

Раскрутка на YouTube. С нуля до первых денег, просмотров и подписчиков

Автор:

[Стас Быков](#)

Раскрутка на YouTube. С нуля до первых денег, просмотров и подписчиков

Стас Быков

Звезда Рунета. Бизнес

Книга известного видеоблогера Стаса Быкова поможет любому человеку, вне зависимости от возраста и профессии, создать свой канал на YouTube. Следуя его советам, вы сможете самостоятельно оформить и наполнить канал информацией, научитесь создавать видеоролики и грамотно загружать их на канал, узнаете, как набрать первые просмотры и подписчиков, и в итоге заработать реальные деньги в Интернете. В этой книге нет воды, только самая суть для качественного продвижения, которую можно сразу применить на практике. Это пошаговая инструкция, поэтому все, что вам нужно делать, – это следовать рекомендациям по порядку.

Стас Быков

Раскрутка на YouTube. С нуля до первых денег, просмотров и подписчиков

© Быков С.

© ООО «Издательство АСТ»

От автора

Здравствуйте. Меня зовут Стас Быков. Я являюсь сертифицированным специалистом по работе на YouTube. Профессионально занимаюсь продвижением и заработком в данном направлении с 2014 года. Начинал с записи и размещения видеороликов и продвижения их на первые позиции внутреннего поиска YouTube и поисковых систем Яндекс и Google. Постепенно обучился более эффективным способам и методам продвижения. Благодаря которым вы сможете существенно увеличить количество просмотров на своих видео, набрать подписчиков на канал, создать и раскрутить личный бренд и заработать денег. О чем я и расскажу в этой книге.

Началось все с того, что в 2004 году, параллельно с обучением в ВУЗе на факультете «Прикладная информатика в экономике», я основал агентство интернет-маркетинга Abranding (abranding.ru), но в то время это была еще крохотная веб-студия, где я был и дизайнером, и программистом и маркетологом. Изначально мы специализировались только на разработке сайтов, но затем начали развиваться в сфере SMM (как раз в это время начался расцвет социальных сетей).

В 2010 году наши услуги по продвижению в социальных сетях стали отдельным направлением. В результате чего было создано независимое «Сообщество Фрилансеров» (praktikasm.ru). Основной его задачей является профессиональное продвижение бизнесов в социальных сетях «ВКонтакте», Instagram и YouTube.

Кстати, ВУЗ я закончил хорошо, в 2009 году стал дипломированным специалистом по специальности «Информатик-экономист».

Затем, с 2013 года, я стал разработчиком и автором личного блога (stasbykov.ru), который посещает более 6000 уникальных посетителей в сутки.

И вот мы подошли к тому, что в конце 2014 года я создал свой образовательный канал на YouTube (youtube.com/stasbykovshow) и начал записывать обучающие видео по продажам, маркетингу, SMM, разработке сайтов и комплексному продвижению в Интернете. Сегодня канал имеет более 130 000 подписчиков и генерирует от 300 000 просмотров в месяц.

В начале 2015 года был открыт интернет-каталог infoproducti.ru с обучающими материалами, курсами и инструкциями по теме интернет-маркетинга.

Вся моя профессиональная деятельность связана с интернетпродвижением и образованием людей. Поэтому я посчитал, что написать книгу по продвижению на YouTube – это мой долг.

В книге я собрал все свои знания, накопленные в результате длительной работы на YouTube. Благодаря полученному опыту, у меня получилось систематизировать и грамотно распределить последовательность действий, которые необходимо сделать, чтобы начать грамотную работу на YouTube совершенно любому человеку. И не просто начать, а сделать ее эффективной и прибыльной.

Я – человек технической специальности с аналитическим складом ума, поэтому в этой книге не будет «воды» и пустой информации, которая не влияет на качество продвижения. Только самая суть, которую можно сразу применить на практике. У вас в руках – пошаговая инструкция. Поэтому все, что вам нужно делать, – это следовать моим рекомендациям по порядку.

