

Игорь Антонов

ЛИЧНЫЙ БРЕНД

В ИНСТАГРАМЕ.

Как создать мощнейший
бренд, развить его и
заработать миллион.

HEAR UNDERSTAND DO



Бизнес в Инстаграме

Игорь Антонов

**Личный бренд в Инстаграме.
Как создать мощнейший бренд,
развить его и заработать миллион**

«Издательство АСТ»

2020

УДК 659.441
ББК 76

Антонов И.

Личный бренд в Инстаграме. Как создать мощнейший бренд, развить его и заработать миллион / И. Антонов — «Издательство АСТ», 2020 — (Бизнес в Инстаграме)

ISBN 978-5-17-116246-7

Игорь Антонов – владелец маркетингового агентства Antonov Agency не понаслышке знает все о создании и раскрутке личного бренда. В своей дебютной книге «Личный бренд. Как создать мощнейший бренд, развить его и заработать миллион» он раскрывает секреты своего пути, а также на личном опыте и опыте своих топовых клиентов, таких как Павел Титов – президент «Абрау-Дюрсо», показывает, как следует развивать бренд, как себя позиционировать и изменять окружение так, чтобы всегда идти только вперед, чтобы ничто не могло вам помешать. Книга предназначена не только для тех, кто решил создать свой личный бренд с нуля, она будет полезна и тем, кто уже предпринял шаги по основанию собственного бренда, но возникли сложности с дальнейшим позиционированием, появились мучительные вопросы, куда двигаться, что делать и многие другие. На страницах книги «Личный бренд» вы найдете полезные инструменты продвижения, чек-листы по формированию личного бренда и домашние задания, выполняя которые вы найдете все ответы и даже более – у вас появится мотивация самосовершенствоваться и менять себя и свое окружение к лучшему! • Как развить себя и свой бренд? • Как стать лучшим в своей сфере? • Как изменить свой бренд? • Как изменить окружение, чтобы добиться успеха? • Как выбрать свою площадку для лучшего развития?

УДК 659.441

ББК 76

ISBN 978-5-17-116246-7

© Антонов И., 2020
© Издательство АСТ, 2020

Содержание

Об авторе	7
Как я пришел к личному бренду?	8
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Игорь Антонов
Личный бренд в Инстаграме
*Как создать мощнейший бренд,
развить его и заработать миллион*

Серия «Бизнес в Инстаграме»

© Антонов И., текст, иллюстрации

© ООО «Издательство АСТ»

* * *

Об авторе

Меня зовут Игорь Антонов, я родился в городе Гродно. К 30 годам я перепробовал многое в жизни – например, профессиональный спорт. Кстати, добился в нем мировых результатов – я вице-чемпион мира по кикбоксингу.

Окончил Гродненский государственный университет, а также военную кафедру.

Запустил с нуля и развил 4 бизнеса, создал онлайн-курс по личному брендингу.

Основал международную организацию помощи детям под названием «Мастерская Счастья», которая работает в семи странах.

Организуя все эти проекты, я понял, что в результате создал и прокачал себя как личность и тем самым способствовал развитию своего Личного Бренда, за которым пошли все люди, которые соприкоснулись с моими бизнесами и проектами.

Как я пришел к личному бренду?

Когда-то я об этом не задумывался. Учился в университете и был профессиональным спортсменом, а также немного хулиганом.

Кстати, все мои учителя в школе и после преподаватели в университете твердили в один голос, что у меня все будет не очень хорошо.

Но жизнь и мое желание реализовать себя решили иначе. Мне всегда импонировали большие города, красивые и современные женщины, которых не так было много в Гродно, по крайней мере тех, с кем мне хотелось бы чего-то большего, чем просто общаться. Почему так? Да потому что всегда ставил для себя завышенные планки. Хорошо это или плохо? Скорее хорошо. Конечно, и в моем городе были интересные люди, но я не обращал на них внимания, потому что хотел любой ценой уехать.

