



**ПЕТР ПЛОСКОВ**



**СИЛА  
INSTAGRAM**  
ПРОСТОЙ ПУТЬ К МИЛЛИОНУ ПОДПИСЧИКОВ



Бизнес. Как это работает в России

Петр Плосков

**Сила Instagram. Простой путь  
к миллиону подписчиков**

«ЭКСМО»

2018

УДК 004.738.5  
ББК 32.973.202

## **Плосков П.**

Сила Instagram. Простой путь к миллиону подписчиков /  
П. Плосков — «Эксмо», 2018 — (Бизнес. Как это работает в  
России)

ISBN 978-5-04-090485-3

Петр Плосков – продюсер и директор артистов и блогеров, его центр стоит за успехом Настасьи Самбурской, Дмитрия Маликова, Натальи Рудовой, Марии Миногаровой, Иды Галич, Ольги Медынич, Ники Вайпер и других знаменитостей с миллионными аудиториями. В своей книге Петр рассказывает обо всем, что необходимо знать, чтобы стать следующей звездой. Вы узнаете, как: завоевать приверженность миллионов подписчиков; создавать вирусные публикации; правильно оформлять аккаунт; удерживать интерес аудитории день за днем.

УДК 004.738.5  
ББК 32.973.202

ISBN 978-5-04-090485-3

© Плосков П., 2018  
© Эксмо, 2018

# Содержание

Полезные книги для успешного бизнеса	6
Предисловие	8
Часть первая	11
Глава 1	12
Глава 2	19
Глава 3	23
Глава 4	36
Конец ознакомительного фрагмента.	38

# **Петр Плосков**

## **Сила Instagram**

### ***Простой путь к миллиону подписчиков***

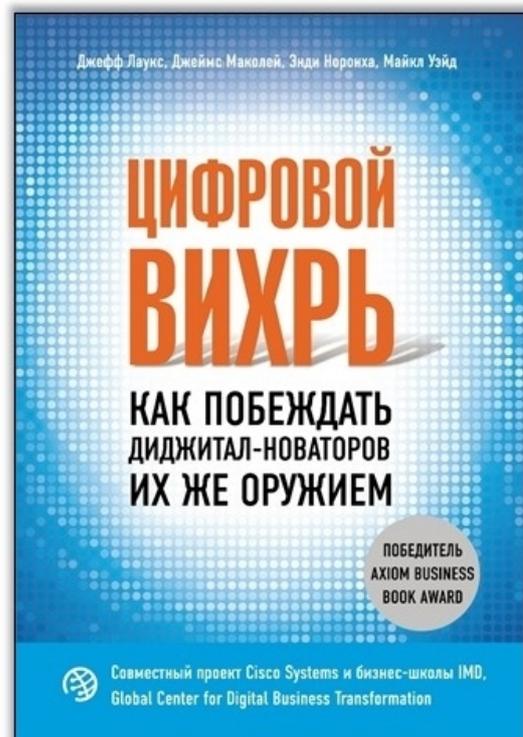
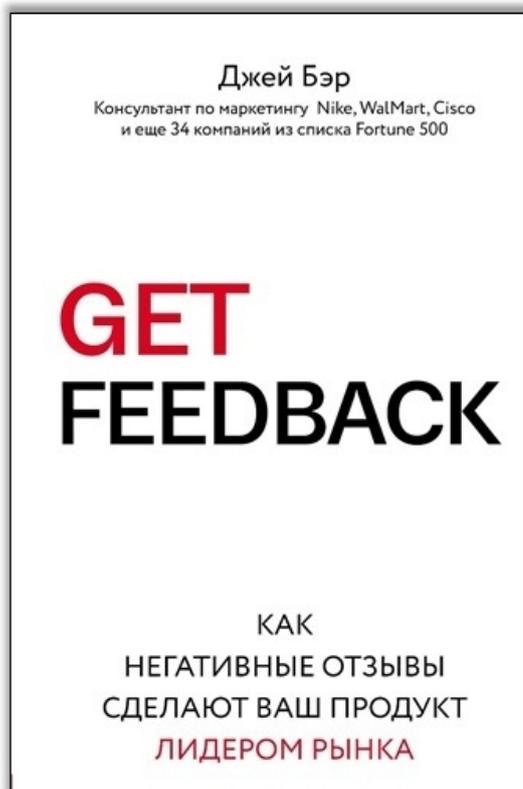
Серия «Бизнес. Как это работает в России»

© Текст. Плосков П., 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

\* \* \*

## Полезные книги для успешного бизнеса



### **Добавь клиента в друзья. Продвижение в Telegram, WhatsApp, Skype и других мессенджерах**

Встречайте первую книгу по продвижению в мессенджерах! Среди клиентов PR-эксперта Инди Гогохии такие мировые бренды, как Mercedes, Сбербанк и Nike. Из её книги вы узнаете, как выстроить дружеские отношения с подписчиками и научитесь использовать все возможности мессенджеров на максимум.

### **Аккаунт. Реактивное продвижение в социальных сетях**

Эта книга – «дорожная карта» для любой компании, которая хочет использовать маркетинговый потенциал социальных сетей. В ней вы найдете результаты исследований, основанных на опыте LinkedIn, Nike и American Express, а также актуальные инструменты по привлечению клиентов через соцсети.

### **GET FEEDBACK. Как негативные отзывы сделают ваш продукт лидером рынка**

Распространение социальных сетей, сайтов отзывов и форумов изменило историю бизнеса. Теперь один негативный пост может лишит компанию клиентов. Консультант по маркетингу WalMart, Cisco и ещё 34 компаний Джей Бэр уверен – нужно не просто отвечать, а добиваться того, чтобы ненавистник перешел на вашу сторону. Монетизируйте критику!

### **Цифровой вихрь. Как побеждать диджитал-новаторов их же оружием**

Вам придётся сделать выбор: внедрять цифровые технологии сегодня, или обанкротиться завтра, отдав свою долю рынка маленькому, но технологичному стартапу. В этой книге руководители Google, Apple, Alibaba и других крупных мировых компаний рассказали, как с помощью диджитал-технологий им удается удерживать свои позиции.

## Предисловие

*Я до сих пор помню первые фотографии, загруженные в мой Instagram. Это была съемка Настасьи Самбурской для журнала – не скажу уже для какого. Настасья просто сидит на мейкапе, и я делаю фото. Она все время повторяла: «Зачем мне это надо? Петя, отстань, у меня хорошо прокачанная страница «ВКонтакте», группа подписчиков».*

*«Не единым «ВКонтакте» живы! Давай попробуем новую историю – Instagram!» И интуиция меня не подвела.*

*Почему эта книга про Instagram? Эта площадка еще развивается, идет только вверх и максимально адаптируется под свою аудиторию, под своих подписчиков, ловит момент. Аналитики Instagram очень четко следят за интересом к приложению. На начало 2018 года количество пользователей Instagram составляет больше 1 миллиарда человек, из которых 25 миллионов – в России, и эта цифра непрерывно растет. Сегодня Instagram максимально адаптируется под интересы пользователей. Когда разработчики видят, что к чему-то тухнет интерес – например, к фотографиям, – они сразу же запускают возможность выложить видео длиной 15 секунд. Когда понимают, что такие видео изжили себя, – запускают видео на минуту, Stories, прямые эфиры. Сейчас Stories – это более 50 % всего контента Instagram (это, опять же, данные за 2018 год официального сообщества Instagram). То есть они настолько круто подогревают интерес, что Instagram сейчас – это площадка номер один среди мобильных приложений, как минимум – в России, как максимум – в мире!*

*И вот однажды мне позвонил издатель и предложил написать книгу. Это важный момент: не я пришел к издателю, а издатель ко мне! Я согласился, потому что даю мастер-классы по всей стране и мне есть что рассказать. Хотя моя основная деятельность – это все-таки продвижение и руководство крупным продюсерским центром, о котором расскажу позже.*



*Но мои мастер-классы проходят не так часто и рассчитаны на ограниченное число слушателей. За десяток мастер-классов и встреч с ребятами, которые интересуются площадкой Instagram, жизнью продакшена или созданием персонального бренда, мне задали огромное количество вопросов. В этой книге хотелось бы ответить сразу на все. Сделать такой Q&A – Question and Answer («Вопрос – ответ»), или, как еще говорят, FAQ – Frequently Asked Questions («Часто задаваемые вопросы»). У нас в стране практически нет профессиональной литературы на эту тему. Есть, конечно, единичные исследователи или бизнесмены, пишущие об этом, но это взгляд со стороны. У меня есть результаты, и они говорят сами за себя. Каждый десятый популярный пост в российском Instagram так или иначе связан с моим продакшеном.*

*В первую очередь, моя книга поможет читателям определиться, надо им это вообще или нет, будут ли они в этот ад влезать. На первый взгляд, все выглядит очень просто, поэтому многие сейчас мечтают стать популярными блогерами: каждое второе письмо на мою почту или комментарий – именно об этом. В школах проводятся опросы «Кем вы хотите стать?», и молодое поколение дружно отвечает: «Блогером!». Я расскажу вам подробнее об этом мире: кто такой блогер в Instagram, зачем это надо, как к этому прийти, как построить свой персональный бренд, привлечь внимание, открыть свой Instagram-магазин. Главное, поймите: если захотеть, то возможно все!*

*В наше время нельзя стать популярным, не будучи при этом на виду. Так что смелее входите в эту сеть! Если вам есть что сказать – вас услышат. Если есть что показать – вас увидят. Эта книга поможет добиться результата, избавит от множества ошибок и предостережет от подводных камней. **Читайте и занимайте свое место под солнцем, имя которому Instagram.***

# **Часть первая**

## **Начало работы**

# Глава 1

## Прежде чем стартовать

### Моя история

Прежде чем перейти к основной части книги, расскажу немного о себе. Это поможет вам лучше понять, почему в тех или иных ситуациях я принимал определенные решения. Начну с самого начала: откуда я, мои корни, как вообще началась эта история. Я родился в Тюмени и горжусь тем, что я сибиряк. Мое первое образование – специализация в различных сферах межгосударственных связей (международные отношения), это в дальнейшем мне помогло. Я очень рано начал работать – лет с четырнадцати, пытался быть максимально независимым от своей семьи, от родителей.

После школы я поступил «на бюджет» и сразу выделился среди однокурсников. Курсе на втором меня пригласили в Торгово-промышленную палату Тюменской области, потому что я всегда был парнем, который всех выручает: нужно было встретить в аэропорту какую-нибудь иностранную делегацию – я тут же несся, благо хорошо владею английским языком. Всегда помогал руководству вуза, и в благодарность ректорат дал мне хорошую характеристику. По запросу Торгово-промышленной палаты Тюменской области: «Мы хотим человека, который будет заниматься международными отношениями!». Так я поступил на должность менеджера отдела внешних связей.