Важно, чтобы вы понимали, что в этой книге передан весь мой опыт. Опыт, который я накапливал с 2003 по 2019 год. Совершал ошибки, падал, вставал, делал выводы, но продолжал идти к своим целям. Теперь вы можете сэкономить годы своей жизни, просто прочитав эту книгу и начав по ней действовать!

Остается пожелать вам упорства и настойчивости, а вашему каналу – миллионных просмотров, сотни тысяч подписчиков и больших доходов!

С уважением, автор книги Стас Быков.

Глава 1

Найдем золотую жилу в Интернете

Главное – занять свою нишу

Думаю, мои знания будут вам полезны, ведь изучая жизненный опыт успешных людей, вы можете «примерить» его на себя и достичь тех же блестящих результатов, а во многих случаях – даже превзойти их. Я расскажу вам, почему я увлекся блогерством, фрилансом и интернет-проектами, которые в итоге позволили мне прилично зарабатывать реальные деньги в виртуальном мире. И, конечно, поделюсь секретами: какие источники дохода на сегодняшний день наиболее прибыльные, а на что вообще не стоит тратить свое время.

Самое главное: надо понять и определиться, в какой сфере вы хотите развиваться и зарабатывать деньги. В наше время таких областей очень много. Это разработка сайтов, веб-дизайн, программирование, аутсорсинг, реклама в Интернете и многие другие. В целом, все, что касается IT-сферы, или все, что можно сделать через Интернет. В Интернете могут реализовать свои способности дизайнеры, переводчики, специалисты по менеджменту и оптимизации. А в любой области найдутся еще десятки направлений, которые расширяют горизонты ваших возможностей. Например, при разработке сайтов могут открыться направления по веб-программированию, копирайтингу, дизайну и появиться вакансии на контент-менеджера, менеджера проектов, проектировщика. Посмотрите в этой таблице, сколько сейчас есть новых интересных профессий.

В каждой сфере есть очень много специальностей, которые могут приносить приличный доход. Все они существуют, а значит, пользуются спросом! Поэтому вам нужно понять, к чему у вас лежит душа именно сейчас. Через два-три года вы можете уже заниматься другим делом. Но именно сегодня вам нужно определить свой багаж знаний, который вы накопили, и понять, как вы можете им распорядиться. Прошлый опыт очень важен, он поможет вам правильно выбрать направление, в котором вы будете развиваться.

Итак, какой путь я прошел к своим 33 годам? До 18 лет я занимался изучением программирования, верстки и веб-дизайна, в результате чего создавал свои первые сайты. В 18 лет, поступив в университет, я продал свой первый коммерческий сайт. За качественно сделанный и раскрученный сайт мне заплатили хорошие деньги. После этого я понял, что мое ремесло можно поставить на поток. Изначально я, конечно, создавал проекты для себя. Просто мне хотелось развиваться, я стремился улучшать свои навыки. Работал фрилансером. На своем сайте размещал портфолио. И вскоре пошли первые клиенты. Но самое интересное – в рекламу я не вкладывался. Они сами меня находили! Я просто делал свое дело: наполнял информацией корпоративный сайт своей веб-студии «Абрикос», рассказывал на нем, какие языки программирования изучал, полезную информацию из области маркетинга, дизайна и, конечно, разработки сайтов.

Затем создал личный блог, где рассказывал о своей жизни, полученных знаниях и услугах. И люди, которые меня находили через поиск по запросам о создании сайтов, попадали на мои статьи. А в тексте находили мой призыв обратиться ко мне за помощью, ведь я как профессионал сделаю все в лучшем виде. И, конечно же, обращались, потому что могли оценить мои экспертные качества по той информации, которая была выложена в моем блоге. Поэтому и вас я призываю создать в Интернете свою площадку, где вы будете собирать свое портфолио и рассказывать историю своей жизни. И если даже через пять лет ваш потенциальный клиент зайдет на вашу страничку и «проскроллит» историю вниз, чтобы узнать с чего вы начинали, то его доверие к вам многократно повысится.

