Миллион за 15 секунд. Как зарабатывать на блоге в Инстаграм с помощью коротких видео

Автор:
Руслан Фаршатов

Миллион за 15 секунд: как зарабатывать на блоге в Инстаграм с помощью коротких видео

Руслан Ильдарович Фаршатов

Маркетинг для немаркетологов

Если ваша цель – не «быстрый секс» с заказчиками, а продолжительные и доверительные отношения, то вам нужны аккаунт в Инстаграм, живые сторис и эта книга.

В ней Руслан Фаршатов, человек, которого сторис сделали миллионером, объясняет, как сколотить состояние просто снимая видео для социальных сетей. Он предлагает девять уровней становления сторис-мейкера, пройдя которые, вы начнете зарабатывать в онлайне на любимом деле в 5-10 раз больше своих конкурентов.

С помощью практических заданий и обратной связи от самого автора, вы прокачаете три медиамышцы:

– работа в кадре;

– съемка увлекательных сторис;

– продвижение дела вашей жизни через видео.

Вы научитесь создавать сторис, которые привлекут десятки тысяч зрителей и миллионные доходы.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Руслан Фаршатов

Миллион за 15 секунд: как зарабатывать на блоге в Инстаграм с помощью коротких видео

© Текст. Фаршатов Р., 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Введение

«Пиз*еть, сынок, – не мешки ворочать», – так шутил надо мной папа, пока не узнал, что его сын миллионер. И я согласился бы с ним. Очень уж много стало тех, кто просто пиз*ит, если бы не одно «но». В 2020 году, в эру материализма, когда успех измерялся тем, что можно пощупать (заводы, дома, машины), сменила эра внимания, в которой главным стал социальный капитал: подписчики, просмотры, охваты…

Ваши подписчики – это ваши клиенты. Настоящие или будущие. Слышали фразу: «Люди покупают у людей»? Забудьте! Это устаревший маркетинговый бред. Люди покупают не просто у людей, они покупают у людей, которым доверяют. У людей, которых видят в реальном времени. Чьи жизненные ценности совпадают с их жизненными ценностями. Чью жизнь могут наблюдать через живые сторис в Инстаграме – не картинки или репосты чьих-то публикаций, а видео с их непосредственным участием.

Сегодня по-настоящему доверительные отношения с клиентами и подписчиками можно завязать только через видео. Потому что:

• 60 % ваших клиентов в Инстаграме смотрят только сторис.

• 85 % – заходя на страницу впервые, сначала смотрят сторис и только потом все остальное.

• 95 % продаж в Инстаграме происходит именно через сторис.

Так что у вас максимум 15 секунд на сближение с клиентом.

И если ваш директ сегодня не завален заявками на товары и услуги, а в блоге низкая активность и мало реакций на публикации, значит, вы пока не научились выстраивать доверительные онлайн-отношения с подписчиками.

Хорошая новость – вы в шаге от овладения психологическими инструментами влияния с помощью видео. Эта книга перевернет ваше представление о живом видеомаркетинге. С ней вы поймете, как за 15 секунд поднять не только доходы, но и всю свою жизнь на новый уровень.

А теперь держитесь крепче: такого вы не видели! Выполняя практические задания из книги, вы будете получать обратную связь лично от меня. Да-да, это первая книга-тренинг с участием автора. Я не сумасшедший. Просто делаю то, чему сам и учу: инвестирую свое время в ваше внимание. Это главная валюта ближайших десятилетий. И пока кто-то привлекает внимание с помощью непонятных перфомансов, я буду показывать вам, как общаться через живые сторис, каждый день повышая лояльность и доверие к себе и своему делу.

Эта книга для тех, кто только планирует продвигать свой блог и свое дело в Инстаграме, и для тех, кто уже «набил шишек», слушая раскрученных гуру. Но если вы ждете секретных хаков, как обойти алгоритмы, быстро повысить охваты и просмотры, накрутить подписчиков и получить мгновенные продажи, придется вас расстроить.

Да, сторис сделали меня миллионером в 33 года и помогают моим ученикам зарабатывать в онлайне на любимом деле в 5–10 раз больше своих конкурентов. Но эта книга не про то, как пользоваться функцией сторис в Инстаграме, хотя куда же без этого. Я не буду морочить вам голову сложными мобильными приложениями и обработками видео, которые отнимают кучу времени. Мне лень все это изучать, думаю, вам тоже. У нас ведь есть и другие дела, кроме блогерства, верно?

Эта книга про то, как выстраивать доверительные и долгосрочные отношения с вашей аудиторией, зрителями и подписчиками через самый эффективный сегодня способ коммуникации – живые видео. Ключевые слова: «доверие», «долгосрочно» и «живые».

Если ваша цель – не «быстрый секс», а продолжительные и доверительные отношения с подписчиками, то Инстаграм – лучшая площадка для этого, а живые сторис – самый эффективный инструмент. Потому что они про жизнь здесь и сейчас, а не про то, как зацепить внимание очередным подражательным челленджем.

Взаимодействие с аудиторией через живые разговорные видео еще долго будет развиваться бешеными темпами, это точно. В Инстаграме уже появилась функция Reels, ТикТок увеличил длительность видео до трех минут, в Ютубе запустили Shorts. Завтра появятся новые чудо-инструменты для удержания внимания подписчиков. Но вы будете сходить с ума, не зная за что хвататься и как всем этим пользоваться, а главное – где найти на все это время?

Потому что суть останется та же. На волне всегда будут те, кто умеет вызывать доверие аудитории не через котиков и загорелые попы, не через креативную рекламу и медиапродукты, созданные за вас другими людьми, а через живые видео, через действительно авторский контент.

