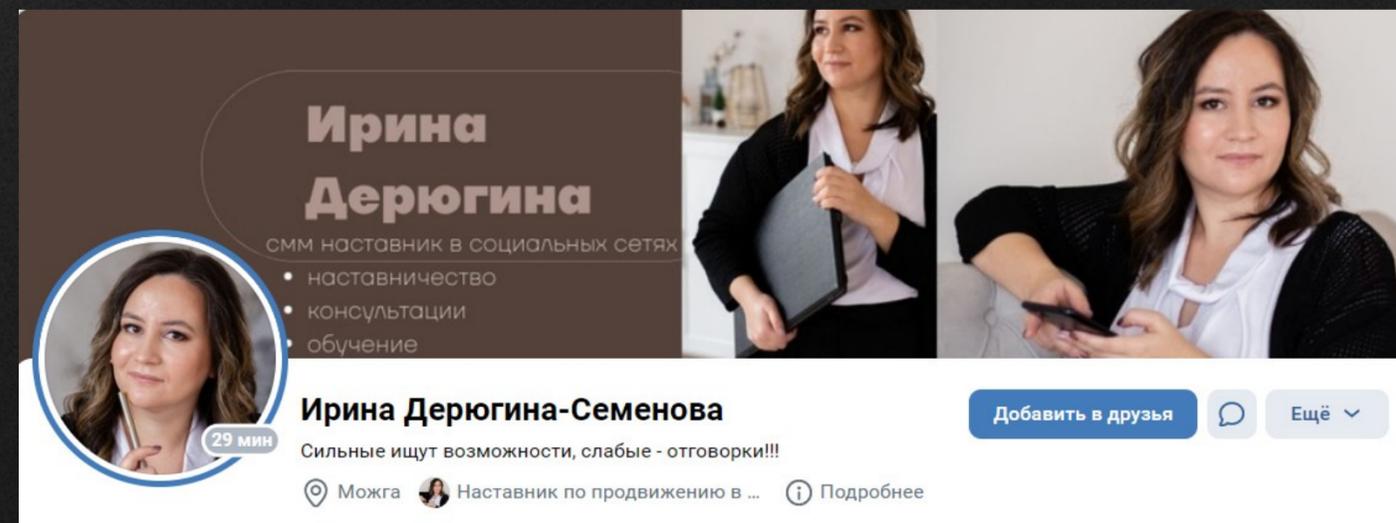


Ирина Дерюгина

г. Можга



Посмотреть
VK



Точка А

- Уже работала как СММ специалист, обучала этому, но не было знаний о ВКонтakte
- Когда Инстаграм заблокировали, клиентов практически не стало, была в панике

Точка Б

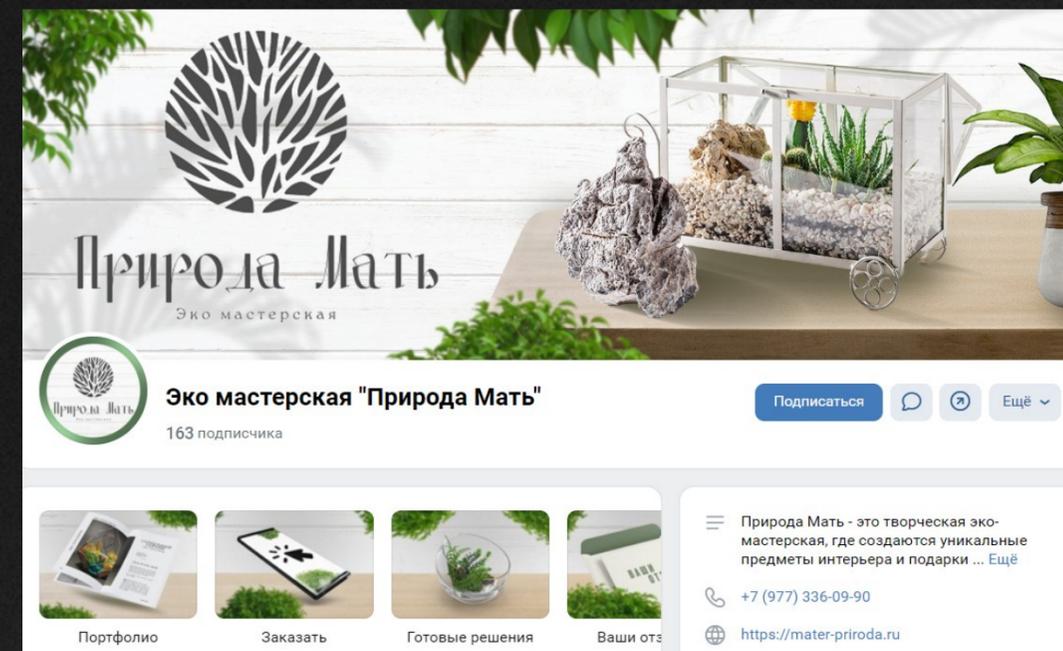
- Согласно урокам, начала транслировать свою экспертность в ВК, люди стали интересоваться продуктом
- С помощью экспресс-прогрева смогла «закрыть» 2-х клиентов на мини-группу — **на 40000 рублей**
- Затем появился клиент на наставничество — **35000 руб.**
- Одна из учениц продала свои курсы **на 50000 рублей**, только открыв продажи