Сейчас я работаю над развитием креативного digital-агентства. Мы с командой занимаемся комплексным развитием и оказанием услуг по рекламе в Интернете. Но изначально я таких успехов не добился бы. К каждой новой вершине нужно идти последовательно. На сегодня у меня есть уже несколько интернет-проектов, которые приносят мне хороший доход. Теперь дело за вами!

Мой совет: для начала рассмотрите фриланс не как основной, а как дополнительный заработок. Сразу, конечно, тяжело будет перейти на удаленную работу. У меня это получилось просто, потому что я в начале пути как раз переехал в Пермь, где поступил в ВУЗ. И, будучи студентом, параллельно развивался как фрилансер. Мне это было удобно. Но если у вас сейчас есть постоянная работа, то по окончании рабочего дня вам нужно будет уделять один-два часа (ну хотя бы 30 минут!) своему блогу или сайту, который в будущем даст отличные результаты. Не смотрите телевизор, не читайте газет – лучше используйте это время на то, чтобы написать пост в социальной сети или в своем блоге, что-то улучшить на своей страничке, проанализировать и найти новых клиентов, закинуть «удочку» своим друзьям и знакомым, напомнив им о том, чем вы занимаетесь. Просите их обратиться к своим знакомым, знакомым знакомых, которым, скорее всего, нужны ваши услуги. Как только дело пойдет в гору, вам после работы уже не надо будет много времени проводить за компьютером. Свое продвижение в Интернете вы уже сделали, теперь пришло время снимать сливки. Вы сами убедитесь, что доходы из Интернета станут намного выше, чем ваша официальная зарплата. И тогда перед вами встанет выбор: или перейти на фриланс, в котором можно дальше развиваться, или остаться в «чужой» компании. Все зависит от вас. Взвесьте все плюсы и минусы, чтобы принять верное решение.

Но раз вы держите в руках эту книгу, то подозреваю, что вас интересует заработок в Интернете. Тогда не будем терять время и начнем работать!

7 способов заработать

Если вы решились зарабатывать в Интернете, то я вам подскажу надежные и серьезные способы пополнения своего бюджета. Итак, вот семь способов,

которые я лично на себе проверил.

1. Оказание каких-либо своих услуг. Например, вы специалист в какой-то области – изготавливаете торты, делаете маникюр, создаете веб-дизайн, пишете программы. Все эти услуги вы можете оказывать через Интернет, который будет исполнять роль площадки, через которую вас будут находить потенциальные клиенты. Поверьте, услуги – это огромный пласт бизнеса, где вы можете зарабатывать большие деньги. Причем ограничения будут зависеть только от ваших возможностей и, конечно же, от раскрученности вашего бренда.

2. Продажа ваших товаров и услуг. Если вы, например, варите варенье, то создайте веб-сайт о своем вкусном хобби и продавайте свою продукцию через Интернет. Главное: всегда помнить, что Интернет – это площадка для коммуникации с вашими потребителями. Интернет уже заменил реальный рынок. И теперь вам всего лишь нужно научиться продвигать свои товары или услуги на этом «виртуальном базаре».

3. Перепродажа товаров на Авито. Могу предложить вам рабочую схему. Вы смотрите товары в магазинах со скидкой, покупаете их и перепродаете на Авито с небольшой наценкой. Можно сделать по-другому. Вы поместили объявление на Авито, и если видите, что пошли звонки, то есть люди интересуются данным товаром, то смело можете покупать товар для последующей перепродажи. Я знаю многих продавцов, которые таким методом на Авито делают хорошие деньги.

