



Петр Панда
Копирайтинг: по зову Сети.
Из солдат в генералы

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6684129

Панда П. Копирайтинг: по зову Сети. Из солдат в генералы: ООО «Написано пером»; 2014

ISBN 978-5-00071-037-1

Аннотация

Книга посвящена вопросам становления и профессионального развития копирайтера. В доступной и легкой форме автор на собственных примерах показывает многие ошибки начинающих авторов, рассказывает о профессиональных секретах копирайтинга, делится своими наблюдениями о профессии. Книга будет интересна как уже практикующим авторам, так и тем, кто только решил связать свою жизнь с написанием текстов. Рекомендуется самому широкому кругу читателей.

Содержание

О чём эта книга?	4
Раздел первый. Выход в сеть	6
Глава первая. Демобилизация в копирайтинг	6
Глава вторая. Тем временем в Сети...	7
Глава третья. Кто и как попадает в копирайтинг?	8
Глава четвертая. А вот теперь о пропуске...	10
Глава пятая. Копирайтинг: рыбные места	11
Глава шестая. Форумы	12
Глава седьмая. Открытые биржи контента	14
Глава восьмая. Сайты фриланса	16
Раздел второй. Становление копирайтера	19
Глава первая. Рерайтинг – метадоновая программа для копирайтера	20
Глава вторая. Расплата	21
Глава третья. Лекарство от рерайтинга	22
Глава четвертая. Создание портфолио	24
Глава пятая. Дневник – ваш надежный помощник	27
Глава шестая. О рабочем месте фрилансера и других важных вещах	28
Глава седьмая. Самообразование	29
Глава восьмая. Общение с заказчиком и ответы на проекты	31
Глава девятая. Ответы на проекты	34
Глава десятая. Борьба с ленью	36
Глава одиннадцатая. Пожиратели времени	39
Глава двенадцатая. Разгрузочная	42
Глава тринадцатая. Человек с «замыленным» глазом	43
Глава четырнадцатая. Принцип хомяка	44
Глава пятнадцатая. О пользе вычитки и редактирования	46
Глава шестнадцатая. Приманка для Музы	48
Глава семнадцатая. Дорости до сайта	49
Глава восемнадцатая. Почему собственный сайт – это правильно?	51
Глава девятнадцатая. Двадцать «никогда»	54
Дополнительный раздел «Внутреннее становление копирайтера»	55
Глава первая. Принцип отложенного вознаграждения	56
Глава вторая. Комплекс карлика	57
Глава третья. Отношение к критике	59
Глава четвертая. Эпоха невезения и бессилия	61
Глава пятая. Затянувшееся ожидание	63
Глава шестая. Человек «не как все»	64
Глава седьмая. Сеть: какая она?	66
Три пули в сердце копирайтера	68
Пуля первая: рерайт	69
Пуля вторая: шаблоны	70
Пуля третья: боязнь высоких цен	72

Петр Панда

Копирайтинг: по зову Сети. Из солдат в генералы

О чём эта книга?

Как бы мне хотелось начать эту книгу с заверения о том, что, прочитав ее, вы сразу же станете создавать шедевры сетевого творчества. Да, это вполне реально и даже обязательно, но лишь с небольшой оговоркой: вы должны понять, что это именно ВАША книга. Да, друзья, к сожалению, она не для каждого. Тех, кто привык снимать лишь пенку знаний, особо не вникая в суть прочитанного, книга вряд ли сильно коснется.

Вам придется мне довериться и следовать моим советам. Иначе – никак. Нельзя немножко бросить курить. Нельзя начать немножко меняться. Если вы готовы идти дорогой коренного перелома, зная, что впереди вас ждет масса интересного, то это ваша книга!

Эта работа писалась отнюдь не для того, чтобы в тысячный раз потолочь воду в ступе, убедить читателя в его высоком предназначении и просто пообещать, что всё будет просто замечательно. Будет. Обязательно. Но с неба это «будет» не свалится, придется работать. Долго. Или не очень. Зависит от вас, вашего желания и таланта.

Здесь вы не встретите советов в духе «Как научиться рерайтингу за 45 секунд» или «Как писать по 50 000 знаков в день и не поседеть». Таких книг полно, влезать туда со своим уставом – дело утомительное и неблагодарное. Да и, говоря между нами, совершенно бесполезное.

Эта книга несколько другая. Она о целостном профессионализме и призвании. О том, как открыть *себя себе*, несмотря на возраст, пол и размер обуви. О том, как выпрыгнуть из рутины и начать полноценно жить.

Не думайте, что у вас не получится или вы не сможете стать копирайтером. Получится. Сможете. Большинство великих копирайтеров, да и масса тех, кто носит короны попроще, пришли в копирайтинг совершенно случайно. Среди признанных лидеров авторских текстов есть бывшие шоферы и продавцы, неудачливые бизнесмены и завязавшие преступники, студенты технических вузов и домохозяйки.

Меньше всего для копирайтера важно наличие специализированного филологического или журналистского образования. Возможность быстро понять читателя – да. Умение найти нужные рычаги воздействия – безусловно! Смелость высказаться, не боясь осуждения – вне сомнений!

В перечне необходимых для копирайтера требований нет пунктов, типа «пыльный диплом», «стаж 15 лет учителем литературы» и «доскональное знание пунктуации». Глупо спрашивать водительские права у Михаэля Шумахера или диплом об окончании курсов веб-дизайна у Артемия Лебедева. Сеть призывает сегодня тех, кто создан именно для нее. Успеха добиваются люди, еще вчера прозябавшие на задворках неизвестности.

Не так важно, что последние десять лет вы проработали менеджером ПК, дизайнером полиэтиленовых пакетов или закройщиком плавательных шапочек. Или имеете горький опыт труда на дешевых биржах контента. Или же вас однажды раскритиковал в пух и прах «уважаемый всеми копирайтер», и вы оставили профессию. Всё это ерунда!

Главное – желание. Если вы чувствуете, что Интернет – это именно та электричка, на которую вы должны успеть; если в вашем сердце горит желание что-то сделать, но вы не

знаете как; если вы любите нести людям позитив и хотите расти в копирайтинг профессионально, то это, БЕЗУСЛОВНО, ваша книга.

Можете рассматривать ее и как практическое пособие по входу в профессию. Даже, скорее, как сборник действенных советов о том, как не наступать на всевозможные грабли. Ух, сколько же их будет валяться на вашем пути! Но это не страшно. Правда.

Каждый должен набить свои собственные шишки. Я на ваши шишки не претендую, свои синяки вы обязательно еще получите. Без этого нельзя. Просто с этой книгой у вас их будет гораздо меньше.

Хотите, воспринимайте эту книгу как планировщик задач на ближайшее время. Или как карту минных полей, на которой обозначены очень многие опасные участки. Ну или же просто как возможность не тратить свои силы на уже решенные задачи.

Копирайтинг – это ведь гораздо больше, чем просто уныло стучать по клавишам клавиатуры, зевая и поглядывая на часы. Профессия райтера настолько интересна, что я просто не знаю другой более захватывающей работы.

Единственное условие – вы должны правильно войти в свое призвание, чтобы не разочароваться.

К сожалению, проблема некоторых авторов в том, что они совершенно неправильно понимают принципы своей работы. Люди настолько духовно искалечены монотонным трудом по штамповке однообразного материала, что давно уже перестали мечтать о чем-то большем.

Мы вместе будем учиться писать так, чтобы жить текстами и искренне любить свою работу. Включать каждый день компьютер не с обреченностью каторжника, а с нетерпением человека, безумно ждущего новой встречи с любимым делом. Если это ощущаю я, то почему бы не ощущать и вам?! Мы не настолько разные, чтобы чувствовать иначе.

И еще немного о книге

Это книга-путеводитель для тех, кому не всё равно. Для тех, кто не готов превращать служение текстам в опостылевший каторжный труд за копейки. Для тех, кто, возможно, еще даже и не подозревает, что скоро станет успешным копирайтером. Кто предпочитает заходить дальше других и лезть в гору, пока остальные спокойно расселись на равнине.

Вы хотите быть не просто рабом профессии, но самому устанавливать правила игры? Вы хотите гореть текстами, выплескивая на бумагу то, что уже не удержать в себе? Это достижимо!

Каждое слово, которое было вами сейчас прочитано, – истина. Меньше всего на свете мне бы хотелось дать вам надежду, а потом ее забрать. Мы сможем и дойдем до конца.

Самое последнее пояснение

Книга создавалась с расчетом на то, что вам уже знакомы самые основные понятия и термины, встречающиеся в копирайтинге. Начиная читать книгу, вы должны минимально представлять себе определение таких терминов, как «копирайтинг», «рерайтинг», «уникальность текста», «SEO-статья» и так далее. Предполагается, что, начиная читать эту книгу, вы либо будете параллельно смотреть определения незнакомых терминов, либо же уже будете знать, что имеет в виду автор.

Если вам будут интересны какие-то основные термины и понятия, поисковик Google всенепременно вам поможет. Статей и книг об основах авторского ремесла сегодня в Сети с избытком. Вы разберетесь.

Раздел первый. Выход в сеть

Глава первая. Демобилизация в копирайтинг

*Все хорошие ораторы начинали как плохие ораторы.
Ральф Уолдо Эмерсон*

*Человек, который смог сдвинуть гору, начинал с того, что
перетаскивал с места на место мелкие камешки.
Китайская поговорка*

Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом. Истина давняя, честная и при этом вполне универсальная. Поскольку наша книга о копирайтинге, то нас в первую очередь интересует вопрос: а плох ли копирайтер, который не мечтает достичь вершин профессии?

Плох. Очень. Практически безнадежен. В то время когда Интернет буквально стенает от нехватки отличных райтеров, застывать на первых ступенях своего профессионального развития – это, знаете ли, дело несерьезное и даже отчасти преступное. Любой копирайтер, которому не чужды хотя бы минимальные творческие амбиции, обязан лелеять мечту о росте профессионализма и своих авторских гонораров. Это нормально, скажу больше – это единственно правильное желание, которое даже не подлежит обсуждению. Благо, истинными «мастодонтами клавиатуры» могут стать многие. И это не просто громкие слова. Скорее, самые что ни на есть реальные факты. Вы сами можете занять место в ложе для избранных, благо, пустых мест там еще предостаточно.

Не знаю, удивлю ли я вас, но в Сети катастрофически не хватает хороших копирайтеров. Конечно, я уже прекрасно слышу недоуменные возгласы внимательных читателей: «А как же многочисленные биржи контента, фриланса, форумы и еще уйма подобных мест, где копирайтеров на квадратный метр больше, чем китайцев в Китае?»

Дешевый штампованный копирайтинг «без души» – это именно та тряпина, которая уже поглотила тысячи авторов с достаточно высоким потенциалом.

Почему очень многие копирайтеры работают на износ, получая при этом копейки?

Им не хватает мастерства? Да вполне хватает, подучить и показать пару дельных книг – станут вообще отличными фрирайтерами.

Может, они и не знают минимального набора приемов, достаточного для написания хороших материалов? Да знают они эти приемы, по крайней мере, когда-то знали.

Так почему же заказчики сегодня буквально сбились с ног, разыскивая тех немногих авторов, которым чужда штамповка тысяч знаков?

Проблема в том, что при всех своих умениях и знаниях большинство копирайтеров просто... боятся или не умеют идти вперед.

Глава вторая. Тем временем в Сети...

То, что предлагает сегодня в большинстве своем нынешний рынок копирайтинга – ширпотреб, который нельзя назвать решением проблемы. Повторюсь, ниша «умного и умелого» копирайтинга в Рунете занята далеко не полностью. Скажу больше, она почти свободна. Там и сейчас кто-то живет и работает, но многие – просто квартиранты, занявшие пустые места. Ниша ждет своих настоящих хозяев.

Сегодня ощущается явный переизбыток низкосортных предложений, но при этом толкового авторского копирайтинга очень и очень мало. Создается парадоксальная ситуация: рынок ждет новых участников, но почти никто не идет... Потенциальные лидеры застенчиво толкуются у входа, боясь выйти из привычного и такого родного профессионального захолустья на большую сцену.

Если сравнить ситуацию с двухэтажным автобусом, то на первом этаже, там, где все – давка и драка за минимальное жизненное пространство, а на втором этаже – тихо, спокойно и полно пустых мест. Беда только в том, что большинство копирайтеров почему-то решили, что их извечный удел – первый этаж. И не хотят дать сами себе пропуск наверх.

Да-да, пропуск наверх каждый выдает себе сам! Хотите узнать, насколько невероятно прост процесс оформления и выдачи пропуска? Пойдемте со мной в следующую главу!

Глава третья. Кто и как попадает в копирайтинг?

