

Матвей Северянин

Школа Youtube

Как создать канал
и заработать на нём

Матвей Северянин

**Школа YouTube. Как создать
канал и заработать на нём**

«Издательские решения»

Северянин М.

Школа YouTube. Как создать канал и заработать на нём /
М. Северянин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-906668-8

Дорогой друг! YouTube — это место, куда ты можешь залить что угодно: мысли из твоей головы, прохождение свежей компьютерной игры или серьезную инструкцию по выращиванию сельдерея. Здесь находится место всему, хотя развлекательный контент обычно набирает больше просмотров. Как стать крутым и известным? Как заработать, снимая видео? Книга ответит на эти и другие вопросы.

ISBN 978-5-44-906668-8

© Северянин М.
© Издательские решения

Содержание

Эм-м... Книга про YouTube?	6
Время. Деньги. Видео	8
С чего начать	10
Ключ к успеху	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Школа YouTube

Как создать канал и заработать на нём

Матвей Северянин

© Матвей Северянин, 2018

ISBN 978-5-4490-6668-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эм-м... Книга про YouTube?

Привет, читатель! Меня зовут Матвей, и я такой же человек, как и ты. У меня две руки, две ноги, голова – и это великолепно. Давай сразу перейдем на «ты», я не привык строить из себя серьезного дядечку. В начале любой книжки принято рассказать немного о себе, с этого и начнем.

Думаю, ты не раз слышал историю про то, что стоять у истоков чего-то нового очень круто. Возможно, ты и в Интернете ничего никогда не делал, а тут вдруг YouTube какой-то. Стоит ли вообще читать книжку?

Я занимался много чем: и на работе работал, и товар из Китая возил, и сайты на заказ делал, и людей полный офис нанимал. Чего только не было. А потом «бац!» – и YouTube занялся. Видео свое первое снял. И оно как-то так быстро все закрутилось – и я квартиру купил. А потом машину купил. А потом еще одну. Странная история, но так оно и было.

Очень часто люди боятся нового. Наша внутренняя обезьяна говорит нам: «Новое – это жутко опасно! Оставайся в зоне комфорта. Давай просто полежим на диване и не будем двигаться – так нас не заметят хищники!» К чему это приводит в реальной жизни? Позволь, я расскажу тебе небольшую историю.

Был у меня в институте друг по имени Пётр (на самом деле его звали Илья, но, если я напишу о нем, он может прочесть и обидеться). На первом курсе весь мир был открыт перед нами. Я звал его вместе продавать товары из Китая, приглашал ведущим в мою передачу на YouTube, предлагал открыть свой ларек, в общем, идей у меня было полно. Пётр активно это со мной обсуждал, но, когда доходило до дела, сливался. А потом жизнь завертелась, меня выгнали из института, я успел побывать в армии, и много еще чего произошло.

Теплой летней ночью я провожал свою подругу домой. Мы весь вечер играли в «Мафию» с хорошей компанией, пили кофе, и теперь нам дико хотелось что-нибудь слопать. Ночью перекусить можно мало где, но, к счастью, нам попался «Макдоналдс». Как ты уже понял, там на кассе стоял Пётр. Я не виделся с ним несколько лет и, наверное, зря протянул ему руку. Парню было стыдно. Мы наелись картошечки и отправились домой, а я еще долго думал, сколько возможностей он упустил из-за своего страха.

Прочитать эту книжку можно часа за три, и, как показывает статистика, около 10% моих учеников (за год я обучаю примерно 2,5 тысячи человек) добиваются хорошего дохода, часто даже не уходя с работы, просто используя YouTube как площадку для продвижения себя любимого. Среди них есть риелторы, повара, парикмахеры, швеи, школьники и пенсионеры. Такие граждане, что на первый взгляд, какой им там YouTube?

Почему бы не попробовать? Книга уже у тебя в руках (ну может, ты с экрана читаешь, но тогда тоже в каком-то смысле в руках). Это не лотерейный билет, конечно, тут придется поработать, но что ты теряешь? Давай попробуем YouTube?

Легко ли это? Нет. Но вполне подъемно. Ты точно справишься, если захочешь!

Я занимаюсь продвижением каналов на YouTube с 2012 года. Консультируя клиентов и проводя тренинги, часто сталкиваюсь с тем, что вопросы у всех одинаковые. Проблемы тоже. Эта книга – фундамент твоего будущего канала, или учебник по YouTube, если угодно. Поехали!