4. Продажа услуг или товаров по партнерским ссылкам. В данном случае вы берете стороннюю услугу или товар и находите на нее покупателя. После регистрации в партнерской программе выбранного товара или услуги вы получаете индивидуальную реферальную ссылку, при переходе по которой покупатель закрепляется за вами. И когда он совершит покупку, вы получите свое комиссионное вознаграждение. Но такие ссылки рекламировать нужно качественно: не просто спамить на сайтах, форумах и в социальных сетях. Нет. Вы должны преподносить компанию, которую представляете, в красивой «упаковке». На время вы становитесь ее независимым менеджером. И чем профессиональнее вы будете рассказывать о продукте компании, тем выше будет конверсия, то есть больше людей будут покупать у вас товар. А вы будете получать комиссионные вознаграждения снова и снова.

Кстати, очень многие партнерские программы построены так, что когда вы один раз продали товар покупателю, то после будете постоянно получать комиссионные за его покупки. На вашу карту будут постоянно приходиться комиссионные, и это можно назвать пассивным доходом, о котором все так мечтают. Представляете, что всего за пять лет, рекламируя в Интернете какую-нибудь компанию, вы соберете свою большую аудиторию и сможете получать деньги уже на автопилоте. Более того, вы уже совсем забудете о работе. И это будет результат того креатива, который когда-то давно запустили в Интернете. Задумайтесь об этом. В партнерские программы приходят люди, которые ничего не понимают в Интернете, но хотят зарабатывать. Они знают: здесь можно найти золотую жилу.

5. Продажа рекламы. Если у вас уже есть читатели личного блога, почтовая база подписчиков или аудитория в социальных сетях, то вы можете прорекламировать им товар или услугу любой компании, конечно, за определенную цену. Вы отправляете запросы рекламодателям, предложив им свою площадку. Кроме того, если у вас очень большая аудитория, то рекламодатели вас сами найдут. Конечно, на вашей совести остается вопрос качества рекламируемого товара или услуги. Лично я работаю только с теми рекламодателями, сервисом, услугами или товарами, которыми пользуюсь сам. Только когда я уверен в том, что рекламирую, только тогда рассказываю об этом своим подписчикам. Рекомендую вам придерживаться такого же подхода.

6. Консультирование. Любой человек обладает некими знаниями: кто-то – специалист по маникюру, кто-то – по электрике, кто-то – мастер по ремонту. Обладая умениями в определенной области, вы можете давать индивидуальные консультации. Например, мне сегодня могут написать: «Стас, расскажи мне, как создать канал на YouTube. Я новичок». И я за короткое время расскажу человеку, как все правильно сделать. Я сам учился секретам раскрутки на YouTube четыре года, а человеку выдам информацию за час-два. И он меня за это вознаградит. Например, мне нужно испечь торт, но я не знаю, как это сделать. Я найду специалиста, проконсультируюсь и испеку вкусную шарлотку или «Наполеон». Так я сэкономяю время на самостоятельной учебе и достигну быстрого результата. Всегда найдутся люди, которым нужно решить вопрос прямо сейчас, и они ищут специалиста. А вы можете им помочь, оказав консультационные услуги. Подумайте об этом.

7. Заработок на YouTube. Я занимаюсь очень интересным делом. Хотя изначально на YouTube я пришел не для того, чтобы зарабатывать. Я собирался изучить

алгоритмы работы сервиса. Но сейчас я получаю доход с просмотров моих видео. Плюс у меня есть прямые рекламодатели, реферальные программы и «донаты». И все это приносит деньги. Как дополнительный доход – это очень отлично. Я знаю очень много блогеров, которые ведут свой канал, но сами живут в далеких деревнях. И тоже зарабатывают деньги. Деньги на том, что показывают, как они живут в деревне. Класс! Бывает, что в отдаленных деревнях и поселках люди выпивают алкоголь в свободное время, а кто-то смог пересилить себя, завел YouTube-канал и теперь ежемесячно приносит доход в семью. Это не очень сложная и творческая работа. Не думайте конечно, что загрузили один ролик на канал – и на вас обрушился денежный дождь. Нет, все же это работа, для которой есть пошаговые алгоритмы, о которых мы поговорим далее в книге.