И что особенно радует, для этого не нужны стотысячные расходы на маркетинг и многочасовая работа. Эта книга про то, как с нулевым бюджетом привлекать клиентов в свой бизнес, инвестируя в него несколько минут в день.

Я сам прошел этот путь трансформации. Самый скромный парень в школе превратился в телеведущего и онлайн-предпринимателя, чей оборот за полтора года, только благодаря сторис, превысил 120 миллионов рублей. Кто-то скажет: «Нашел чем гордиться», но уточнение «только благодаря сторис» (на которые я тратил несколько минут в день) придает этому числу больший вес, правда?

https://youtu.be/vwzyjt6Rh-k (https://youtu.be/vwzyjt6Rh-k)

Я не «мамкин блогер», который вчера научился снимать видео, а сегодня уже учит, как стать звездой соцсетей. С 2009 года я веду трэвел-шоу на телеканалах «Пятница» и «Поехали!». Так и пишу у себя в шапке профиля: «Взял 4 премии

“ТЭФИ-Регион”, прежде чем учить вас снимать сторис».

Трэвел-шоу – один из самых сложных телевизионных жанров. Здесь трудно все предусмотреть и прописать сценарий. Часто приходится делать шоу из ничего. Здесь и сейчас. Импровизировать на ходу. В непонятных обстоятельствах. В незнакомом городе и чужой стране. Поэтому сторис – моя стихия, мой лайфстайл, мой икигай.

https://www.instagram.com/media.fitness/ (https://www.instagram.com/media.fitness/)

В 2019 году я создал образовательный онлайн-проект «Медиафитнес» по продвижению через живые сторис и за полтора года обучил более 7000 сторис-мейкеров. В течение двух лет я брал в личное наставничество по пять человек в месяц, буквально жил с ними онлайн, чтобы довести свою методику до идеала, а свой личный коучинг – до миллиона. Посмотрите на моих учеников, пусть они сами расскажут о своих результатах.

Всем накопленным опытом я делюсь в этой книге, чтобы и вас привести к таким результатам. Суть методики «Медиафитнес» понятна из названия: фитнес для медиа. Мы накачаем, разовьем и насытим кислородом три ваши (пока еще атрофированные) медиамышцы: работа в кадре, навык съемки сторис и продвижение вас и вашего бренда через видео в социальных сетях, чтобы стать там чемпионом.

Да, прочитать книгу – не то же самое, что пройти индивидуальную тренировку «Медиафитнес». Но изучив этот материал, вы уже будете на сотни шагов впереди конкурентов. Вы получите не просто советы, а понятные и невероятно эффективные упражнения. Но, как и в фитнесе, здесь не обойтись одной теорией. Нужны постоянные тренировки. Так что если ваша цель – научиться кратко и интересно доносить свои мысли до аудитории с помощью видео, то вы держите в руках нужный инструмент. Он не для того, чтобы вдохновлять и мотивировать вас. Для этого есть специальные паблики с цитатками. Инструмент нужен, чтобы применять его на практике.

Поэтому прямо сейчас возьмите ежедневник и впишите туда полчаса на изучение этой книги каждый день. Прокачка медианавыков, как и физических, имеет накопительный эффект. Поэтому книга сработает, только если вы будете делать регулярные подходы к ней. Сделайте это своим ритуалом, как утреннюю

пробежку или медитацию.

Я покажу вам девять этапов становления сторис-мейкера, которые нужно пройти шаг за шагом, совершив конкретные и целенаправленные действия, а не просто «пробежать» по ним глазами. И тогда с вами произойдет удивительная трансформация – внутренняя и внешняя. Вы с трудом поверите, что эти грандиозные и волнующие результаты появились в вашей жизни благодаря видео. Вы захотите научить этому своих друзей и близких, и, возможно, даже станете медиатренером в моей команде.

Друзья и коллеги посмеиваются над моим стратегическим подходом к решению даже самых простых задач. Я люблю, когда все по полочкам: сделай раз, сделай два, сделай три – получи результат. Потому что без системы и регулярных повторений я ничего не добился бы в этой жизни: силы воли и самодисциплины хватает ненадолго. Поэтому все обучающие материалы я делаю максимально структурированными. И знаете, от чего меня «прет»? Я заметил: чем более структурирован материал, тем быстрее мои ученики добиваются результата.

Помните свой первый поход в тренажерный зал? Не буду обещать, что здесь будет легче. Иногда будет больно, местами экстремально. Где-то вы можете выглядеть смешно, возможно, даже нелепо. Вы будете чувствовать себя неловко, тренируясь и совершая ошибки. Но, как и любой фитнес, это окажет невероятно полезное и тонизирующее действие на весь ваш организм.

Не сдавайтесь. Ведь вы тренируетесь не в одиночку – у вас есть наставник в моем лице. Я поддержу вас не только на страницах книги, но и в директе, куда вы можете мне написать. Читайте, смотрите дополнительные материалы (наведя камеру своего смартфона на QR-коды), выполняйте практические задания, используйте идеи для сторис, действуйте!

Ну что, добро пожаловать в тренировочный зал «Медиафитнес»?

Уровень 1

Ставим цель

Не плевать на время!

Время – самое ценное, что у нас есть. Плевать на деньги, которые вы потратили на эту книгу (уверен, для вас они небольшие), но не плевать на время, которое вы потратите на чтение этой книги, если она не принесет вам результата. Поэтому давайте сначала разберемся – а зачем вам вообще эти 15-секундные видео?

Я всегда спрашиваю об этом людей, которые приходят ко мне на обучение или консультации: «А зачем оно вам?» И 95 % из них с горящими глазами и дрожащим от возбуждения голосом говорят одно и то же: «Ну как же, Руслан? Все понимают, что это тренд. Сегодня уже никто не читает посты, все смотрят видео!»

