



РУСЛАН
ФАРШАТОВ

МИЛЛИОН ЗА 15 СЕКУНД

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ
НА БЛОГЕ
В ИНСТАГРАМ
С ПОМОЩЬЮ
КОРОТКИХ ВИДЕО

УДК 004.9:339.138
ББК 32.973.202+65.2
Ф25

Фаршатов, Руслан Ильдарович.

Ф25 Миллион за 15 секунд : как зарабатывать на блоге в Инстаграм с помощью коротких видео / Руслан Фаршатов. — Москва : Эксмо, 2022. — 320 с. — (Маркетинг для немаркетологов).

ISBN 978-5-04-158954-7

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

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

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

- работа в кадре;
- съемка увлекательных сторис;
- продвижение дела вашей жизни через видео.

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

УДК 004.9:339.138
ББК 32.973.202+65.2

ISBN 978-5-04-158954-7

© Текст. Фаршатов Р., 2021
© Оформление.
ООО «Издательство «Эксмо», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
Уровень 1. Ставим цель	13
Кому точно живые сторис нужны были еще позавчера	16
Кому точно они будут нужны завтра	19
Семь вопросов для быстрого и правильного определения цели блога	20
Сторис = деньги, и часто очень большие	24
Почему сторис лучше блога в ютубе?	27
Семь причин снимать сторис	28
Ваш путь от а до я: от «а нафиг оно мне» до «я крутой сторис-мейкер с интересной жизнью»	38
Уровень 2. Избавляемся от страхов на раз-два-три	45
Неуверенность, откуда ты родом?	48
Три страха публичности и три странных упражнения по их ликвидации	60
Ваши первые сторис без страхов — коктейль для храбрости.	89
Формула трех «п».	94
Практическое задание №1.	100
Уровень 3. Излучаем уверенность в кадре	105
Вжух-вжух! Заточи пилу!	106
15 зубьев пилы успешного сторис-мейкера	111
Ваша пила теперь остра!	157
Уровень 4. Бесконечный генератор идей для сторис	163
Лови волну возможностей	164
Почему 80% ваших сторис должны быть не о бизнесе	168
Почему людям будет интересно смотреть ваши сторис?	171
10 вечных тем для сторис, которые взорвут ваш директ	176
Практическое задание №2	190

Уровень 5. Составляем гибкий контент-план	193
Формируем привычку снимать сторис.	195
Гибкий контент-план для сторис на неделю	201
Жизнь или сторис?	209
Уровень 6. Креатив! Как сделать сторис интересными	215
Топ-21 ошибок в съемке сторис	221
Уровень 7. Съемка и монтаж.	231
Снимаем и монтируем за минимум времени	232
Уровень 8. Фрирайд-сторис	241
Просто живите и пишите сторис.	242
Айда ко мне на сторис-кухню!	245
Сделайте первый шаг к фрирайд-сторис.	259
Уровень 9. Продвигаем себя и свое дело.	263
Как продавать через сторис в 5-10 раз больше своих товаров и услуг	264
Какой аккаунт продвигать: личный или профессиональный?	265
Как оформить шапку профиля в Инстаграм	270
Три способа набрать подписчиков с помощью видео	278
Продажи в Инстаграм	293
Практическое задание №3	312
Семь вопросов напоследок	314
Несколько слов в заключение.	316
Благодарности тем, кто помог мне написать эту книгу за 14 дней	317

ВВЕДЕНИЕ

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

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

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

- 60% ваших клиентов в Инстаграме смотрят только сторис.
- 85% — заходя на страницу впервые, сначала смотрят сторис и только потом все остальное.
- 95% продаж в Инстаграме происходит именно через сторис.

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

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

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

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

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

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

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

Если ваша цель — не «быстрый секс», а продолжительные и доверительные отношения с подписчиками, то Инстаграм — лучшая площадка для этого, а живые сторис — самый эффективный инструмент. Потому что они про жизнь

здесь и сейчас, а не про то, как зацепить внимание очередным подражательным челленджем.

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

Потому что суть останется та же.

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

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

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

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

Если ваша цель — не «быстрый секс», а продолжительные и доверительные отношения с подписчиками, то Инстаграм — лучшая площадка для этого, а живые сторис — самый эффективный инструмент



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

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

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

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

Поэтому прямо сейчас возьмите ежедневник и впишите туда полчаса на изучение этой книги каждый день. Прокачка медианавыков, как и физических, имеет накопительный эффект. Поэтому книга сработает, только если вы будете



делать регулярные подходы к ней. Сделайте это своим ритуалом, как утреннюю пробежку или медитацию.

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

Друзья и коллеги посмеиваются над моим стратегическим подходом к решению даже самых простых задач.

Я люблю, когда все по полочкам: сделай раз, сделай два, сделай три — получи результат. Потому что без системы и регулярных повторений я ничего не добился бы в этой жизни: силы воли и самодисциплины хватает ненадолго.

Поэтому все обучающие материалы я делаю максимально структурированными. И знаете, от чего меня «прет»?

Я заметил: чем более структурирован материал, тем быстрее мои ученики добиваются результата.

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

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

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

УРОВЕНЬ 1



СТАВИМ ЦЕЛЬ

НЕ ПЛЕВАТЬ НА ВРЕМЯ!

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

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

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

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

Ответив на вопросы: «Зачем?», «Что дает вам блог?», вы определите пути развития этого блога и увидите четкую цель, которая важна лично для вас, ее достижение

действительно изменит вашу жизнь.
И тут поджидает еще один подвох.

Популярный вопрос: «А у блога может быть несколько целей? У меня так много проектов, которые я развиваю». Это важный момент. И мы подробно обсудим его на четвертом уровне. Но скажу сразу: целей может быть много, однако, главная цель в продвижении блога должна быть одна — та, что отражена в шапке профиля, и именно она должна проходить лейтмотивом через весь ваш контент — тексты, фото и видео.

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

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

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

Целей может быть много, однако, главная цель в продвижении блога должна быть одна — та, что отражена в шапке профиля, и именно она должна проходить лейтмотивом через весь ваш контент — тексты, фото и видео