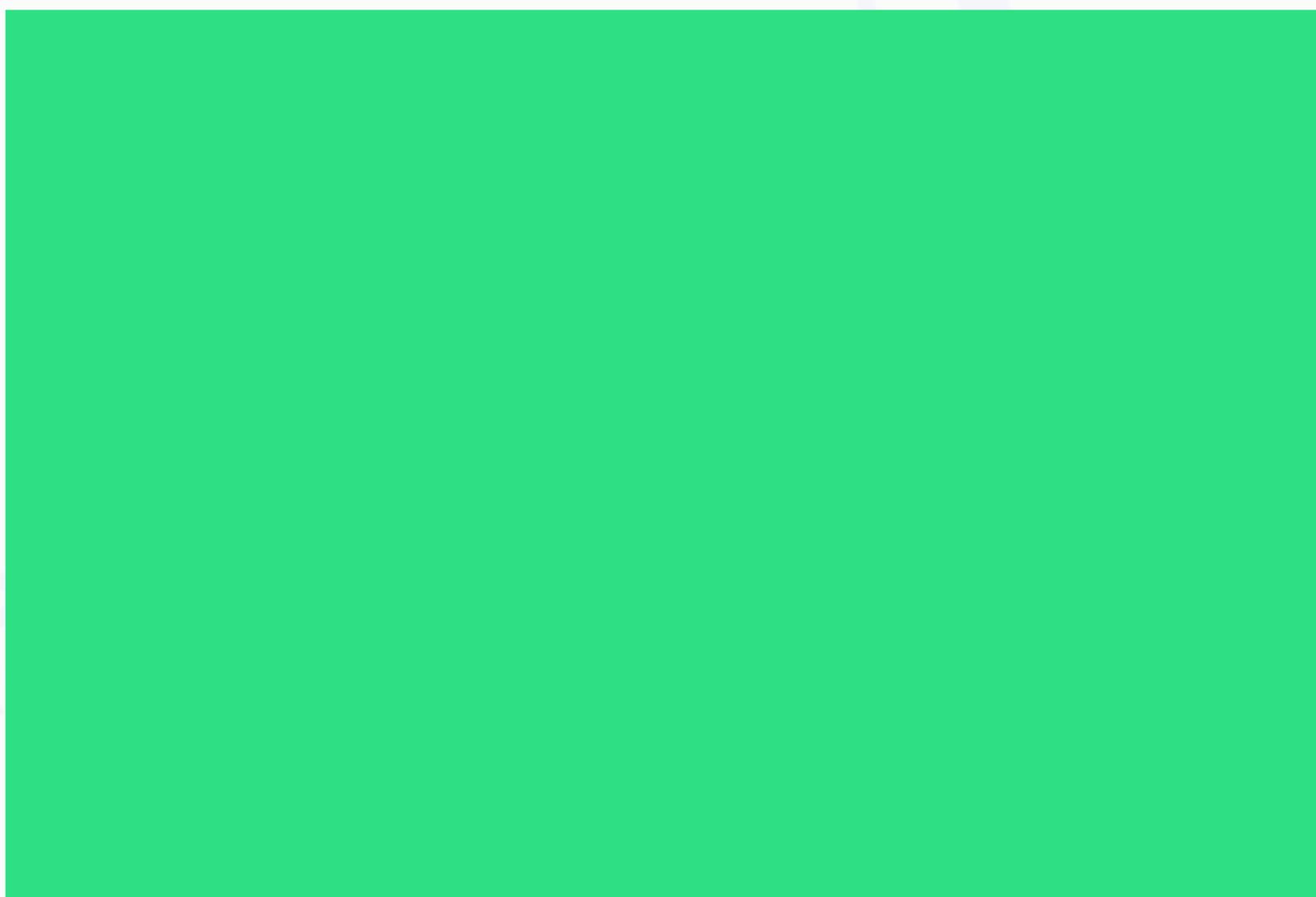
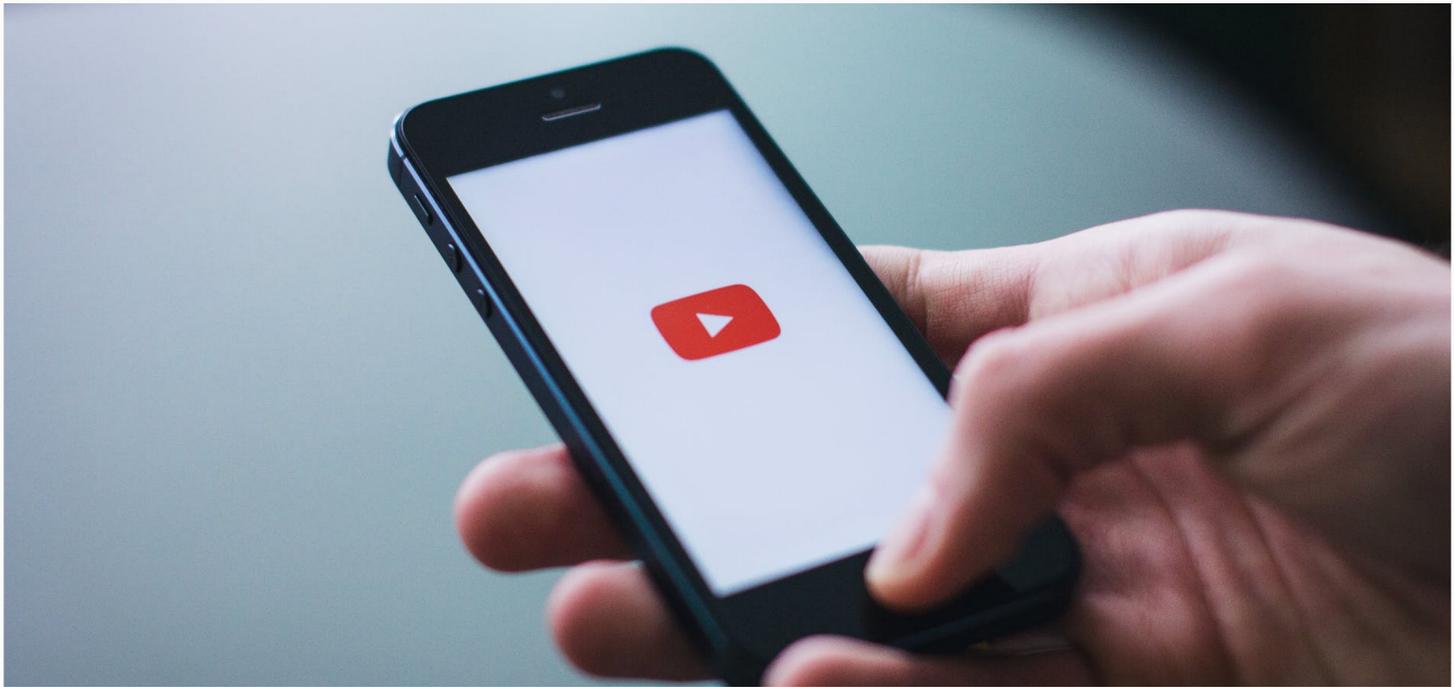