Возможно, я скучный, но этого мало. Этого катастрофически мало, чтобы аккумулировать в себе энергию, необходимую для развития навыка съемки живых сторис. Ваше «зачем» должно быть достаточно весомым, чтобы с головой погрузить вас в эту историю.

Наверняка вы видели людей, которые приходят на фитнес, потому что это тренд. Или с важным видом спрашивают в ресторане: «А эта пицца глютен-фри?», потому что это тренд. В основе их действий нет ничего, кроме навязанного извне тренда. И вот отсутствие этого фундаментального «зачем» и делает многих начинающих сторис-мейкеров уязвимыми. Именно из-за этого они бросают, даже не начав, ломаются под давлением критики окружающих, быстро выгорают и теряют мотивацию.

Ответив на вопросы: «Зачем?», «Что дает вам блог?», вы определите пути развития этого блога и увидите четкую цель, которая важна лично для вас, ее достижение действительно изменит вашу жизнь. И тут поджидает еще один подвох.

Популярный вопрос: «А у блога может быть несколько целей? У меня так много проектов, которые я развиваю». Это важный момент. И мы подробно обсудим его

на четвертом уровне. Но скажу сразу: целей может быть много, однако, главная цель в продвижении блога должна быть одна – та, что отражена в шапке профиля, и именно она должна проходить лейтмотивом через весь ваш контент – тексты, фото и видео.

Почему так? Потому что если в шапке профиля вы позиционируете себя как «психолог, кондитер и финансовый наставник», то аудитория воспринимает вас как шампунь «три в одном». Девочки знают, что шампунь, кондиционер и гель для душа по отдельности всегда лучше. И если вашему потенциальному клиенту нужен психолог, то, увидев психолога-кондитера, он задумается: «А вдруг он больше кондитер, чем психолог? Поищу-ка я более “психологичного” психолога». Это очень приблизительно, но думаю, суть вы поняли.

Например, цель моего блога – продвижение идеологии «Медиафитнеса», которая помогает людям снимать живые сторис, развивая свой блог в десятки раз быстрее, легче и эффективнее. Это и написано у меня в шапке профиля. Это и отражено во всем моем контенте. У меня есть и второстепенные цели: продвижение франшизы моей детской школы телевидения «Телешко», дополнительных образовательных курсов по видеомейкингу, моего музыкального творчества, пропаганда семейных ценностей (да-да, и такой ерундой я тоже занимаюсь) и т. д. Но основная цель считывается с моей аватарки, и люди уже не задаются вопросом, кто я, чем занимаюсь и могу ли им помочь.

Итак, если вам не плевать на время, то переходите к следующему разделу, где вы точно убедитесь, что не потратите его впустую.

Кому точно живые сторис нужны были еще позавчера

Я подготовил проверочный тест, пройдя который, вы точно поймете – нужен вам этот навык или нет, стоит читать эту книгу дальше или лучше подарить ее кому-нибудь. Только прошу, не оставляйте ее пылиться на полке, лучше передайте тому, кому она действительно нужна. Итак…

Если вы предприниматель

Наверняка вам уже прожужжали уши, что сторис – это именно то, что нужно для продвижения ваших товаров и услуг, да? Возможно, даже говорили обо мне, как о человеке, который может вам в этом помочь? Может, вы даже слышали о моем курсе «Медиафитнес» или об онлайн-игре «Пили сторис»? Но ответьте честно, прежде всего себе: «Достаточно ли сильно я люблю свое дело, чтобы искренне, с огнем в глазах, порой даже с неистовством, рассказывать о нем в видеоформате?»

Наши люди быстро считывают фальшь, и если вы не любите свое дело, у вас не получится эффективно продвигать его через видео. Вам просто никто не поверит. Однако, если вы действительно влюблены в продукт и понимаете, что он делает жизнь людей лучше – вы просто обязаны рассказывать о нем через видео. Вы не имеете права скромничать и прятаться от камеры!

Почему?

Да потому что вы лишаете людей возможности улучшить свою жизнь благодаря вашим товарам и услугам. Если вы не покажете людям свою качественную продукцию, то им придется покупать товары, которые лежат на прилавках, но кто сказал, что они лучше ваших? У людей должен быть выбор. Но чтобы выбирать наверняка, они должны сначала в полной мере ощутить эмоции от обладания вашим продуктом или получения ваших услуг. Эти эмоции можно передать только через живые видео – глаза в глаза, от сердца к сердцу через голос и интонацию.

В этом, кстати, и есть миссия моего проекта «Медиафитнес» – помочь профессионалам презентовать свой бренд так, чтобы он был неотразимым для широкой аудитории.

Если вы творческий человек

Возможно, вы – художник, музыкант, танцовщик, фотограф или человек, так или иначе связанный с искусством. Насколько сильно ваше желание нести свое творчество в массы? Готовы ли вы заявить о себе? (О страхе показать результат своего труда мы еще поговорим). Чувствуете ли вы, что пришло время всему миру узнать о вашем творении?

Люди искусства особенно ревностно охраняют свой внутренний мир, им сложно рассказывать о своем творчестве. Выставлять себя напоказ кажется им хвастовством. Поверьте, как музыкант, я сам переживаю это. Но если вы не начнете говорить о своих произведениях уже сегодня, то как о них хоть кто-то узнает? Понимаете ли вы, что творчество нуждается в визуальной презентации больше всего? Что именно через видео, сторис и прямые эфиры легче всего донести смыслы и атмосферу, в которой вы творите.