Любовь Орлова

г. Зеленоград

VK Посмотреть
VK



Точка Б

- Упаковали бизнес, запустили группу ВК, реанимировали Инстаграм, вышли на маркетплейсы
- Бренд стал узнаваем, появились постоянные клиенты
- По итогу **вышли на доход — ноябрь 2022 — 100000 рублей, декабрь 360000 рублей, январь 2023 — 130000 рублей**
- Открыли свой шоурум
- Я проходила курс «Соцсети на миллион», а супруг «Денежный поток», что дало нам прорыв

Точка А

- На момент начала обучения только занялись этим делом
- О бренде никто не знал
- Доход от дела 10000 рублей
- Распылялись на разные проекты и работу



Олеся Куликова

г. Воронеж

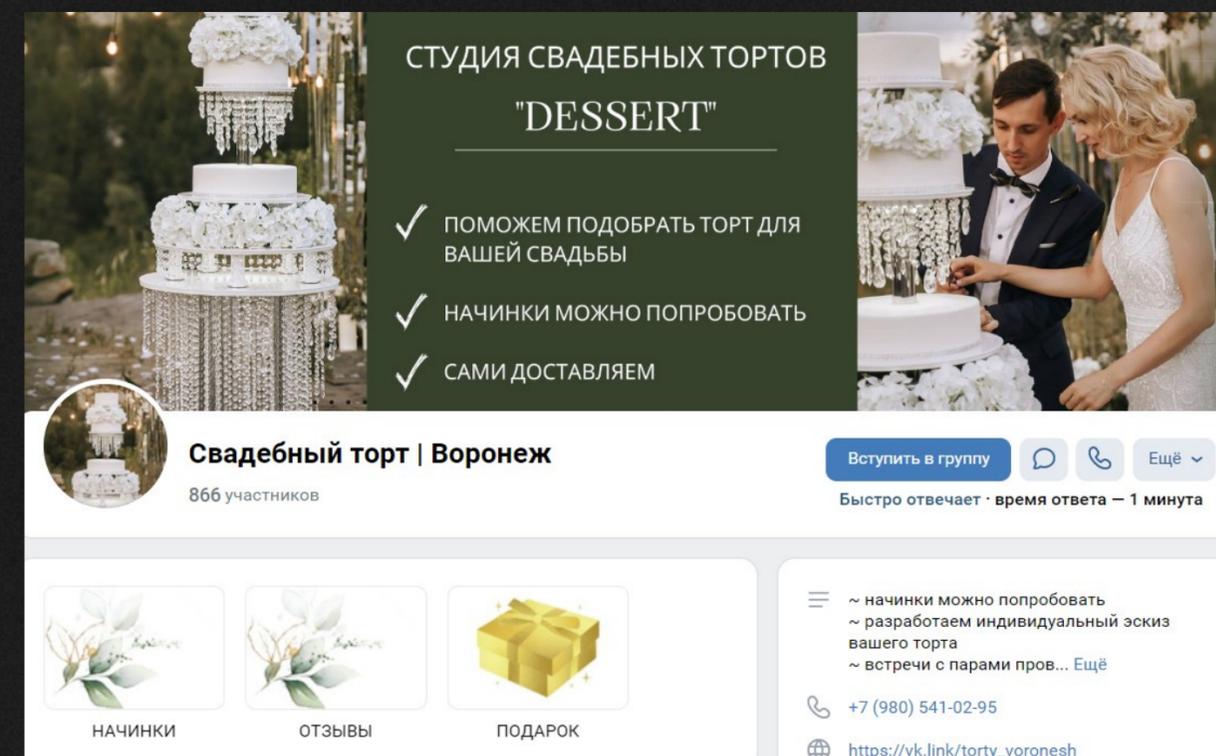
 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Вели только запрещенную соцсеть, в VK группа была «сама по себе»
- Были накрученные подписчики в VK
- После закрытия Инстаграма клиентов практически не стало
- Найм SMM специалистов не дал результата

Точка Б

- Уже во время обучения количество реальных подписчиков **выросло на 120 человек**
- Оформили группу, настроили рекламу, пошел приток клиентов
- Оформили **20 договоров на свадебные торты, а это прибыль не менее 300 000 рублей**
- Соответственно, курс окупился уже в процессе обучения