Мы занимались международной деятельностью в регионе: государственные контракты, выставки, ярмарки – фронт работ огромный! Но я справлялся и хорошо проявил себя в ТПП. Уже на третьем курсе стал начальником отдела внешних связей, у меня был целый штат сотрудников. А на четвертом возглавил департамент внешнеэкономической деятельности, состоявший из двух отделов: внешних связей и выставочно-ярмарочной деятельности.

Мы ездили по всему миру и принимали международные делегации, устраивали огромные выставки, инициировали подписание соглашений о сотрудничестве. В общем, я вел очень активную профессиональную деятельность, за что получил от правительства области грамоту за вклад в международные отношения и инвестиционный потенциал региона. Все это, естественно, не прошло незамеченным для руководства области, и мне предложили стать консультантом по международным отношениям при директоре департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области.

В 2008 году я переехал в Черногорию. У меня всегда была мечта пожить на море. Пять инвесторов решили открыть строительную компанию на побережье Средиземноморья, а меня пригласили на должность исполнительного директора. В компании я работал два с половиной года. После этого был еще год в правительстве Республики Сербия. Там я поступил «на бюджет» в Британскую школу экономики (London School of Commerce) на специальность «международное управление бизнесом». В процессе обучения во мне зародились первые ростки продюсерского мышления. На одном из курсов по маркетингу, помимо рассмотрения крупнейших брендов (таких, как Apple и Coca-Cola), мы углубились в разбор кейса поп-певицы Мадонны. У меня это вызвало дикий интерес, пришло осознание, что из человека также можно сделать бренд, сильный бренд на многие годы.

Каким образом я оказался в Москве? Мне поступило предложение возглавить департамент маркетинга международного логистического холдинга AsstrA с главным офисом в Москве. Так я перебрался в столицу.

Я давно знал Настасью Самбурскую @samburskaya и, переехав в Москву, решил сделать из нее бренд, как учили в Британской школе. Я хотел попробовать что-то новое для собственного развития, не погрязнуть в бумажках и, наконец, помочь Настасье встать на ноги. Мне было дико интересно, смогу ли я так же, как рассказывали тогда в Британской школе, сделать бренд из персоны. Это был 2013 год, и Настасью уже утвердили на главную роль второго сезона популярного в стране сериала «Универ» на канале ТНТ. Несмотря на то что Настасья идеально подходила на роль Кристины, ей пришлось столкнуться с огромными трудностями. Она проходила кастинг за кастингом, но ее не хотели утверждать, потому что она уже появлялась в первом сезоне сериала в эпизодической роли. Когда ее все-таки окончательно утвердили, это стало началом карьеры как для Настасьи, так в дальнейшем и для меня!



Настасья до Instagram-топа. О миллионах подписчиков в ту пору можно было только мечтать

Первое время я вообще не понимал, с чего начинать, и принялся анализировать тонну маркетинговой литературы (ведь литературы о том, как стать звездой, или по продюсированию в России, к сожалению, не существует). Я организовал целую серию фотосессий, чтобы показать актрису с разных сторон, создал сайт. Я начал писать во все печатные издания, звонить, предлагал взять интервью, новой актрисы известного сериала, но эффекта не было. Это сейчас я понимаю, как все это работает, а тогда действовал просто по наитию! Ты не можешь просто так позвонить в издание и попросить обложку или большое интервью, особенно когда

ты только-только начал свой путь. Такие предложения делают сами издания, а не наоборот, ну или просто проплати, а денег у нас, конечно же, не было совсем.

Значительно позже я понял, что вообще никому ничего не нужно, даже если это проект номер один – очень популярный ситком в стране. Да и сейчас у сериала хорошие рейтинги. О нас тогда никто не писал, нас никуда не приглашали. Я пытался общаться с издательствами, налаживать контакты. Но это тоже не приводило к желаемым результатам.

Нужно делать все иначе, решил я, ведь мы живем в эпоху Интернета. И мы стали развивать и продвигать личную страницу Настасьи «ВКонтакте», создали фан-сообщество Самбурской в соцсети. Тогда эта фан-группа была на втором месте в стране среди официальных фан-сообществ по количеству подписчиков, по активности. Я думаю, что мы не догнали только Сергея Лазарева.

Люди включают телевизор или идут в кино не просто для того, чтобы получить удовольствие от просмотра любимого фильма, но и предвкушая радость встречи с любимым актером или актрисой. Звезды кино и телесериалов пользуются огромной популярностью.

Назовите мне хотя бы одну актрису, которая четыре года назад была суперизвестной, у которой была огромная любовь поклонников, особенно молодежи, и тысячи подписчиков! Никого. Я говорю не о том, что в стране не было потрясающих актеров – они, безусловно, были и есть. Взять, например, невероятно талантливую Ходченкову @svetlana\_khodchenkova: все знали ее как профессиональную актрису, на ее фильмы шли с удовольствием (как и сейчас), но не было тогда огромного интереса со стороны интернет-аудитории. Вообще, у нас нет такого, как в Америке: например, Джулия Робертс – настоящая богиня, ей поклоняются, за ней ходят толпы людей. Мне захотелось каким-то образом это воссоздать.

Незаменимых нет, но на молодых актерах отчасти держится современный российский кинематограф. Передовики отечественного кино обеспечивают фильмам, в которых снимаются, огромный успех и популярность.

Одна из героинь нового актерского поколения – Светлана Ходченкова, молодая и талантливая. Светлана – звезда многочисленных сериалов, полнометражных лент, театральных постановок и интернациональных кинопроектов.

Хочется обратить внимание на Internet Movie Database – крупнейшую в мире базу данных и веб-сайт о кинематографе. В базе собрана информация о более чем трех миллионах девятистах тысячах кинофильмов, телесериалов и отдельных их серий, а также о семи с половиной миллионах персон, связанных с кино, – актерах, режиссерах, сценаристах. Сайт базы IMDb ежемесячно посещают миллионы людей, это один из ста самых популярных сайтов Всемирной паутины. Они заходят на страницы актеров, а IMDb ведет учет их посещаемости и на его основании составляет еженедельный рейтинг STARmeter.

**Как говорил Альберт Эйнштейн, «творчество заразительно. Передай другому!».** Я заразился и решил сделать что-то похожее.

Первое, что мы предприняли, – попытались показать подписчикам, что мы вот здесь, мы рядом, на расстоянии вытянутой руки. Каким образом? Во-первых, с помощью прямых эфиров, чего, опять же, до нас не делал никто из актерской среды. Если музыканты еще были как-то более или менее открыты в этом плане, то актеры в принципе никогда этим не занимались. И мы реально были не одними из первых, а первыми, кто это сделал!

Также раньше остальных актеров мы устроили фан-встречу с интернет-аудиторией. И я помню, что на нас все смотрели очень странно, когда узнали, что у Настасьи есть директор. Для актеров это тогда было редкостью. У них были агенты, которые обеспечивали кастинг. Но пиарщики и директора были мало у кого, тем более у начинающих.

Главной моей задачей стало сделать Настасью «своим человеком», очень близкой, в отличие от других актеров, которые где-то там, на сцене в театре. Ходченкова там, а Настасья – здесь, рядом с нами, она может в любой момент вести диалог! Мы никогда ни к чему не гото-

вились, Самбурская сама проводила эфиры, сама отвечала на вопросы, и все проходило великолепно. Искренность и талант Настасьи не остались незамеченными.

И пока мы росли во «ВКонтакте», появился Instagram. Опять же, напоминаю, зачем я залез в социальные сети: потому что, в общем и целом, мы понимали, что если гора не идет к Магомету, то мы идем к этой горе! И гора эта называется «внимание прессы, аудитории и подписчиков, повышение популярности». Вот так все начиналось.

Я искренне хочу, чтобы на просторах русскоязычного сегмента Instagram появилось больше заметных успешных фигур, и многое делаю для этого. Мастер-классы, эта книга, разные выступления, интервью на ТВ – я решил делиться информацией, потому что в любом случае есть незыблемые правила рынка. Конкуренция всегда подстегивает рынок, тогда как при монополии ничего не происходит. **Если у тебя достойные конкуренты, начинаешь бороться и расти.** Сейчас у нашего продакшена вообще нет конкурентов, в Instagram в том числе. Я не говорю – во всем мире, но в России – точно нет. И в ближайшие годы хочу продолжать двигаться вперед в этом направлении, креативить, творить, изобретать что-то новое.

Юзернейм	↓ Подписчики / Прирост (день) / (неделя) / (месяц)	Подписки	Посты	Последний пост	Активности	ER
 <p><b>khomeenko.tv</b> Александр ХОМЕНКО Москва, 1</p> <p>🔍 Рекламные посты 🔍 Упоминания</p> <p>Показать комментарий</p>	<p>862'796</p> <p>Неделя: +17'645 Месяц: +143'243</p> <p>Динамика</p>	<p>38</p> <p>Динамика</p>	<p>677</p>	<p>2018-01-31 19:27:21</p>	<p>Лайков\пост: 111'166 Комментов\пост: 409 Постов\день: 1</p>	<p>12 %</p>

Пример активного профайла. Саша Хоменко имеет 12 % вовлеченной аудитории при 862 000 подписчиков

## Что такое Instagram сегодня

На момент написания этих строк Instagram переживает расцвет. Количество подписчиков постоянно растет, и каждый месяц российский Instagram дает новый рекорд по просмотрам. Это площадка, которая может очень оперативно донести до пользователей информацию, значит, этим можно и нужно пользоваться.

Юзернейм	↓ Подписчики / Прирост (день) / (неделя) / (месяц)	Подписки	Посты	Последний пост	Активности	ER
 <p><b>Instagram</b> Челябинск, 1</p> <p>🔍 Рекламные посты 🔍 Упоминания</p> <p>Показать комментарий</p>	<p>725'974</p> <p>Неделя: -13'862 Месяц: -22'687</p> <p>Динамика</p>	<p>345</p> <p>Динамика</p>	<p>375</p>	<p>2018-02-01 10:02:42</p>	<p>Лайков\пост: 14'655 Комментов\пост: 7'856 Постов\день: 1</p>	<p>3 %</p>

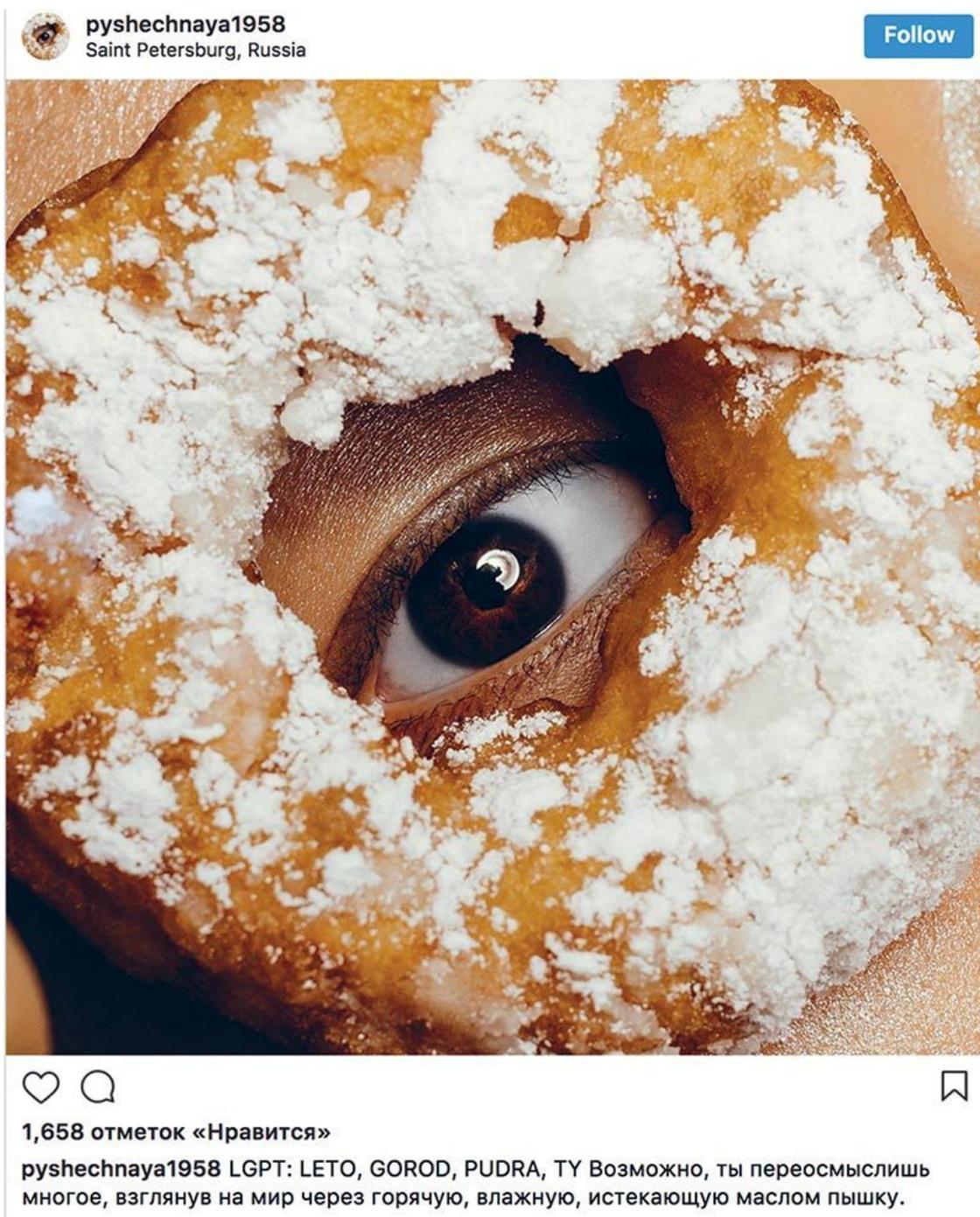
Юзернейм	↓ Подписчики / Прирост (день) / (неделя) / (месяц)	Подписки	Посты	Последний пост	Активности	ER
 <b>zabolotnev</b> Виталий Заболотнев	266'259 Неделя: +5'146 Месяц: +43'679	119 Динамика	164	2018-01-31 17:39:18	Лайков\пост: 39'372 Комментар\пост: 572 Постов\день: 0	15 %

[Рекламные посты](#)  
[Упоминания](#)  
[Показать комментарий](#)

ER – показатель уровня вовлеченности аудитории; чем он выше, тем больше людей видят ваши посты и реагируют на них лайками и комментариями. Здесь сравнение статистики некоторых аккаунтов

Если говорить о критериях достижения успеха, то еще недавно этот показатель выражался только в количестве подписчиков. В 2016 году и первой половине 2017 года первое место по подписчикам занимала Настасья Самбурская. Сейчас же главное – это статистика, просмотры, интерес к профилю, потому что среди миллионов подписчиков известных пользователей не все активны: кто-то ушел из социальной сети Instagram, кому-то неинтересен этот персонаж, кто-то забыл свой пароль и завел новый профиль и так далее. То есть активность аудитории, статистика, интерес к персоне – это самое важное сейчас, хотя очень часто от СМИ или рекламодателей идут запросы в первую очередь на количество подписчиков. Если у некоего блогера регулярно пять миллионов просмотров, но нет определенного количества пользователей, он все равно реально популярнее тех блогеров, у которых больше подписчиков, но меньше просмотров.

**Успешно работать в Instagram может каждый.** Пример – «Пышечная 1958» от агентства SETTERS @pyshchnaya1958. Люди настолько нестандартно подошли к вопросу, что это оказалось интересно и актуально. Об этой «Пышечной» писали всевозможные интернет-издания, включая такие, как Meduza, «Афиша Daily», The Village и многие другие. Если у человека бизнес B2B, например он директор завода по производству арматуры, то Instagram может быть полезен и ему. Сделать качественный аккаунт заводу и выкладывать в нем интересные видеоролики, чтобы привлекать внимание к предприятию, – вполне возможно, главное – подойти к делу креативно.



Простой в реализации кадр, но оцените масштаб креативной задумки

**Есть человек настоящий – и есть его образ в Instagram. Если сделать так, чтобы между ними было мало общего, люди не поверят в образ.** Это социальная сеть, и если речь идет о персональном, а не бизнес-аккаунте, так или иначе нужно использовать все возможности, включая Stories, прямой эфир и так далее, необходимо быть близким к публике, быть честным. Аудитория подписывается на тех, кто интересен. Созданный искусственно персонаж никогда не будет настолько многосторонним и разноплановым, как реально существующий человек, состоящий из противоречий.

## Почему не другие социальные сети

«ВКонтакте» считается самой популярной русскоязычной соцсетью, но я не вижу там такой активности, которую показывают Instagram и YouTube, занимая сегодня лидирующие позиции в блогосфере.

Интересно, почему «ВКонтакте» не на первом месте, несмотря на то что там вся аудитория русскоязычная, молодая – по сути, целевая? Все просто: люди там, чтобы пообщаться, а новостная лента «ВКонтакте» (то есть самое важное для рекламодателей) ушла со временем на второй план.

Есть пользователи, которые заходят в Instagram раз в неделю, есть те, кто заходит утром, в обед, вечером, ночью. В среднем Instagram занимает около получаса ежедневно у человека, пользующегося приложением. Такими показателями мало кто может похвастаться. Если вам нужны подписчики, активность аудитории и внимание рекламодателей – добро пожаловать в Instagram!

Стать успешным блогером во всех социальных сетях одновременно нереально. Под каждую сеть должен быть разный контент, ориентированный на конкретную аудиторию. Разные блогеры популярны на разных площадках, есть Instagram-блогеры, есть YouTube-блогеры, и они очень редко пересекаются. Исключением из правила могут быть наши Хоменки @khomenki, например, популярные и в Instagram, и на YouTube, а вот мой любимый ютубер Данила Поперечный – далеко не самый популярный блогер Instagram.

Facebook – это, скорее, текстовая площадка, там есть талантливые блогеры, но это другие масштабы и другие цифры по сравнению с Instagram и YouTube. У соцсети «Одноклассники» – своя целевая аудитория, определенного возраста, которая не всем подходит. Словом, каждая социальная сеть хороша по-своему, но все-таки Instagram дает больше возможностей.

**Самая хорошая черта Instagram: он умеет удивлять и успевает предусмотреть желания пользователей.** Так активно не модернизируется и не чувствует свою аудиторию, наверно, ни одна социальная сеть в мире! Сначала Instagram запустил 15-секундные видео, а потом – минутные, потом выпустили Stories, пошло еще дальше – появились гифки в Stories и ожидаются Stories на минуту. Не все сразу сориентировались, как реагировать, что делать, но талантливые блогеры воспользовались этим как преимуществом и в итоге достигли большой популярности.

## Глава 2

### Почему Вы должны быть активны в Instagram прямо сейчас

Итак, что такого именно в Instagram? Есть пять основных причин.

**1. Некрупные бюджеты для продвижения**, то есть вам, в принципе, не нужно почти ничего. Можно стать популярным, как Ида Галич @galichida, не потратив ни копейки, без связей и знакомств, просто за счет интересного контента. Возможно, при создании этого контента иногда будут возникать мелкие расходы: на видеооператора, студию, но не всегда. Не забываем, что это социальная сеть (то есть для людей)! В основном все должно делаться естественно. Самое главное в Instagram – это не качество исполнения, а идея, которую вы собираетесь донести. И эту идею можно снять на iPhone или на любой другой смартфон.

**2. Если вы хотите стать суперпопулярным блогером номер один, то сейчас Instagram – уже необходимость. Если вы представляете собой какую-то единицу в бизнесе или являетесь артистом, отсутствие профиля в Instagram – это уже странно.** В наше время Instagram – это must have для того, чтобы лишний раз показать себя людям, в том числе тем, с кем вы планируете сотрудничать. Вы транслируете себя через Instagram, чтобы люди понимали, кто вы, видели, что вы открыты, вам нечего скрывать.

Некоторые считают, что человеку необходимо личное пространство и показывать все неправильно. Но почему неправильно? Вы от этого не становитесь хуже, тем более если не делаете что-то напоказ. Вы же не сидите за стеклом в реалити-шоу 24/7! Для вас соцсети – это определенная картина, которую вы сами рисуете так, как хотите.

В России больше двадцати пяти миллионов пользователей Instagram, но Instagram – это не только Россия. Если вы талантливый музыкант, художник, фотограф, необязательно ориентироваться только на российскую аудиторию. В 2018 году в Instagram уже более миллиарда пользователей. Аудитория российских блогеров находится не только в России. У руферов Вани Биркуса @beerkus и Ангелы Николау @angela\_nikolau в подписчиках не только российская, но и международная аудитория. Эти двое залезают на самые высокие здания без страховки и с риском для жизни делают невероятно красивые фото и видео. Естественно, Ваня и Ангела – спортсмены с большим опытом. Международная аудитория узнала о них благодаря Instagram. Ангела – единственная девушка-руфер, популярная в мировом Instagram, к тому же они с Ваней еще и влюбленная пара. Они побывали не только на «Вечернем Урганте», но и на подобных шоу в Италии и Азии, это стало для них окном в мир. Руферы покоряют огромное количество высотных зданий по всему миру, с ними работают международные тревел-агентства.

У нас в России все новое принимают крайне консервативно, поэтому российских рекламных кампаний с Ваней и Ангелой очень мало – в основном международные.

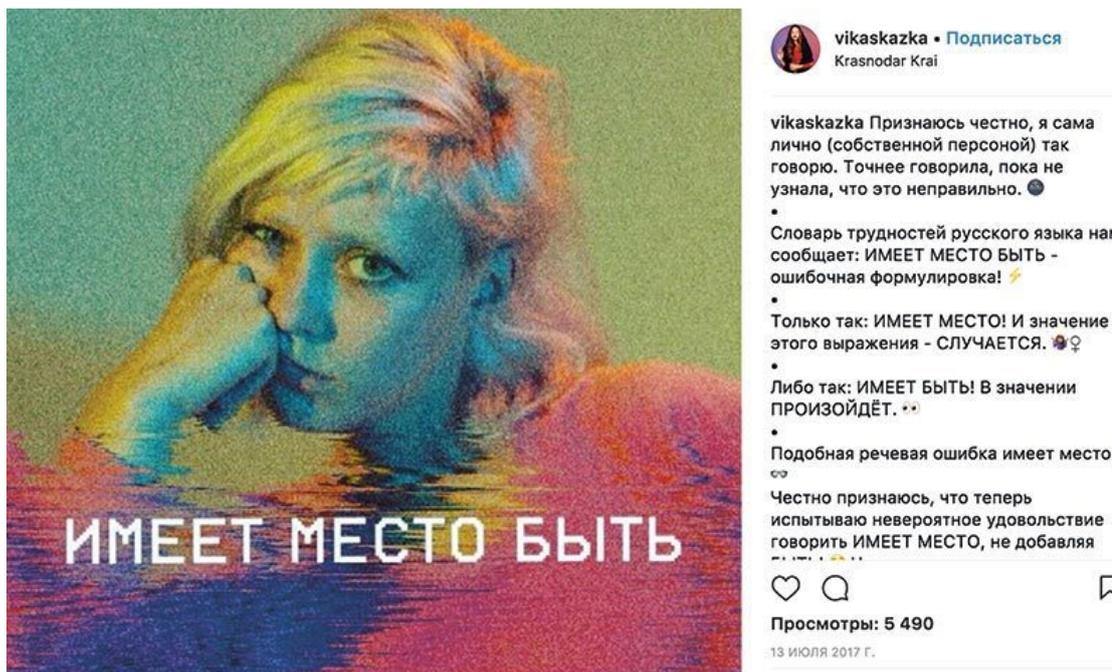
Пора понять: не стоит заикливаться на привычном! Instagram гораздо больше, чем любимый всеми Первый канал. **Instagram – это хорошая база, крупнейший информационный ресурс, отличный транслятор того, о чем вы хотите рассказать.** В отличие от привычной и опостылевшей email-рассылки, благодаря Instagram можно быстро получать обратную связь от клиентов. С помощью Instagram все это можно сделать естественно, легко, с юмором, одним постом или Stories. Например, у вас магазин одежды или салон красоты, вы строите свой персональный бренд. В профиле Instagram рассказывайте, что происходит, информируйте подписчиков об услугах, новинках, ценах.



Ваня Биркус и Ангела Николау. Неужели вы еще не подписаны на этих потрясающих ребят? Только не вздумайте повторять...

**3. У Instagram очень простой интерфейс.** С ним легко справится каждый: и ребенок, и взрослый, и пенсионер. В приложении Instagram – огромное количество зарегистрированных пользователей, проявляющих к этой социальной сети подлинный интерес. В среднем, в зависимости от возраста, люди проводят в Instagram от 27 до 36 минут (27 минут – люди в возрасте 25–30 лет, порядка 36 минут – подростки). Как уже говорилось выше, в среднем пользователь проводит в Instagram около получаса в день.

Вот насколько высок уровень влияния Instagram на развитие и информирование общества! Разумеется, этого бы не было, будь Instagram сложным в использовании.



Профиль @vikaskazka, из которого я постоянно узнаю что-то новое

**4. Нет тематик, которые бы не подошли для Instagram,** направлений, с которыми бы туда не было смысла заходить. Всегда все зависит от таланта человека, от уникальности проекта. Например, Юрий Дудь @yurydud, популярный российский журналист и видеоблогер, заставил новое поколение понять, что, во-первых, независимая журналистика в России еще существует, и, во-вторых, что выбрать журналистику в качестве дела жизни очень престижно. Возможно, благодаря ему наконец-то появится поколение адекватных, независимых и профессиональных журналистов. Он вызвал интерес к YouTube у взрослого поколения, политиков всех мастей, просто людей, которые могут влиять на массы и принимать решения. Если раньше лицом русского YouTube была Саша Спилберг в ванне, наполненной чипсами, то сейчас это журналист Дудь в кресле.

То же самое в Instagram: **ты можешь интересно и круто подать все что угодно.** Примером этому может служить профиль @vikaskazka. Виктория рассказывает нам о правилах русского языка, орфографии, говорит о филологии в принципе. Это подано настолько интересно, изысканно, изумительно, что хочется там залипнуть! Это пример того, как может быть подана такая сложная тема (особенно для школьников), как русский язык. Министерству культуры России я рекомендую присмотреться повнимательнее к таким блогерам, ведь это один из самых простых и интересных путей повышения уровня образования российской молодежи.

**5. В Instagram подписчики – активная аудитория, и их огромное количество.** Например, Андрей Глазунов @andrewglazunov. Сейчас у него уже почти два миллиона подписчиков. Это больше, чем население Новосибирска – третьего по количеству жителей города страны.

А если говорить о влиянии на аудиторию и разнице между телевидением и Instagram, то цифры следующие. У Наташи Ящук @natali\_iashchuk число подписчиков достигло больше двух миллионов, тогда как аудитория, например, Discovery Channel в России – всего восемьсот тысяч, то есть в два с половиной раза меньше. А если говорить про охват, то есть взять людей, которые смотрят видео Ящук и активно влияют на просмотры, что-то пишут и так далее, то охват превышает каналы RU.TV и 2x2, вместе взятые. А между прочим, это гораздо более усваиваемый материал. При просмотре RU.TV или 2x2 ты не сидишь у экрана, когда включа-

ется реклама – в это время готовишь, общаешься с друзьями и так далее. Для многих фоновые каналы – и тот и другой. А когда ты смотришь на то, что делает Наташа, внимательно изучаешь контент каждую секунду. Люди пишут: «Что у тебя на заднем плане?». **Активность подписчиков, внимание, влечение к интернет-проектам огромны, а влияние на свою аудиторию у блогеров в Instagram больше, чем у любого ТВ-канала.** Даже если у них такая же аудитория, на самом деле эти цифры в два или даже в три раза меньше. И еще важно, как они получены. Телеканалы работают круглые сутки, кто-то их смотрит, кто-то – нет. А в Instagram все легко: заходишь, смотришь статистику, количество комментариев – понимаешь, какова вовлеченность. То есть наблюдаешь прямой контакт с твоим потребителем, подписчиком!

Блогеры YouTube делают большое видео раз в месяц или раз в две недели, например на один миллион просмотров, а популярные блогеры в Instagram выдают контент по миллиону просмотров раз в три-четыре дня, а то и чаще. Тем самым общее количество просмотров в месяц гораздо больше, чем на крупнейшем видеохостинге.

Пока что **социальные сети, в первую очередь YouTube и Instagram, – одни из самых эффективных площадок для продаж.** Например, даже автор этой книги, объявляя кастинг в свое агентство, воспользовался Instagram. Часто бывает так, что популярному блогеру что-то нужно, и он просит с помощью Stories: «Мне для съемок нужно то-то и то-то». В первую же секунду идет отзыв, и блогер быстро удаляет Stories, потому что нашел необходимое. Например, Нике Вайпер @nika\_viper однажды нужен был рентген неживого объекта для смешного ролика. Она задала вопрос – ей ответили тут же.

То есть, во-первых, ваши подписчики всегда реагируют моментально; во-вторых, количество пользователей огромное. Instagram дает возможность рассказать о продукте с разных сторон, с разных точек зрения – и юмористически, и, воспользовавшись Stories, в прямом эфире, и как угодно. Но не стоит думать, что Instagram – это вечно или надолго. Рано или поздно наступит стагнация, появится новый популярный ресурс, поэтому всегда нужно иметь второй вид деятельности или дополнительный ресурс!

## Глава 3

# Каким нужно быть, чтобы стать популярным в Instagram

### Как я отбираю блогеров в свой Production

Как понять, подходит ли человек для того, чтобы стать потенциальной звездой? Ответа у меня нет. Мне поступает огромное количество запросов в Direct и на почту, люди очень часто звонят мне в продюсерский центр. Несколько известных медийных личностей хотят работать со мной. **У меня только один критерий: ищу очень талантливых людей.** То есть не всегда влияет внешность, но всегда талант. Человек должен быть очень креативным. У меня есть определение, используемое при общении со своими ребятами, разработке нового проекта, размышлениях о новом человеке, который пойдет в наш Production. Я называю это МФУ: многофункциональное устройство, человек-машина, который может быть интересен в разных направлениях. Пример этому Настасья Самбурская, актриса театра и кино, блогер, певица, спортсменка, красавица. Профессиональная и многосторонняя Маша Миногарова @minogarova, модель, ведущая, импровизатор, юморист, потрясающий блогер и хороший журналист. Человек думающий, интеллектуально развитый, с собственным взглядом на все! Я очень рад, что несколько лет назад мы познакомились и решили сотрудничать, потому что и мне, и ей это дало потрясающие результаты. Сейчас она – трендсеттер, имеющий определенное место и свое слово.

Однажды со мной связалась девушка, сказала, что хочет стать частью команды моего продакшена. Я не ответил сразу, но подписался, наблюдал за ней: смотрел посты и прямые эфиры. Через полтора или даже два месяца назначил встречу, извинился за долгий период ожидания, объяснил, что прежде чем ответить, мне нужно посмотреть на человека, так как я не могу сразу сказать: «Здравствуйте!».

Интерес был, мы встретились, теперь она в команде, а я очень счастлив.

То же самое произошло с Сашей Хоменко @khomenko.tv года четыре назад. Он попросил о встрече, я очень не хотел. Он был журналистом телеканалов «Муз-ТВ» и «Ю» и на одной из кинопремьер взял интервью у Самбурской. Я был с ней, он где-то раздобыл мой телефон и стал просить о встрече. После встречи я ему отказал: «Нет, я тебя никогда не возьму». Теперь, спустя годы, Саша – один из лидеров моей команды, а его жена, Наташа Ящук, – подопечная моего агентства и одна из самых популярных девушек-блогеров в Instagram. Саша дает просто нереальные результаты, огромное количество просмотров. И еще он мой лучший друг. Жизнь расставила все по местам!

Есть ли шанс попасть ко мне? В общем и целом есть, но очень маленький. Запросов все больше, интереса к новым подопечным все меньше, потому что со мной работают тридцать человек. Мне кажется, сейчас лучше сконцентрироваться на том, чтобы каждый из них смог максимально реализовать себя. Лучше аккумулировать свое внимание на них, чем набирать новых людей.

### МАРИЯ МИНОГАРОВА

#### Как выделяться? Как найти себя?

Я не похожа ни на кого, просто потому что (ответ настолько на поверхности, что даже смешно) я – это я. Нужно быть собой. Я не копирую никого, но при этом не отрицаю ни один формат, который может мне

понравиться. Есть несколько моментов, которые делают меня непохожей на других.

1. Моя главная концепция – не следовать никакой концепции, так и получается смесь ста видов контента – от смешных видео или рассказов о стрит-арт художниках до гляцевых картинок и интервью.

2. Демонстрация мозга. Я не считаю, что мои подписчики настолько одноклеточные, или гопы, или бедолаги с мозгом страуса, чтобы реагировать только на сиськи, жопы или нелепые юмористические видео и шутки в стиле «торт в лицо». В то время как в открытом доступе огромное количество различной информации о науке, культуре, Илоне Маске, люди продолжают штамповать видео «с парнем, без парня – ускоренным голосом».

3. Перестаньте думать, что в мире есть только четыре вида поста:

1) мое селфи (во всех вариантах: голое в зеркале, одетое в лифте, лицо с открытым ртом и т. д.);

2) задумчивая природа (погода, урбан);

3) тусуемся на вечеринке (во всех вариантах);

4) смешное видео (от пения в машине до постановок «Ералаш»), – такое чувство, что жизнь людей – одинаково неинтересное дно. Чтобы не быть как все, доверяйте интуиции! Вы наверняка каждый день делаете что-то более необычное и восхитительное, чем песня Мота за рулем «Мазды».

## Каковы шансы пробиться без продюсера

Продвинуться самостоятельно, без продюсера – реально. Впрочем, не надо воспринимать продюсера как какого-то бездушного человека, который приказывает, а блогеры беспрекословно подчиняются. Это совершенно не так. Мы называемся Production, потому что совместно занимаемся производством контента. В первую очередь – помогаем людям реализоваться. И все, что происходит, успех каждого из подопечных – 99 % их работы и только 1 % – работы продюсера, который дает ребятам психологическую и идейную помощь, поддержку и понимание, куда точно нужно идти, что может взорвать, что может дать популярность или интерес, а что нет.

Я, как продюсер, – такой взрослый старший брат, который делает все возможное, чтобы... Да, конечно, иногда у меня есть какие-то свои идеи, какой-то контент, и подопечные их реализуют. Но в любом случае они это делают сами. То есть понимание слова «продюсер» сейчас надо отделять от того, какой смысл вкладывался в него в 1990-е и 2000-е. Хотя до сих пор на телевидении есть такое, когда ты можешь проплатить определенного артиста, и он будет крутиться 24/7. Для него создается определенный, далекий от его личности образ, и хочешь не хочешь, но ты его знаешь. С интернет-героями такое невозможно.

Если сам по себе человек не талантлив, не интересен, у него не будет популярности. Поэтому продюсеру надо не ошибиться и найти того, кто все-таки сможет стать человеком, за которым люди пойдут по собственной воле. **В Интернете никто никого не заставляет смотреть, все решает интерес.** Можно заставить человека смотреть по телевизору в новогоднюю ночь одних и тех же артистов, но невозможно заставить его подписаться на чей-то Instagram. Поэтому блогеры честнее по отношению к своим подписчикам.

Иногда про писателей говорят, что они исписались, то есть перестали выдавать текст того уровня, который ждет аудитория. Как видите, со мной это произошло уже в третьей главе первой книги. ШУЧУ! Но вообще, такая проблема существует и у блогеров. Бывает, у любого творческого человека падает планка качества контента. В этот момент единственное,

что можно сделать, – это поддержать, найти новое направление, поэкспериментировать с ним, развернуть в другую сторону, дать возможность снова найти вдохновение.

Если начинающий блогер написал продюсеру, а тот не ответил, это вовсе не значит, что у человека нет шанса пробиться самостоятельно. Много по-настоящему талантливых людей поднялись без какой-то поддержки. Ребята из Ploskov Production, по сути, создали определенное сообщество, в котором сами друг другу помогают. **Наш продакшен – больше коллектив, семья, нежели жесткое продюсирование.** Сами по себе наверняка они бы тоже достигли таких результатов. Есть много людей, которым не нужна была такая семья, у них и так все получилось хорошо: Настя Ивлеева @\_agentgirl\_, ставшая легендарной личностью, которую называют королевой российского Instagram, еще ряд блогеров и публичных лиц. В том числе Дмитрий Маликов @dmitriy\_malikov, который стал суперзвездой YouTube, хотя это было абсолютной неожиданностью для всех. Из старой гвардии это один из немногих, кто сейчас «бомбит». И делает это потрясающе профессионально и талантливо, а теперь еще и в составе нашего продакшена.

Сегодня много успешных блогеров, а тех, кто хочет ими стать, еще больше. Спрос всегда рождает предложение: если блогеров много – значит, кому-то это надо, кто-то это смотрит. **Перенасыщения рынка нет, вопрос лишь в контенте.**

## Самый первый шаг в Instagram

Если человек решил продвигать в Instagram персональный бренд, сначала он должен поставить цель, для чего ему это нужно, задать вопросы: что, почему, зачем? Следует понять, на какую целевую аудиторию он будет работать, кто конкретно его подписчики. Не стоит сразу думать о деньгах, хотя, конечно, при средней заработной плате в нашей стране популярный блогер в Instagram – очень доходная профессия.

Мне в Direct постоянно приходит один и тот же вопрос: «Можно к вам в Production?». Я всегда просматриваю профили тех, кто мне пишет. Например, вот такое послание:

«Я актриса, слышала о вас много замечательных отзывов. К сожалению, скорее всего, не смогу быть на вашем мастер-классе. Но очень бы хотела встретиться с вами лично. Буду рада, если вы найдете время».

Но разве я смогу с каждым человеком лично встречаться?

Или, бывает, пишут коротко. Преимущественно: «Привет, Петр, нужен продюсер». Все! Просто одна фраза. Человек не прислал ни информации о себе, ни примеров видео или фото – ничего. Что я должен сделать? Сказать: «Давай, приходи»? Это странно. Но иногда спрашивают и что-то серьезное: сколько человек работает над аккаунтом, например, Рудовой @rudovanata. Да, сейчас в нашей команде операторы, сценаристы, монтажеры и другие специалисты. Периодически для каких-то проектов мы их задействуем. Но в основном контексте ребята все делают сами! Самостоятельно. Мы нацелены на творческую составляющую. Если чего-то не хватает, помогаем!

Допустим, в срочном порядке пришла идея реализовать какое-то видео. Мы пытаемся создать все условия для этого: найти студию, визажиста, необходимый реквизит и все остальное. И идею, которая пришла в голову нам или подопечному, реализовать так, чтобы ролик пошел и людям было интересно.

**Блогеры в Instagram несут ответственность за свою аудиторию.** Безусловно, тут все зависит от контента. Иногда мы просто даем людям отдохнуть от ситуации, сложившейся сейчас в стране, от напряжения. Но при этом мы делаем это честнее, чем ТВ, не цензурируем вообще ничего. Сейчас это интересно и актуально, даже юмор – потому что он без купюр. Люди устали от того, что телеканалы режут все, в том числе и развлекательные передачи. Острые

ситуации лучше сглаживать хорошей сатирой. Глупые люди не могут шутить, не могут смеяться над какими-то интересными историями. Юмор – это определенный этап развития. То есть блогеры не только развлекают аудиторию – они пытаются донести определенные мысли. Мы специально вкладываем подтексты в ролик, иногда прямо пишем: «не будь таким-то» или, наоборот, «стань вот таким», – по-разному бывает. В любом случае это вклад в развитие нового общества. Мы пытаемся что-то донести и отвечаем за это. А что пытаетесь донести вы?

## Генерация идей

Сразу приведу пример. Он касается процесса утверждения идей, которые приходят в голову блогерам. Когда блогер только начинает работать, мы часто делаем все вместе, экспериментируем, я советую, предлагаю идеи. В самом начале пути веду человека, пытаюсь понять, куда ему идти, а когда процесс уже запущен, все идет хорошо – блогер движется самостоятельно с поддержкой менеджеров продакшена, но уже не в части контента. Он может поинтересоваться моим мнением о каком-то рискованном материале. Если это каким-то образом противоречит моральным принципам или возникают сомнения, ребята мне пишут и просят помощи. Или бывает недоработанная идея, то есть ролик есть, мне его скидывают и говорят: «Вот, я не понимаю, чем “добить”, либо как перемонтировать, чувствую, чего-то не хватает». Мы начинаем думать.

Бывает, блогеры в таком ритме выгорают эмоционально, не могут ничего придумать. В такие моменты необходимо перезагрузиться, для этого существуют разные методы: отправляем человека в путешествие, даем время просто отдохнуть, либо просто сами придумываем и предлагаем: а давай посмотрим вот так, в этом направлении, рассмотрим эту идею? И человек включается. Для нас это не проблема: мы еще и психологическая помощь, и друзья, и семья, 24/7 на связи. Ведь проще подбодрить и поднять дух человека, когда ты с ним близок. Мои подопечные меня часто папой называют, я их – детьми. Даже взрослые люди говорят: «О, батя приехал!».

Как уже упоминалось, всего в продакшене более тридцати блогеров. Такое количество проектов удается держать за счет того, что у меня очень профессиональная команда и нет личной жизни. Не подумайте, что я жалею, – просто рассказываю, какой ценой это на самом деле дается. Убираешь личную жизнь, забываешь про нее напрочь, и все – тогда можно держаться! Я делал пост о том, что когда у меня важная встреча, читаю мастер-класс, куда-то уезжаю или еще что-то, делаю переадресацию на телефон помощника или отдаю ноутбук кому-то из сотрудников, потому что мне скрывать нечего. То есть ты полностью отдаешься процессу, живешь только этим. Я могу не спать до 3–4 утра, развивая и записывая какую-то идею. Честное слово, автор этой книги – не тот человек, который встает в шесть утра, отправляется на пробежку, завтракает кашей. Нет, у меня в жизни все абсолютно хаотично. В чем связь? А в том, что каждый человек индивидуален! Если я не буду спонтанным, не будет этих резких прорывов, творческих идей и дикого желания сделать что-то новое! **Поэтому не стремитесь копировать кого-то – ищите собственные ресурсы.**

## Обратная сторона медали Instagram

Итак, основные плюсы Instagram: активная пользовательская аудитория и возможность продвинуться без бюджета. Что же касается недостатков, о которых нужно знать, то он один: пользователей, как вы уже знаете, только в одной России двадцать пять миллионов. И выделиться из них очень сложно, практически невозможно. Это огромный, тяжелый труд! Если вдруг вы надумали стать блогером – пожалуйста, не пытайтесь прыгнуть выше головы. Один из моих подопечных трижды попадал в больницу от перегрузки. Потому что блогер, чтобы

работать с полной отдачей, должен создавать абсолютно разный качественный контент и выдавать его регулярно. И человек не выдерживал, перегорал, повышалось давление, обострялись врожденные заболевания. Быть блогером действительно сложно, ты не просто создал какое-то видео, выложил и стал популярным – так не бывает! Точнее, это может произойти один раз, но планку необходимо держать постоянно.

Помните: **есть нечто такое, чему невозможно научить, – это желание по-настоящему много работать.** Часто хочется все и сразу: вынь да положь! Но все, кто трудится в нашем продюсерском центре, долбят в одну точку годами, поэтому так или иначе пробиваются. Пример тому – опять-таки Саша Хоменко, который два года, работая на телеканале, пытался что-то делать в Instagram, но только когда оставил ТВ и начал 100 % своего времени посвящать Instagram и YouTube, преуспел.

## **АЛЕКСАНДР ХОМЕНКО**

### **Как работать 24/7 и как все успевать – в блогерстве**

Скажу сразу, все индивидуально и панацеи нет. У каждого блогера своя специфика контента: кому-то для реализации одного поста, будь то видео или фото, требуется несколько минут (@khomenki – наша с женой лайф-страница, почти пятьсот тысяч подписчиков, все без монтажа, обработки и так далее), кому-то же нужно несколько дней (@beerkus – руфер, двести пятьдесят пять тысяч фолловеров, необходимо полететь в какую-то страну, договориться о подъеме на крышу того или иного здания, задействовать коптер, потом все смонтировать, наложить цветокор). Однако у любого, кто хочет добиться успеха, должен быть график работы.

Несмотря на то что профессия блогера кому-то кажется несерьезной, как очередной роман Волочковой, тайм-менеджмент никто не отменял. Лично у меня есть специальная таблица-органайзер на месяц, а то и два вперед. В ней – реально ВСЕ, что я должен сделать, начиная от посещения стоматолога и вечера в спа, заканчивая написанием сценария нового ролика. Заметьте, в график крайне важно заносить все этапы создания контента: генерацию концепции, съемку, монтаж, выкладку. Без этого не будет режимности. Это, знаете, как приучить себя пить два литра воды в день: сперва пару месяцев вы ставите будильники-напоминалки в течение дня, а потом организм сам требует «дозу» без посторонних сигналов. Но даже я, обладая силой воли, до сих пор не отказываюсь от графика. Это как топор, повисший над тобой: не сделаешь – голову с плеч.

Нужно ставить цели. Наверняка многие из вас сейчас представили что-то типа «сделать сто тысяч подписчиков до лета 2018-го». Трижды нет. Те блогеры, которые думают исключительно о количестве фолловеров, обречены на провал. Объясняю. Ну вот ты поставил себе эту арифметическую цель. Ну достиг ты ее. Празднуешь свою победу, доволен собой. Ставишь следующую цель – 200 000-я аудитория! Но есть одно и очень важное НО: запал не тот. Достигнув этой «цели», ты уже расслабил булки. Спросите: а чего же тогда добиваться, если не этих цифр? Все просто: нужно глобализировать. Вот примеры правильных, на мой взгляд, целей: постоянно совершенствовать свой контент, запускать новые рубрики каждые три месяца. С такой позицией ваша работоспособность наберет скорость, как ракета Маска.

Здоровье важно. Да, и в этом деле можно накрыть медным тазом свой иммунитет и вообще получить кучу хронических болячек (как минимум от

многочасового сидения за монтажом). Поэтому для увеличения степени своего трудоголизма крайне рекомендую включить в график походы в спортзал или, на крайний случай, зарядку дома.

**Жертвы.** Любой успех не обходится без них. Но в разрезе блогерства ваши, так сказать, страдания будут минимальны. Лично я лишил себя таких явлений, как выходные в выходные (календарные), частые встречи с друзьями, ночные тусовки каждый уик-энд. Знаете, хорошо, когда такой плотный график. Во-первых, я реально кайфую оттого, что у меня много дел, что я востребован, а во-вторых, я почистил свое окружение: постепенно от меня отошли те люди, которым я нужен был только «для потусить».

**Кайф от работы.** Поставил этот пункт в конец, хотя лично для меня он в топе. Если в блогинге вы не будете получать удовольствие от того, что делаете, какой продукт производите, то весь процесс не станет отличаться от той офисной работы, от которой вы сбежали в интернет-пространство. Важно не подражать кому-то, а найти свою нишу и комфортно жить в ней. Не обязательно снимать скетчи и выдавливать из себя юмор, как из тюбика с заканчивающейся зубной пастой. Может, вы сильны в кулинарии – готовьте! Или танцуйте, если слово «контемп» для вас не чья-то немецкая фамилия.

**Факторов, стоящих на пути к идеализации своего рабочего графика,** множество. Что-то или кто-то будет постоянно отвлекать и тормозить: знакомый, который зовет в кальянную, или новый сериал от Netflix. Сиюминутное наслаждение или запись нового видеоролика, который укрепит ваш успех в блогосфере, – что выберете вы?

## **Быть успешным блогером – каково это?**

Время на профессиональное ежедневное ведение своего блога у моих подопечных распределяется по-разному. Если человек уже известен в другой сфере, например актриса, как Оля Медынич @medynich, то, естественно, у нее это не 24/7, она просто придумывает какие-то смешные интересные истории и выкладывает их два-три раза в неделю. Но если мы говорим о чистом блогерстве, как у Иды Галич, Андрея Глазунова, Ники Вайпер, то это занимает все время. Для того чтобы захватить внимание без дополнительного подогрева аудитории, такого, как премьера фильма или сериал на ТВ, нужно пахать без устали. То есть, по сути, человек больше ничем в жизни заниматься не может. Он постепенно совершенствуется в видеографике, в монтаже, обучается новым приемам записи видео, написания текстов и так далее. Это постоянное обучение тому, что ты делаешь, и непрерывное улучшение себя, своего контента, идей и так далее. Но больше ничего в твоей жизни нет, места не остается. Помните, у меня есть ребята, которые не отдыхают вообще.

Не бывает, чтобы блогер не справлялся с нагрузкой и брал ассистента в помощь – например, отвечать на комментарии. Социальная сеть на то и социальная. Лучше ничего не ответить, чем писать непонятно что и непонятно от кого. Да, у нас есть люди, которые администрируют большие профили на предмет фильтрации от оскорблений и спама, потому что это делается вручную. Например, у Настасьи девять миллионов подписчиков, ей очень сложно все регулировать. Но с аудиторией каждый общается лично, вне зависимости от количества подписчиков.

У меня очень близкие отношения с каждым из своих подопечных. Я их обожаю, они мои друзья. Мы вместе отмечаем дни рождения – не потому, что так надо, а потому, что реально дружим. Мы общаемся каждый день, постоянно на съемках, постоянно в новых проектах. Есть такое понятие, как семья, и вот все мы – действительно семья. Когда я принимаю нового члена,

все остальные его подбадривают. Они понимают, что когда-то точно так же были новичками и все их поддерживали.



Наша семья

Возможно, именно поэтому между моими подопечными не бывает конфликтов, ни одного внутри команды. Ребята не допускают разлада в коллективе, потому что это может подорвать весь Production. Во-первых, они понимают, кто мы, зачем пришли сюда и что вместе мы сильнее. А во-вторых, команду набираю я и, как говорят они сами, интуитивно нахожу очень теплых душевных людей. Я всегда ценю в человеке искренность и тепло. Такие люди, несмотря на то что очень разные, обязательно чем-то похожи. Они работают на результат, без каких-то задних мыслей, не избалованы, не истеричны. Мои ребята понимают: идет процесс взаимодействия с аудиторией, и любовь, которая сегодня есть, завтра может уйти. Они знают: в нашей жизни все имеет цену, и умеют наслаждаться каждым моментом. Этому тоже нужно научиться.

Если человек открытый, я его беру. Чем хороши открытые ребята – когда что-то не нравится, прямо говорят: «Мне это не по душе». И если они не лгут самим себе и мне, это видно в процессе работы. Само собой, возникают разные ситуации, поэтому мы берем людей так же, как на обычную работу, с испытательным сроком (обычно это три месяца). Мне нужно понять, мой ли это человек до конца, и люди должны разобраться, все ли их устраивает. Конечно, про-

ходят не все: и я со своей стороны их испытываю, и кандидатам, может, что-то не нравится, что-то не устраивает.

Испытательный срок обязателен для всех без исключения. Его проходила Ида Галич – и одновременно с ней проходил и я сам, это двусторонний процесс. Она должна была посмотреть нашу команду, нашу работу, все ли правильно, все ли честно. Потому что, как мы объясняем людям, мы встретились, чтобы идти вместе долго – пять, десять, пятнадцать, двадцать лет! Мне неинтересно работать с человеком год, два или три. Моя цель – идти рука об руку и видеть будущее каждого члена команды. Пока это получается. Если начали общаться с человеком серьезно, то нацелены на долгое сотрудничество.

Сейчас, в момент написания книги, в команде находится человек на испытательном сроке, и я прихожу к выводу, что он, скорее всего, не подходит. Да, человек талантливый, но в нем очень много себя. Слишком много «я» в человеке, понимаете?

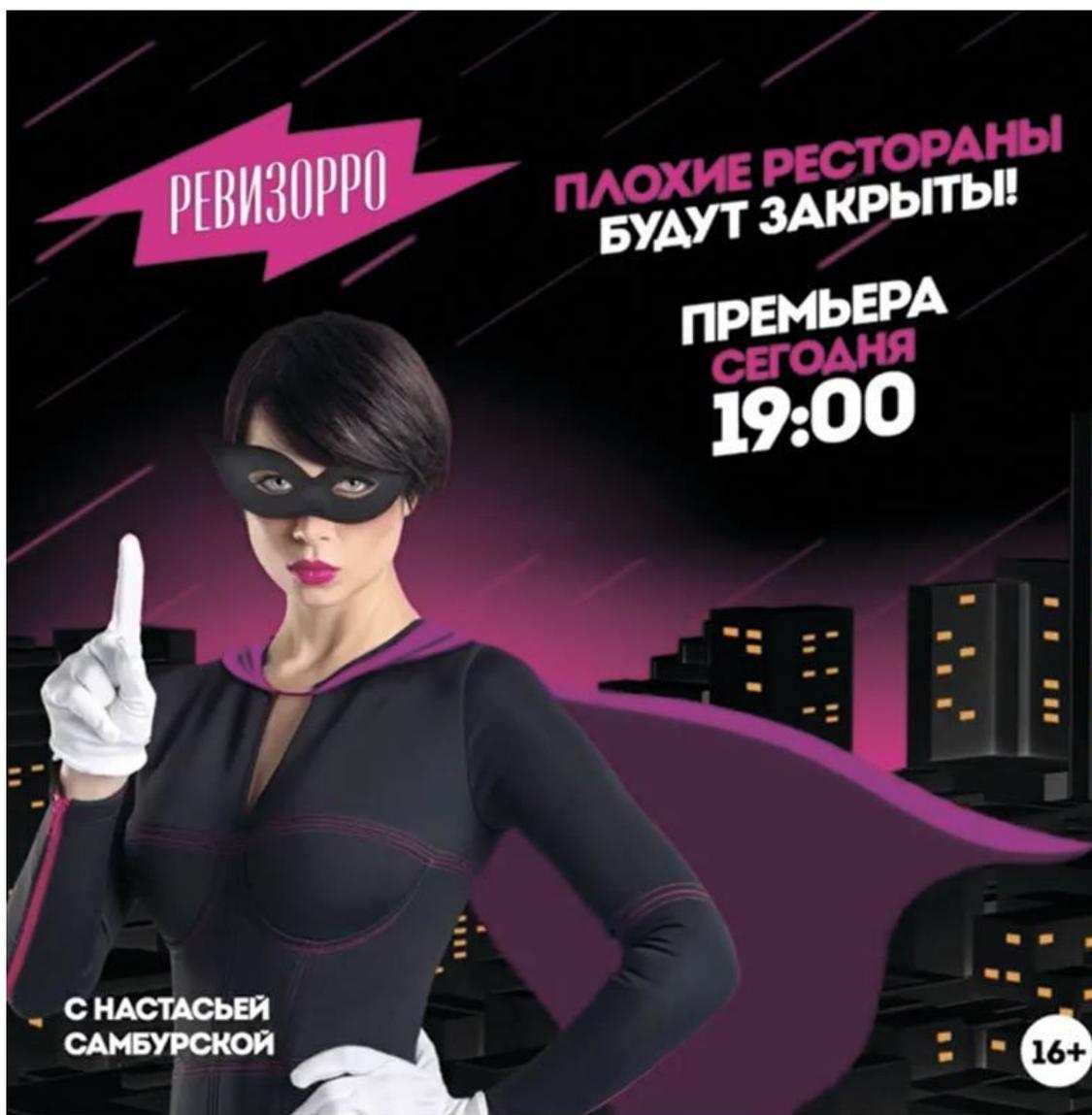
**Слишком много «я» для блогера – это лицемерие.** Когда блогер со своими подписчиками, людьми, которые в него верят, один, а в жизни другой, с ним сложно работать. Наконец, это просто обман собственной аудитории. Нужно делать все честно, включая общение со своими фолловерами. Получается, что человек просто выдает себя за другого.

Какие наставления я, как продюсер, могу дать блогерам? Это может быть что угодно: как работать, где сниматься, что снимать, с кем можно сотрудничать, с кем нет, какой контент создавать, а какой не стоит. Я могу предложить, например, очень крутой проект, стать ведущим или актером, а мой человек идет в отказ. Возникают разные ситуации, поэтому это не приказы, а, скорее, просьбы, совместный процесс. Ребята верят в меня, знают, что я никогда не попрошу чего-то ради себя, собственной выгоды. Я все делаю для их пользы и всегда с перспективой пять-десять лет для каждого из них. Когда что-то прошу у человека – думаю конкретно о нем. И если ты в этом не уверен, не можешь мне доверять – какой смысл в сотрудничестве?

В итоге получается очень странная ситуация. Огромное количество людей хочет попасть ко мне в Production. У кого-то это получается, но бывает, человек, взятый на испытательный срок, тут же ловит звездную болезнь и перестает слушать того, к кому стучался в дверь. Да, случается и такое. Была одна девушка, ушедшая из Production. Она просилась к нам несколько месяцев. Я долго думал, сомневался. Меня уговорили – она же, собственно, и уговорила. А через четыре дня пришла и сказала: «Слушай, я передумала». Извинилась, но объяснила, что хочет делать карьеру сама, чтобы за ней не стоял Ploskov Pro. И в итоге ушла.

Вернемся к процессу работы. Блогеры, не занятые на ТВ в сериалах, 24/7 занимаются своим основным делом. Ольга Медынич, например, имеет прирост за счет появлений на ТВ и в кино. Ей приносит подписчиков талант, творческое воображение, контент, создание чего-то уникального в Instagram. Ольга получила признание благодаря проектам на Первом канале, ТНТ, СТС, а также перманентных съемках в полных метрах, она топовая актриса, которую узнают так или иначе. Ольга играла в труппе Молодежного театра на Фонтанке, на ее счету более двадцати пяти ролей в кино. Также она знакома телезрителям по шоу «Женская лига» и «Большая разница».

У профессиональных актеров, которые заняты в полном метре и сериалах – Самбурская, Рудова, Медынич, – доход от Instagram и от всего остального составляет процентов 70–80 в пользу соцсети. Растет ли их востребованность как актрис с увеличением количества подписчиков? По-разному. Все-таки кастинг-директорам больших картин или арт-фильмов без разницы, что там делается в Instagram, они просто устраивают честные кастинги. А вот если взять коммерческое кино, телевизионные сериалы или шоу, то тогда это играет очень большую роль, как, например, у Настасьи Самбурской. Она сейчас стала «Ревизорро» на канале «Пятница!». Естественно, что одна из причин – это, безусловно, популярность в Instagram.



Настасье Самбурской в «Ревизорро» супергеройствовать приходится постоянно

Настасья, конечно, талантлива – без ее умения, рвения и навыков стать ведущей было бы невозможно. То есть так сошлись звезды, но в том, что на нее обратили внимание, в первую очередь сыграл роль Instagram. Потом были пробы, «пилоты», она показала себя лучше, чем остальные. Или, например, моя подопечная Мария Гамаюн (@ga\_gia) идеально подошла для программы «Орел и решка», которая тоже выходит на канале «Пятница!».

Кстати, получается, «Пятница!» с этой точки зрения – чуть ли не самый прогрессивный телеканал на сегодня. Директор канала Николай Картозия делает все правильно. Его цель – не перетащить к себе подписчиков Самбурской и повысить рейтинги, он просто анализирует и видит: если аудитория действительно искренне любит человека в независимой социальной сети, значит, наверняка он интересен, талантлив и может заинтересовать и телевизионную публику. Признание народа не получить обманом. Если человека любят миллионы – значит, есть за что.

С другой стороны, если вы видите кого-то в Instagram, про кого не можете понять, почему он как бы популярен, чаще всего подписчики купленные. А если кто-то набрал живых подписчиков, то причина его популярности, как правило, понятна.

Как понять, что подписчики куплены? Я делаю это следующим образом. Во-первых, у меня наметан глаз и есть индикаторы накрутки. Если нужно развеять сомнения, обращаюсь в digital-агентство, где есть программа, анализирующая количество живой аудитории и ее активность. Но это крайняя мера, можно просто зайти в профиль и посмотреть подписчиков. Если попадаются понапе-анкеты из других стран, это говорит о накрутке. Периодически такое наблюдается даже у раскрученных артистов и других известных личностей. Нетрудно выяснить, кто смотрел видео: турки, азиаты, бразильцы, люди, не понимающие русского языка и на 100 % не улавливающие, о чем речь. Очевидно, что в таком случае мы сталкиваемся с накруткой. Поэтому **первое, что необходимо сделать перед покупкой рекламы у блогера, – зайти в его аккаунт и сделать вручную срез аудитории.**

Обязательно смотрим комментарии. Если комментарии «wow», «cute» или откровенно рекламные – все понятно. У человека порядка девяносто тысяч подписчиков и всего девяносто четыре комментария. Что это за комментарии? Чистейший спам, все девяносто четыре!

← Подписчики

	<b>ilovedealsnow</b> Deals, Discounts & Coupons	Подписаться
	<b>toursinggeorgiavm</b> Tours in Georgia-Туры в Гр...	Подписаться
	<b>alex_bo_</b> 🏡 РИЭЛТОР МОСКВА МО...	Подписаться
	<b>local.seo</b> Ecom Business	Подписаться
	<b>reputation.marketing</b> Ecom Business   Minsk	Подписаться
	<b>shcherbastudio</b> • Щерба.студия   Казань	Подписаться

Как вы считаете, эти люди реально интересуются вами?

Есть также «группы активности», состоящие из ста, двухсот, трехсот профайлов по профилям. Например, фотографы, стилисты, мамочки в декрете, которые создают искусственную активность друг у друга. Допустим, есть сто сорок человек, им приходит сообщение, они пишут комментарии, чтобы создать искусственную активность друг у друга каждый раз, когда кто-то из них выкладывает пост. В итоге у каждого как минимум сто сорок комментариев. Является ли это честным? Абсолютно нет! Но есть противоядие, это можно раскусить: все же видно! Если вы видите, что пост – баракло, а комментарии слишком шикарные, – все понятно. А если человек делает хороший контент, вам он нравится, много положительных комментариев – это живая аудитория.