# Как вести свой экспертный канал?

Даю советы только на моём опыте





## 01

Первое. Самое важное – не надо включать всезнайку. Чего-то не знать – не стыдно, но вы должны рассказывать интересно. Должно быть видно и понятно, что вы не по бумажке читаете. Многие начинают читать – это ни о чём. Люди приходят на интересного автора, на эксперта. Поэтому вы должны рассказывать интересно. Если провести аналогию с едой, то это должно быть вкусно. Есть авторы, которые так рассказывают, что это звучит просто вкусно! Некоторые блогеры по продвижению очень понятно и пошагово всё рассказывают, подают информацию структурировано. Такой и должна быть подача, не растекайтесь маслом по дереву.

## 02

Второе. У вас должна быть грамотная речь и понятная подача даже для новичка. Желательно поменьше использовать профессиональную терминологию и тяжёлые тезисы. Очень многие, особенно психологи, коучи и финансисты бравируют такими фразами, но это их не красит, это показывает их некомпетентность. Одно время, живя в Москве, я работал таким «переводчиком». То есть клиент приглашал на беседу специалистов компании и меня. Ребята начинали ему рассказывать: «Если вы хотите получить высокую конверсию, то вам необходимо сделать сайт для того, чтобы была мобильная версия, и тогда ваши лиды будут горячими, и мы конвертируем их на лидмашин». Я пересказывал эту ахинею клиенту понятным, простым языком. В процессе беседы становилось понятно, что ребята недостаточно компетентны и многие вопросы клиента просто не знают как решить.