Ну вот мы и пришли. Покаюсь, я немного слукавил, сказав, что сразу расскажу вам о пропуске наверх. Я обязательно об этом поведаю (всё честно), но чуть-чуть попозже. А перед этим нам еще нужно немного разобраться с тем, как люди вообще решаются пойти в копирайтеры.

Думаю, кое у кого сейчас перед глазами встал образ журналиста с красными глазами и трехдневной щетиной, безудержно сочиняющего тексты в прокуренной комнате. Или строгого учителя русского языка и литературы, который готов с закрытыми глазами определить грамматическую или орфографическую ошибку в любом предложении. Мне придется разрушить ваши представления о профессии копирайтера. Всё иначе.

Копирайтерами становятся отнюдь не из-за того, что усердно учили в школе русский язык или знают все имена-отчества поэтов Серебряного века. Копирайтинг имеет лишь самое косвенное отношение к тем знаниям, которые преподают на филологических факультетах.

Настоящий авторский копирайтинг имеет слишком мало общего с академическим образованием. Можно иметь красный диплом престижного вуза, но так и не суметь достучаться до своей целевой аудитории. И наоборот, можно не иметь совершенно никакого специального образования, но сесть и сочинить текст, который люди будут читать с удовольствием.

Я знаю человека, который пришел в копирайтинг из службы такси. Да, он был совершенно обычным водителем, просто однажды ему наскучило читать бесконечные книжки и решать кроссворды в ожидании клиентов. И он начал писать. Сначала потихоньку, буквально по тридцать минут в день, путаясь в кнопках. Он набирал первые тексты так же долго, как если бы высекал их зубилом на граните.

Со временем втянулся и стал писать о том, что знает лучше всего. О машинах. Первая проданная статья вызвала в нем примерно столько же радости, сколько и рождение первенца. Он буквально ликовал сутки напролет? Почему? Да всё очень просто – человек вдруг осознал, что может и в свои сорок лет кардинально поменять судьбу и быть полезным людям.

Сейчас наш «таксист» – состоявшийся автор, пишет статьи для нескольких компаний и полностью переключился на работу в Сети. Он этого искал и нашел. А ищите ли этого вы? Что для вас работа в Сети?

То, что вы сможете, – это даже не обсуждается. Сможете. Единственная проблема – захотите ли вы пойти навстречу своему призванию?!

В авторском нелинейном копирайтинге нет и не может быть «чуть-чуть поработаю». Те, кто рассматривает копирайтинг лишь в качестве небольшого приработка «раз в неделю», никогда не поднимутся до уровня профи. Текстами нужно жить и дышать. Сделать их своей любимой работой и хобби, только тогда что-то начнет меняться.

Как мы уже выяснили, карьера копирайтера практически не зависит от наличия у вас диплома или огромного стажа профильной работы. Копирайтинг – это, прежде всего, умение общаться с людьми и слышать их нужды. Правильно находить именно те слова, которые ждут от вас читатели. И здесь совершенно всё равно, откуда вы пришли. Важно, куда вы способны пойти. Умение понимать людей и их требования – вот что действительно важно!

Сейчас на всевозможных биржах контента и форумах работает достаточно филологов, которые никогда так и не поднимутся выше минимального уровня. Многие из этих людей, имеющих дипломы профильных вузов, так и не перейдут на второй этаж. Почему?

Потому что зажаты в рамках правил и условностей. Таким людям сложно перейти ту грань, где кончаются правила и начинается чистое творчество. Форма текста становится

важнее содержания. Следование «чему научили» невероятно мешает им раскрепоститься и начать писать для людей. Честно. Интересно. Легко. Высекая искры заинтересованности читателя. Такие вот интересные дела, господа.

P.S. Я люблю и уважаю филологов. Меня в детстве не били и не похищали филологи, так что у меня нет никакой предвзятости или обиды. Единственное, против чего я стою, – попытка навязывания стереотипа: «филолог или журналист = уже готовый мастер копирайтинга». Это не так. Спасибо за понимание!

Глава четвертая. А вот теперь о пропуске...

Помните, я обещал вам рассказать о том, как получить пропуск на верхний этаж копирайтинга? Туда, где каждый автор чувствует себя творцом, а не подневольным штамповщиком? Так вот, пришло время открыть тайну получения пропуска.

Процесс получения сего документа зависит всего лишь от одного фактора – вашей уверенности в своих силах и призвании. Всё. У каждого копирайтера кнопка «призвание» загорается в разное время и при разных условиях. Осталось протянуть руку и получить пропуск!

Тот, кто не хочет «быть как все» и рвется вперед, однажды станет Копирайтером.

Пропуск в копирайтинг – это всего лишь уверенность в том, что вам по плечу такая работа.

Вы можете ошибаться и падать. Периодически к вам начнет наведываться отчаяние и неверие в свои силы. Вы будете испытывать творческие кризисы и обреченно опускать руки перед очередным заказом. Во время пути в призвание у вас периодически будет появляться желание «бросить всё к чертям собачьим» и вернуться на привычные галеры обычной работы. Пройдет только тот, кто научит себя терпеть. Тот, кто будет знать, зачем именно он пришел в Сеть. Только это даст вам силы!

Как может прозвучать призыв Сети? Да как угодно! Возможно, вы прочитаете интересную статью об удаленном заработке. Быть может, вас вдохновит пример знакомого, который уже трудится на этом поприще. Наконец, вы можете просто случайно увидеть эту книгу и понять: «Так ведь это мое!». Вполне может статься, что вы уже работаете копирайтером, но «всё как-то грустно».

Не так важно, как именно вы услышали призыв. Главное – вы здесь. А значит – пора идти!

Да, нам уже пора приступать к освоению новых пространств и адаптацию их под свои нужды.

Позвольте мне намеренно пропустить первые пункты адаптации в Сети, которые заключаются в регистрации почты, электронных кошельков и прочих подобных мелочах. Читать книгу будут люди с разным опытом, не хочется, чтобы кто-то зевал. На интересные вопросы вам, как и всегда, запросто ответит мудрый Google.

Я же начну экскурсию по Сети с обзора «рыбных» мест Интернета. Сегодня мы рассмотрим те типы площадок, где вам предстоит делать первые шаги в сетевом копирайтинге.

Глава пятая. Копирайтинг: рыбные места

Лично я знаю три наиболее пригодных варианта для начинающего копирайтера: форумы, биржи контента и сайты фриланса. Предлагаю каждый из вариантов поместить под микроскоп объективности и рассмотреть подробнейшим образом.

Небольшое примечание

Прежде чем вы начнете читать «независимый авторский разбор», я сразу хочу сделать небольшую ремарку. Лично я не имею ничего против работы ни на форумах, ни на биржах или сайтах фриланса. Поймите меня правильно: всё перечисленное ниже – лишь субъективные ощущения автора. Плюс немного личных фобий. Своими заметками я не хочу кого-либо обидеть, унижить или вызвать на словесную дуэль. Я лишь даю свою собственную оценку происходящему.

Если по каким-либо причинам она не совпадает с вашим личным мнением, то можете пропустить этот раздел. Или сделать вывод, что «автор ярый биржефоб». Или наивен. Менее всего мне бы хотелось кого-то задеть, поймите это правильно. Не обижаемся, договорились? Обзор будет долгим, так что доставайте попкорн, да и приступим, пожалуй.

Глава шестая. Форумы

Говоря по совести, форумы – это худший и наименее привлекательный вариант для начала профессиональной деятельности. Я знаю лишь один весомый аргумент в пользу начала работы на всевозможных форумах веб-мастеров и оптимизаторов. Имя ему – простота вхождения в работу. Достаточно создать тему, как к вам, словно мотыльки на свет, слетятся местные любители халявы. Почему халявы?

Существует негласное правило практически всех подобных форумов: первые несколько работ начинающий копирайтер должен сделать бесплатно. Вернее, за «отзыв» со стороны заказчиков. Мы же с вами все отлично помним про «дареного коня». Здесь примерно та же ситуация – бесплатные заказы и положительные отзывы вы получите практически гарантированно.

Проблема в том, что будет дальше с вами и вашей карьерой. Я выделил несколько существенных недостатков работы на форумах:

- Ограниченность рынка. Уже до вас в местных разделах «Работа» обосновались десятки копирайтеров, которым вовсе не нужен еще один конкурент. Чтобы вас заметили, придется или дико демпинговать (чем вызовете возмущение и ярость местной элиты), или же постоянно «поднимать» вашу тему в самое начало поиска (за необоснованные подъемы модераторы наказывают лютой блокировкой пользователя на определенное время).

- Жадность местных заказчиков. Как правило, главные заказчики на местном форумном рынке – владельцы некрупных сайтов или оптимизаторы. Ребята уже не первый год вращаются в профильных сферах и не готовы платить вам даже лишнюю копейку. Они словно местные «священные коровы», которые задают правила и тарифы. Выбиться из общепринятой ценовой вилки, по сути, шаг безумный и совсем не эффективный. Редкие денежные заказчики, зашедшие на форум случайно, не в счет.

- Скучность тематик. Две первые причины неминуемо вызывают и ограниченность тематик, по которым вам придется писать. Будьте готовы к тому, что на 90 % все ваши тексты будут состоять из заказов на SEO-материалы, а сами статьи будут изобиловать фразами типа «смотреть все сезоны “Ну погоди” онлайн», «купить живого слона Сургут», «попрыгать до икоты на батуте Москва». Редко, очень редко промелькнут какие-то внятные заказы, предусматривающие что-то большее, чем постоянное переписывание чужих мыслей с использованием SEO-вхождений. Заказы же на что-то действительно ценное, типа качественного пресс-релиза или аналитической статьи в СМИ, чаще всего достаются местным «гуру копирайтинга».

- Привязанность к своей рабочей теме на форуме. Единственная реальная ценность, которой обладает копирайтер на форуме – его рабочая тема с отзывами. Достаточно паре неадекватных заказчиков оставить сообщение по типу «пишет всякий бред, от статьи пошла из глаз кровь» – и всё. Пойди потом доказывай, что заказчик над вами просто издевался, заставляя переделывать написанное несколько раз и шантажируя плохим отзывом. Это мало кому интересно. Как говорится, ложечка-то нашлась, но вот осадок остался. Местным копирайтерам приходится часто переступать через себя, чтобы не «замарать» тему подобными сообщениями. Постоянное переживание за внешний вид и содержание топика добавляют автору не только седых волос, но и массу проблем с нервами и совестью.

- Нападки со стороны коллег. Достаточно вам немного выдвинуться вперед и заявить о себе, как тут же найдутся люди, которые захотят нарушить ваш душевный покой. Будьте готовы к негативной критике и словесным перепалкам. Хорошо, если вы уже состоявшийся автор и знаете себе цену. А если нет? В этом случае пара колких замечаний от «местного авторитета» может надолго выбить вас из колеи. Я лично знаю пару человек, которые всерьез

подумывали об уходе из профессии, получив несправедливую критику на форумах. В такие моменты как-то не думается о том, что это обычная зависть или даже откровенная подлость.

- Новичок-копирайтер и так очень неуверен в своих силах, обидеть его легче, чем избить пингвина. Если же вы, ко всему прочему, еще и впечатлительная натура, то едкие комментарии могут вас и вовсе уничтожить духовно. Опасная эта штука – подлая конкуренция и зависть.

Вот такая грустная вышла у меня рецензия на форумы. Конечно, не всё так мрачно, многие копирайтеры считают подобную работу вполне приемлемой и даже интересной. Каждому свое. Всё познается исключительно в сравнении. Пока я не съездил на море, мне тоже казалось, что Иртыш – это, знаете ли, невероятно серьезная река.

Глава седьмая. Открытые биржи контента

При беглом знакомстве с условиями работы на открытых биржах (есть и закрытые) может показаться, что это настоящий рай для начинающих копирайтеров. И вправду, первые впечатления от большинства подобных площадок вполне приятные: возможность роста, защита от мошенничества, стабильный поток заказов. Это так. И всё же, как известно, дьявол кроется именно в мелочах. При всем своем внешнем благолепии открытые биржи контента имеют несколько очень серьезных недостатков, о которых мы сейчас и поговорим.

Низкие заработки. Пожалуй, главный бич большинства бирж контента – невероятно низкие тарифные ставки. Низкие тарифы становятся для многих копирайтеров верным спутником на многие годы вперед. О каком удовольствии от работы может идти речь, если процесс созидания больше напоминает каторжный труд?!

Несколько лет такой работы, и человеку можно смело прописывать мощные антидепрессанты. Люди истощают свои силы и талант на бездушный набор текста, получая нервные расстройства вместо профессионального роста. Поточковая авральная работа вытягивает из автора все жизненные соки, оставляя лишь постоянное чувство тревоги и неудовлетворенности. Некоторая финансовая стабильность приходит, но она покупается ценой собственного здоровья. Ребята, это слишком дорого! Правда.