Подумайте об этом и взвесьте: на одной чаше весов ваш страх заявить о себе, на другой – ваша творческая самореализация. Ведь творчество – это не только созидание, но и получение обратной связи, непосредственной реакции на то, что вы делаете. Искусству нужен зритель. А страх самопрезентации мешает вам реализоваться, как творцу. Согласны?

Если вы блогер или инфлюенсер

Если с предпринимателями и творцами не нужно глубоко копать, чтобы найти железные аргументы, зачем им все это надо, то с блогерами сложнее. Я не люблю, когда меня называют блогером. В русскоязычном пространстве это слово почти как ругательство. Будто блогер готов пойти на что угодно, в том числе на что-то аморальное, лишь бы охваты были высокие, и рекламодатели платили.

Я понимаю, кто такой блогер-музыкант, блогер-предприниматель, блогер-эксперт, но кто такой просто блогер – не понимаю. Мне кажется, в основе блога должна быть какая-то деятельность, вокруг которой строится общение с аудиторией. Блог без месседжа – как дом без фундамента. Какой месседж вы посылаете аудитории? Быть может, вы – учитель и ведете блог для учеников? Даже кассир в магазине – это уже какая-то основа для блога. «Дневники кассира» – прикольно же? За таким блогом гораздо интереснее наблюдать, чем за «Дневником просто блогера», в котором все вертится вокруг себя любимого.

Если не ошибаюсь, Познер в одном из интервью как-то сказал: «У журналиста должно быть высшее образование, но не журналистское. Он должен быть специалистом в конкретной области – врачом, инженером, юристом и т. д.» И здесь – то же самое. Просто блог очередной «интересной особы» – это сомнительная затея. Нет в этом никакой опоры, а на голом песке дом не построишь. Итак, просто блогеры – это группа риска, максимально подверженная демотивации и разочарованию. Поэтому постарайтесь найти свой

месседж или хотя бы определить тематику блога: здоровье, финансы, творчество, бизнес?

Кому точно они будут нужны завтра

Есть еще и такой вариант: сейчас вы не знаете, зачем вам этот навык, но нутром чуете, что он точно пригодится вам в будущем. Интуиция подсказывает. А интуиция, как известно, основана на опыте, поэтому не стоит ее игнорировать.

Если ваша профессия связана с работой с людьми, то это действительно необходимый навык – научиться грамотно, лаконично, интересно и простыми словами выражать мысли на камеру. И даже если не связана, то вам без этого все равно не обойтись. Почему? Да потому, что в ближайшие десять лет все окончательно уйдет в онлайн: собеседования, планерки, совещания, стратегические встречи, форумы, концерты, я не говорю уже про образование и повышение квалификации. Видео – уникальный способ масштабировать ваш личный бренд и повысить к нему доверие.

И когда вы научитесь излагать суть сообщения на камеру за 15 секунд, то большие публичные выступления будут даваться вам намного проще. Так что даже если вы не планируете развивать свой блог, то помните: сторис – это в первую очередь самый простой и эффективный тренажер вашей публичности в формате видео. Овладев им, вы будете проводить и прямые эфиры, и вебинары, и онлайн-конференции, и кофе-зумы на высоте!

Вы наверняка знаете множество талантливых людей и профессионалов, которые не умеют себя правильно подать через видео и поэтому зарабатывают в 5–10 раз меньше, чем могли бы. И я искренне хочу, чтобы вы не входили в их число.

Семь вопросов для быстрого и правильного определения цели блога

Когда у вас узкая специализация, вы точно знаете, зачем вам Инстаграм – нет проблемы в определении цели вашего блога. Психолог? – цель продвижения

своих услуг. Владелец салона красоты? – цель продвижения себя, как основателя, и своего салона.

А если ситуация запутанная, как у меня на старте? До 2015 года моя страница в Инстаграме была дневником трэвел-шоу «Большой чемодан», где мы просто выкладывали фото со съемок наших программ. И как таковой цели у этого блога не было, да и вообще блогом это трудно было назвать – просто страница проекта. Помните, тогда все удивлялись: «Как? У вашего проекта нет страницы в Инстаграме?»

А еще у меня уже три года была детская школа телевидения «Телешко», я занимался музыкой и помогал знакомым предпринимателям развивать личный бренд в социальных сетях с помощью видеоблогинга.

Непростая задачка – прямо как у многих, кто читает эту книгу. И опять возвращаемся к силе правильных вопросов. Я задал себе семь вопросов, ответы на которые и определили нынешнюю цель моего блога. Задайте их себе и вы:

1. Что приносит вам доход в офлайне?

2. Кто ваша целевая аудитория и есть ли она в Инстаграме? (Кстати, основная аудитория Инстаграма – женщины 20–35 лет.)

3. Если начать рассказывать о вашем деле через Инстаграм, это поможет увеличить количество потенциальных клиентов и ваш доход?

4. Если будет много желающих, сможете ли вы предоставлять свои товары и услуги в онлайне?

5. Что еще вы можете дать людям в онлайне, основываясь на своем опыте и знаниях?

6. Что из ваших продуктов в перспективе может приносить больше дохода через Инстаграм? На чем лучше всего сфокусироваться?

7. Так какая теперь цель вашего блога?

Для примера прочитайте, как я ответил на эти вопросы в 2015 году:

1. Что приносит мне доход сегодня?

Ответ: Детская школа телевидения «Телешко» и обучение детей навыкам общения с аудиторией через видеоблогинг.

Факт: Тогда это был мой основной проект.

2. Кто моя целевая аудитория?

Ответ: Школьники с 1-го по 11-й класс и их родители, в основном мамы.

Факт: Тогда еще папы очень скептически относились к развитию этого навыка. А вот мамы всегда были за!

3. Может ли это увеличить количество клиентов?