Определитесь, для чего вам YouTube

Определитесь, для чего вам нужен YouTube? Вам нужно это понимать, чтобы качественно работать. Лично я выделил несколько групп пользователей, которые используют YouTube для достижения своих целей. Определите, к какой из них относитесь вы.

Первая группа – желающие заработать. Им очень важны цифры. Чем больше просмотров – тем больше заработок. Если вы отнесли себя к этой группе, вам нужна не только стратегия продвижения, которая будет позволять вам набирать просмотры на видео. Вам нужно следить за трендовыми темами, быть всегда в курсе современных проблем и отображать их в своих видео. Вам нужно участвовать в любой «движухе» и ловить «хайп». Тогда вы будете набирать миллионные просмотры на своих видео.

Вторая группа – эксперты. Например, если вы психолог, врач или экономист, вы можете записывать обучающие видеоролики. При монтаже обязательно сделайте логотип и оставляйте ссылочку на свой сайт. Вам нужно брендировать свои видео. Цель таких видеороликов – показать, что вы профессионал в своей области и можете проконсультировать по любому вопросу в своей нише. Здесь цифры просмотров не важны. Конечно, если ваш видеоролик соберет 10 000 или 100 000 просмотров, то разница есть. Но на них вы не заработаете. Вы можете даже за 10 просмотров получить 5 клиентов с одного видеоролика и на них заработать больше, чем получите от YouTube за 100 000 просмотров. В общем,

цель этой группы – показать свою экспертность, продать себя и потом зарабатывать уже на своих услугах или товарах.

Третья группа стремится к заработку на партнерских программах. Вы создаете себе канал и записываете ролики с рекомендациями какого-нибудь сервиса или услуги, и начинаете продвигать их по ключевым запросам в ТОПовые позиции YouTube или настраиваете на них рекламный трафик. Вы продвигаете любые товары и услуги. В описании к видео оставляете свою уникальную реферальную ссылку. Смысл, думаю, понятен. Берете какой-то товар и записываете на него видеоролик. Сам процесс записи и то, как вы преподнесете информацию, конечно, зависит от вас. И чем качественнее вы это сделаете, тем больше будет конверсия, и тем больше пользователей перейдут по ссылке и сделают покупку.

Четвертая группа – это люди, которые хотят потешить свое самолюбие. Они просто ради интереса хотят записывать видеоролики на YouTube, выгружать их и просто просматривать. Количество просмотров их не сильно волнует. Они больше заинтересованы в создании домашнего видеоархива. Их цель – показать свое видео хоть кому-нибудь.

Подумайте, к какой группе вы относитесь, и начинайте работать в соответствии со стратегией в данной группе. Далее в книге вы прочитаете об этом подробнее.

10 правил успеха на YouTube

Сначала поделюсь несколькими фактами про видеохостинг YouTube.

YouTube – неиссякаемый источник целевого трафика.

YouTube – бесплатен.

YouTube – связан с Google.

YouTube – позволяет поставить заработок на автопилот.

YouTube – инструмент маркетинга и продвижения.

YouTube – источник дохода.

YouTube – бесценный архив информации.

YouTube – способ самореализации и развития.

Я думаю, с данными фактами даже не поспоришь.

А теперь расскажу об основных правилах продвижения на YouTube, которые действуют сегодня. Сейчас я их просто перечислю, чтобы вы понимали основной процесс работы, который хотите на себя взвалить, став профессиональным автором канала. А в процессе чтения книги узнаете о действии этих правил более подробно.

Первое правило – периодичность выхода роликов. Когда вы уже начнете выпускать свои ролики, обязательно соблюдайте периодичность их выхода. Ведь ваши подписчики желают смотреть полюбившиеся «серии» в определенное время. Они будут готовиться к встрече с вами, предвкушать событие. Вы не должны обмануть их ожидания. Вы должны выдать интересное «кино» вовремя. Иначе зритель вас покинет.

