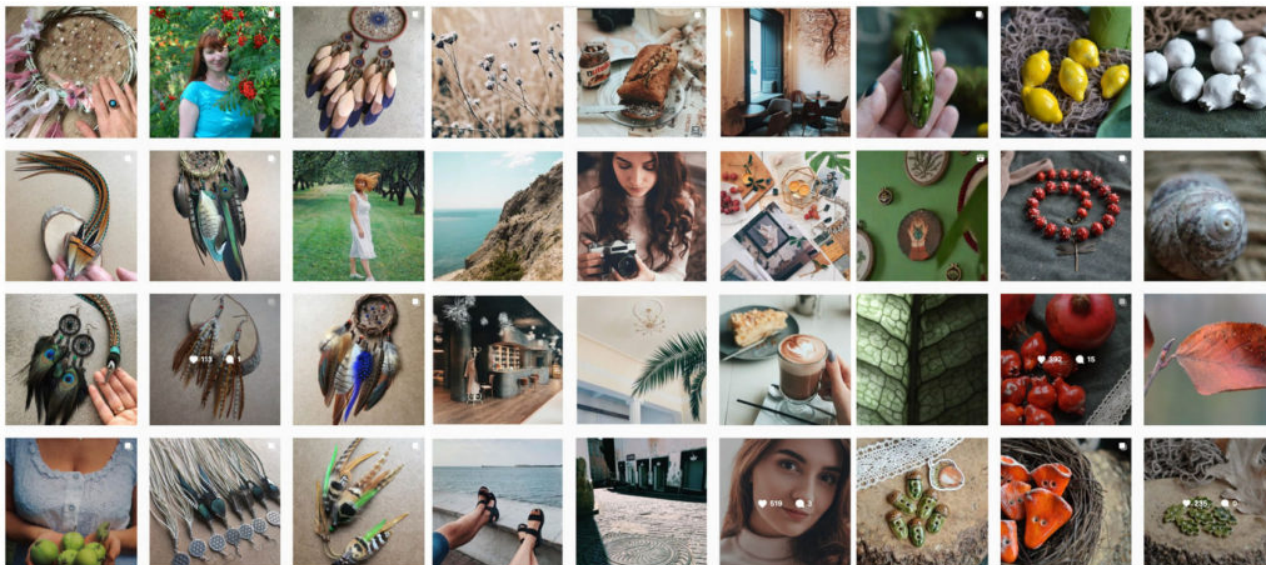


«Зажмуришься — и вроде жизнь продолжается»

12 июля 2022



14 марта Роскомнадзор внёс Instagram* в список запрещённых. С этого дня в России соцсеть открывается только через VPN. По данным компании [Mediascope](#), к концу мая охват Instagram* в стране упал с 39 миллионов до 11,7 миллиона человек и продолжает снижаться. При этом выросло число пользователей, заходящих в соцсеть менее чем на пять минут.

Нет точной статистики, сколько людей в России до начала *** (спецоперации) вели бизнес через Instagram*, но их было много. Для этих предпринимателей блокировка сети стала очередным препятствием: до этого они прошли через скачки курса валют и логистические трудности, вызванные *** (спецоперацией) в Украине. Сейчас депутаты [предлагают](#) вовсе запретить предпринимательство в заблокированной соцсети. Рассказываем, как сейчас живут Insta-бизнесмены из разных уголков России и готовы ли они перейти на отечественный аналог соцсети.

[Эту историю мы публикуем вместе с изданием «Тайга.инфо»](#)

«Мне просто будет нечего есть»