Ответ: Да, о моей школе узнает больше детей и их родителей, следовательно, в «Телешко» будет больше учеников.

Факт: В итоге так и произошло: 70 % учеников приходили к нам, потому что всей семьей следили за моим блогом.

4. Можно ли предоставлять услуги в онлайне?

Ответ: Да, если желающих обучаться в «Телешко» будет больше, чем мы можем принять, я смогу проводить занятия в онлайне или отправлять учеников в наши филиалы в разных городах России.

Факт: Мы запустили курс на Ютубе для детей и передавали заявки на обучение нашим франчайзи.

5. Что еще я могу дать аудитории?

Ответ: Обучать взрослых строить сильный личный бренд.

Факт: Интерес родителей год за годом повышался, они все чаще спрашивали, почему нет «Телешко» для взрослых. В итоге мы запустили для них онлайн-курс «Один на миллион» по личному бренду.

6. Какой из моих продуктов может приносить больше дохода в онлайне?

Ответ: Обучение взрослых может приносить больше дохода, чем детская школа телевидения. Если так произойдет, то можно сделать акцент в блоге именно на этом.

Факт: Так и произошло.

7. Так какая же цель у моего блога?

Ответ: Обучение взрослых построению личного бренда в офлайне и онлайне.

Факт: Неожиданно, однако именно эта цель в итоге привела меня к тем результатам, которые мы видим сегодня.

Заметили, как в процессе ответов на вопросы изменилась цель моего блога? Сначала целью было продвижение «Телешко», а в итоге – курса по личному бренду. Это нормально. Мы растем, развиваемся, мир вокруг меняется, как и наша жизнь, наши цели.

Все это произошло за год до появления в Инстаграме сторис. Неудивительно, что после этого цель моего блога снова поменялась. Освоив новую функцию и увидев, какие возможности она открывает, я просто обязан был донести это до своей аудитории. И теперь цель моего блога – обучение предпринимателей и творческих личностей продвижению личного бренда с помощью живых сторис в Инстаграме.

Информация, которую вы поместите сегодня в шапку профиля, уже завтра может стать неактуальной. Главное, чтобы это было естественное движение вперед вашей истории, а не хаотичные бессмысленные метания. Если пока вы не можете сформулировать цель так, чтобы уместить ее в нескольких словах, не переживайте, мы займемся этим на девятом уровне.

Но, пожалуйста, остановитесь! Не читайте и не слушайте книгу дальше, пока четко не ответите себе на вопрос – зачем оно вам? Какая у вас цель? Сделать блог популярным или развить навык работы в кадре? Научиться зарабатывать на рекламе или увеличить продажи с помощью сторис? Я чувствую ответственность за время, которое вы потратите на изучение этого материала. И мне будет искренне жаль, если это будет впустую, не пригодится вам из-за отсутствия самого главного – понимания большого «Зачем?».

Сторис = деньги, и часто очень большие

Если вы точно понимаете, зачем вам блог, значит, у него есть цель. Держите в голове три числа, которые я уже упоминал, и вспоминайте всякий раз, когда кто-то, может, даже ваш внутренний голос, станет ворчать: «Чего ты ерундой занимаешься? Ты блогер что ли, в свои 40 лет сторис ходить снимать?» Эти числа близки к стандарту красоты: 85–60–90.

85 % тех, кто впервые заходит на вашу страницу, сначала смотрят сторис. Просто потому, что в первую очередь хотят понять, кто вы на самом деле, как выглядите в жизни. Фото часто ретушируют, и все это прекрасно знают, но видео не врут. И представьте разочарование людей, когда вместо живых видео они видят в сторис все те же фотографии.

60 % всех, кто заходит в Инстаграм сегодня, смотрят только сторис. Они не читают посты и почти не листают ленту. Им интереснее и быстрее получать информацию через видео. А пролистав несколько сторис, они смотрят на часы и понимают: все, пора выходить из приложения.

90 % продаж в Инстаграме происходит через сторис. Учитывая два предыдущих числа, это неудивительно. К тому же гораздо проще свайпнуть вверх в сторис, чтобы перейти на сайт покупки, чем искать ссылку в шапке профиля.

Так что, если ваша цель – продвижение товаров и услуг, то почаще вспоминайте эти числа!

«Люди покупают у людей» – фраза, которая стала популярной на волне зарождения в России понятия персонального брендинга. Как вы уже поняли, я не согласен с ней. Люди больше не покупают просто у людей. Они покупают у тех, кому доверяют.

А доверие можно сформировать двумя способами: при личном общении, глядя глаза в глаза, или раскрываясь перед тысячами людей в социальных сетях. Не сомневаюсь, что вы внушаете доверие тет-а-тет, но этого мало. Вам должны доверять, увидев вас на экране смартфона.

Идет тренд на масштабирование. И сегодня самый эффективный способ масштабировать доверие аудитории – это генерировать видеоконтент. Тексты и фото я называю «мертвым контентом». Да простят меня коллеги, это так. Конечно, эти форматы нужны, они – тоже инструменты. Но 99 % продвигающих себя в соцсетях до сих пор тратят 80 % сил, времени и денег именно на тексты и фото. Почему? Потому что проще! Сидишь себе в уютной кафешке и пишешь пост два часа, никто тебя не трогает, и стресса ноль. Чего не скажешь про сторис, когда нужно снять себя на видео в той же кафешке. И плевать, что это займет в 480 раз меньше времени.

Вы не представляете, сколько после моего обучения было уволено эсэмэмщиков, фотографов и копирайтеров. Просто потому, что в них больше нет необходимости.

Посредники между блогером и аудиторией теперь не нужны.