Время. Деньги. Видео

Раньше, когда Интернет был медленным и даже тексты скачивались неторопливо, никто не думал про просмотр видеороликов в онлайн. Точнее, смотреть хотели все, а видеть могли не все, потому что скорости модема на такие фокусы не хватало. Но в 2018 году проблемы с выходом в сеть остались разве что в дальних деревнях.

Недавно я выкинул из квартиры последнюю кипу DVD-дисков. Зачем они, если кино я смотрю прямо на сайте? Весь мир медленно погружается в цифру. Пришло время онлайн-видео. И сильных игроков, кроме YouTube, на этом рынке нет. Возможно, в ближайшее время ситуация изменится, но пока расклад сил такой. Да, видео есть и в социальных сетях (Instagram, например), но это совсем другая история. Даже если в России заблокируют YouTube, а я вот не исключаю такой вариант, научившись работать с роликами, мы не пропадем, не переживай.

Одна минута видеоролика может заменить тысячу слов. И намного интереснее посмотреть видеорецепт, чем прочитать статью о том, как что-то там приготовить.

Стоит ли начинать снимать видео на YouTube? Да, даже если это кажется тебе бредом. Я тоже никогда не думал, что буду продвигать канал трихолога или проект про бойцов ММА. А недавно у нас был заказ на канал про огороды.

Взрослый мужик рассказывает, что сажать под осень, какой сорт помидоров лучше для средней полосы и как сделать, чтобы куры неслись зимой. Просмотров сотни тысяч.

Видео, в отличие от текстов, объединяет поколения. Далеко не все любят читать, а дети часто пока еще не умеют. Но ролики можно найти абсолютно на любой возрастной диапазон. Да, пока что на YouTube недостаточно хорошая модерация контента, но в целом ребенку есть что посмотреть, даже если ему четыре годика. Детские каналы, безусловно, интересный феномен. Я никогда не думал, что малышу будет интереснее наблюдать, как другой малыш играет машинкой, чем увидеть полноценный мультфильм. YouTube перевернул мой мир. Позавчера я ходил в гости к друзьям, и пока мы со взрослыми час пили чай, малыши спокойно сидели в комнате и смотрели ролики на канале «Мисс Алина». Раньше даже мультики далеко не всегда так удерживали деток у экрана.

Несмотря на высокую конкуренцию, на YouTube до сих пор можно стартовать с нулевым или незначительным бюджетом и быстро получить первых подписчиков и просмотры. Об этом мы и поговорим в нашей школе. Устраивайтесь поудобнее и не забудьте сделать конспект. Еще один важный момент. Я всего лишь тренер. И бежать за тебя по стадиону не смогу. Ты или делаешь то, что я говорю, и получаешь результат, или пеняй на себя – под лежачий камень вода не течет.

Привык сравнивать свою работу с лодкой. С правым веслом сижу я, с левым сидит ученик. Если мы будем грести вместе, то поплывем. Если только один из нас – будем по кругу крутиться или ждать, куда выкинет течение. Будем работать в команде? :)

Сколько потребуются времени и денег? Стартовать важно и можно с тем, что есть. Я начал делать видео на YouTube по игре «Dota 2» в апреле 2013 года. У меня была небольшая аудитория, а играть я совсем не умел. В августе 2015 года я купил себе свою первую квартиру. Просто пришел и выложил на стол риелтора наличные. Получается, что с нуля за 855 дней

я смог достичь результата. Я знаю очень мало профессий, которые позволили бы за такое же время подняться с нуля. Да, сейчас можно вспоминать, что я параллельно работал, и это было нелегко. Но результат был достигнут, значит, повторить его можно. В каком-то смысле сейчас стало легче. Рынок стал более понятным, рекламу сейчас скупают проще и больше. Работать все равно придется много.