Поэтому сделайте график и соблюдайте его. Даже если вам будет лень, встаньте и запишите видео. Через «не могу»! Не останавливайтесь – в этом и есть суть успеха. Если вы будете продолжать выкладывать видеоролики с объявленной периодичностью, количество подписчиков будет расти. Так работает психология человека. Когда зритель увидел вас один раз и вы его чем-то зацепили, ему захочется встречаться с вами снова и снова. Этот интерес играет на вас. Вам остается лишь быть постоянным, стабильным и просто выкладывать видео.

Второе правило – удержание аудитории и вовлечение зрителей в ваши видео. То есть чем дольше вы удерживаете человека на просмотре вашего видео, тем лучше ролик набирает «вес», и тем быстрее продвигается. Этому я вас научу.

Третье правило – значок для видео. Он обязательно должен быть ярким, четким и легко читаемым. Постарайтесь сделать большую картинку с минимумом текста

и контрастным фоном. И немаловажно, чтобы значок относился к теме видеоролика.

Четвертое правило – концовка видео с рекламой своих видео. Давайте посмотрим одно видео для примера. В конце у меня выскакивает слайд, с помощью которого человек может сразу же перейти на другие мои ролики. Это позволяет оставить зрителя у вас на канале и тем самым увеличить просмотры на других видео.

Пятое правило – призыв к действию. Обязательно думайте над тем, что вы хотите донести до человека. И что он должен сделать: подписаться на ваш канал, поставить лайк, пройти опрос или перейти по ссылке – это все зависит от цели вашего видео.

Шестое правило – используйте подсказки. YouTube недавно запустил подсказки – очень классные штуки. Они влияют на конверсию, на переходы. Сообщение появляется сверху справа, и человек может выбрать, куда перейти. Здесь же можно сделать плейлисты. Рекомендованное видео может появиться ближе к концу или в середине, в момент затрагивания схожей темы.

Седьмое правило – ключевые запросы. К каждому видео грамотно подбирайте ключевые запросы, которые будут влиять на оптимизацию, а затем и на продвижение ролика. Но далее мы обязательно рассмотрим этот момент подробнее.

Восьмое правило – совместные видео. Обязательно используйте его, записывайте совместные видео с вашими коллегами по YouTube, по-другому это называется «коллаборация». Она позволяет увеличить приток подписчиков и просмотров.

Девятое правило – это SEO-оптимизация. Очень важно грамотно загрузить и настроить видеоролик. Конечно, далее очень мы подробно рассмотрим эту тему. Вы можете увидеть, что мне удается добиваться 100 % оптимизации своих видео.

Десятое правило – прямые трансляции, стримы. Они позволяют быть ближе к вашей аудитории. И, конечно, отвечайте на комментарии, которые вам пишут зрители. Зрители – это наш золотой актив. Они превращаются в подписчиков, поэтому необходимо поддерживать с ними тесную связь.

Хочу предостеречь: никогда не пользуйтесь услугами, сервисами и программами накрутки. Это может сыграть с вами злую шутку. Будьте честны со своей аудиторией, делайте качественные видео. Ищите себя и свой стиль, не останавливайтесь. Не обращайте внимания на плохие комментарии, при возможности удаляйте их и сделайте фильтр на стоп-слова.

Как стать популярным видеоблогером

А теперь я вам расскажу, как стать популярным видеоблогером на YouTube. У меня на канале уже более 300 видеороликов и больше 7 000 000 просмотров суммарно. Поэтому мне есть чем с вами поделиться. Но знайте, что так было не всегда. Сейчас я вам покажу скриншот презентации 2015 года, там у меня на канале 24 видео, 6 564 подписчика и 272 764 просмотра. Я тоже начинал с нуля. И все, что меня с вами сейчас разделяет, – это время. Я просто начал раньше. Теперь и вы начинайте! Вас ждет результат возможно даже больший, чем у меня.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.me/ru/bykov_stas/raskrutka-na-youtube-s-nulya-do-pervyh-deneg-prosmotrov-i-podpischikov

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)