А как вы думаете, в продвижении какого контента больше заинтересованы сами социальные сети? Видео или фото? Конечно, видео! Все дело в удержании внимания. На просмотр фото мы тратим пять секунд. А сколько времени нужно, чтобы посмотреть видео и отправить на него реакцию? Минимум 15 секунд. Если, конечно, видео интересное.

Почему бы тогда не использовать текст? Ведь он может удерживать внимание еще дольше, конечно, если его станут читать. На просмотр короткой сторис решиться гораздо проще, чем на прочтение «простыни» текста. При этом за 15 секунд можно сказать больше, чем в тексте, который вы успеете прочитать за то же время. Да, кому-то больше нравится читать, чем смотреть видео. Я и сам иногда люблю почитать интересные мысли. Но таких людей в разы меньше, во

всяком случае, в Инстаграм они идут не за этим.

Итак, видео – самый эффективный инструмент взаимодействия, а сторис – самый эффективный формат видео.

Почему сторис лучше блога в ютубе?

У вас был опыт создания видеоблогов в Ютубе? У меня был и мне не понравилось. Сначала вы пишете сценарий, потом готовитесь к съемке, снимаете, монтируете, оптимизируете, загружаете… А потом – упс! – 20 просмотров. Конечно, там есть свои законы, и я все их нарушил. Конечно, у меня есть видео, которые набрали миллионы просмотров. Но, поверьте, сделать их было гораздо сложнее, чем за 15 секунд снять сторис и еще за 45 секунд оформить и опубликовать ее.

А зрителю гораздо проще решиться на просмотр 15-секундного видео, чем 15-минутного ролика (они добавят его в избранное, но так никогда и не посмотрят). Мы воспринимаем сторис как быстроусваиваемый информационный продукт. Правда при просмотре сторис многих блогеров часто происходит «несварение», и на их «кухню» мы больше не возвращаемся, как и в плохой ресторан. Поэтому не торопитесь бежать снимать сторис, сделайте это обдуманно и со вкусом.

Сторис – это видео в жанре «здесь и сейчас», его нельзя отложить, чтобы посмотреть позже. Поэтому аудитория реагирует на них наиболее быстро. Если событие произошло только что, буквально несколько секунд назад, то вы как бы все время на связи со зрителями. Прямо в этот момент, который они не хотят пропустить, чтобы не лишиться чего-то интересного и важного.

Семь причин снимать сторис

Сторис – это эмоции, иногда на грани экстаза. Но если вам нужно себя мотивировать что-то делать – это говорит только об одном: цель вас не зажигает, она навязана извне, это не ваше. И если у вашего блога нет цели, вам

придется нелегко.

Но есть семь причин, почему я лично снимаю сторис регулярно, и это не имеет отношения к основной цели моего блога. Уверен они станут и для вас семью мощными двигателями для «запиливания сторис» ежедневно.

Причина 1. Тренажер публичности

Можете без страха высказать свое мнение на совещании? А выступить перед полным залом? Сложно? Давайте попроще. Как насчет тоста на дне рождения друга – без «ну это… ну и вот»? Можете? Искренне поздравляю вас! Такую роскошь могут позволить себе 5 % населения планеты.

Не можете? Расслабьтесь, это временно. Все получится уже в ближайшее время. Потому что сторис – это лучший тренажер публичности, и каждые снятые вами 15 секунд видео – это шаг к уверенному выступлению перед любой аудиторией и в любом формате: в офлайне или онлайне. Вы совершенно по-другому посмотрите в глаза собеседнику, ваш голос совершенно иначе зазвучит на собрании коллег или в компании друзей. Только потому, что вы научитесь выражать свои мысли голосом, мимикой, жестами, взглядом в камеру, на черную точку, на неодушевленный предмет. И когда перед вами окажутся живые глаза, живые люди, это станет гораздо легче, вот увидите! Просто доверьтесь мне и моей методике и сделайте, как написано в этой книге.

Только не говорите, что у вас «особенная» ситуация: вы интроверт в третьем поколении и всегда были стеснительным. Интроверт – это человек, который черпает энергию в уединении, что не мешает тратить ее в обществе. Я сам интроверт, но при необходимости перехожу в состояние экстраверта. В психологии это называется «амбивертность». Все зависит от цели, которую вы перед собой ставите. Пишете книгу – будьте интровертом, снимаете сторис – включайте экстраверта.

Я вел трэвел-шоу с 2013 года. Полгода мы активно снимали, а затем столько же монтировали материал и выдавали его в телевизионный эфир. Представляете, что происходило со мной, как с телеведущим, за шесть месяцев «отсутствия в кадре»? Я терял квалификацию, скатывался в состояние «страшно говорить на камеру». Думаете, преувеличиваю? Нет, это абсолютно серьезно.

Каждый раз после полугодовой «разлуки» с камерой я летел на новые съемки и думал: «Черт возьми, я же разучился работать в кадре и двух слов связать не смогу». В 2016 году появилась функция сторис. И только освоив ее, я понял, что теперь всегда в форме. Я каждый день в кадре, находясь в состоянии публичности 24/7.

С 2016 года моя работа в кадре полностью изменилась – стала более живой и естественной. Одно дело, когда ты работаешь как телеведущий, другое – как блогер, но самое прекрасное сочетание – когда обе ипостаси соединены. В моем случае это дало ту самую «живость», которой от меня несколько лет не мог добиться режиссер.

Мне смешно и грустно смотреть, как мои коллеги-телеведущие учат пользователей Инстаграма «говорить выразительно, правильно и красиво». Да, это нужно на телевидении, но абсолютно не нужно для привлечения аудитории в социальных сетях. Речь должна быть четкой и (об этом поговорим позже), но не поставленной. Сторис и видеоблогинг – это совершенно другой формат взаимодействия со зрителем. Здесь такая речь звучит искусственно, не от души – она не работает на доверие, а, наоборот, мешает ему.