Оборачиваясь назад, понимаю, что именно женщины всегда были решающим фактором моего роста. Я старался быть лучше, чем я есть, для того, чтобы лучшая женщина была рядом со мной, и это проявлялось во всем – нужно было становиться лучше в знаниях, в финансовых возможностях, нужно было расти.

Но тогда в Гродно я ещё не мог себе представить, чем это все обернется.

В юности мы с друзьями придумали способ, как зарабатывать деньги. Гродно – приграничный город и там всегда была возможность зарабатывать на товарах из Европы. Я не был бизнесменом в чистом его виде, но сейчас понимаю, что был предпринимателем с ранних лет. Мы постоянно придумывали новые способы заработка с друзьями. Могли сорваться среди ночи и поехать в Польшу искать товары, которые можно было привезти в Гродно и продать.

Я СТАРАЛСЯ БЫТЬ ЛУЧШЕ, ЧЕМ Я ЕСТЬ, ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЛУЧШАЯ ЖЕНЩИНА БЫЛА РЯДОМ СО МНОЙ, И ЭТО ПРОЯВЛЯЛОСЬ ВО ВСЕМ – НУЖНО БЫЛО СТАНОВИТЬСЯ ЛУЧШЕ В ЗНАНИЯХ, В ФИНАНСОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ, НУЖНО БЫЛО РАСТИ.

Так же некоторые товары мы возили из Гродно: покупали сигареты и прятали их в одежде, в машинах и продавали в Польше, завышая реальную цену в несколько раз. Примерно с 50 долларов, вложенных в сигареты и поездку, мы зарабатывали по 300–400 долларов каждый.

Конечно, стабильности не было, нас ловили пограничные службы и выписывали штрафы. Это никак не влияло на наши визы и выезд в страны Европы, поэтому мы продолжали этим заниматься.

В 2012 году я закончил университет и меня пригласил на работу топовый бизнесмен города Гродно.

Я ему очень благодарен, так как с тех времен увидел профессиональный и системный подход в бизнесе. Я был его протеже и выполнял многие интересные поручения, многому учился. У меня была возможность представлять его интересы, вести переговоры. Мне доверяли – это было важно для моего роста, как личности, так и человека.

Но, так как я не видел своего будущего в этом городе, через год уехал в Москву.

Единственное, что он сказал мне на прощание: «Игорь, для тебя всегда здесь будет место, тебе всегда здесь рады в моей компании, ты всегда можешь вернуться».

Я поблагодарил и ответил, что не вернусь, и улыбнулся.

В 2013 году я в первый раз приехал в Москву – это был период тусовок, ночных клубов, женщин и отсутствия ответственности. В тот момент я работал в компании по продаже машин.

Пробыв несколько месяцев здесь, я не нашёл дальнейшего роста для себя и переехал в Киев. Переезд был спонтанный, я познакомился в Инстаграме с девушкой и после нескольких сообщений полетел увидеться с ней, потому что захотел узнать ее в реальной жизни. Я улетел и остался в Киеве на полтора года.

У меня начались отношения и продолжились тусовки. Киев очень красивый и теплый город, люди доброжелательны. Мне он приглянулся. Было сложно думать о делах, так как здесь всегда праздник. Красивые места, вкусные рестораны и привлекательные женщины.

Очень многое зависит от окружения – это я понимал уже в те года. Так как в моем кругу в то время предпринимателей практически не было, поэтому и мыслей об обучении и создании бизнеса как таковых тоже не было. Некому было подсказать и мне не у кого было учиться.

«Тогда откуда деньги?» – спросите вы.

Ввиду того, что с ранних лет я вел активный образ жизни, занимался профессиональным спортом и посещал разные города и страны, я приобретал разные знакомства. Иногда качественные, иногда не очень, но старался оставлять в своей записной книжке те контакты, которые могли бы мне пригодиться.

До 24 лет практически все заработанные деньги были результатом пересечения моих знакомств друг с другом. Я старался узнать, чем занимаются люди, с которыми я общаюсь, и связывал их между собой, получая процент от сделки. У кого-то был продукт, а у кого-то была потребность в нем – я старался найти таких людей в своем окружении и свести их между собой, являясь неким гарантом. Это называлось модным словом «темы».

Все, чем я занимался в те годы, да, возможно, приносило хорошие деньги, но не имело стабильности и прогнозируемого результата. Сегодня я мог заработать 10 000 долларов, а через полгода находиться в поисках. Поэтому я решил стать бизнесменом.

В Киев я приехал с неплохой на тот момент суммой, которая позволила мне какое-то время не задумываться о деньгах – в этом и состояла моя самая большая ошибка и проблема.

Я заигрался в отношения и не искал возможности заработка.

В какой-то момент деньги начали заканчиваться и вот тогда началась реальность.

Так я понял, что нужно всегда стремиться к новым знаниям, всегда искать возможности зарабатывать, потому что как только человек расслабляется, тогда он и теряет хватку, упускает шансы, совершает ошибки.

Так как знакомств у меня было не так много и практически все меня знали не как предпринимателя и человека дела, а как тусовщика – возможности найти для себя направление не оказалось.

Я ездил на встречи, искал работу, но эти действия ни к чему не приводили.

Именно поэтому начинайте с ранних лет выстраивать правильное позиционирование. Вас должны воспринимать как человека слова и дела, как профессионала, иначе будет очень сложно найти качественных людей и выстроить с ними деловые отношения.

23 сентября 2014 года я поставил жирную точку в отношениях, в попытках найти работу в Киеве и вернулся в родительский дом.

**ИМЕННО ПОЭТОМУ НАЧИНАЙТЕ С РАННИХ ЛЕТ
ВЫСТРАИВАТЬ ПРАВИЛЬНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ. ВАС
ДОЛЖНЫ ВОСПРИНИМАТЬ КАК ЧЕЛОВЕКА СЛОВА И ДЕЛА,
КАК ПРОФЕССИОНАЛА, ИНАЧЕ БУДЕТ ОЧЕНЬ СЛОЖНО НАЙТИ
КАЧЕСТВЕННЫХ ЛЮДЕЙ И ВЫСТРОИТЬ С НИМИ ДЕЛОВЫЕ
ОТНОШЕНИЯ.**

Спустя два года я снова оказался там, откуда начал.

И вот именно тогда из-за большой обиды на себя, на упущенное время, на то, что не смог построить семью и нормальную личную жизнь, я решил, что нужно все в корне менять и доказать в первую очередь себе, что я смогу приехать в Москву и остаться там жить любой ценой.

Было ли мне сложно?

Да, очень! Больно, сложно и обидно. Но это и стало мощным толчком для развития.

В 2015 году я переехал в Москву и начал искать работу, ездил по собеседованиям, но меня никуда не брали. Возможно, из-за моих завышенных амбиций. Я не старался угодить, я старался умничать. Из-за того, как складывается моя жизнь, скажу, что хорошо, что мне не удалось тогда найти работу. Но учтите, что умничать не всегда уместно, тем более, когда вы не являетесь лучшим в той или иной сфере.

Только сейчас понимаю, что все мои проигрыши и неудачи послужили огромным толчком для формирования моей личности. Потому что они заставляли меня искать ответы на вопросы и пути решения сложившихся задач.

Летом 2015 года в Инстаграме я познакомился с человеком Z, который жил в Дубае и показывал роскошную жизнь на своей странице. Мы познакомились в комментариях, где вели активную переписку, обсуждая разные жизненные ситуации.

ТОЛЬКО СЕЙЧАС ПОНИМАЮ, ЧТО ВСЕ МОИ ПРОИГРЫШИ И НЕУДАЧИ ПОСЛУЖИЛИ ОГРОМНЫМ ТОЛЧКОМ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ МОЕЙ ЛИЧНОСТИ.

ПОТОМУ ЧТО ОНИ ЗАСТАВЛЯЛИ МЕНЯ ИСКАТЬ ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ СЛОЖИВШИХСЯ ЗАДАЧ.

Через некоторое время он мне предложил работу и позвал в гости оценить обстановку и решить, хочу ли я вести с ним совместный бизнес.

Я, долго не раздумывая, взял билет и полетел в Дубай. Это красивый современный город с крутыми машинами, красивыми приезжими женщинами, огромными финансовыми потоками и строгими законами.

Человек Z жил там со своей семьей – женой и двумя детьми.

Сперва все было очень красиво и правдоподобно: дорогие автомобили, шикарные апартаменты, пляжи и рестораны, разговоры о запуске бизнеса и т. д.

Тогда я еще был наивным парнем, который верил, что в жизни может подвернуться удача. Сейчас могу с уверенностью сказать, что любая удача будет намного ближе, если вы будете очень сильно стараться и прилагать к этому все свои усилия.

Итак, мы купили компанию по аренде машин, в которой уже был автопарк. Следующей целью стало получение кредита и покупка новых, премиальных автомобилей. Параллельно с этим мы стали готовить документы для переоформления бизнеса на меня. Я не мог поверить, что такая удача – и все мне одному! Кстати, оформление бизнеса в Дубае – очень дорогое удовольствие, все происходит крайне медленно, а денег вы отдадите столько, что открытие своего дела в России покажется вам бесплатным.

Тем временем денег на новые машины не хватало, а приобрести б/у мы не могли, так как в Дубае их нельзя ставить на баланс компании. Тогда началось переоформление документов, перевод компании в соседний регион. Деньги заканчивались, нервы были у всех на пределе.

Как-то случайно я услышал разговор по телефону между Z и каким-то арабом. Они ругались.

После оказалось, что весь антураж из арендованных машин, апартаментов и всего остального был организован на деньги, которые он взял в долг.

Араб обратился в полицию, и Z посадили в тюрьму.

Так я узнал, что Z вызвал меня для того, чтобы оформить на меня компанию со всеми кредитами и долгами, а самому спокойно с деньгами уехать.

Тогда я получил еще один очень важный урок: не нужно надеяться на удачу или везение, все нужно создавать исключительно своими силами и рассчитывать только на себя.

Я вернулся в Москву.

Именно в этот период началось перестроение мышления.

В то время популяризировалось предпринимательство, активно развивались бизнес-сообщества, специализированные курсы. Так я случайно в разговоре узнал о «Бизнес Молодости».

Один мой знакомый Николай рассказал мне о лидогенерации, сайтах и работы с трафиком. Это был темный и дремучий лес, но моя страсть ко всему новому и стремление учиться просто не позволили пройти мимо.

Нет, я не посещал курсы «Бизнес Молодости», но начал активно изучать на YouTube всю возможную информацию, связанную с бизнесом, продвижением, продажами, которая была в открытом доступе.

Тогда я еще не знал, что у меня так хорошо получается продавать.

Также мне подсказали книгу Игоря Манна «Маркетинг на 100 %».

Так я познакомился с маркетингом, но расскажу об этом позже.

**ТОГДА Я ПОЛУЧИЛ ЕЩЕ ОДИН ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ УРОК:
НЕ НУЖНО НАДЕЯТЬСЯ НА УДАЧУ ИЛИ ВЕЗЕНИЕ, ВСЕ
НУЖНО СОЗДАВАТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО СВОИМИ СИЛАМИ И
РАССЧИТЫВАТЬ ТОЛЬКО НА СЕБЯ.**

Далее я штудировал все, что мне было интересно в теме продаж, старался впитывать, брать лучшее.

Позже я понял, что изучать нужно не все подряд, а то, что вам необходимо прямо сейчас, узнавать информацию, актуальную для вас на данный момент.