Потеря квалификации. Еще один бич бирж – отсутствие возможности творить. Когда речь идет исключительно о тысячах и десятках тысяч знаков, вопрос качества материалов задвигается в самый дальний угол. На первый план выходят уникальность текста и постоянный рост объема поставок материала заказчику.

На открытых биржах контента считаются вполне нормальными разговоры о том, «сколько десятков тысяч знаков должен писать хороший копирайтер». Получается, что самые усердные штамповщики контента превращаются в объект для подражания.

Конечно, есть и те, кто всё же минимально работает над собой и своим профессиональным развитием. Скажу вам доверительно – таких людей очень мало. Не слишком манит читать книги «гуру» копирайтинга, когда к утру нужно наштамповать 20 тысяч знаков с уникальностью от 95 %. Именно в подобных условиях работы и родилось заблуждение, что «копирайтинг – это каторжный труд, железные ягодицы и беспросветная тоска в каждом дне»

Потеря квалификации – 2, или берегись рерайтинга. Самое страшное проклятие, нисходящее прямо из преисподней и сгубившее уже тысячи талантов, – это так называемый рерайтинг. Если кто-то не знает, то рерайтинг – это переписывание чужих мыслей своими словами ради получения уникального материала. Звучит-то вроде почти пристойно, но на деле рерайтинг превращается в главную ловушку для копирайтера.

Мы еще более подробно остановимся на этом вселенском зле чуть позже. Пока же я просто скажу одну простую истину: человек, привыкший переписывать чужие мысли, совершенно разучивается думать самостоятельно. Даже если у него были какие-то зачатки таланта, то год усердного копирования чужих текстов превращают копирайтера в автомат по созданию штампованных материалов. Автора, без малейшей надежды на собственный стиль и точку зрения. Видели игру «Растения против зомби»? Очень похоже...

Потеря правильных ориентиров. Не зря была придумана прекрасная поговорка «С кем поведешься, от того и наберешься». Пребывание человека в конкретной среде накладывает на него определенный отпечаток. Если же говорить о биржах, то они ставят на копирайтере жирный отпечаток. Если первое время райтер еще стремился к росту и какому-то минимальному развитию, то со временем он привыкает мыслить, «как все вокруг».

Со временем копирайтеру начинает казаться, что прозябание годами на одной бирже с минимальным ростом заработка – это вполне нормально. Когда речь заходит о дальнейшем росте и «выходе на просторы Сети», коренные обитатели бирж очень пугаются и теряются. Еще бы, ведь там придется самому добывать себе кусок хлеба и искать заказы. А это страшно...

«Лучше уж здесь: пусть и платят мало, зато у меня тут какой-никакой рейтинг, заказчиков биржа поставляет (дай бог ей здоровья), да и скоро опять цену на полдоллара подниму. Чем не жизнь!»

Тем, кто провел годы в этой трясине, уже очень сложно доказать, что биржа сделала их своей дешевой рабочей силой. Вассалами, которые привязаны к своему аккаунту и, по сути, не имеют ничего. Ни наработанной базы клиентов, ни имени, ни опыта создания серьезного материала, ни, главное, желания идти вперед. Тихий мирок с постоянным туманом и смутными представлениями о собственном предназначении.

И даже если вы и сейчас работаете на биржах контента, это еще не значит, что вы будете находиться там всегда! Это не проклятье, которое невозможно снять никакой магией. Уйти и начать всё более толково не поздно никогда. Я обещал вам показать иной путь, путь наверх, помните? Так что если ваши планы простираются чуть дальше, чем просто приобретение прокачанного аккаунта на одной из бирж и нервного тика к сорока годам, то приглашаю вас дальше в путешествие по «рыбным» местам. Благо, впереди мои любимчики!

Глава восьмая. Сайты фриланса

Про сайты фриланса рассказывают просто колоссальное количество страшных историй. Кто-то утверждает, что это последнее место в Сети, где бы он хотел работать. Другие твердят о тотальном мошенничестве заказчиков и постоянно вспоминают бородатые истории, «когда один копирайтер послал 40 тысяч знаков работодателю, а тот пропал». Третьих бросает в дрожь от жесткой конкуренции, которая является обязательным спутником подобных ресурсов.

Всё это правда или почти правда, друзья! Сайты фриланса отнюдь не райский уголок, где копирайтера постоянно гладят по голове и кормят булками с изюмом.

И всё же это, по моему мнению, лучшее место для начала своей профессиональной деятельности!

Почему? Да, хотя бы потому, что большинство именитых копирайтеров Рунета стали таковыми именно после работы в «чистом» фрилансе. Если биржи копирайтинга можно назвать «теплицами», то сайты фриланса – это быстрая и неминуемая встреча с «оскалом капитализма» и правилами вольного копирайтинга. Это чистойшей воды закон естественного отбора, одобренный лично Чарльзом Дарвином. Сайты фриланса учат думать и отвечать за свои действия ровно с момента регистрации на ресурсе. Ледяной душ для тех, кто презирает удобные ванны с теплой водичкой и резиновыми уточками.

Только на сайтах фриланса можно найти заказчиков любого уровня с любыми финансовыми возможностями. Менеджеры крупных холдингов и компаний – обычные гости сайтов фриланса. Именно здесь фрилансеры постоянно видят примеры успеха своих коллег. На таких ресурсах никто не удивляется, если отнюдь не «дешевый» копирайтер отказывается брать заказы на пару ближайших месяцев из-за жуткой загруженности. Это вполне нормальная практика, причем не только для лидеров в специализации, но и у обычных середнячков.

Здесь и только здесь нет ни рамок, ни границ. Сюда могут прийти за текстами и владелец двухдневного сайта восьмиклассник Вася, и руководитель рекламного отдела серьезной международной компании. Если вы научитесь работать на сайтах фриланса, то, по сути, научитесь всем главным законам выживания в Сети. И даже потом, когда успех поведет вас на новые неосвоенные территории Интернета, вы уже не потеряетесь. Сайты фриланса станут вашей школой жизни, после которой можно сдать любые экзамены на профпригодность.

Но и без ложки дегтя мы не обойдемся. Если уж ругать, так всех. Где это видано, чтобы всё было идеально? Всё имеет недостатки. Кроме только, пожалуй, послеобеденного сна и выходных. Недостатки сайтов фриланса:

Мошенничество. Именно на сайтах фриланса у начинающего копирайтера есть больше всего шансов встретиться с мошенниками и прочими темными личностями. На биржах деньги, как правило, проходят через систему, и она же является гарантом выплат. На форумах ситуация похуже, но там можно первое время стараться работать лишь с более-менее известными обитателями. Дешево, но зато надежно.

На сайтах фриланса тоже есть схемы защиты исполнителей. Проблема в том, что в большинстве своем они тяжеловесны и имеют минимальный порог оплаты. Многие копирайтеры предпочитают работать на свой страх и риск.

Фриланс-сайты чаще всего выбирают профессиональные кидалы, съевшие не одну собаку на обмане доверчивых мальчиков и девочек творческих профессий. Среди рыцарей «клавиатуры и Word» даже ходит замечательная поговорка, очень точно описывающая суть явления: «Пока тебя не кинули, ты не можешь считаться фрилансером». Так что в некотором роде мошенники – это именно те шуки, которые не дают карасям дремать. Со временем у

каждого копирайтера нарабатывается опыт, который позволяет различать мошенника заранее. С более-менее высокой долей вероятности.

Сложный старт. Вы когда-нибудь играли в RPG? В таких играх частенько присутствует мучительная дилемма: а) начать магом и терпеливо прокачивать слабенького персонажа, но зато потом свысока на всех поплевывать; б) сразу начать воином, лихо пройти всё начало, но потом постоянно буксовать. Так вот, на сайтах фриланса вы будете играть именно за мага. Первое время работа вряд ли покажется вам медом: пустое портфолио, мало отзывов и опыта, еще не выработалась определенная модель поведения с заказчиками и так далее. Опять же, если рассматривать другие площадки, то там всё проще: быстрый старт и поток пусть и дешевых, но все-таки заказов.

И всё же на сайте фриланса у копирайтера есть одно неоспоримое преимущество: пройдя сложный этап становления, вы резко пойдете вверх. В случае же старта с бирж или форумов вам уготована длительная езда по замкнутому кругу с однообразными пейзажами. Так что если вы предпочитаете попотеть, но уж затем гарантированно собирать плоды работы, то ваш путь лежит именно к «чистокровным» фрилансерам.

Неопределенность на начальных этапах. Вполне возможно, что для начальной набивки портфолио вам придется изрядно побегать. Допустим, посещать сразу на несколько площадок, чтобы минимально обеспечить себя заказами «на день грядущий». Пусть такая ситуация вас не пугает! В начале пути вам в любом случае придется перебрать немало пустой породы, чтобы найти своих клиентов. Формирование клиентской базы – не всегда быстрый процесс.

Даже те, кто сегодня почивает на лаврах успеха, в свое время прошли через те же самые испытания. Если хотите, воспринимайте это как экзамен на прочность. Когда есть цель и мечта, этот этап проходит быстро и безболезненно. Кстати, чаще всего именно на нем же отсеиваются те, кто считал копирайтинг чем-то вроде легального и быстрого способа печати денежных знаков на дому в любых объемах.

Остальные места поимки заказчиков, о которых автор намеренно умолчал

Помимо уже перечисленных мест встречи с клиентами, есть достаточно много других способов получить заказ. Так, я совершенно не рассказал о самостоятельной рассылке предложений клиентам, регистрации на биржах труда, поиске клиентов в социальных сетях, подаче объявлений на доски типа AVITO, TPU и так далее. Да, всё это есть, и всё это реально работает.

Если вам интересно мое мнение, то я бы не рекомендовал сразу идти в подобные места. Всё же самостоятельная работа требует от человека минимальных знаний и опыта. На сторонних ресурсах есть огромная вероятность попасться на удочку мошенникам. Оперитесь. Не торопитесь ошибаться много и сразу. Наберитесь первоначального опыта на сайтах фриланса, биржах или форумах, а затем уже пускайтесь в самостоятельное плавание. Естественно, это просто совет. Те, кто привык проходить эту жизнь на уровне hardcore, вполне могут позволить себе не слушать меня. Быть может, именно это и есть ваш путь. Я просто не вправе на чем-то настаивать.

Промежуточный итог

Мы с вами уже успели кое-чему научиться, а потому настало время для закрепления материала. Да, мы еще практически не говорили о самой работе, но уже успели усвоить кое-какие истины, которые будет не лишним повторить.

Стать копирайтером может практически любой человек, независимо от прежнего опыта работы и профильного образования (знание алфавита всё же обязательно!). Главное – захотеть идти до конца, и при этом учиться и совершенствоваться. Стать не просто очередным печатающим роботом, коих в Сети и так с избытком, но самобытным автором со своим стилем и собственной точкой зрения. Мастером, способным на что-то большее, нежели копирование чужих мыслей своими словами.

Забудьте о негативном опыте. Даже если вы уже работаете в Сети и давно устали от копирайтинга, то... вы просто не читали инструкцию к его правильному применению! Написание авторских материалов – прекраснейшая из профессий, которая никогда не может надоесть. Просто где-то что-то пошло не так, или вы сделали не те шаги. Не страшно.

Эта книга писалась отнюдь не потому, что мне некуда было девать свое время. Одна из ее задач – помочь тем, кто уже почти опустил руки. У вас всё получится: просто рассмотрим ошибки, уберем лишние моменты, и всё обязательно получится!

Каждый копирайтер сам выдает себе пропуск наверх. В начале пути все копирайтеры одинаковы и имеют равные возможности. Одинаковы примерно так же, как ученики одного класса, сведенные вместе благодаря целому хороводу обстоятельств. Только спустя какое-то время можно отследить, кто выбрал для себя путь постоянного развития и успеха, а кто пошел по пути наименьшего сопротивления и решил «быть как все». Не довольствуйтесь малым. Есть еще огромные неосвоенные территории, которые ждут своих хозяев. Отправляйтесь в путь, каким бы страшным он вам ни казался. Путь в тысячу ступеней всегда начинается с первого шага.

Вы сами выбираете место для старта и тот уровень занятости, который можете себе позволить. Важно не погрузиться в трясину однообразных будней и не смириться с тем, что уже имеете или будете вскоре иметь. Всегда помните, что вы еще только начали, глупо останавливаться уже в самом начале.

Все мои суждения складываются исключительно из моих субъективных оценок, а потому – не верьте мне на 100 %. Кто знает, возможно, и на бирже контента или на форуме попадется заказчик, который обеспечит вас интересной и прибыльной работой на год вперед. Здесь не может быть однозначных рецептов, только лишь советы по принципу «как сделал бы я, если бы...».