Причина 2. Видео – лучшее зеркало

Все, о чем я говорю в этой книге, – это не какие-то суперспособности, которые необходимо развить в себе чтобы стать сторис-мейкером № 1, это абсолютно естественные человеческие качества, которые в силу разных обстоятельств мы просто в себе не развиваем. И грустно, что начинаем задумываться об этом, только когда вдруг понадобится навык удерживать внимание аудитории в каком-нибудь Инстаграме.

Поверьте, выполнение заданий из этой книги – лучший тренинг личностного роста, без эмоциональных накруток и самовнушения. Все просто – вы видите себя в кадре и понимаете, над чем нужно работать.

За это родители так любят детскую школу телевидения «Телешко». Когда ребенок видит себя на экране, как он выглядит и как звучит, то без всяких наставлений и нравоучений вдруг становится актуальным все, что когда-то говорила мама: чисти зубы, а то будут желтые; хватит ходить в черном – выглядишь мрачно; причешись, выпрямись, произноси слова четко…

Видео – лучше зеркала. И на самом деле большая ошибка – репетировать публичное выступление перед зеркалом. Да, нас так учили в школе, потому что в наше время не было видеокамеры. Но что происходит, когда мы репетируем перед зеркалом? Можем ли мы в реальном времени, глядя на себя в отражении, заметить и исправить все недочеты в своих движениях, жестах и поведении в целом? Да, мы видим, как некрасиво переминаться с ноги на ногу, заламывать пальцы или прятать руки за спину. Но стоит убрать зеркало и выйти на сцену, мы повторим все те же ошибки.

Другое дело видео! Сделали 60-секундную запись (упражнение сторис-стероид), пересмотрели ее и сразу понимаете, как на самом деле ведете себя во время публичного выступления или даже когда просто рассказываете что-то из своей жизни коллеге, другу либо подруге.

Никогда не репетируйте выступление перед зеркалом. Лучше запишите себя на видео, пересмотрите, поймите, что сделали не так, и заснимите еще раз. Договорились?

Причина 3. Качество жизни

Если мыслить в рамках одного дня, то «завтра» может не наступить. Сторис – это зеркало нашего образа жизни, индикатор интереса и насыщенности каждого прожитого дня. Смотрите на это, как на видеоотчет перед самим собой: «Как я живу?» Скучные сторис – скучная жизнь. И ни за какие деньги мы от этой скуки не избавимся, если не изменим отношение к жизни.

Вы даже не представляете, как эти 15 секунд могут изменить все вокруг. Не нужно снимать интересный контент – нет смысла вносить разнообразие в повседневность.

Все может быть наоборот!

Начните заниматься творчеством, чтобы сделать свои сторис интереснее, и творчество органично впишется в ваш рабочий график. Впервые за несколько месяцев или даже лет совместной жизни пригласите свою вторую половинку на свидание, чтобы снять сторис, и в ваших отношениях появятся свежие чувства. Прямо сейчас поиграйте со своими детьми и снимите об этом сторис, и вскоре

заметите, что оказываетесь рядом с ними все чаще и погружаетесь в их интересы хотя бы на несколько минут.

Все просто – сначала вы делаете что-то ради разнообразия сторис, а затем они насыщают вашу жизнь событиями и делают ее сбалансированной. Сколько раз вы читали про гармонию всех сфер жизни и колесо жизненного баланса? И что это изменило? А сторис – это реальный способ сбалансировать все жизненные сферы: просто начните снимать о том, что делали сегодня, записывайте на видео мысли и инсайты и увидите, какая спица в вашем колесе короче, а какая длиннее.

Вы сами захотите сделать жизнь ярче. У вас и ваших близких появится дополнительная мотивация больше путешествовать, сделать ремонт в квартире, чаще посещать мероприятия, общаться с интересными людьми. И качество вашей жизни неизбежно улучшится. Просто потому, что ваши сторис должны быть интересными!

Причина 4. Нетворкинг и отношения

Публикуя в своих блогах тексты и фото, вы не показываете, кто вы в действительности. За многих это делают специалисты по продвижению в соцсетях. И вы думаете, подписчики этого не чувствуют?

Вашему зрителю, читателю, подписчику или человеку, случайно зашедшему на вашу страницу, остается только догадываться, какой вы на самом деле. А посмотрев на вас вживую, пусть и на видео, пролистав ваши живые сторис, он сразу поймет, кто вы такой, – по интонации, пластике, тембру, манере общения.

Как часто образ, который человек ювелирно выстраивает с помощью «мертвого контента», рушится при общении с ним вживую. На фото и в текстах человек привлекательный и интересный, а в жизни заносчивый, нудный и пустой. Или наоборот – на странице человек выглядит, мягко говоря, посредственным, а в жизни, в динамике – невероятно харизматичным.

Активно снимая сторис, мои ученики полностью меняют отношения с людьми. Даже если нет цели продвигать бизнес, это лучший нетворкинг! Представьте, что вы пришли на вечеринку и подходите к незнакомой компании. В первые

несколько секунд вы уже понимаете, с кем продолжите общение, а с кем точно не станете проводить время. Это происходит интуитивно, когда мы видим человека и слышим, что и как он говорит.

Это не значит, что человек плохой или хороший. Все зависит от различия ваших темпераментов и определяется внутренними ощущениями. Именно поэтому совершенно нормально, что кто-то заходит на вашу страницу в социальных сетях, смотрит ваши сторис и… уходит – вы просто не подходите ему по темпераменту. А он не подходит вам.