Татьяна Бахтина

г. Нижний Тагил

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Небольшой опыт в соцсетях
- Не знала, как настраивать рекламу, как правильно писать посты
- Клиентов практически не было

Точка Б

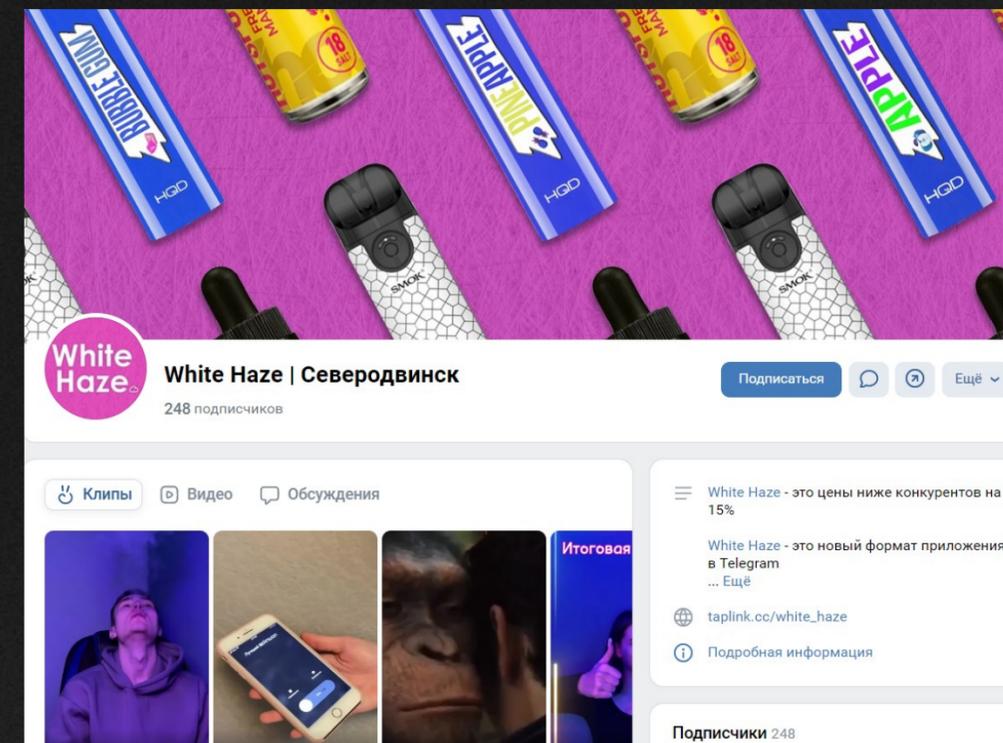
- Научилась писать продающие посты
- Изучила лид-магниты
- После запуска рекламы **количество подписчиков выросло в 5 раз**
- Появился клиент, закончила работу над сайтом и **получила 20000 рублей уже во время обучения в Академии**



Максим Светлов

г. Северодвинск

 [Посмотреть
VK](#)