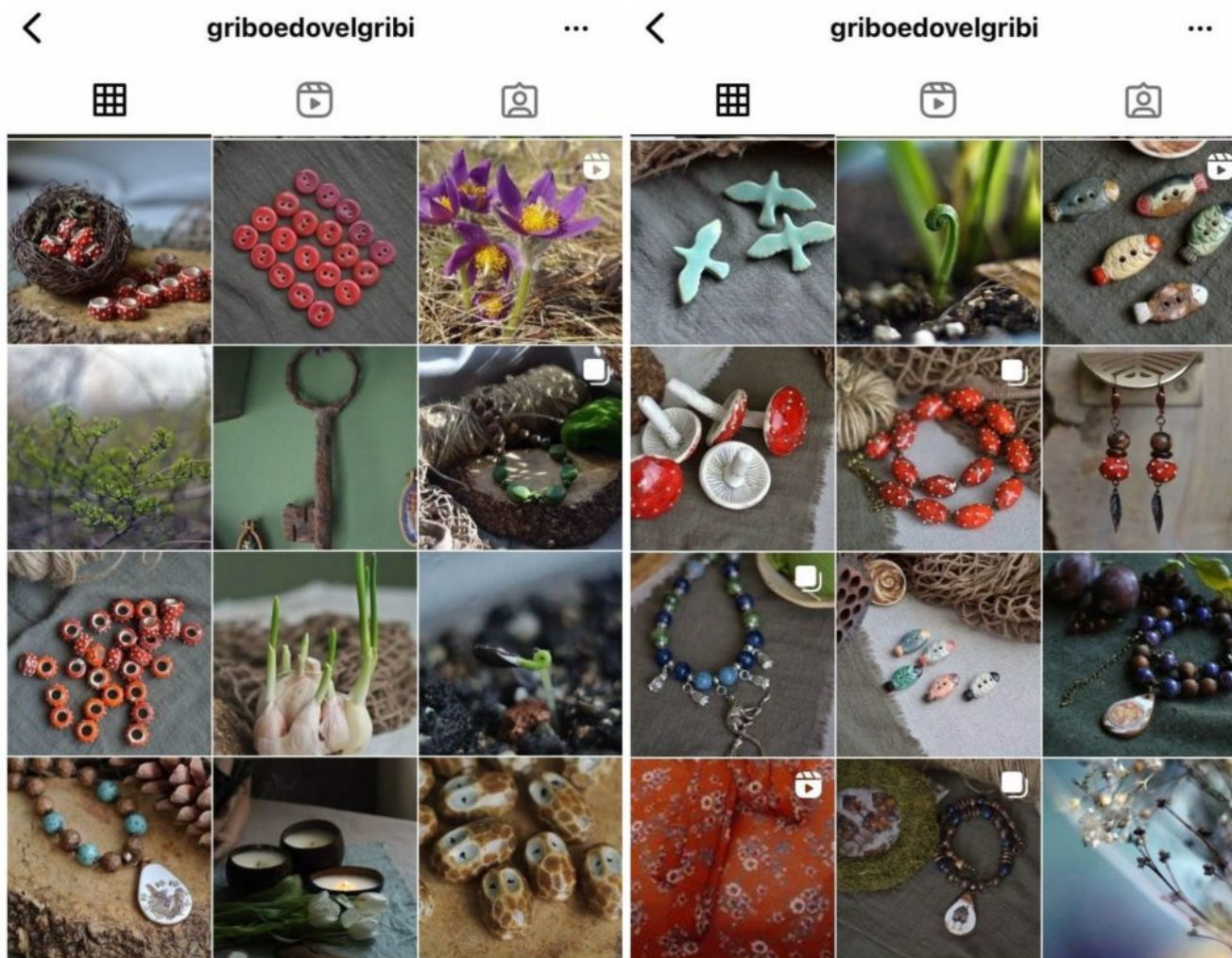
31-летняя Анна Грибоедова живёт в алтайском селе Целинное на пять тысяч жителей. Семь лет назад она начала мастерить серёжки, пуговицы, бусины,

ожерелья и браслеты с природными мотивами. Потом увлеклась керамикой и добавила изделия из неё к своему ассортименту. Женщина официально устроена директором сельского музея за зарплату в 14 тысяч рублей, но уже второй год в декрете. До февраля этого года Анна размышляла, стоит ли ей возвращаться к официальной работе: продажа изделий обычно приносила ей около 70 тысяч рублей в месяц и давала возможность не работать 5/2. Сейчас получается зарабатывать столько, но усилий приходится прикладывать «в четыре раза больше».

Мастер вспоминает, что до 24 февраля она «суетилась» перед 8 марта — к этому празднику обычно пик заказов. В первые три недели после начала *** (специальной операции) украшения Анны купили всего три раза. «То есть вообще никто не заказывал ни в „VK“, ни в инсте». «Я уже думала вообще идти на работу какую-то, куда надо ходить каждый день. Потом более-менее восстановилось всё, выдохнули люди. Наверное, потому что невозможно постоянно тревожиться и нервничать», — рассуждает Анна.