Забрасывайте сразу несколько удочек, чтобы увеличить шанс что-то поймать. Нет ничего преступного в том, чтобы зарегистрироваться, к примеру, на нескольких сайтах фриланса и биржах контента. Совершенно нормально, когда копирайтер ищет свой ресурс, на котором ему наиболее удобно и комфортно работать. Не теряйтесь в любых обстоятельствах, всё происходящее – бесценный источник опыта, без которого не бывает копирайтера.

Если вы еще не устали, то пора, пора уже двигаться дальше! Приглашаю вас во вторую часть книги, где собрано немало советов и рекомендаций, которые обязательно помогут вам в вашем профессиональном становлении. Мы будем заучивать азы и искать нестандартные решения, вместе размышлять над непростыми вещами и прочее, прочее, прочее. Обещаю, будет еще интересней!

Раздел второй. Становление копирайтера

*Успех – это сумма результатов всех маленьких шажков,
которые мы делаем ежедневно.*

Роберт Колльер

*Никогда не пробьется наверх тот, кто не делает того, что ему
говорят,
и тот, кто делает не больше того, что ему говорят*

Эндрю Карнеги

Для кого-то путь в большой копирайтинг усыпан розами, другим же придется пролить немало слез и пота. Кто-то найдет свой окольный путь, минуя многие стадии становления благодаря своему таланту, а кому-то придется останавливаться на каждом отрезке.

Как и во всяком деле, в копирайтинге встречаются люди весьма одаренные или же те, кто покоряет вершины с помощью усидчивости и веры в результат. Копирайтинг и чудесен именно тем, что путей к успеху здесь – как воробьев над элеватором.

И всё же есть в работе копирайтера одно препятствие на пути, о которое немудрено споткнуться. Было бы просто нечестно начать разговор о становлении фрирайтера, упустив из виду это препятствие. Итак, знакомьтесь: рерайтинг – убийца дара и, пожалуй, самое главное препятствие на пути любого фрилансера.

Глава первая. Рерайтинг – метадоновая программа для копирайтера

Не знаю, слышали ли вы о том, как «лечат» наркоманов в некоторых европейских странах. Суть «лечения» проста: зависимых людей переводят на так называемую метадоновую программу. В чём же ее суть? Всё очень просто: каждый день больным дают бесплатные наркотики, чтобы в поисках дозы наркоманов не потянуло на преступления. Получается, что государство убивает сразу двух зайцев: снижает социальную напряженность и борется с распространением наркомании. О том, что эти же самые наркотики медленно, но верно убивают пациентов, говорить не принято.

Довольны и сами наркоманы: им каждый день бесплатно дают любимое зелье. Не жизнь, а малина: деградируй и подрывай свое здоровье с максимальным комфортом и минимальными затратами времени, сил и нервов. Просто идиллия какая-то...

А причем же здесь рерайтинг, спросят меня самые внимательные из читателей? Дело в том, что рерайтеры зачастую сами устраивают себе что-то вроде собственной «метадоновой программы». При этом деградируя столь явно, что остается только удивляться. Как это происходит? Давайте разбираться.

Небольшая ремарка для тех, кто еще не в теме. Само понятие «рерайтинг» означает переписывание чужих статей на свой лад. Сами рерайтеры нагромодили целый набор дополнительных определений, типа «поверхностный рерайт», «средний рерайт», «глубокий рерайт», «рерайт вприпрыжку». Последнее, каюсь, приврал. Не важно, как именно называть рерайт, он так и останется всего лишь жалким плагиаторством и воровством чужих идей. Это если совсем уж честно и без боязни, «а вдруг кого обижу». Зачем люди пишут рерайт?

Во-первых, SEO-оптимизаторы всегда требуют уникальный материал, который легче всего добывается таким вот нехитрым способом. Нужно всего-то заменять слова в предложениях на их синонимы, да иногда вставлять что-то от себя. Справится и новичок, а уж мастер рерайтинга и вовсе способен штамповать тысячи знаков рерайта «на автомате».

Во-вторых, рерайтинг – наиболее простой и удобный способ работы для начинающих. Не нужно ни своего стиля, ни четкой структуризации текста: вставляй вместо «Вася» – «Петя», следи за объемом и особо не съезжай с проложенной автором колеи. Всё, в остальном – чистый профит и минимум собственных усилий. Этакое идеальное решение на все случаи жизни.

Глава вторая. Расплата

За всеми этими мнимыми удобствами и скрывается главный враг копирайтера – потеря профессионализма. Вы можете себе представить, что, к примеру, Есенин сел да и сделал рерайт лучших стихов Пушкина? Или Толстой взял да и быстренько состряпал глубокий рерайт Достоевского?

Ну да, это фигуры. Мы им не чета. Штука-то вся в том, что принцип аэродинамики работает одинаково как для огромных пассажирских лайнеров, так и для небольших спортивных самолетов. Переписывать чужие статьи не пристало ни Льву Николаевичу Толстому, ни злостному рерайтеру Сидорову Игнату из Ижевска.

Нельзя надеяться на рост и профессиональное развитие, становясь слепым копировщиком чужих мыслей. Рерайтинг – это настоящее болото, которое ласково и неотвратно засасывает каждого, кто туда заходит. Рерайтинг умеет ждать. Проходит время, и ваш мозг подстраивается под принятые правила игры: он уже не пытается пылать креативом, а ищет синонимы. Вы уже не думаете об интересности материала, а пытаетесь догнать эту чертову уникальность до 99 % любыми способами. Вам становится проще переписать тысячу знаков чужого текста, чем создать что-то свое, уникальное, наполненное живой авторской мыслью.

Да, друзья, это деградация. Как мышцы разрушаются и деградируют без постоянной физической нагрузки, так и ваш мозг слабнет от уже пережеванной другими духовной пищи. Вы не творите, а лишь слепо копируете чужие идеи.

Становление копирайтера возможно только тогда, когда вы заставляете мозги скрипеть и дымиться, но думать и искать. Постоянные и, главное, правильные нагрузки – вот главный секрет роста профессиональных способностей. Учитесь творить самостоятельно, хотя сначала это и дается со страшным трудом. Со временем это становится нормой, а затем и привычкой.

Глава третья. Лекарство от рерайтинга

К счастью, рерайтинг относится к числу пусть и с трудом, но всё же вполне излечимых заболеваний. Я и сам когда-то переболел достаточно тяжелой и запущенной формой этой болезни. Выжил. Окреп. Теперь вот рассказываю вам. Придя в копирайтинг из журналистики, мне показалось очень соблазнительным начать свое становление с набивки портфолио умными и интересными статьями. У этих статей был лишь один маленький недостаток – все они были уже кем-то написаны до меня...

Мне оставалось лишь их немного видоизменить, развесить по углам розочек и подлить немного патоки. Результат – чужие, но МОИ статьи. Класс! А тут еще вовремя подвернулась книга одного «гуру», который клятвенно заверял, что «рерайтинг – это что-то типа секса, но только еще лучше и приятней». Как и почти все новички, доверившись опыту старшего товарища, я слепо уверовал во всемогущество рерайтинга, пустившись во все тяжкие. Не сокру, если скажу, что за несколько месяцев переписывание чужих статей стало для меня родным и очень любимым делом. Так легко, так привычно, красота!

Пробуждение было тяжелым. Однажды мне заказали статью для главной страницы сайта. Естественно, первая мысль была такой «Надо поискать что-то подобное в Сети, потом небольшой ворох своих слов и пожалуйте на кассу». И тут проснулась она... Совесть.

«Дорогой Петр», сказала мне Совесть, «не ты ли еще совсем недавно мог написать любую статью, опираясь ТОЛЬКО на свои знания? Прошло всего несколько месяцев, и ты превратился в жалкую творческую развалину, которая уже разучилась думать самостоятельно. Мне стыдно и горько на тебя смотреть», – укоризненно сказала мне моя Совесть. «Давай-ка, сукин сын ты этакий, прекращай свои копировальные опыты и начинай САМ творить!». Вот, пожалуй, с этого момента и началась моя осмысленная работа в копирайтинге.

Так как же я победил этот недуг? Советы очень просты и действенны. Если вы страдаете этим же вирусным сетевым заболеванием, то мои советы обязательно помогут вам выздороветь. Если же вы только начинаете свой путь в авторском ремесле, то используйте их в качестве профилактического средства. Пользуйтесь ими, чтобы никогда в будущем не заболеть той гадостью, которая именуется рерайтингом.

Набираться знаний – это нормально. Вполне. Сложно быть эрудитом, знающим всё и о корпусной мебели, и о разведении пекинесов, и о фондовых рынках. Вам в любом случае вам придется серфить по Сети в поисках нужной информации. Главное – не скатиться до того уровня, когда начнешь переписывать чужие мысли. Сеть как источник знаний – да. Сеть как источник готовых статей – нет! Копирайтеру допускается находить, анализировать и запоминать, но не допускается копировать и работать по уже написанному. Максимум – сбор данных, анализ ситуации, сверка с другими источниками, какие-то важные цифры (даты, проценты, размеры зарплат менеджеров «Газпрома»).

Тренируйте себя. Вынужден повториться: копировать любые материалы запрещается, можно лишь упоминать какие-то конкретные данные, факты и так далее. Посмотрели, запомнили – закрыли вкладку. Начали писать и поняли, что всё забыли. Это нормально, не волнуйтесь. Снова откройте и посмотрите. Да, я знаю, что это сложно. Первое время у меня валил из головы такой густой дым, что соседи даже собирались вызывать пожарную команду.

Привыкайте, каждый раз будет всё легче и легче. Включатся мозги, разбалованные рерайтингом. Со временем вы привыкнете. Я вот, привык. И вы сможете.

Учитесь писать самостоятельно. Даже если вы вынуждены искать информацию в чужих статьях, это не значит, что ваша задача состоит в создании текста-близнеца. И что, что у автора семь пунктов и заключение? У вас будет два пункта, три таблицы и семь вопросов.

Знай наших! И еще, не зажимайтесь! Не бойтесь, что «кто-то чего-то не поймет или будет смеяться». Вы автор, это ваша статья, чувствуйте в ней себя свободно и раскованно.

Избегайте серфинга. Я прибегаю к поиску информации только тогда, когда мне нужно погрузиться в незнакомую для меня тему. Если же тема хоть немного знакома, и я знаю, что сам смогу написать материал, то я вообще не включаю Интернет. Соблазн посмотреть, «как там у других», конечно, есть. Только это уже лишнее. Учитесь писать сами от А до Я.

Работайте со стилями. Учитесь писать неординарно, ярко, ломая свои собственные представления о том, каким должен быть текст. Грустно, когда у автора все его статьи написаны словно под копирку. Добавляйте в свои материалы цитаты, ищите аллегории, экспериментируйте с объемом, приправляйте статьи толикой юмора. Учитесь выделяться. У каждого есть свой стиль, да не один, проблема в том, что не все в это верят. Многие, привыкнув копировать чужие мысли, совершенно теряют свою собственную уникальность. А это уже грустно.

Не позволяйте себе расслабляться. Ваш внутренний голос, вполне возможно, будет просить вас «сегодня еще быстренько рерайты сделаем, а завтра – новая жизнь». Нет. Не нужно. Те, кто начинает новую жизнь «с понедельника», обычно ничего так и не добиваются. Начали работать над собой – и баста. Никаких компромиссов, только так болезнь будет побеждена.

Получайте удовольствие от работы. Рерайтинг, да еще если в больших объемах – это очень и очень противное занятие. Приходится заставлять себя, порой просто воя от безысходности. Чистый копирайтинг же, напротив, занятие очень увлекательное и благостное. Творить всегда интереснее, чем слепо копировать. Постоянно помните об этом и настраивайте себя на нужный лад. Старайтесь ощущать себя не придатком ноутбука, а творцом, создающим новый и увлекательный материал.

И только теперь, когда я полностью за вас спокоен, можно двигаться дальше. Сейчас вы уже точно знаете, что за рерайтингом прячется профессиональная гибель любого, пусть даже и самого одаренного копирайтера. Всё еще практикуете рерайт? Меняйтесь. Нет? Тем лучше, начинайте сразу правильное вхождение в профессию.

P. S. Кстати, могу сказать честно, что сегодня я попросту разучился делать рерайт. Сделать рерайт смешных 1 000 знаков для меня стало гораздо сложнее, чем написать большую обзорную статью самостоятельно. Так что метода вполне действенная.

Пройдясь бульдозером нашего презрения по рерайтингу, мы можем приступить к обсуждению основной повестки дня. А задача у нас на первое время одна – закрепиться в Сети, обвыкнуться, приглядеться, узнать местные нравы и обычаи. Мало просто узнать правила, важно еще и научиться по ним играть, органично влиться в среду и не чувствовать себя белой вороной. Дабы всё было как нужно, начнем с самого главного – портфолио.