Но часто я вижу в поведении учеников и клиентов радикально противоположную вещь. Они хотят быстрого, простого и мгновенного результата. Еще лучше, если он наступит бесплатно. Люблю четкие цифры, поэтому дам конкретики на 2018 год. Минимальное время работы от старта до окупаемости вложений – год. Что касается бюджета на продвижение канала, то он начинается от 10 тысяч рублей в месяц. Больше – лучше. Если года у тебя нет, а на рекламу всего 500 рублей, я не рекомендую тебе лезть в YouTube. Для старта любого бизнеса нужны некие позиции. Здесь они пока еще очень демократичны. Да, можно сделать с нуля. Да, тебе может феноменально повезти. Но я рекомендую сразу настраиваться на серьезную и интересную работу.

С чего начать

Чаще всего на вопрос «Как начать делать?» я отвечаю довольно банально: выбрать те ниши или темы, в которых...

- 1) тебе интересно развиваться;
- 2) ты являешься экспертом;
- 3) можно (как тебе кажется) заработать;
- 4) есть хотя бы пара каналов.

Спорить не буду, каждый случай индивидуален. Но если ты учтешь эти четыре подпункта, то избежишь стартовых ошибок. О них мы сейчас поговорим подробнее.

С темой канала можно очень сильно прогадать, но никто не мешает попробовать снова, запустив еще один проект. У индейцев есть пословица «Если лошадь сдохла – слезь с нее». Чувствуешь, что просмотров и подписчиков мало? Видишь, что в теме нет крупных игроков? Слезай с нее. Конкуренты – это очень круто. Парень снял ролик «Как вкусно приготовить шоколадную лягушку» и набрал 2 миллиона просмотров? Значит, ты можешь снимать то же самое.

Думаю про то, что тебе должно быть интересно, долго объяснять не нужно. Даже если предлагают супервыгодную тему, но ты не хочешь это снимать, не берись. Это уже рабство получается. У меня такая история была: несколько лет снимал компьютерные игры, а потом надоело. Но я выкрутился, продав канал одному из конкурентов. Тут важно четко понимать, почему не хочется выбирать определенные темы. Часто то, что ты просто не можешь понять, как снимать, заставляет тебя отказаться от шикарной идеи. Так делать не надо. Потянуть можно все.

Берешь бумажку и выписываешь, что тебя останавливает. Потом смотришь на проблемы со стороны и находишь решения. Обычно их как минимум штук десять.

Но и переоценивать свои силы не стоит. Если тема откровенно заезженная, привлечь аудиторию будет сложно. Есть и «мертвые» темы, например, сделать миллион подписчиков для исполнителя в стиле «heavy metal» даже в мировом масштабе невозможно. Тема тебе все равно нравится? Снимай и пробуй, просто не рассчитывай на миллионы зрителей.

Что касается экспертности: чем лучше ты разбираешься в теме, тем легче тебе генерировать качественные видеоролики. Браться за то, в чем ты откровенно слаб, – так себе идея. Со стороны ошибки будут видны, и шквала критики и отписок не избежать. Эксперт может выглядеть как угодно, снимать что попало, но, если его советы ценны, смотреть будут. Я не призываю делать плохой контент, но я уверен, для людей главное, чтобы ты мог помочь им решить вопрос, а уже как ты выглядишь и что умеешь – это дело третье. Простой пример: я могу снять один хороший ролик с ответом на вопрос подписчика в студии за 2 часа и 6 тысяч рублей, а могу за это же время сделать три ролика сидя дома в рубашке. Да, в студии круче, мы еще и эффектов визуальных добавим, но «вам шашечки или ехать?» Я решу больше вопросов от клиентов и в итоге наберу больше просмотров и подписчиков.

Про заработок на твоих видеороликах мы поговорим в отдельной главе. На старте тебе просто достаточно прикинуть, что можно продавать на канале. Например, если, у вас канал про гаджеты и технику, будет довольно просто рекламировать интернет-магазины и приложения. Но, если ваша тема – разведение хомячков в домашних условиях, все не так очевидно. Еще один хороший совет: посмотреть, сколько рекламных мест выкуплено у конкурентов и есть ли реклама вообще.

Я еще много раз скажу в этой книге про продажи. Можешь думать что угодно, но когда канал не приносит денег, автор его бросает. Рано или поздно все кончается, потому что нет средств для развития. Оптимальный путь: начать делать видео и через год-два уйти с работы, занимаясь только развитием каналов. Поэтому на старте примерное понимание продаж – это крепкий фундамент вашего будущего.