В первые же дни после начала *** (специальной операции) ремесленники начали закупать материалы про запас. «Понятно, что *** (специальная операция), и ничего хорошего не будет в перспективе», — говорит Анна. Сама она озадачилась закупкой материалов для керамики спустя неделю, и в крупных магазинах, которых в России всего пять, товары уже раскупили. Подходящий магазин девушка нашла лишь в Минске и на все свои финансовые запасы в 50 тысяч рублей купила запас глазури. Заказ пришёл быстро, получилось даже дешевле, чем в России до *** (специальной операции).

Сейчас Анна пошла на глазурные курсы и учится делать материал для своих изделий самостоятельно, чтобы не зависеть от внешних обстоятельств. Мастер говорит, что сырьё в России продаётся, но саму глазурь в стране не делают. До *** (специальной операции) в России продавали в основном донбасскую глину, остальную привозили из-за рубежа. На Донбассе глину сейчас не добывают, а заграничную не везут: большинство производителей отказались сотрудничать с российскими магазинами, а те, что готовы, не могут доставить товар из-за логистических трудностей.



Скриншот страницы @griboedovelgribi

Все семь лет, что Анна продает украшения и керамику, у неё была страница в Instagram* и соцсети «ВКонтакте». Полтора года назад мастер хотела забросить «ВК», потому что заказы оттуда почти не приходили, а вести две страницы тяжело. В итоге Анна всё же решила оставить страничку и наняла для продвижения свою постоянную покупательницу. Когда Instagram* заблокировали, «ВКонтакте» Анну выручил: многие подписчики перешли туда. Активность в Instagram* на её странице есть, но если до блокировки истории смотрели больше 600 человек, то сейчас — 200–300. 80% продаж теперь идет из «ВКонтакте», 20% — из Instagram*, хотя раньше было наоборот. Анна вспоминает, что в какой-то момент просмотры и активность вернулись, но снова упали после блокировки нескольких популярных VPN-сервисов. Несмотря на это, Instagram* она продолжает вести: нравится формат и есть постоянные покупатели, которым удобнее заказывать там.

«Страшно что-то в инсту выкладывать. В феврале, когда всё это закрутилось, был хэйт даже у меня на странице, хотя я про политику стараюсь не писать. Не считаю, что это моё дело, когда я бусинами занимаюсь, — говорит Анна.

— И мертвых детей мне присылали, и всякую хрень писали. И вот про уместность моего контента в принципе... День рождения паблика — ну как я его буду отмечать, когда такая позиция у страны и ситуация в мире? Зажмуришься — и вроде жизнь продолжается, постишь что-то. Постоянно думаю об уместности, а с другой стороны, если не рассказывать, что у меня акция или день рождения, мне просто нечего будет есть».

«Было ощущение, что мир рушится»