Глава четвертая. Создание портфолио

Вы можете работать в Сети в одних трусах, не бриться месяцами и посещать душ только по праздникам – это ваше право, и никто вас за то не осудит. Но если у вас не будет толкового портфолио, вам вряд ли кто-то доверит нечто действительно серьезное.

Странно видеть копирайтеров, которые претендуют на высокий статус и не менее высокие тарифы, но при этом не удосуживаются потратить день на приведение своего портфолио в порядок. Ваше портфолио – это верительная грамота, ваш красный диплом, трудовая книжка и паспорт. Это главное, что нужно для успешной и плодотворной работы в сети Интернет. Поэтому давайте не будем лениться и слегка пройдемся по правилам создания привлекательного и успешного портфолио.

Поскольку я имею опыт работы именно на сайтах фриланса, то по умолчанию будут взяты правила создания портфолио, работающие именно на этих ресурсах. Впрочем, рецептура отлично подойдет и для бирж, и для собственного сайта с примерами работ.

Правила создания продающего портфолио:

Старайтесь не перегружать ваше будущее портфолио однотипными работами. Я видел однажды «чудесный портфель», состоящий из ста с лишним работ. При этом порядка девяноста статей были о рыбалке. Достоин уважения, но, к сожалению, малопродуктивно. Заказчик должен видеть, что вы разносторонняя личность, которой по зубам и производство сахарной ваты, и история балета, и советы по выбору гостиницы в Гваделупе.

Не ленимся и набираем любые заказы, которые вам по силам. Из разных областей, разного объема, с разной подачей. Иногда даже придется выполнять копеечные задания (это нормально) ради какой-то интересной темы. Идет первоначальный процесс создания образцово-показательной базы работ, здесь не до жиру.

Размер оплаты за тексты в период первоначальной «набивки» портфолио должен волновать вас гораздо меньше, чем их тематика. Напомню, что вы пишете не дешевые статьи, вы создаете базис своего бизнеса. А потому пишем так, чтобы потом не было стыдно перед другими заказчиками.

Не набивайте портфолио работами с одного и того же проекта. Идеально, если все статьи будут для разных сайтов.

Не стесняйтесь делать скриншоты своих уже опубликованных работ. Искать их просто – достаточно взять любую фразу из исходного текста и вбить ее в Google. Именно в Google, эта поисковая система значительно быстрее и точнее индексирует все свежие материалы. Обзаведитесь программой или плагином для браузера, позволяющим делать скриншот с прокруткой окна (статьи могут быть большими). Еще один вариант – программы или плагины, делающие снимок всей страницы.

Никогда не размещайте в портфолио работы на стандартных листах WORD или любых других текстовых редакторов. Исключение – речи, доклады, коммерческие предложения, письма и так далее. Заказчики очень не любят, когда у копирайтера портфолио пестрит «сырыми» статьями на стандартных листах. Идеальное портфолио состоит из скриншотов ваших материалов, уже размещенных на чужих сайтах.

Небольшой секрет:

Как быть, если вы только начали свою деятельность, а тексты всё не размещают и не размещают? Решение есть, причем лежит оно на поверхности. Всего-то и нужно завести бесплатный сайт в одной из систем типа UCOZ. Завели? Чудесно! Теперь публикуйте на сайте вашу статью и делайте скриншот. Отлично. Теперь меняем дизайн сайта на любой другой (это делается в один клик) и публикуем новую статью.

Всё очень просто: не имея опубликованных материалов, мы всё равно сняли наши тексты в красивых и уникальных интерьерах. Всё же это гораздо лучше, чем пустой и совершенно отталкивающий лист WORD. Да, кстати, не забудьте затем удалить размещенные материалы с сайта, чтобы они не попали в индекс поисковых систем. А то может некрасиво получиться...

Много не мало, лишними работы не будут никогда. Заведите себе за правило время от времени искать в Сети свои работы и добавлять их в портфолио. Выделите в вашем блоке немного места, куда заносите список наиболее интересных работ, подготовленных для поиска. Это может выглядеть так:

Посмотреть через неделю:
текст о станках;
статья для главной страницы (ветеринария);
заметка о магазине игрушек.

Сразу же называйте свои работы при сохранении на компьютере так, чтобы вы их потом легко могли найти. Однажды у меня скопилось порядка двадцати работ, названных то типу «Здравствуйте1», «Здравствуйте2» и так далее. Потом пришлось немало поломать голову, чтобы найти нужную. Поскольку со временем число созданных текстов будет исчисляться сотнями, лучше сразу навести порядок в этом вопросе.

Не повторяйте ошибку многих копирайтеров – не складывайте в самом верху портфолио все значимые работы. Постарайтесь разбросать наиболее интересные материалы так, чтобы они были и в начале, и в конце, и в середине. Ваше портфолио должно выдержать проверку на качество даже в том случае, если заказчик соизволил заглянуть дальше первых нескольких статей.

Важно, чтобы в вашем портфолио были материалы самых разных направлений: пресс-релизы, продающие тексты, seo-статьи и так далее. Конечно, трудно прийти в копирайтинг и сразу начать ваять шикарные коммерческие предложения или продающие тексты. Если работ подобного плана не будет – не критично, наполняйте тем, что есть. И всё же в перспективе ваше портфолио должно состоять из текстов самых разных тематик, стилей и типов.

Не ленитесь удалять из портфолио устаревшие работы, не соответствующие вашему текущему уровню. Всегда есть соблазн накидать в портфолио «всего, да побольше», но все-таки ориентируйтесь больше на качество, а не количество.

Старайтесь подбирать для работ в портфолио интересные описания и хорошие картинки-анонсы. Вообще, с любовью относитесь к своему главному рекламному инструменту, ведь именно от портфолио на начальных этапах зависит не менее половины успеха.

Когда у вас «за душой» сильное портфолио, тогда и общение с заказчиком выстраивается по совершенно иной схеме. Вы уже не бедный родственник, просящий о работе. Вы – мастеровитый автор, имеющий примеры работ любых тематик. Ах, как же это порой приятно, эдак небрежно бросить клиенту:

Знаете, у меня сразу несколько текстов для главных страниц интернет-магазинов. Вам в каком стиле – официальный или несколько ироничный?

Вы можете вести бизнес с убытками и быть на грани бедности, но у вас должен быть качественный деловой костюм, представительное авто и другие атрибуты успеха. Так и с портфолио: делай что хочешь, но эта вывеска вашего бизнеса должна быть идеальна!

Глава пятая. Дневник – ваш надежный помощник

Позже мы еще обязательно отдельно поговорим о тайм-менеджменте и грамотном планировании своего рабочего дня. Начнем же мы с малого – с дневника. Знаете, почему копирайтер без дневника – это совсем пропащий человек?

Дневник не только позволяет нам заранее планировать все дела, но и освобождает наш мозг от ненужной информации. Попробуйте сутки подержать в голове список из десяти важных дел. Поверьте, вы буквально изнасилуете свой разум, постоянно пугаясь, что вы что-то забыли. Лучшие и самые важные ресурсы вашего мышления уйдут не на творчество, а на «черт, что же я должен был еще-то написать в четверг...». Знакомо? Мне тоже...

Если повторять эту пытку над разумом постоянно, то вариантов два: вы или невероятно разовьете свою память (в ущерб работе), или же начнете скупать в аптеках валериановые капли бидонами. Дабы не рисковать здоровьем, заведите себе простенький бумажный блокнотик или его электронный аналог.

Записали, разгрузили память? Прекрасно, можно с легким сердцем приступать к работе. И мысли лишние не мешают, и всё под контролем. Когда нужно – заглянули в блокнотик, сверились и работаете дальше. Модно, стильно, молодежно. И никаких пыток над собой. Всё идет своим чередом.

Дневник нужен еще и для того, чтобы время от времени записывать интересные мысли или свои предположения. К примеру, мелькнула у вас мысль «А можно ли писать несерьезно для серьезных компаний?» Если вы тут же запишете свою гениальную мысль в блокнотик, а потом изучите этот вопрос, то вам будет огромный плюс. Пишите всё, что вам кажется важным и интересным, эти записи вы сами потом оцените на вес золота. Пишите даже то, что считаете неважным и малоинтересным. Бумага стерпит. Мало ли, вдруг потом пригодится или выльется в невероятно интересную идею?

Я, к примеру, раз в неделю всегда провожу краткую инвентаризацию мыслей из блокнотика. Примерно 60 % записанного можно смело утилизировать, а вот среди оставшихся 40 % есть вполне достойные экземпляры. Несколько своих работ с достаточно высокой конверсией я создал именно по мотивам внезапно нагрянувших идей. Не знаю, как вас еще убедить. Просто поверьте на слово – дневник нужен! «Короткий карандаш стократ лучше длинной памяти» – пусть эта пословица будет вам сниться. Уверяю, она стоит того!

Глава шестая. О рабочем месте фрилансера и других важных вещах

Движимый исключительно идеями гуманизма, равно как любви и сострадания к читателю, я ввел эту разгрузочную главу. Давайте немного отдохнем от напутствий и займемся... напутствиями! В этой миниатюрной главе я расскажу о том, как правильно обустроить свое рабочее пространство и исключить неудобные моменты, мешающие творчеству. В моей практике эти советы точно работают, а вот будете ли вы их использовать в своей работе – сие ведомо лишь вам самим.

Во-первых, вам очень важно чувствовать себя комфортно за своим рабочим местом. Продайте последнюю корову, но купите удобную клавиатуру и стул для работы. Усаживаясь писать, вы должны ощущать себя не изгоем, вставшим под плеть, но барином, севшим сотворить хороший текст. Всё должно быть удобно и привычно. Обратите внимание, чтобы у вас было достаточно света для работы. В противном случае вы будете страдать от боли в глазах и мигрени. Проверено на себе.

Во-вторых, выбирайте удобную одежду, чтобы ничего не жало, не терло, не кололось. Мелочь? Возможно. А может – нет. Когда вам полчаса не будет даваться заголовок в пять слов, укол шерстяной кофты или узкие штаны станут последним словом в заклинании, открывающим ворота в персональный ад копирайтера.

В-третьих, очень и очень осторожно относитесь к выбору музыкального сопровождения. Лично я заметил, что когда слова песни мне понятны, то вся работа гарантированно срывается или идет просто с титаническими усилиями. Идеально – легкий джаз, классика, чил-аут. Тишина тоже отлично подходит, но от нее становится иногда очень грустно. Так что совсем всегда тишина – это на любителя. Агрессивная и слишком громкая музыка лично для меня неприемлема. Хотя у вас, возможно, всё совсем иначе. Естественно, никаких телевизоров и радио даже фоном, это ваши явные враги.

В-четвертых, не садитесь работать наскоками. Если уж сели, то сделайте что-то существенное, не бегайте по помещению каждые 5–10 минут. Музы боятся резких движений и суеты, поэтому часто просто ретируются непонятно куда. Жди потом следующего озарения. Идеально – 45 минут работы и 10–15 минут отдыха, но об этом у нас будет впереди еще отдельный разговор.

Вот такая незамысловатая, но полезная вышла глава. Заучивать ничего не нужно, всё отлично воспринимается на уровне логики и здравого смысла. Засим приглашаю дальше, господа!

Глава седьмая. Самообразование

Теперь, когда мы разобрались с портфолио и обязательным дневником, пришло время для очень странных вещей. Да, это не опечатка, именно «странных». Сейчас я буду делать то, что редко делают в книгах о копирайтинге, а именно – буду рекомендовать читать... другие книги о копирайтинге.

Скажу вам честно, я бы вряд ли когда-нибудь в жизни сел за создание материалов о практическом копирайтинге. Именно книги о секретах профессии. Сегодня на рынке уже предостаточно подобной литературы гораздо более высокого класса. Начинать учить чему-то своему – это значит занимать ваше время. Повторять чужие уроки – терять свое время. Ни то ни другое нам не подходит.

Эта книга тем и отличается от других, что я не буду пытаться учить вас классическому написанию текстов. Есть замечательный копирайтер Джозеф Шугерман, который и без меня вас прекрасно этому научит. Соперничать с ним – верх легкомыслия и самоуверенности.

Я не буду пытаться рассказывать о рекламе ярче, чем Клод Хопкинс. Это всё равно невозможно, да и пахнет безумием. Не стану размышлять о статейном маркетинге, когда для этого есть Дэвид Огилви. Нет, нет и нет!

Давайте договоримся: я обязуюсь довести вас наверх и научу ориентироваться в Сети, а читать вы будете всё же классиков. Пусть каждый отвечает за свой участок работы. Так будет честно.

Итак, вернемся к нашим книгам. Звучит смешно, но подавляющее число практикующих копирайтеров считают книги о своей главной профессии чем-то ненужным и неважным. Читом, которое даже унижает их профессиональное достоинство. Я, мол, и без того востребован, переучивать меня – только портить. В принципе такой подход нам только на руку, всё меньше конкурентов.

Почему нам нужно обязательно читать книги о копирайтинге?

Во-первых, есть понятие «профессиональная грамотность». Будь вы даже невероятно одаренной личностью, эта фора однажды себя исчерпает. Чтобы расти вверх, необходимо штудировать учебники. Это аксиома. Просто примите ее как данность. Поскольку копирайтинг – это целая наука, глупо придумывать что-то самому, если давно уже есть готовые решения.

Во-вторых, без обучения рано или поздно, но вы начнете вариться в «собственном соку». Станете личностью агрессивной и ограниченной, имеющей на всё свое готовое суждение. Так уж устроен наш мозг, что если мы чего-то не знаем, то сами придумываем объяснение. Пусть уж лучше это объяснение вам дадут настоящие академики копирайтинга, которые уже давно доказали свою компетентность.

В-третьих, именно книги о копирайтинге, как ничто другое, будут держать вас в постоянном тонусе и показывать нужные ориентиры. Только в общении с великими можно понять, что наш творческий путь имеет цель. Знать, что рост и призвание – это не мифы. Никто не принес этим людям успеха на блюде. Они начинали, как и все, с малых неуверенных шажочков. Повторить их путь может каждый, кто не ленится и не стесняется учиться. И пусть даже вам не дано снискать лавры великого копирайтера мирового уровня, но стать крепким высокооплачиваемым и уважаемым профессионалом – это вполне по силам.

Заведите себе правило – прочитывать каждый день, скажем, по 10 страниц. Можете больше – еще чудесней! Здесь главное не объем, а правильное складирование информации в голове. Чувствуете, что уже «поплыли», откладывайте чтение и занимайтесь другими делами. Важно, очень важно каждый день ощущать себя в копирайтинге не случайным человеком, но упорным студентом, который стремится к вершинам профессии. Настрой – это

вообще великая сила, а в писательском ремесле это даже важнее, чем вовремя сохранять тексты в Word. Будете чувствовать, что недаром едите свой авторский хлеб, к вам постепенно придет и уверенность.

Можно знать всё о профессии, но внутри ощущать себя тем быком, которого ведут на бойню. И наоборот, можно чего-то не знать и не уметь, но иметь дерзновения и желания учиться. Первые обречены на вечные страхи и сомнения, вторые – на развитие и рост мастерства. Правильная психологическая подготовка – вот с чего нужно начинать каждый свой день.

Книги же это как раз тот инструмент, который дает силы настроиться на нужную волну. Сели, почитали, что-то уяснили для себя – глядишь, уже сегодня в работе и обкатали новинку. Не пугайтесь, что две трети знаний будут забываться. Когда нужно, вам обязательно на память придет некогда прочитанное. Тот, кто не читает книг о копирайтинге, будет ошибаться всю свою жизнь. Тот же, кто читает, – лишь до первого раза. Согласитесь, разница весомая.

Я мало знаю о профессиональной ценности книг русскоговорящих копирайтеров, а потому не берусь советовать что-то конкретное. Гораздо лучше начать свое образование с признанных мэтров копирайтинга: Огилви, Шугермана, Хэлберта, Бенсинвенга, Шугермана, Фортина, Кеннеди и ряда других истинных гуру.

Небольшая оговорка: все авторы – очень непростые ребята, которые иногда противоречат друг другу. У каждого сложился свой собственный авторский стиль, свои правила создания материалов и жизненные принципы. Не пугайтесь, если в некоторых книгах вы найдете кое-какие расхождения. Все-таки копирайтинг – это не математика, где число Пи имеет статичное значение даже в Эфиопии. Пропитывайтесь уроками великих, ищите своего мастера, который окажется ближе всего к вашему собственному пониманию профессии. Поверьте, со временем вы его обязательно найдете.

Небольшой промежуточный итог

Мы с вами пришли к выводу, что первое время копирайтеру важно:
завести собственное портфолио любыми путями, не противоречащими уголовному кодексу;

обзавестись дневником, куда вы будете записывать список текущих и будущих дел, интересные мысли и, что немаловажно, заказчиков-должников;

ежедневно (мы же честные люди) читать правильные книги от гуру копирайтинга.

Естественно, параллельно этому вам нужно будет искать интересные проекты и новых заказчиков, поскольку в самом начале вы работаете на свое имя, но никак не наоборот. А еще придется немало побегать в поисках клиентов, но без этого тоже никуда. А еще нужно успевать отдыхать, варить борщ и ездить на велосипеде. Успевать нужно всё!

Давайте никуда не будем торопиться. Будет расти постепенно, так вернее. Пока, допустим, научимся правильно отвечать на проекты работодателей. Именно о том, как правильно отвечать на проекты работодателей (неожиданный поворот!), мы с вами и поговорим уже в следующей главе. Не обойдем мы вниманием и саму стратегию общения с заказчиком, от которой также зависит если не всё, то многое.

Глава восьмая. Общение с заказчиком и ответы на проекты

Не знаю, удивлю ли я вас, но заказчики – это совершенно такие же люди, как и мы с вами. Они не колонизировали нашу планету, прилетев из далеких космических глубин. Они совершенно такие же, как и мы! У них, как и нас, есть свои проблемы, свои страхи, свои желания. Как и все остальные люди, заказчики отлично чувствуют ложь, подбострастие, небрежение, высокомерие, обиду и всё такое прочее. Просто копия нас с вами, только они заказчики, а мы – исполнители. Неожиданно, согласитесь?

Из всего этого пафосного вступления вытекает только одно: не стоит считать заказчиков глупее себя. Просто смешно рассчитывать на «прокатит» с теми работодателями, которые постоянно подбирают кадры в Сети. Через них прошло уже столько людей, подобных вам, что они уже могут запросто защитить диссертацию по психологии поведения исполнителей. Ну а уж истории про «внезапно заболевших родственников до пятого колена», «обрывы кабеля» и «сгоревший ноутбук» давно вызывают у таких заказчиков безудержную зевоту.

Как и в жизни, честность – лучшая политика общения с клиентами. Взяв однажды курс на честное общение, вы существенно выиграете в дальнейшем. Только представьте: вы станете настолько честным, что уже не сможете говорить неправду. Это же здорово! Не успели написать текст? Скажите об этом честно и попросите отсрочку. Не устраивает оплата? Не юлите и скажите заказчику об этом прямо. Толком не читали ТЗ и понаписали сущую ерунду? Признайтесь с покаянной головой и предложите варианты решения проблемы.

Честное ведение дел значительно выгоднее для вас, уж поверьте мне на слово. Приучая себя говорить правду, вы будете бесстрашно встречать новый день. Вам не придется придумывать очередную отговорку, включая весь свой креатив и перебирая список возможных форс-мажоров. Честный человек спит и работает спокойно, ему не нужно напрягаться – это та ценность, ради которой стоит обучать себя честности.

Еще один совершенно потрясающий плюс честной работы заключается в том, что со временем такая модель поведения начинает распространяться и на ваши остальные сферы жизни. Однажды вы вдруг поймете, что совершенно не хотите врать. Даже по мелочи. Вот просто не хотите и всё. Такая бесценная перемена в характере дорогого стоит. Когда я понял, что со мной происходит подобная метаморфоза, то был безумно счастлив. Оказывается, не врать даже в мелочах – это такой драйв! Построение честных и прозрачных отношений станет для вас со временем именно той силой, которая изменит вас не только как копирайтера, но и как человека.

Поскольку я веду несколько авторских проектов, мне время от времени приходится самому становиться заказчиком. Так вот, я заметил одну важную вещь: если человек честно говорит мне, что не сделал или забыл, то я воспринимаю это вполне нормально. В конце концов, все мы не идеальны, право ошибаться есть у каждого. И наоборот, когда начинаются истории про пятидневный траур по умершему хомячку или рассказы о внезапной высылке в Заполярье, где нет Интернета, мне становится грустно и обидно.

Я понимаю, что человек врет. Человек понимает, что я вижу его вранье. Некрасиво, пошло, глупо. Обычно я отказываюсь от дальнейшего сотрудничества с лжецами. Не посчитайте меня брюзгой: лучше я буду работать с безалаберными, но честными фрилансерами, чем с врунами, выдающими во мне глупца. Не думаю, что по этому вопросу у работодателей слишком уж большие расхождения; никто не любит, когда ему врут. Вы ведь тоже не любите, верно?

К моему немалому сожалению, исключительно вопросами личной честности проблемы с заказчиком не ограничиваются. Здесь у нас целый рассадник сорняков, который обязательно стоит пропалывать. Советы по построению общения с заказчиками:

Никогда не унижайтесь. Повторюсь, совершенно никогда не позволяйте себе унижаться. Пусть это всего лишь ваш второй заказ, пусть вам предлагают немислимые деньги и обещают в дальнейшем золотые горы. Оставайтесь собой в любой ситуации. Тренируйте себя, учитесь вести себя не как проситель, но как мастер, к которому обратились за помощью. И пусть вы еще пока ничего толком не умеете. Пусть. Всё придет, а вот привычка заискивать может остаться.

Обратная сторона медали: не страдайте звездной болезнью. Высокомерие и снисходительное общение разрушают истинного профи изнутри. Найдите возможность отвечать ровно и спокойно на любое предложение, пусть даже в этот момент вас разрывает от хохота, вызванного несерьезностью предложенного.

Вообще, вам нужно найти ту золотую середину, которая позволит всегда идти по центру дороги. Без навязчивости, но и без зазнайства. Отказываясь от унижения, но и не ощущая себя центром мироздания. Спокойный уверенный и ровный тон в общении принесет вам успех и выведет отношения с клиентом в правильное русло.

Не позволяйте, чтобы на вас давили. Если вы заметили, что заказчик неоправданно переходит на «ты», ставит жесткие условия или пытается принизить ваше достоинство, то это повод задуматься. Сегодня в числе моих клиентов есть владельцы развитого преуспевающего бизнеса, представители действительно крупных компаний и другие «серьезные» дяди и тети. И у меня нет даже мысли, что эти серьезные клиенты станут мне «тыкать» или указывать только в силу своего высокого социального статуса.

Наоборот, на хамское и панибратское отношение чаще всего идет всякая мелюзга, которую буквально разрывает от ощущения собственной значимости. Боритесь с этим. Можно дать понять, что подобный тон общения для вас попросту неприемлем, если заказчик исправился – чудесно, нет – минус один хам, тоже неплохо.

Учитесь не робеть перед серьезными клиентами. Когда к вам обратится действительно серьезный заказчик, вы уже должны быть к этому готовы. Не показывайте свою робость или страх перед важностью заказа. Спокойно и деловито ведите беседу, впереди таких проверок будет много. Лучше привыкать заранее.

Не давайте заранее невыполнимых или слишком поспешных обещаний. Нет ничего хуже, чем прослыть пустомелей. Если нужно взять паузу, чтобы подумать – смело берите. Лучше заранее взвесить все за и против, чем потом лепетать что-то несусветное в свое оправдание.

Любите своих заказчиков. Поймите меня, я не призываю вас их обожать и слать им трогательные СМС. Нужно просто понимать, что на той стороне почты или скайпа находится живой человек, которому нужна ваша помощь. Учитесь вовремя ставить людей в известность о статусе выполнения заявки, заранее предупреждайте о любых непредвиденных обстоятельствах. Подводить клиентов или теряться в последний момент – это не те привычки, которыми можно гордиться.

Давайте понять, что вы занятой человек, ценящий свое время. Есть такая категория клиентов, которые готовы общаться о чем угодно, но только не о работе. Включайте свой навык дипломатии на максимум и объясняйте, что вам некогда. Умный клиент это обычно сразу понимает.

По своему опыту я знаю, что 90 % заказчиков – золотые люди. Если изначально наладить с ними доверительные профессиональные отношения, то они всегда будут обращаться только к вам. Профи любят общаться с себе подобными. Если вы закрепите в статусе профессионала, то ваше общение с клиентами начнет строиться автоматически. Немного прак-

тики, и у вас обязательно выработаются свой собственный стиль общения, свои фишечки, профессиональные хитрости и табу. Главное – следуйте советам и не позволяйте принижать ваш статус.

Глава девятая. Ответы на проекты

Общение с заказчиками в рамках ответов на проекты является не меньшим искусством, чем, скажем, умелое составление портфолио. Проблема огромного числа начинающих исполнителей в том, что они производят так называемый «слепой посев». Говоря простым русским языком, не глядя раскидывают свои предложения в десятки и сотни проектов, свято веря, что «где-нибудь, да стрельнет». К сожалению, выстрелы случаются очень редко, да и те часто холостые...

Если бы это была книга о математической теории вероятностей, то мы бы обязательно попробовали определить незначительные шансы наших коллег-«сеятелей». Поскольку же сей труд о копирайтинге, то позвольте мне дать вам реальные и вполне действенные рецепты успеха. Никаких «посевов», будем учиться брать качеством, а не количеством.

Правила успеха при ответе на проекты:

Стремитесь ответить лучше всех. Некоторые исполнители, полагая, что они невероятно оригинальны, стараются успеть «наследить» во всех проектах. Видимо, пара небрежных фраз в ответе на проект кажется им вполне достаточной для того, чтобы на них обратили внимание.

А теперь давайте всего на пару минут встанем на место заказчика: он открывает ответы на проект, и там буквально пестрит от всевозможных «Сделаю быстро и качественно», «Легко решу вашу проблему. Обращайтесь» и прочих «Помогу». И что вы предлагаете делать бедному заказчику? Выбирать из десятка однообразных шаблонных фраз или...

Будьте обстоятельны. Если среди всего этого словесного хлама обнаружится ваше серьезное, вдумчивое и полновесное обращение к клиенту, то он с большой долей вероятности обратит внимание именно на вас. Выделяйтесь из общей безликой массы, создайте такое обращение, чтобы клиент понял: «Вы ознакомились с заданием, поняли все требования и действительно готовы выполнить работу». Поздравляю, вы прошли первый фейс-контроль, но победу праздновать еще рановато.

Персонализируйте свое обращение. Будет просто чудесно, если вы обратитесь к заказчику по имени, это сразу добавит вам бонусов. Имя не указано? В таком случае просто дайте понять, что проект вам действительно интересен, а заказчик – образец добропорядочного клиента. Вы же копирайтер, пусть за вас говорят ваши тексты!

Не вздумайте вставлять в свои ответы заготовки «на все случаи жизни». Никогда, даже если вас будут заставлять и бить, не отделяйтесь заранее заготовленными штампованными текстами ответов. Это худшее из зол, которое только может совершить копирайтер. Даже хуже, чем перепутать «тсся» и ться». Это катастрофа. Вы же автор живых текстов, вы – творец, так неужели вы ограничитесь шаблоном? Заказчик ждет от вас честного отклика, не подсовывайте ему подделку. Кстати, я не знаю почему, но заранее заготовленные ответы заказчики видят. Так-то.

Знаю, что уже говорил и неоднократно, но будьте максимально позитивны. Конечно, ставить смайлики в каждом предложении – это уже на любителя, но общий фон ответа должен быть легким и позитивным. Люди всегда тянутся к тем, кто несет в себе частичку света. Будет замечательно, если и от ваших ответов будет исходить хоть чуть-чуть душевного тепла и участия.

Не стесняйтесь задавать вопросы по проекту. Нет, поймите верно, я не призываю вас забрасывать клиента вопросами сразу же в первом обращении. Такое, наоборот, может даже оттолкнуть. Сначала – приманка, затем – клиент обратил на вас внимание, а уж потом –

вопросы и прочие нюансы. Как правило, заказчик выделяет на работу с проектом конкретное время, в рамках которого он добр, мил и пушист. Именно в это время и нужно успеть спросить всё, что вы хотели спросить. Тревожить заказчика после принятия проекта, каждый час отсылая ему вопрошающие тирады – не самый мудрый из поступков. Человек уже отключился от этой проблемы, переложив ее на вас.

Возможно, сейчас ему уже совершенно некогда и он уже не сможет так обстоятельно и полно ответить на то, что вы спрашиваете. Да и, наконец, это просто раздражает. Берешь проект – будь добр, оговори всё на берегу. Исключение – проблемы и предложения, появившиеся в результате работы и совершенно не зависящие от исполнителя. Например, по ссылке на сайт перчаточной фабрики открывается порно-портал. Или вы видите, что материал можно значительно улучшить, или у вас «появилась идея-бомба». Примерно так.

Не будьте излишне меркантильны. Деньги, естественно важны, и вопрос оплаты – это, знаете ли, серьезней некуда. И все-таки сначала предложите варианты решения, опишите свое видение выполнения проекта, а уж в конце упомяните про ваши финансовые аппетиты. Дайте клиенту скушать приманку, а уж только затем подсовывайте счет. Создание ответа именно в такой последовательности значительно ослабляет процесс «удушения жабой» у заказчика.

Промежуточный итог

Итак, уважаемые друзья, мы с вами шагнули еще немного вперед. Сегодня мы научились строить равные и доверительные отношения с заказчиком. Кроме этого, мы немного разобрались с тем, как оптимизировать свои ответы на проекты работодателей.

Я хотел еще раз напомнить, что со временем вам уже не придется заучивать все пункты, поскольку это войдет в твердую привычку. Помните, что заказчик живой человек, а значит – ему не чуждо всё то, что не чуждо и вам. Относитесь к нему уважительно и честно, и он обязательно ответит вам тем же. Следующая глава будет буквально пронзать многих из нас стрелами самоосуждения, поскольку говорить мы будем о том, что является одной из главных проблем копирайтеров всех уровней. Итак...

Глава десятая. Борьба с ленью

Мне почему-то всегда казалось, что стоит войти в свое призвание и начать работать в удовольствие, как лень тут же убежит из моей жизни, сверкая бесстыжими пятками. Аннет, уважаемые друзья. Лень не боится даже людей занятых и увлеченных. Почитав книги известных копирайтеров и писателей, я пришел к выводу, что лентяи практически все. Оказывается, лень – это настоящее проклятие для творческих личностей. Даже маститые и признанные мастера слова, давно уже прикормившие Музу и познавшие вкус славы, регулярно заставляли себя сесть и писать.

Видимо, в нас скрыто что-то такое, что мешает полностью отдаться профессии и начать творить. Все-таки авторский копирайтинг – дело достаточно изматывающее, хоть и очень интересное. За час работы над сложной статьей можно сжечь столько же нервов, сколько обычному обывателю с лихвой хватит на неделю. Думаю (но не утверждаю), что лень и нежелание приступать к работе – это еще и какая-то особая схема защиты организма, помнящая, во что выливается процесс создания текстов. Соответственно, организм защищается всеми силами. Пусть не презирают меня ортодоксы Википедии за это совершенно ненаучное суждение, на истинность которого я также совершенно не претендую.

Как бы там ни было по науке, творить нужно регулярно, не ища оправданий для своей лени. Без постоянной практики вы превратитесь в спортсмена, который тренируется от случая к случаю. Для любителя – сойдет, для профессионала – недопустимо.

Лень – враг коварный и опасный. Стоит нам немного расслабиться, как тут же найдется десятки важных дел, требующих незамедлительного вмешательства. Проверить почту, заменить аватарку, ответить на форуме, рассмотреть стены друзей в социальных сетях на предмет обновлений. Этих важных дел вдруг появляется столько, что работать уже совершенно некогда. Казалось бы, мы в Сети. Мы специально пришли сюда работать. Факт. И всё же толку от нашего присутствия на рабочем месте – практически никакого. Мы настолько изматываем себя второстепенными и совершенно ненужными делами, что у нас не остается сил на главное. К тому времени, как мы уговариваем себя «немного пописать» (ударение на последнем слоге), мы уже «напахались» на второстепенных направлениях. Такое бывает только у меня?

Я даже не берусь объяснить, чем вызвано наше нежелание плодотворно работать – ленью или отсутствием четкой программы действий. Чтобы гарантированно выловить все метастазы этого опасного профессионального недуга, нам придется действовать сразу в нескольких направлениях. Будем учиться: а) не лениться, б) планировать свой день

Враг первый: лень-матушка

Приучите себя отказывать самому себе. Среди фрилансеров ходит очень меткая поговорка: «Если вы сегодня так и не заставили себя поработать, значит, считайте, что у вас был выходной». Не знаю, как про вас, но она точно про меня. Ух, как же я люблю выходные. Я их люблю так сильно, что в начале своей карьеры у меня их выпадало по пять штук в неделю. На каждую написанную статью приходилось несколько часов самолюбования и праздности. Золотое было время, жаль – совершенно бестолковое и неоплачиваемое. Не привыкайте жить в постоянном самообмане.

Все эти «еще полчаса почитаю и работать», только и ждут вашего молчаливого согласия. Тридцать минут радости пролетают стрелой, потом обреченный взор на часы и новые обещания. Плавали мы этими курсами, знаем... Становитесь человеком слова. Ска-

зали «надо», значит, пусть даже за вашим окном марсиане ходят, вы – спокойно сидите и пишете. Ибо слово – золото.

Не позволяйте грузу невыполненных дел подавить вас. У копирайтера много врагов, но один из самых страшных – самоосуждение. Не буду говорить за всех, но первое время работы в Сети я был жутко несчастлив. Скажу еще честнее: совершенно себя не любил и не уважал. Не за слабые тексты, отнюдь. Причина еще более банальна: я постоянно жил в долг у времени, не успевая ничего сделать. Груз ненаписанных работ давил на меня ежедневно. Стоило немного разгрести дела и почувствовать себя свободным человеком, как через пару дней история повторялась. Придя в Сеть, чтобы быть свободным, я оказался рабом своей ленивой натуры.

Уверен, вы тоже будете с неохотой и ужасом встречать каждый новый день, пока не научитесь всё делать в срок. Выход в Интернет будет сопровождаться ежедневными муками выбора: что сделать сегодня, а что перенести на завтра. Приходит «завтра», и карусель снова вертится. Это пат, господа.

Откладывание на потом имеет всего лишь одну приятную сторону – на время вы получаете свободу от работы. А если уж совсем честно, то вы просто позволяете своей лени в очередной раз вас провести. Совершенно бестолковое занятие, не ведущее никуда. Взятие еще большего кредита ради погашения старого кредита. Грустно.

Если же вы научитесь себя «ломать» и говорить своей лени «нет», то здесь уже вырисовываются совершенно другие, просто-таки ошеломительные перспективы!

Самое главное – вы станете с оптимизмом встречать новый день. Второе – вы начнете себя уважать. Третье – вы избавитесь от авралов и постоянного нервного напряжения. Четвертое – заказчики станут ценить вас как человека слова. Пятое – у вас будет гораздо больше нужной практики и гораздо меньше усталости от праздности. Шестое – на вас перестанет давить груз под названием «я неудачник». Вы станете «удачником»! Седьмое – у вас появится больше свободного времени.

Чем меньше вы будете заниматься ерундой, тем больше свободного времени у вас будет. Когда вы ленитесь, вы две трети своего времени прикованы к компьютеру, но при этом пользы от вас, как от козла молока. Сев же и написав всё запланированное на день, вы уже через несколько часов (работать нужно в меру, а не на износ) с веселым свистом идете читать любимую книжку или гладить котиков. Словом, отдыхаете, очень довольные собой. Выгодно. Да не то слово. Просто супервыгодно!

Когда лень будет побеждена

Когда вы одержите победу над ленью, это будет одной из ваших главных побед в копирайтинге. Я не шучу. Это правда. Впереди еще будут чудесные тексты, большие гонорары и профессиональное признание. Это никуда не уйдет от того, кто научится побеждать себя. Свою лень и свои пустые привычки.

Я так и не могу до сих пор понять, почему тысячи копирайтеров обращают внимание на внешние факторы, но совершенно забывают о внутренних. Какой прок читать умные книги и посещать вебинары, если не уметь грамотно распорядиться своим временем?!

Есть ли смысл стремиться к профессиональному росту, если даже на своем нынешнем этапе многие авторы регулярно срывают сроки, давно узаконив для себя подобное безобразия? Дальше-то ведь будет еще сложнее...

Наконец, зачем хотеть чего-то большего, если нет сил и желания освоить даже имеющийся минимум?

Все успешные люди начинали с того, что побеждали свою лень. Это основа основ. Это победа, которая откроет вам новые пути. Пока человек ленив, он так и будет оставаться пустым мечтателем.

Я обещал вывести вас на второй этаж, вы помните еще об этом?! Поэтому давайте примем решение побеждать в каждом дне и на этой волне позитива перейдем к другой не менее важной главе.

Глава одиннадцатая. Пожиратели времени

Хронофаги. Именно так называются «пожиратели времени», преследующие каждого из нас. Хронофаги беззастенчиво крадут у нас минуты, часы и недели, оставляя взамен постоянный аврал, опоздания и вечную растерянность. Хронофаги подкрадываются незаметно и сразу крадут по-крупному. Без четкого плана атаки на мерзких хронофагов наше наступление на лень провалится. Важно не просто разучиться говорить нет, но и создать себе что-то типа ежедневного плана, исключающего колоссальные потери времени.

Не подумайте, что я слегка привираю, но эта глава и впрямь является одной из важнейших во всей книге. Умение копить и грамотно использовать свое время даже важнее, чем талант. Сколько одаренных личностей впустую прожгли свои дарования, беспечно растрачивая свою жизнь на всякий вздор... Сколько людей с совершенно посредственными способностями добились вершин, оплачивая каждый сантиметр роста усердием и терпением!