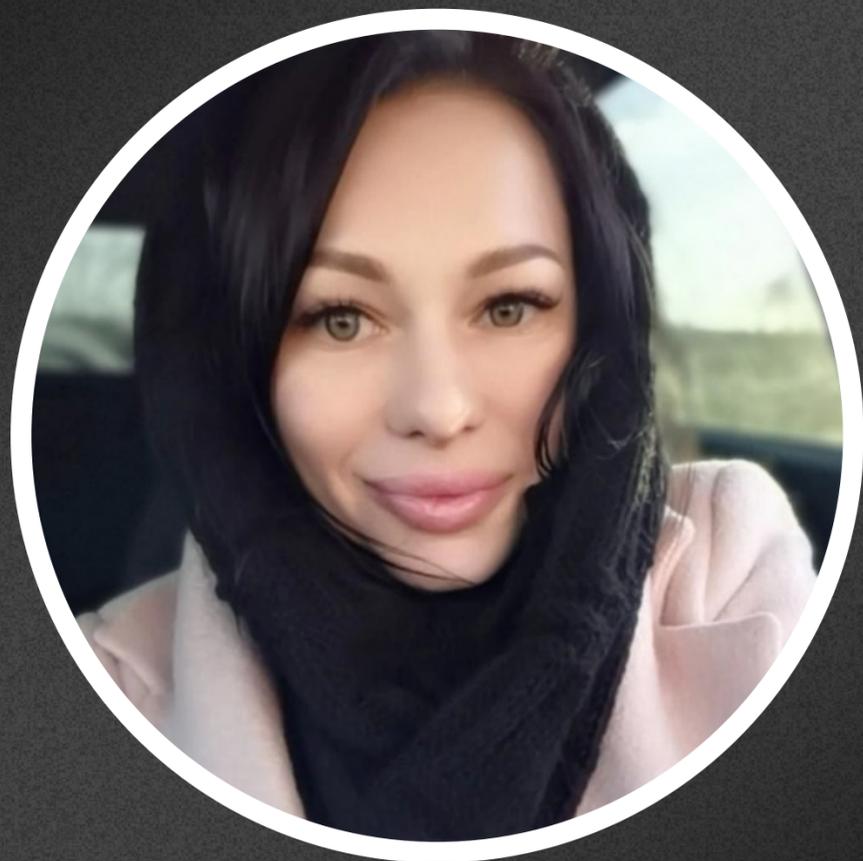


Точка Б

- За время курса с нуля заработали **110 000 рублей**
- Во Вконтакте набрали **250 подписчиков**
- Стали вести Телеграм-канал, в котором уже **315 подписчиков**
- Применял все инструменты с курса, которые в итоге дали результат

Точка А

- Работал СММ менеджером 3 года
- Открыли свой вэйп-шоп и разработали приложение
- Нулевая страничка в ВК, доход от нового дела 0 рублей



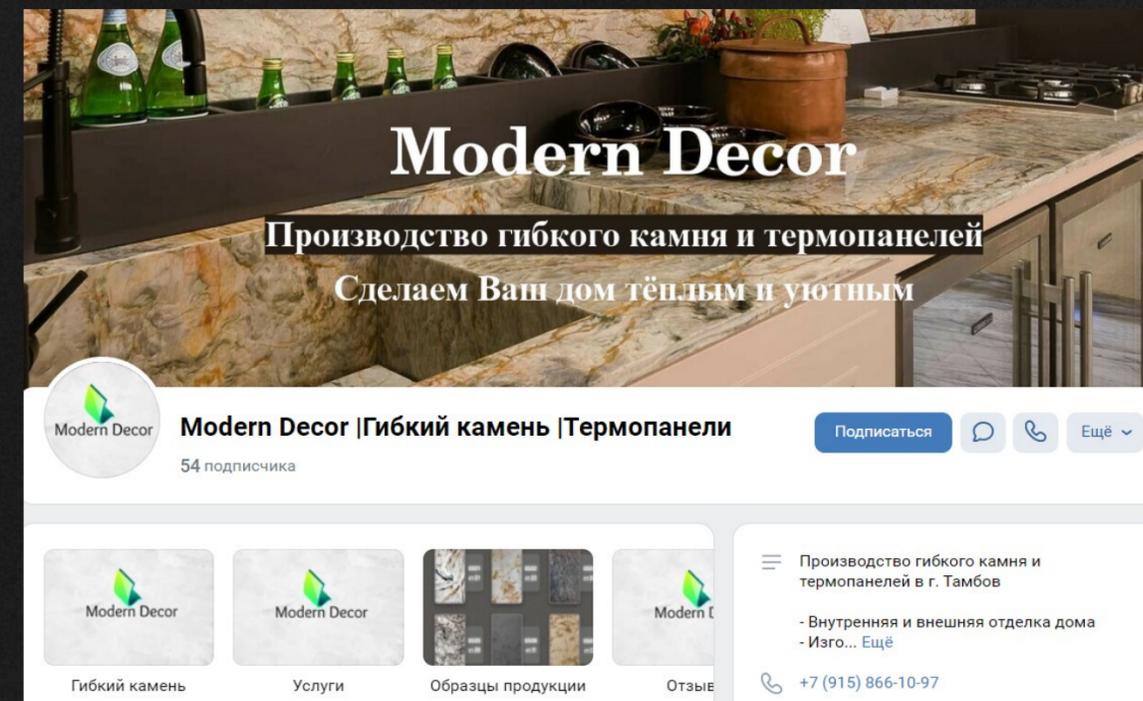
Кристина Ронжина

г. Тамбов

 [Посмотреть
VK](#)

Точка А

- Пришла новичком в соцсетях
- Не умела писать посты, пользоваться платными и бесплатными методами продвижения
- Доход от семейного дела из соцсетей был 20-40000 рублей в месяц



Точка Б

- Стала применять все методы продвижения с курса
- Научилась писать посты, снимать ролики, составила комплекты продукции
- После полезно-продающих **постов получили предложение от местного радио о рекламе нашего производства**
- **Доход за время курса из соцсетей 200 000 рублей**

КАК ДИЗАЙНЕРУ ПРОБИТЬ ФИНАНСОВЫЙ ПОТОЛОК И ВЫЙТИ НА ЗАРАБОТОК ОТ 100 000 РУБЛЕЙ