Теперь ответьте честно: вы хотите иметь вокруг себя толпу из всех подряд или только людей, близких по духу? А что насчет страницы в Инстаграме? Видео дает возможность быстрее найти «своих» людей, а им – найти вас.

Многие мои ученицы нашли таким образом своего мужчину. И двое-трое детей от прошлого брака никак этому не помешали. Когда женщина интересно и увлеченно рассказывает о своей личной и профессиональной жизни, она становится максимально «понятной» в лучшем смысле слова, и это не может не привлекать.

Когда вы часто наблюдаете за человеком в сторис, он становится уже «своим», словно вы знакомы сто лет, разве что он пока об этом не знает. Ко мне на улице часто подходят люди, хлопают по плечу и заводят разговоры, как будто мы вчера пили чай у них на кухне. Я перестал этому удивляться, и теперь вы понимаете почему.

Причина 5. Ситуация успеха

В шестом классе после уроков и домашки, когда все играли в футбол во дворе, я пилил гаммы на гитаре, разумеется, не по своей воле. Папа был уверен, что мне это пригодится. Я же часто психовал и срывался на маленькой шестиструнке, не понимая, нафига мне это сдалось?

Мне было 12 лет, уличная тусовка росла и крепла без меня, и в какой-то момент я четко понял – мне уже никогда не вписаться в дворовый коллектив. И это было очень обидно.

Но в один день все перевернулось. В школе был классный час на тему зарубежной музыки, и папа договорился, чтобы я выступил на нем, сыграв на гитаре. Это был успех! И это было очень круто! До сих пор помню мурашки по коже и, кажется, даже под ней…

Я получил мощный энергетический заряд на всю жизнь. Все, чего я добился, так или иначе, было благодаря гитаре и музыке. Я нашел способ самовыражения, и в конечном счете именно он привлек ко мне все возможности, которые мне хватило ума не упустить. Меня заметили в университетском профкоме, у меня появилась своя музыкальная группа, меня пригласили на ТВ, я познакомился со своей будущей женой, можно еще долго перечислять. И сегодня, исполняя свои песни, я чувствую, что именно творчество делает меня по-настоящему большим человеком – вдохновляет, развивает личность, двигает вперед, помогает справиться со всеми трудностями.

А все потому, что 21 год назад благодаря отцу я пришел к первому маленькому успеху. И теперь каждый раз, когда я ставлю перед собой новые амбициозные цели, внутренний голос говорит мне: «Ты смог сделать это однажды, а значит, сможешь повторить еще сотню раз».

Именно это в психологии и педагогике называется ситуацией успеха. Ребенок однажды публично сделал то, чего не умеют другие, и получил признание. Это невозможно переоценить. Ситуацию успеха должен пережить каждый, и чем раньше, тем лучше.

Уверен, у вас тоже были такие моменты, которые теперь создают фундамент для вашей внутренней уверенности. Просто иногда вы про них забываете. И к сожалению, в том числе про тех, кто помог вам. Попробуйте вспомнить их прямо сейчас. А еще лучше напишите благодарность всем «виновникам» ваших успехов в прошлом.

Используйте сторис как психологический прием, чтобы пережить ситуацию успеха вне зависимости от возраста и обстоятельств. Казалось бы, какие-то 15 секунд! Но каждая удачная сторис станет кирпичиком в фундаменте вашей уверенности в себе. Может, не сразу, ведь тут, как и с игрой на гитаре, сначала нужно научиться пилить сторис качественно. Но как только научитесь делать это более-менее прилично, вы будете регулярно получать положительную реакцию на свои видео и проживать эту самую ситуацию успеха ежедневно. Представляете, какое сокровище вы только что нашли?

Причина 6. Вся ваша жизнь

А что, если рассматривать ежедневные 15-секундные видео как видеодневник? Как возможность вернуться на несколько месяцев или даже лет назад и вспомнить все яркие, смешные, радостные и важные моменты жизни?

Вы просто открываете архив сторис в приложении и листаете: вот ваш ребенок еще не умел ходить, вот вы только учитесь играть на гитаре, вот начали писать книгу, путешествуете с семьей, помогаете родителям в саду и т. д.

Ценны ли для вас эти воспоминания? Хотелось бы вам спустя много лет посмотреть на пройденный путь, увидеть родных и близких, поностальгировать? Лично мне очень не хватает таких видео из моего детства. Я был бы счастлив увидеть, как мы с родителями проводили время, какими они были молодыми, как воспитывали меня, как мы ездили к бабушке и дедушке…

Подумайте об этом.

В день, когда родилась моя дочь Мира, я написал для нее песню и решил каждый месяц, пока ей не исполнится 5 лет, записывать с ней короткие видео для будущего клипа. Представляете, какая память? Посмотрите, что получилось за 60 месяцев съемки.

https://www.instagram.com/tv/CIDvEwNh1Jj/?utm_medium=copy_link (https://www.instagram.com/tv/CIDvEwNh1Jj/?utm_medium=copy_link)

Причина 7. Регулярный кайф

Бывает алкогольное опьянение, а бывает сторис-опьянение. Серьезно. Я замечаю это в своем опыте и опыте моих учеников – мы все как будто под кайфом 24/7. Такое состояние приятного возбуждения связано с регулярным выбросом «гормонов счастья» в кровь. Снял сторис – «получил дозу», простите за такое грубое сравнение. Эта тема изучена не до конца, но, пообщавшись со знакомыми врачами и фитнес-тренерами, я понял, как сторис влияют на гормональный фон и настроение.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/farshatov_ruslan/million-za-15-sekund-kak-zarabatyvat-na-bloge-v-instagram-s-pomosch-yu-korotkih-video

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити