

ТОТ САМЫЙ ИНТЕРНЕТ-БЕСТСЕЛЛЕР

СТАС
БЫКОВ



РАСКРУТКА НА YOU TUBE

С НУЛЯ ДО ПЕРВЫХ
ДЕНЕГ, ПРОСМОТРОВ
И ПОДПИСЧИКОВ



Стас Быков
Раскрутка на YouTube.
С нуля до первых денег,
просмотров и подписчиков
Серия «Звезда Рунета. Бизнес»

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42977701
Раскрутка на YouTube. С нуля до первых денег, просмотров и
подписчиков/ С. Быков: АСТ; Москва; 2019
ISBN 978-5-17-112727-5*

Аннотация

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.

Содержание

От автора	5
Глава 1	9
Главное – занять свою нишу	9
7 способов заработать	14
Определитесь, для чего вам YouTube	19
10 правил успеха на YouTube	21
Как стать популярным видеоблогером	27
Конец ознакомительного фрагмента.	28

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 обла-

сти 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.

<p>Р. Работа по входящим заявкам. (холодных звонков по договоренности)</p> <p>В связи с высоким спросом на наш продукт и большим потоком объявляется дополнительный набор менеджеров по продажам, сотрудников)...</p> <p>Вакансия 14 января, 18:06 Для всех</p> <p> 23 ответа</p>	<p>Fullstack веб-разработчик (Дальний Восток или По договоренности)</p> <p>В небольшую команду на постоянной удаленной основе требуется соответствующий критериям: Обязательные технические умения и настроить...</p> <p>Вакансия (Россия) 13 января, 09:06 Для всех</p> <p> 23 ответа</p>	<p>Все специальности</p> <p>Веб-программирование</p> <p>Копирайтинг</p> <p>Верстка</p> <p>Дизайн сайтов</p> <p>Сайт «под ключ»</p> <p>Интернет-магазины</p> <p>Контент-менеджер</p> <p>QA (тестирование)</p> <p>Менеджер проектов</p> <p>Проектирование</p> <p>Системы администрирования (CMS)</p> <p>Доработка сайтов</p> <p>Адаптивный дизайн</p> <p>Юзабилити-анализ</p> <p>Флеш-сайты</p> <p>Wap/PDA-сайты</p>	<p>Разработка сайтов</p>		<p>тр</p>
			<p>Тексты</p>		
			<p>Дизайн и Арт</p>		
			<p>Программирование</p>		
			<p>Аутсорсинг и консалтинг</p>		
			<p>Переводы</p>		
			<p>Аудио/Видео</p>		
			<p>Разработка игр</p>		
			<p>Реклама и Маркетинг</p>		
			<p>Фотография</p>		
<p>Анимация и флеш</p>					
<p>Инжиниринг</p>					
<p>3D Графика</p>					
<p>Обучение и консультации</p>					
<p>Архитектура/Интерьер</p>					
<p>Оптимизация (SEO)</p>					
<p>Поллиграфия</p>					
<p>Менеджмент</p>					
<p>Мобильные приложения</p>					
<p>Сети и инфосистемы</p>					
Веб-Разработчик для поддержки сайтов					

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 нацен-

кой. 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 приходить комиссион-

ные, 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 умени-

ями 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 сэкономлю время на самостоятельной учебе и достигну быстрого результата. Всегда найдутся люди, которым нужно решить вопрос прямой 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 зара-

ботаєте. 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 со-

бытие. 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, четкий и легко читаемый. 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 позволя-

ет оставить зрителя у вас на канале и тем самым увеличить просмотры на других видео.

The image shows a YouTube video player interface. The video is titled "4 ПРАВИЛ Как заработать на YouTube в партнерской сети BE3" and features a man with glasses speaking. Two circular callouts highlight specific parts of the video: one points to a thumbnail titled "4 ГОДА. ИТОГИ" and the other points to a thumbnail titled "СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ НА YOUTUBE СТОИМЫЕ РАЙОНЫ? ЗАРАБОТАТЬ? МОЙ ДОХОД".

Below the video player, the video title is "1000\$ В МЕСЯЦ ЗАРАБОТОК НА ЮТУБЕ! Как заработать в интернете РЕАЛЬНЫЕ деньги". The channel name is "Стас Бажов - Как заработать в".

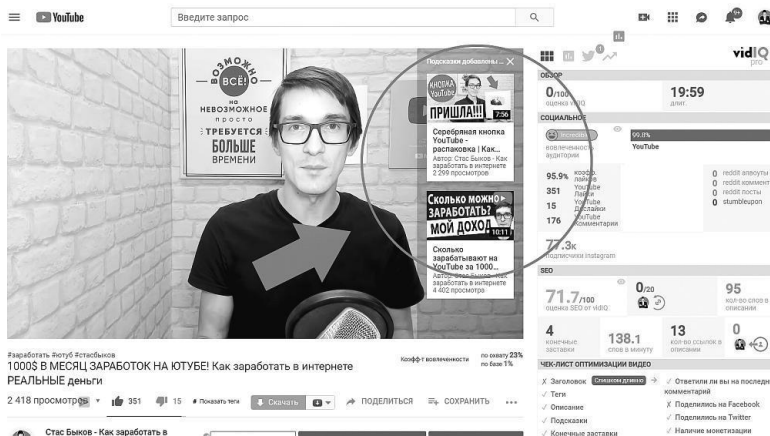
On the right side, there is a vidIQ analytics overlay. It shows the video's performance metrics:

- ОБЗОР:** 0/100 оценка vidIQ, 19:59 длительность.
- СОЦИАЛЬНОЕ:** 92.9% коэффициент полезности аудитории.
- Контент:** 95.9% коэффициент полезности, 351 лайков, 15 дислайков, 176 комментариев.
- Видео:** 71.7/100 оценка SEO от vidIQ, 0/20 рейтинг, 95 копий слов в описании.
- Чек-лист оптимизации видео:** Заголовки, Тэги, Описание, Подписки, Конечные заставки, Статистика ли вы на последний комментарий, Поделитесь на Facebook, Поделитесь на Twitter, Наличие монетизации.

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 затраги-

вания 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 уви-

дети, что мне удастся добиваться 100 % оптимизации своих видео.

Infinity% | Сделай сайт бесплатно с нуля

Коэффициент вовлеченности 100.0% по базе 2%

Infinity% Infinity%

188 Показать теги СКАЧАТЬ ПОДЕЛИТЬСЯ СОХРАНИТЬ

ТЬ В СПОНСИРОВАТЬ ПОСМОТРЕТЬ СТАТИСТИКУ ИЗМЕНИТЬ ВИДЕО

й сайт самому. Делаем сайт бесплатно с нуля в новом ролике!
этого хостинга по тарифу Мак-10: <https://goo.gl/fKKdZ2> (Промо-
Для активации бесплатного периода необходимо пополнить

ДОЧИТАТЬ Все комментарии (выбрать Фильтр)

ищие рассмотрения

ПРОВЕРИТЬ

69к Подписчики Instagram

SEO 100/100 оценка SEO от infiq 4/20

113 кол-во слов в описании 4 конечные заставки подсказки

68к просм. и поиска у @4,236 продлгом просм. 10 @1,396 привиде просм.

Действительные значения 50/50

5/5 количество тегов 5/5 популярность тегов 5/5 ключевые слова в заголовке

5/5 ключевые слова в описании 5/5 упрощенные ключевые слова

Показательные значения 50/50

5/5 релевантность тегов 5/5 релевантность тегов с базисом релеванности обновлен

Отвечали ли вы на последний комментарий

Поделиться на Facebook

Поделиться на Twitter

Наличие монетизации

Добавлено ли в плейлист

Публичное

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 видео-роликов 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.

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.