Это делается очень просто. Запрашиваем у блогера цену рекламы в видеоролике, например, преролл стоит 4 тысячи рублей. Считаем, что в месяц он сделал 12 прероллов. Ага, зарабатывает 48 тысяч рублей + что-то капает с монетизации YouTube, если она подключена¹.

Часто встречающийся пример: старый и большой канал-миллионник, который приносит 5 тысяч русских рублей в месяц. Значит, автор не понимает, как заработать, а возможно, тема некоммерческая.

О конкурентах говорить можно долго. Плохая ситуация, когда конкурентов нет совсем (даже на других языках). Но если каналов слишком много (больше сотни на русском языке), это тоже плохо. Выделиться из толпы будет весьма сложно. Тебе нужно просто потратить один день на просмотр конкурентов в поиске и похожих видео. Можно сделать сводную таблицу (возраст канала, плюсы и минусы, количество аудитории, фишки, которые стоит позаимствовать).

Не стесняйся делать так же, как конкуренты. Придумать что-то радикально новое и всех удивить – отличная идея. Но реализовать это почти невозможно. Все каналы так или иначе воруют, миксуют и переделывают чужие идеи. Так делать можно. Я знаю людей, которые годами ходят вокруг да около и всё ищут невероятно прорывную и новую идею, которая точно завирусится и взорвет Интернет. Обычно они так ничего и не начинают делать.

Как выбрать хорошую тему? Грубо говоря, тебе нужно найти пустую полку. Приходишь ты в магазин и видишь, что есть булочки со сгущенкой, есть черный бородинский хлеб и батон, а булочек с маком нет. Вот булочки с маком это и есть нужная тебе ниша. А может быть, тебе и искать нечего – твои булочки, хоть и типичны для магазина, но настолько хороши, что их купят в любом случае. Так же и твой канал может быть совершенно уникальным, а иногда вариацией на тему.

В жестких нишах нужно искать уникальные торговые предложения, чтобы выделиться своими видео. Это могут быть интерактивные форматы, может быть неординарный подход к съемке или нетипичный ведущий. Хорошо, если тему и перспективы канала на старте может проанализировать специалист, обычно это позволяет сильно сэкономить время и деньги.

Не бойся пробовать и рисковать!

¹ Преролл – реклама в начале видеоролика. Обычно 10—15 секунд.

Ключ к успеху

Если свести работу на YouTube к одному простому совету, то я всегда рекомендую снимать хорошие видео. Чем интереснее твои ролики для зрителя, тем в итоге их легче продвигать. Представим, что ты бездушный робот, который оценивает качество видео. Кому-то нравятся котики, а кому-то собачки. Какое видео круче? Кого поставить в поиск повыше? Кто попадет в самые популярные видео дня? Тот, у кого самое большое удержание аудитории.

Ключевой фактор для алгоритмов YouTube – это удержание аудитории. Перевожу на простой язык: чем дольше смотрят твои длинные ролики, тем лучше. Представим, что ролик длится 5 минут, зайдя в YouTube Analytics, мы легко сможем увидеть там процент удержания аудитории, если вас смотрят 5 минут из 5 минут, это 100%-ное удержание. Ты снял шикарное видео, я тебя поздравляю. В жизни такое бывает очень редко, особенно если у тебя много просмотров. Хотя, если ты только самостоятельно смотришь свои видео, то ничего удивительного в 100%-ном удержании нет.

Тебя смотрят 3—4 минуты из 5-ти – это удержание в районе 70—85%. Это очень хорошо – с каналом можно работать. Такой интерес зрителей заслуживает похвалы!

Если удержание меньше 60% на пятиминутном ролике, это значит, что тебя почему-то не хотят смотреть до конца. Иногда это бывает связано с неправильной рекламной кампанией, но чаще всего это ошибки в контенте. От подачи твоего видео зависит много. Тема может быть интересной, а вот ведущий – слабым. А может быть, информация из видеоролика устарела или является очевидной для зрителя. Уметь угодить аудитории – это целое искусство.

Важный момент: тот видеоконтент, который пользуется успехом, например, на телевидении или в Инстаграме, далеко не всегда будет актуален на YouTube. Аудитория каждого канала имеет свою специфику.

Но вернемся к удержанию. Если на пятиминутном видео оно меньше 30%, мы отказываемся продвигать такой канал. Зрителям неинтересно, и нужно работать над контентом. Как это сделать?

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.