Параллельно я развивал свою страницу в Инстаграме: сперва она была в стиле мальчика-тусовщика, что привлекало людей, поэтому и росло количество подписчиков. В то время конкуренции не было, еще никто тогда не понимал, что Инстаграм можно использовать как инструмент позиционирования, информативный блог о своей компании и тем более как инструмент продаж.

Думаю, в тот момент, когда я начал интересоваться предпринимательством, когда начал об этом рассказывать в соцсети – именно тогда я и начал формировать свой личный бренд, но это было скорее неосознанно, на уровне инстинктов, которые я могу сейчас логически объяснить.

В тот период очень важную роль в моей жизни сыграла моя подруга Инга. Она жила в Ницце, и мы с ней практически не виделись. Она была очень образованной и начитанной. Мне очень часто было неловко общаться с Ингой, я чувствовал дискомфорт – она умнее, интереснее меня, и я понял, что нужно что-то менять.

Я попросил Ингу помочь мне, подтянуть мой русский язык, потому что помимо того, что писал я как курица лапой, так еще и делал огромное количество ошибок.

Именно так и появился мой блог в Инстаграме под хештегом #ДневникиСтолицы.

Инга посоветовала вести мне страницу как лайфдневник, делиться тем, что я вижу, о чем думаю, и пообещала иногда исправлять ошибки.

Вот именно с этого и началось формирование и позиционирование моего личного бренда.

Я писал, много рассуждал о жизни, о женщинах, конечно, о них – как же без них. Кстати, это то, что очень хорошо заходит в Инстаграме.

Рассказывал о своем видении мира, отношениях, любви, и, знаете, это оказалось очень интересным для других.

По ночам я зажигал на тусовках, а утром рассказывал о том, что происходило на них – такой формат светской хроники заходил на ура.

Конечно, вопрос с правописанием все еще оставался открытым: мне не хотелось, чтобы мои подписчики видели неграмотные тексты на моей странице. Поэтому я открывал поисковик и писал в строку все предложение разом, находил похожие варианты и смотрел, как ставятся знаки препинания. Конечно, пользовался и учебной литературой, например, книгой Розенталя. Но в основном искал в Интернете – там можно найти все, главное, правильно задать вопрос. Я, кстати, и сейчас всех своих сотрудников учу тому, что, если они чего-то не знают, достаточно просто грамотно задать вопрос в поисковике и получить необходимую информацию. Практически все до нас придумано. Помните об этом.

Параллельно с ведением страницы по рекомендации Инги я завел читательский дневник и начал записывать туда все книги, которые читал – по большей части это были те книги, о которых мне рассказывала Инга. Я был удивлен: то ли это было самовнушением, то ли я рос духовно с каждой прочитанной книгой. За год их было более 20. Много это или мало? Не знаю, как для вас, а для меня на тот момент это было очень много.

Итогом моего блога тогда стало партнерство с краснодарским глянцевым журналом «Ривьера», в котором я вел авторскую колонку.

Я много работал над собой, прокачивал себя как личность, совершенствовал навыки письма и общения с другими людьми. Ездил на все возможные бизнес-мероприятия и тусовки.

Именно так меня и заметил один влиятельный предприниматель, который очень известен в инвестиционных кругах Москвы. Он пригласил меня работать.

Я сотрудничал с ним в 2016–2017 годах, решал огромное количество необычных задач, где мне необходимо было составлять бизнес-планы, юридические документы и просчитывать полную модель бизнеса и возврат инвестиций. Это стало очень хорошим опытом и подготовкой к собственному пути.

Было ли мне тяжело? Да, чертовски сложно, были времена, когда мне негде было жить, нечего было есть, но я не мог позвонить родителям и попросить помощи, так как я не хотел их расстраивать.

До этого, в 2015 году, в моей жизни произошел переломный момент. Я думал, что больше не могу, руки опускались, не было сил заниматься чем-либо. Тогда знакомые пригласили меня съездить в детский дом. Так и зародилась моя команда «Мастерская счастья».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.