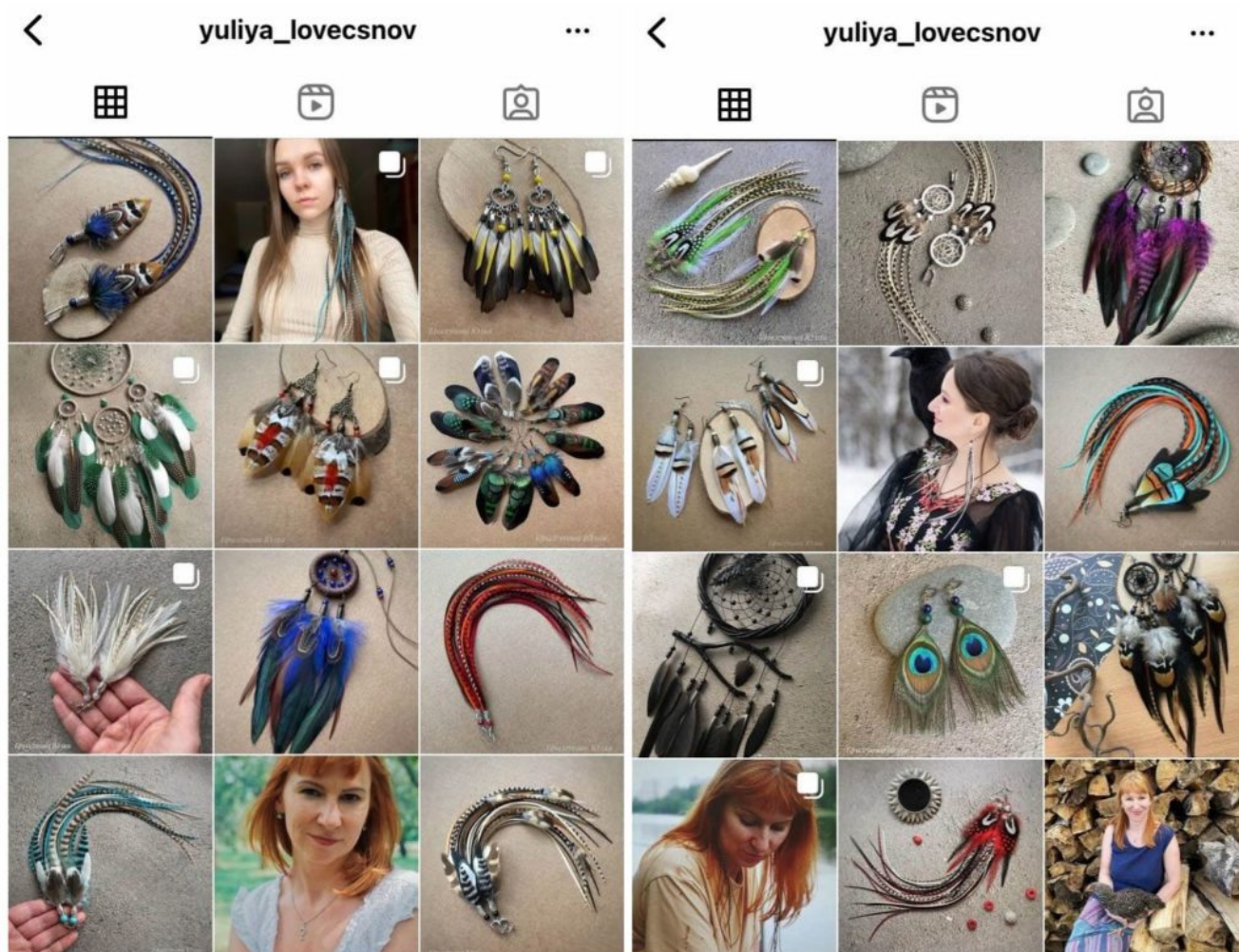
43-летняя Юлия Брызгунова из Балашихи 14 лет мастерит ловцы снов и украшения из перьев. Сначала Юлия рукодельничала параллельно основной работе, а изделия дарила друзьям и знакомым. Со временем украшениями и ловцами снов заинтересовались знакомые знакомых, появились первые заказы и женщина поняла, что может уволиться и зарабатывать с помощью своего хобби.

Сейчас Юлия делает украшения на заказ, продаёт другим мастерам материалы для творчества и консультирует по астрологии. Страницы своих проектов в Instagram* она создала в 2016 году, до этого продавала услуги только через «Вконтакте» и онлайн-платформу «Ярмарка мастеров». Говорит, что клиентов не считает, по ощущениям, приходят по шесть-десять человек в неделю, а стоят изделия Юлии от 900 до 10 000 рублей. Мастер говорит, что большие заказы и раньше бывали не часто, а сейчас она сама склоняется в сторону простых серёжек: родила второго ребенка, и времени на творчество стало меньше.

Когда началась *** (спецоперация), резко вырос курс доллара и с ним цены на материалы, из которых Юлия мастерит украшения и ловцы снов. Например, для изготовления серёжек она использует длинные и тонкие перья специально выведенных в США петухов. С началом *** (спецоперации) поставки этих перьев прекратились, цены выросли. Юлию спасли накопленные запасы, но у неё начались сложности с продажей собственных материалов для рукоделий. Пока мастер думала, что лучше: поменять поставщиков, рискуя потерять в качестве материалов, или полностью заменить ассортимент, курс доллара выровнялся и вернулись прежние цены.

В марте и апреле у Юлии почти не было новых заказов, зарплата упала на десять тысяч рублей. Люди в эти месяцы выжидали и тратили деньги

на предметы первой необходимости, а не на украшения, считает мастер. От сильного падения в доходах её спасла накопившаяся очередь из клиентов: когда не было новых заказов, Юлия доделывала старые. Доходы за май мастер ещё не считала, поэтому ей сложно оценить, каким был месяц.



Скриншот страницы @yuliya_lovecsnov

«Сначала был шок от военной операции, потом скачки курса доллара. Блокировка Instagram* стала последней каплей. Было ощущение, что мир рушится, и что будет дальше — вообще непонятно, — рассказывает Юлия. — Рукодельный бизнес нельзя назвать устойчивым, там и сезонность, и в целом всё непросто. А тут ещё всеобщая паника, люди в истерике, в телевизоре это нагнетается. Из-за отключения инсты было сильное беспокойство, и первый месяц после мне не хотелось выкладывать новые посты. Затишье было, апатия, но я работала, делала заказы. Знаю, что многие мастера тяжело пережили это время, некоторые вообще не могли работать».

После блокировки Instagram* мастер поделилась там аккаунтами в «ВК»

и попыталась увести людей туда, но перешло «очень мало» людей. Тогда Юлия создала канал в Telegram. Пока она не понимает, как его вести и насколько эффективна эта соцсеть, но смотреть новости своих поставщиков Юлии там удобно.

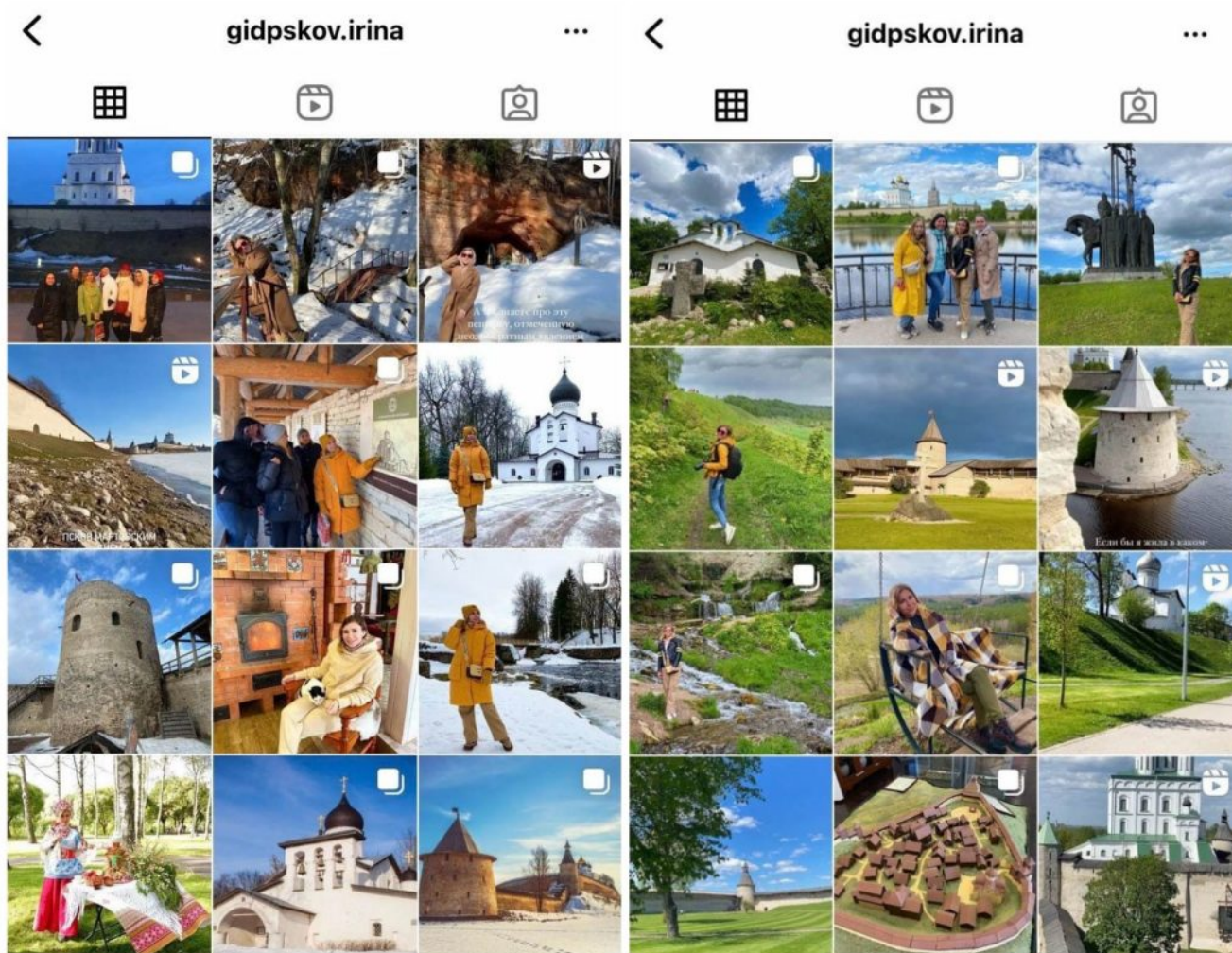
«За счёт нескольких аккаунтов в другой соцсети клиенты остались. Больше было истерии, паники, нагнетания. Не так всё страшно в итоге оказалось, и многие пользуются инстаграмом несмотря на запрет», — заключает Юлия.

«Путешествует в основном молодёжь, а они все умеют пользоваться VPN»

35-летняя Ирина Яковлева второй год работает гидом-экскурсоводом по Псковской области: водит туристов по столице региона, в Псково-Печёрский монастырь, Изборскую крепость, Гдов и Пушкиногорье. Заработок Ирины зависит от числа экскурсий, а они — от времени года, погоды и ситуации в стране.

«Например, в марте и первой половине апреля в связи с тем, что началось на Украине, народ присел и боялся куда-то выезжать. Экскурсий в эти месяцы почти не было, а вот в мае я наоборот работала каждый день, — рассказывает женщина. — Одну экскурсию закончила и еду на другую, пока с вами общаемся. Не знаю, как будет летом, но в этом мае точно больше экскурсий, чем в прошлом. Если в марте и апреле я заработала меньше, чем обычно, то в мае точно больше 30 тысяч рублей».

Instagram* у Ирины основная площадка для продвижения. В первые дни после блокировки экскурсовод испугалась, что все эти клиенты потеряны и разместила рекламу на сайте «Тонкости туризма» и других агрегаторах. Реклама привела к ней лишь двоих клиентов, но ситуация с Instagram* оказалась не такой печальной, как она ожидала. Женщина вспоминает, что в марте и апреле был спад по трафику, но сейчас ситуация стабилизировалась. В марте Ирина начала дублировать контент из Instagram* во «ВКонтакте», где раньше вела группу по фотографии на две тысячи человек. Но из «ВК» приходит лишь 5% заказов, а 90%, как и до блокировки, приносит Instagram*. Ещё 5% — «сарафанное радио».



Скриншот страницы @gidpskov.irina

«Путешествует в основном молодёжь, а они все умеют пользоваться VPN. Какой-то процент отсутствует, но в основном все есть в инсте. Уходить я оттуда пока не планирую, вроде бы ничего не мешает пользоваться соцсетью, — говорит Ирина. — Была идея задействовать „Одноклассники“, но я зашла, посмотрела и мне не понравилось. Про [„Россграм“](#) (российский аналог *Instagram**, который создают интернет-маркетолог Александр Зобов и предприниматель Кирилл Филимонов; изначально проект обещали запустить 28 марта, но перенесли дату на неопределенный срок — прим. ред.) я слышала, но не видела, запустили его или только планируют. Когда я услышу, что люди „Россграмом“ пользуются, а не просто придумали, и он где-то там висит, то тоже зарегистрируюсь. Но пока я о нём слышала только на уровне новостей».

Купола и временные татуировки

30-летняя Евгения Леденева живёт в Иркутске и 8 лет занимается

татуировкой. Профиль в Instagram* у неё был всё это время, но развивать его как коммерческий она начала только в 2016-м. До этого был популярен «ВКонтакте», а из Instagram* «два человека в год записывались». Но к 2022-му году клиенты к Евгении шли уже только из Instagram*, и группу в «ВК» она забросила.

Когда, началась *** (специальная операция) в Украине, число желающих набить тату у Евгении увеличилось. Она работала 6–7 дней в неделю и зарабатывала около 150 тысяч рублей в месяц. Девушка вспоминает, что многие шли со словами: «Надо делать, пока есть возможность». Боялись, что потом не будет денег, некоторые спрашивали, не кончатся ли чернила для тату. У коллег татуировщицы из сферы бьюти-услуг была похожая ситуация, но уже в апреле ажиотаж начал спадать. Сейчас Евгения работает 3–5 дней в неделю и зарабатывает 50–80 тысяч рублей в месяц. Примерно такой же доход у неё был до начала *** (специальной операции).

Татуировщица вспоминает, что после блокировки Instagram* просмотры и охваты на её страничке упали, люди стали меньше писать. Евгения даже наняла таргетолога для раскрутки рабочей группы «ВКонтакте», но уже думает оттуда уйти.

«Если честно, такой цирк: купола просят наколоть, женщины спрашивают про временные татуировки. Бывает, скидывают огромную татуировку и просят сделать её в размере 4 на 4 сантиметра, — смеётся Женя. — Очень сложная аудитория! Есть ощущение, что люди там будто замороженные. Не старшее поколение, а именно другой контингент. Сейчас примерно пять заявок мне в день приходит из „ВК“. Я называю цену, а мне отвечают, что это очень дорого, и татуировка 500 рублей должна стоить».



Скриншот страницы @passionfruittt

Сейчас просмотры в Instagram*-профиле Евгении снова растут, но к доблокировочным показателям ещё не вернулись. В другие соцсети мастер уходить не хочет: в Telegram, как ей кажется, канал татуировщика не вызовет интереса, «а всякие „Одноклассники“ и „Друг Вокруг“ — это вообще треш». Создать профиль в «Россграме» Женя планирует, но сомневается, что соцсеть будет успешной.

«Я подписана на кучу таргетологов, и они все писали что „Россграм“ в день запуска повалят первой же хакерской атакой, — размышляет девушка. — То, что в инсте годами оттачивалось, там слеплено по-быстрому. Понятно, что за пару месяцев нормальную соцсеть сделать нельзя».

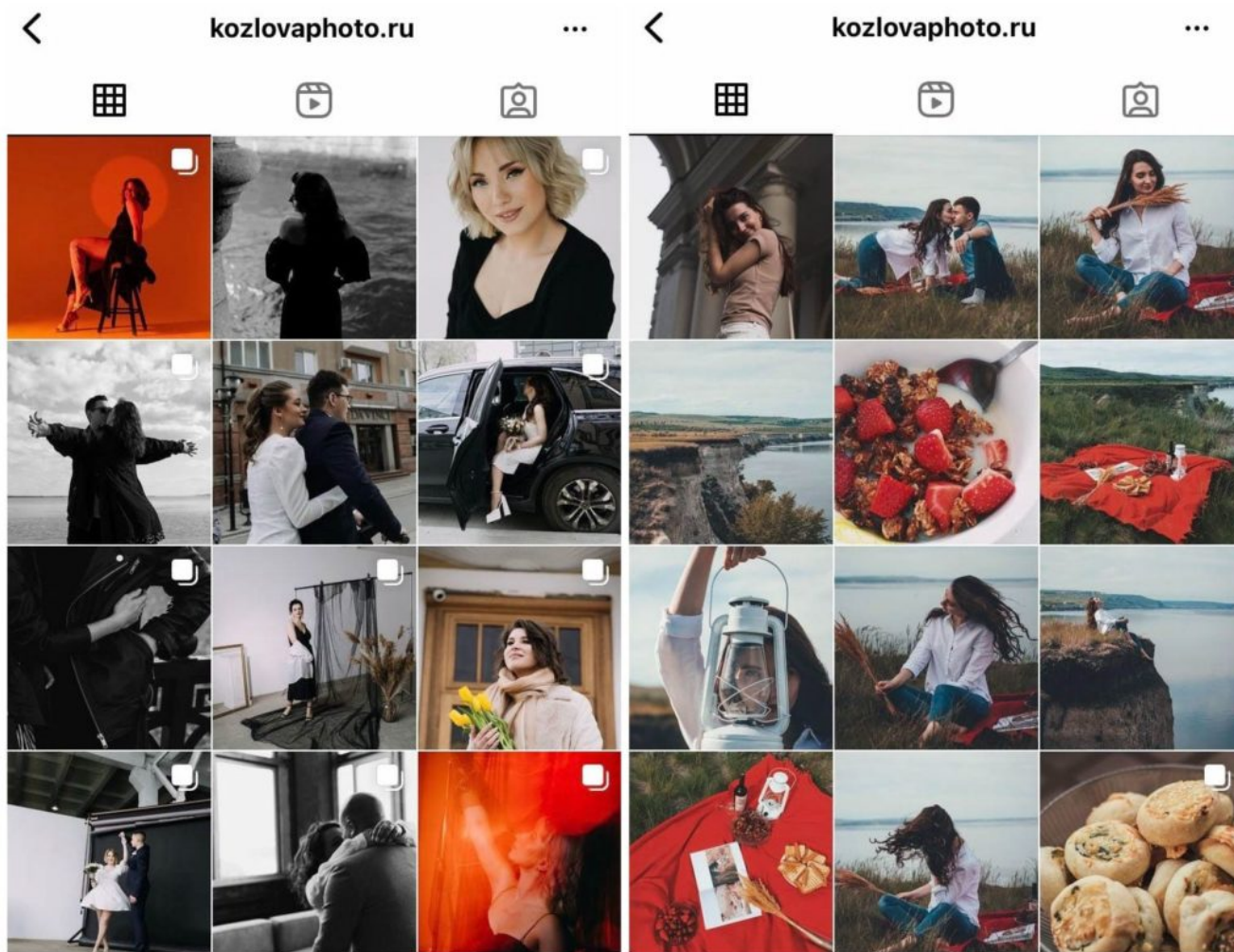
«Люди сидят в инсте и не готовы уходить»