Вы на своём канале должны быть максимально простыми и лёгкими для восприятия. Ваши советы должны быть понятными, а инструменты – доступными. Что это значит? Например, я и моя команда пользуемся сервисами, за которые я плачу по 100–150 \$ в месяц, но я не советую своим клиентам именно эти сервисы покупать, потому что в этом случае получается некая навязчивость. Я всегда говорю, что есть бесплатные версии, а есть платные. Это то же самое, как мы советуем VidIQ. У нас самая высокая версия, а есть бесплатная – берите и пользуйтесь.

## 03

Третье. Пусть ваш зритель сам выбирает, что ему смотреть. Не навязывайте своё. Очень плохо, когда зрителю начинают говорить о том, что: «Если хотите узнать подробнее, приходите к нам, мы вам продадим...» Я думаю, это уже не работает. Потому что сейчас огромное количество в YouTube экспертов, которые могут дать бесплатно то, что вы пытаетесь продать. Помните нашу воронку? Зритель сам выбирает, и он всегда будет голосовать рублём. И ваши просмотры, конвертация ваших зрителей в покупателей будет только тогда, когда вы будете реально давать хороший, полезный, качественный и короткий контент. Это важно. И зритель сам будет выбирать. Когда я отдыхал в каком-то городе в Германии, то обратил внимание, что там в кафе порции больше, допустим, чем в Минске, а цена в два раза дешевле. Почему? Потому что в Минске всего два кафе на улице, а в Берлине, условно, двадцать два. И люди голосуют рублём. Поэтому и в вашем формате люди будут голосовать просмотрами, а зрители пусть сами выбирают.



## 04

Четвёртый совет. Займите свою тематику. Вы должны занять свою нишу и стать там лидером. Первые получают всё. Не надо распыляться. Мы делаем Школу Videоблогера на русском языке, которая помогает всем сделать свой канал бесплатно. Не важно, где вы живёте, какой у вас доход. Все в равных условиях и мы делаем лучшую школу. Мы занимаем нишу. Мы уже лидеры – по видео, по контенту, по структуре, потому что мы – команда, у нас есть цель. И вы тоже должны занять свою нишу и быть там лидером. Если вы кулинар, то возьмите за основу блюда национальной кухни. Например, сделайте канал про грузинскую кухню. Поверьте, после того, как вы сделаете этот канал, то создать канал про белорусскую кухню, либо украинскую, или русскую будет уже гораздо проще, потому что вы уже будете знать систему. Но для начала займите одну тематику. Можно сделать канал про каши, а потом про супы и так далее.



## 05

Пятый совет. Работают только простые решения. Чем проще у вас будут подачи, чем больше у вас будет материала, тем лучше. Смотрите, у меня камера, микрофон, и доска.

Вот это работает.

## 06

Шестое. У вас должна быть интересная подача. Информацию можно немного разбавлять каким-то юморным контентом. Не надо быть слишком серьёзными. Это не работает. Работает простая подача, потому что вы не напрягаетесь, выглядите естественно и всё хорошо. И немножко юмора. Это называется ледокол. Обычно, когда в начале какого-то ролика идёт шутка: «Можно заработать, но если вы хотите зарабатывать прямо сейчас, то закройте это видео прямо сейчас и уходите». То есть это для меня – юмор, если вы не поняли, то вы – не моя целевая аудитория.



## 07

Седьмой совет. Лучше всего, если ваш канал будет как справочник для новичков, для тех, кто только начинает. Давайте ответы на самые простые вопросы. Помните, как мы говорили о том, что люди приходят за проблемой? Я неоднократно ловил своих клиентов на том, что они не знают самых простых вещей и задают такие вопросы, например: как дать ссылку на свой сайт, что значит расшарить ссылку, как дать доступ в Метрику. Вот такие простые моменты. Ваш канал должен быть таким справочником.

## 08

Восьмое. Вы должны создавать комьюнити. Многие этого не понимают. Что такое комьюнити – это общение с вашими зрителями, это стримы, ответы на вопросы, ответы в комментариях. То есть, это какие-то призывы, благодарность своим зрителям и подписчикам, что они приходят. Это какие-то бонусы. Например, мы за лучший вопрос нашему подписчику оформили канал обложками – показали, как правильно сделать, сделали и подарили. Такие бонусы – знаки внимания активным подписчикам, тем, кто участвует в жизни и развитии канала. Это работает хорошо. Но, опять же, думайте про продвижение, и про монетизацию. Всегда. Вы должны думать, как продвинуть свой канал. Потому что сейчас то время, когда люди не приходят самостоятельно, х надо позвать, дорожку проложить.