Как долго я раздумываю, прежде чем предложить сотрудничество человеку? По-разному: иногда предлагаю сразу, а бывает, и через несколько месяцев. Зависит от того, чего я хочу, подходит ли человек на эту роль. Могу четыре месяца обдумывать, делать человеку предложение или нет.

Ни разу не довелось принять решение о сотрудничестве молниеносно. Как-то я размышлял о человеке, и в этот момент он позвонил и сказал: «Петя, давай сотрудничать». И я решил – да! Потому что уже вынашивал эту мысль.

Я бы никогда не подошел к Маликову и не стал предлагать сотрудничество, пока он сам не захотел. Это человек слишком большого масштаба, я безумно уважаю его и просто не решился бы! Я слушал его в детстве. Любимый певец страны в течение многих-многих лет! И я очень рад, что теперь он полноценный участник Ploskov Production.

### **Что может помешать вам на пути**

**Незанятых ниш в Instagram немало.** Человек, который разбирается в современной технике, нужен многим, в том числе и мне. Если он харизматичен, я бы с удовольствием взял его к себе. Сейчас, например, нужен человек, закончивший Бауманку, реально понимающий техническое устройство гаджетов. Мне требуются совершенно разные типажи, люди с разным образованием на разные проекты, в различных сферах. Прежде всего это должны быть профессионалы. Объявив кастинг, я обнаружил, что написал очень много людей, которые сами не знают, чего хотят достичь в жизни, кроме абстрактного успеха и славы кратчайшим путем. Но **успех и слава приходят благодаря упорному труду и таланту, иначе не бывает.** Талантливый писатель, яркий журналист, креативный фотограф, сценарист, актер – вариантов много.

Я просмотрел огромное количество аккаунтов тех, кто хотел бы попасть в Ploskov Production. Много людей просто ничем не цепляют! Талант видно сразу, и вообще, интересных людей в принципе легко заметить. Фокус в том, что бесталантный человек не понимает, кто он такой. Чем более люди слепы и не самокритичны, тем обычно они и менее талантливы. Важен не только талант, но и собственное развитие. Многие люди просто не готовы развиваться, им это не надо. Есть определенный слой общества, остановившийся в развитии в шестом классе. Они не хотят продолжать образование, читать книги, наполняться интеллектуально и духовно. Из всего этого и состоит талант, ты ничего не можешь выдать, если ничего не имеешь, если ты пустышка!

Талант изначален, но человек может его не проявлять. Тогда как бездарность способна перестать быть таковой. Человек не всегда одарен во всем, но если стремиться и трудиться, можно развить себя. Конечно, такая возможность существует не всегда. Возьмем человека необразованного, например из деревни, поместим его в новые условия, покажем, что есть другая жизнь, просто дадим ему толчок и скажем: «Выкручивайся!», чаще всего сработают некие механизмы в голове. Человек осознает, что с ним происходило всю жизнь, начинает видеть это

по-другому. Вопрос в том, когда именно приходит это осознание. У большинства людей такая ситуация в жизни вообще не наступает, хотя подвести к ней можно практически каждого.

Некоторые люди считают, что все знают изначально. Обычно им трудно чего-либо достигнуть. Например, я считаю себя незнающим человеком. Поймите меня правильно. Я всегда в развитии, много читаю, постоянно куда-то езжу и регулярно делаю что-то новое. И самое главное – создавать для себя минимально комфортные условия. Это касается и Instagram, кстати. Только при создании минимальных условий комфорта ты сможешь достичь чего-то. Развитие всегда происходит через кризис, через проблемы, даже через критику. Пока тебя не будут критиковать – нет развития. Чтобы решить проблемы, ты начинаешь развиваться. Соответственно, себя нужно загонять в рамки, постоянно сталкиваться с трудностями, как бы странно это ни звучало. Если довольствоваться малым, просто делать то, что у тебя как-то получается, в какой-то момент начнешь деградировать.

Вот у меня какой-то видеопроjekt, с которым я никогда не связывался, я не понимаю, как собрать огромную аудиторию, как записать звук, чтобы все это было хорошо и правильно слышно, как все это совместить, чтобы мы не «налажали», например. И я ночью ложусь, у меня трясутся руки: вдруг это все зря, вдруг я теряю время, и вообще, неясно, что происходит. Это потом я понимаю, что, слава богу, все получилось, все хорошо и так далее. Но если таких ситуаций у тебя в жизни нет – значит, ты что-то делаешь не так. По ним можно следить, развиваешься ты вообще или нет. А если ты в себе все еще сомневаешься, хотя бы в чем-то, значит, все хорошо.

Нас учили, что все нужно делать идеально. С детства воспитывали перфекционистами, требовали быть топовым в этом, лучшим в том. Все это увеличивает эгоцентризм. Ты сам думаешь, что идеален, но никогда таким не станешь, потому что идеала не существует. **Вся жизнь – это совершенствование. Не стремитесь стать эталоном, а получайте удовольствие от самого процесса движения вперед.**

Как только ты понял, что ты самый крутой пиарщик в стране, становишься самым некрутым пиарщиком. Как только решил, что ты самый крутой артист, ты явно остановился, не сталкиваешься с трудными ситуациями, сложными актерскими задачами другой направленности, не пробуешь что-то новое. У нас, кстати, это вообще болезнь почти всех артистов. Потому что находят какую-то свою нишу, определенную, в шоу-бизнесе – и все, останавливаются и перестают экспериментировать!

Находят свои фишки, понимают, что они «заходят» на их аудиторию, и процесс поиска истинного творчества больше их не интересует. Это случается со многими артистами, исключение, например, группа «Ленинград», которая очень давно на сцене, но «на хайпе» сейчас как среди молодежи, так и среди взрослой аудитории. Есть известные коллективы, например британская рок-группа Rolling Stones, австралийская рок-группа AC/DC, которые стали вечной классикой. The Rolling Stones считается одной из самых влиятельных и успешных групп в истории рока. Уже в 1969 году в ходе американского турне она рекламировалась как «величайшая рок-н-ролльная группа в мире» и (согласно Allmusic) сумела сохранить этот статус по сей день. Но при этом музыканты постоянно развивались, каждый раз показывали что-то новое.

Или Madonna – пример одного из самых успешных, может быть, даже самого успешного коммерческого проекта с точки зрения шоу-бизнеса. Прославилась постоянным переосмыслением своей музыки и образов. Стала одной из первых женщин-музыкантов, сделавших успешную карьеру на известной студии звукозаписи и не потерявших при этом творческую или финансовую самостоятельность. Дебютный сингл Everybody был выпущен в 1982 году и стал первым в череде успехов автора-исполнителя. В 2013 году Мадонна была названа самой коммерчески успешной исполнительницей в истории по версии Книги рекордов Гиннеса. Она каждый раз выдавала что-то новое, создавала тренды и знала, что аудитория ее примет. Она не боялась экспериментов! И каждый раз шла против течения. Наши люди не готовы делать

так, не готовы пробовать что-то новое. Хотя «Ленинград», например, с ST записал трек, рок-н-ролльщик – с рэпером.

В Instagram многие блогеры, достигшие успеха, понимают, что у них сработало, и продолжают бить в одну точку, даже когда эффективность падает. Так делать не надо! Прошу вас, ищите дальше и не останавливайтесь!

## Глава 4 На старт!

### В какую сторону думать

Частый вопрос начинающего блогера: есть ли смысл в Instagram запускать паблик – то есть выбрать тему и давать обезличенную информацию в формате новостей. Либо запускать страницу про юмор, здоровье, спорт? Почему бы и нет. Ваш паблик может быть действительно уникальным информационным источником для многих людей. Главное – делать все с умом. Например, есть канал в Telegram, который называется «СТЫД». Там рассказывается о неприятных событиях шоу-бизнеса и политики, которые случаются в нашей стране. Получается очень качественно. То же самое можно сделать в Instagram. То есть если вы не просто копируете вайны, а создаете хороший новостной источник, у вас есть все шансы на успех. Про банальный копипаст мотивационных цитат такого сказать нельзя.

#### **АНГЕЛА НИКОЛАУ и ИВАН БИРКУС** **Почему Instagram стоит риска?**

**Ангела Николау:** Instagram не стоит риска! Изначально Instagram – это что? Это личные фото того, как ты проводишь время, чем живешь, чем занимаешься.

Если мне нравится этот экстремальный вид деятельности и я погружена в него большое количество времени, почему бы не выкладывать фото, как протекает моя жизнь и чем я занимаюсь, в социальную сеть?

Стоит ли игра свеч?

Миллионы людей на планете гонятся за счастьем. Я часто спрашиваю у людей, в чем счастье. Отвечают по-разному: заниматься чем люблю; хобби; чтобы хобби было работой; ну и, конечно, путешествовать! Вот так действительно часто отвечают люди! Народ бежит от нелюбимой работы в офисе, от того, что работа занимает большую часть жизни и не остается времени на хобби, самореализацию в любимом деле. Только две недели отпуска дают возможность почувствовать свободу и пожить для себя!

Конечно, игра стоит свеч, я счастлива на 100 %, занимаюсь любимым делом, это приносит мне заработок, я путешествую, когда хочу, ибо это часть моего хобби!

Игра точно стоит свеч, я уверена, что к концу своей жизни буду счастлива, потому что ЖИЛА, а не существовала, проводя в офисе пять дней в неделю, а оставшиеся два дня тратила на закупку продуктов на будущую неделю и диван с телевизором в поисках расслабления после нелюбимой работы.

**Иван Биркус:** Я не приравниваю свое творчество к бездумному риску ради популярности в Instagram. В первую очередь я этим начал заниматься для себя. В школе я был зажатым мальчишкой, мне нужно было победить себя, свои комплексы и страхи. Высота – это то, чего я боялся больше всего в жизни, и поэтому решил замахнуться на свой самый большой страх.

Сначала было страшно: колени дрожали, дыхание перехватывало. Тогда я особо не задумывался о безопасности, но не делал того, к чему не был готов. Постепенно я обрел уверенность и мог наслаждаться видами своего города с верхушки строительного крана, самого высокого небоскреба Москва-Сити. Кто-то скажет, что это глупо, что я не ценю собственную жизнь. Но для меня это был единственный способ почувствовать вкус жизни. Это была игра ради внутренней свободы.

## **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.