22-летняя Валерия Козлова из Саратова восемь лет занимается фотографией и пять лет снимает людей за деньги. Страницу в Instagram* она вела всё это время, но как инструмент продаж начала использовать после курса по SMM. Год назад девушка начала снимать свадьбы, и фотография стала её основным доходом. До этого больше денег приносила работа с соцсетями.

Помимо Instagram*, у Валерии две группы в «ВК» — по SMM и по фотографии. Во «ВКонтакте» к ней чаще обращаются за услугами по ведению соцсетей, из Instagram* больше приходят на фотосесии.

«Блокировка инсты ударила по мне в первую очередь морально. Потому что это была постоянная работа, образование, развитие. Я только пошла учиться на таргетолога (*специалиста, настраивающего рекламу в социальных сетях — прим. ред.*), только начали с таргета приходить люди на фотосесии, только я распробовала механизм, как его перекрыли. Это сильно выбило из колеи, — вспоминает Валерия. — В „ВК“ сложно было перейти, я его активно не прокачивала. Но подписчики там уже были, поэтому мне проще было, не нуля стартовала. Думаю, инста будет развиваться, и рано или поздно всё вернётся на круги своя. Люди там сидят и не готовы уходить, как показывает практика».

Сейчас охваты и просмотры в Instagram*-аккаунте фотографа почти вернулись на уровень до блокировки, число заказов на съёмки из соцсети растёт. Для продвижения Валерия использует Reels: короткие развлекательные видео, которые в соцсети может увидеть любой пользователь. По её словам, видео работают почти так же хорошо, как таргетная реклама, которой в Instagram* теперь нет.



Скриншот страницы @kozlovaphoto.ru

Девушка планирует дальше развивать Instagram* и «VK», «потому что практика показала — нужно быть в нескольких соцсетях». В «Одноклассниках», считает Валерия, сейчас хорошо могут продвигаться услуги для людей старшего поколения, но не фотография. Telegram же требует много сил и отличается от других соцсетей сложностью развития канала, поэтому туда она пока не идёт. Валерия готова попробовать российский аналог Instagram*, но не верит, что у соцсети есть будущее.

«Больше трёх лет я занимаюсь дизайном, и как человеку с какой-никакой насмотренностью мне больно смотреть на дизайн „Росграма“. Если честно, нет желания им пользоваться. Приду туда ради клиентов, но сама по себе не хочу, интерфейс не привлек совершенно, — говорит фотограф. — Надо вложиться в дизайн, уделить ему больше внимания. Но у нас в стране дизайн не воспринимают серьёзно, так что у меня мало надежды на изменения».