Я просто не верю, когда некоторые авторы жалуются на нехватку времени, оправдывая этим свою пассивность. Времени вокруг полно, по крайней мере, для ежедневного развития и работы его всегда с избытком. Научиться затыкать дыры в своем времяпрепровождении, не позволяя драгоценным часам бессмысленно протекать, – вот наша главная задача. Научитесь дорожить временем, и скоро в вашу дверь постучится успех. Так будет.

Ниже я перечислю основные причины, мешающие нам полностью отдаться работе. Хорошо, если многое из упомянутого вами уже побеждено. Хуже, но не смертельно, если от каждого из пунктов будет веять обличием. Главное – суметь понять, что, потакая хронофагам, вы совершаете предательство себя, своего призвания и своего будущего. Вы совершаете настоящее преступление, транжиря бесценные часы на всякий вздор, который забудется еще до рассвета. Это я вам говорю совершенно откровенно, поскольку в свое время тоже полил каждый из этих пунктов слезами отчаяния. К счастью, сейчас всё уже в прошлом. Ну почти... В атаку!

15 типов хронофагов, которые должны быть уничтожены уже в эту среду

Рассеянное внимание, неумение сконцентрироваться на главном. Только пять минут назад вы спокойно писали статью о новом кроссовере, а очнулись совершенно внезапно – на форуме собаководов, в теме о дрессуре сенбернаров. Ничего удивительного, вы не «утонули» в статье, позволили своему рассеянному вниманию увести вас по первой же попавшейся ссылке. В Интернете подобные казусы случаются сплошь и рядом. Только вот для обычных пользователей это норма, для вас – типичный производственный брак.

Привычка братья сразу за несколько дел. Сами понимаете, при таком подходе не получится ничего толкового. Вы же не компьютер, выполняющий уйму операций одновременно. В определенный конкретный промежуток времени нужно заниматься одним, самым срочным и важным делом. По завершении – отдохнуть, и снова в бой.

Отвлекающие факторы (телевизоры, книжки и т. п.) Работа – это работа. Оценили всю глубину моей мысли?! Не важно, работаете ли вы дома или в офисе. Вы хоть раз видели, чтобы в серьезной компании сотрудники работали и параллельно смотрели сериал по телевизору? Вот и я не припоминаю. Сели работать – умерли для мира.

Близкие люди. К сожалению, наши близкие не всегда понимают, что хоть мы и находимся дома, но, по сути, мы ушли на работу. Приучите близких людей к мысли, что ваши рабочие часы – это святое. Вы есть, но вас – нет... Осмотр причесок, поиск пульта и «попробовать салатик» откладывается на время короткого отдыха или на вне рабочее время.

Социальные сети, блоги, форумы и так далее. Совершенное зло, категорически неприемлемо для рабочего человека. Я прекрасно понимаю ваше желание проверить, «что там написала Наташа». Я и сам такой же любопытный. И все-таки давайте этим привычкам бой. Напишите статью до последней точки, а уж только после – на волю. К людям. В рамках разумного, конечно. Отдых должен стать наградой за честный труд, используйте принцип отложенного вознаграждения (мы о нем позже еще поговорим). Сделал уроки? Молодец, иди теперь погуляй.

Анархия в записях и документах. Как же порой бывает себя жаль, когда пятнадцать битых минут пытаешься понять, кому нужно отправить уже написанный релиз. Или силишься вспомнить, куда сохранил сегодня свою последнюю работу. Для искоренения подобного безобразия достаточно:

- дневник. Не стесняемся и создаем разделы по типу: «заказы», «кошельки», «мысли», «темы будущих статей» и так далее;
- закладки в браузере. Делаем несколько типов закладок, куда и заносим понравившиеся нам странички. Всё так же, как и в первом случае, например: «статьи о копирайтинге», «интересные сервисы», «развлечения»;
- отдельные папки в компьютере + точное название документов. Книжки по работе копирайтеру должно хранить отдельно от фильмов про зомби. Равно как и текстовые документы не следует смешивать с mp3-файлами. И просто умоляю вас, сразу давайте своим документам запоминающиеся имена. Например, «по станкам, Игнат» или «продающий текст о зимней обуви, Алла», «в портфолио, ужение сомов». Потратите 5 секунд на написание точного названия сейчас – сэкономите немало столь нужных минут завтра.

Телефон. Минимально ограничиваем процесс общения, возможное исключение – переговоры с клиентами. Опять же без особого фанатизма, разумеется.

Желание сделать всё самому. Если вы не умеете делегировать полномочия, то лавина мелких дел уже катится вам навстречу. Передоверяйте мелкие дела тем, кто справится с ними не хуже или даже лучше вас. Сэкономите время и силы. Вы хоть раз видели, чтобы директор компании в перерывах еще и мыл пол в кабинетах сотрудников? Вот и я про то же.

Отсутствие мотивации. Эта болезнь чаще всего проявляется у тех, кто привык измерять свои ежедневные объемы работы десятками тысяч знаков. Позади три часа страданий, впереди – еще 25 тысяч знаков рерайта. И так каждый день, который год... Здесь даже самый оптимистичный копирайтер может завять от безысходности. Мотивируйте себя, разгружайте рабочий день до более-менее реально выполнимого объема работы.

Перфекционизм. Желание достичь идеального результата может привести к огромным, просто катастрофическим потерям времени. Всегда есть тот рубеж, после которого нужно уже, наконец, оставить текст в покое и заняться чем-то другим. Отвлечись от зуда идеальности. К сожалению, перфекционисты этот рубеж могут попросту не заметить.

Неправильные приоритеты. Всегда, независимо от вашего вероисповедания и цвета кожи, в первую очередь делайте самые сложные дела. Тяжелый груз «а ведь потом еще писать эту ужасную статью» будет томить вас весь день. Он может сломать еще до того, как вы дойдете до конкретной работы. Сделайте в начале дня всё самое тяжелое – вы сразу почувствуете значительное облегчение, прилив сил и желание быть хорошим и позитивным весь остаток дня. Просто душка, а не копирайтер!

Неумение отдыхать. Чтобы суметь сохранить себя для будущих славных дел, необходимо каждые 45 минут устраивать себе 10–15-минутный променад. Пейте чай, курите трубку, переводите через дороги бабушек или отжимайтесь от пола, но обязательно отвлекайтесь от компьютера. Отдыхать, общаясь в социальных сетях или скайпе, нельзя. Бегите без оглядки от компьютера на время отдыха.

Боязнь приступить к работе. Есть такие заказы, от которых бросает в дрожь каждый раз, когда о них вспоминаешь. Можно настраиваться часами, обманывая себя какими-то совершенно второстепенными делами. Тянуть резину всеми доступными способами. Уверяю вас, это не самый лучший путь для успешных копирайтеров! Да, настоящий копирайтер тоже пугается и покрывается испариной перед такими заказами – это факт очевидный. Отличие истинного профи в том, что он вздыхает и охает ровно полторы минуты, а затем всё же садится – и делает! Смелость города берет, друзья!

Недостаточная подготовка. Соберите все необходимые данные еще до начала работы, чтобы потом не отвлекаться каждые пять минут. Подобный подход намного продуктивней, чем постоянный поиск нужной информации в процессе работы.

Излишняя спешка. Пospешишь – людей насмешишь, помните? Чтобы не переделывать второй раз и не краснеть перед заказчиком, не нужно работать по секундомеру. Да, медлительность – это плохо, но и спешка (не путать с быстротой) – не лучше.

Именно так выглядит мой личный ТОП-15 хронофагов, с которыми я давно и, надо сказать, более-менее успешно воюю. Полагаю, что ваш личный ТОП-15 не слишком уж отличается от моего. Конечно, есть и еще целый отряд хронофагов помельче, но упоминать все – слишком большая для них честь. Когда сумеете разобраться с признанными авторитетами краж времени, мелюзга разбежится сама.

Не бойтесь, что с первого, второго и даже третьего раза многое будет не получаться. Успех – это не конечный пункт назначения, а постоянный путь. Просто делайте в каждом дне то, что можете. Этого вполне достаточно. Не сразу, но колесо завертится. Это я говорю вам совершенно честно, ведь я и сам еще шагаю по этому пути. Давайте шагать вместе, право слово, лучше уж встретиться на нем, чем на задворках профессии, в каком-нибудь жутком захолустье!

Глава двенадцатая. Разгрузочная

Давайте немного отдохнем и пообщаемся на околопрофессиональные темы. Например, о чае. О чудесном китайском чае, который давно уже является для многих из нас отличным мотиватором и верным другом. Пусть кофейные ортодоксы не кидаются в меня кофемолками, я ни в коем случае не умаляю достоинств их любимого напитка. Скажу большее, когда-то давно я так плотно «сидел» на кофе, что даже подумывал о кофейных капельницах во время работы. Кофе – это тоже неплохо. И всё же эта глава посвящена именно чаю. Селяви.

Чай «из обычного магазина» отвадил нас от правильной чайной культуры. В моем прежнем разумении чаем была сладкая горячая жидкость, которая употребляется с бутербродами или малиновым вареньем. Этакое дополнение к еде, типа компота или морса. Я ошибался. На самом деле, чай – это настоящий король досуга. Употребление чая во время работы приносит + 20 очков к навыку «креатив», + 30 к навыкам «здоровье», «позитивность», «трудолюбие» и «общение», а также + 70 очков урона ко сну.

Чай заряжает человека постоянным ощущением гармонии и радости, дает силы спокойно реагировать на обиды и промахи. Не думайте, мне никто не промывал мозги, я трезвомыслящий человек и осторожно отношусь к подобным выражениям. Находясь в трезвом рассудке, я ответственно заявляю, что чай – это настоящий друг человека, порой даже лучше собаки. Чай можно пить в кругу друзей или в одиночку, во время работы или просто между делом.

Если вас «проняли» мои слова, то не торопитесь в ближайший супермаркет за пакетированным «чудом». Я не пью этот чай и не советую его пить вам. Есть места и получше. Итак, палю фишки. Не реклама!

За очень дешевым (в 3-5-10 раз дешевле, чем в России) и весьма качественным чаем (даже сравнивать глупо) я хожу на сайты типа EBAY или ALIEXPRESS. По достаточно скромным для России ценам (а часто еще и с огромными скидками и бесплатной доставкой) там можно купить великолепный чай любых сроков сборов и сортов. Есть и пуэры, и зеленые чаи, и вкусные улуны, и даже цветочные сборы. Выбирайте, сравнивайте, заказывайте. Несомненный плюс – страхование вашей посылки, что исключает возможность мошенничества со стороны продавцов. Минус – идет посылка от двух недель до двух месяцев. Да, не экспресс-доставка, зато бесплатно.

Не поленитесь, зайдите на сайты и посмотрите – уверен, вы обязательно найдете СВОЙ чай. Благо, выбор поистине огромен. Пейте чай и будьте всегда здоровы и позитивны! Спасибо за внимание, снова переходим к работе.

Глава тринадцатая. Человек с «замыленным» глазом

Видели ли вы хоть раз объявления примерно следующего содержания: «Ищу копирайтера для наполнения сайта, работы много, тематика похожая, хочу скидку за объем»? Кажется бы, вполне стандартное объявление, коих в Сети тысячи. Погодите минуту, приглядитесь внимательней. Вам ничего не режет глаз? Как по мне, подобные объявления изначально противоречат здравому смыслу. Чем? А хотя бы тем, что за большой объем однообразной информации копирайтер вправе требовать доплату, а не предоставлять скидки. Я, к примеру, именно так всегда и делаю.

Однообразная конвейерная работа – это уже само по себе страшно. Однообразие в копирайтинге приводит к моральному истощению и нервным срывам. Необычайно сложно сохранять свежесть слова и оригинальность мысли, когда ты пишешь десятый текст подряд о строительстве дачных домиков или нересте лососевых. Всякая тема имеет свой ограниченный запас понятий и выражений, которыми владеет копирайтер. Постоянное возвращение к одному и тому же очень утомляет, приходится проявлять чудеса мотивации, чтобы не отказаться от работы. За такой тяжкий труд нужно просить не скидку, а выдавать порционное молоко за вредность. Конечно, это сугубо мое мнение, которое может быть подвергнуто сомнению. И всё же задумайтесь: разве не утомительно и скучно постоянно штамповать однообразные тексты, схожие, словно Зита и Гита?

Решение проблемы? Не поверите, но оно у меня есть! Всё просто, как чертеж совковой лопаты: достаточно лишь чередовать материалы, позволяя своему мозгу хоть немного отдыхать от опостылевшей тематики. На практике это выглядит следующим образом: нужно заранее распланировать свой рабочий график, чтобы однообразные статьи не шли сплошным потоком.

Я, допустим, всегда стараюсь «тасовать» материалы, резко перескакивая из одной темы в другую. Несколько необычно, но именно такие маневры позволяют сохранять максимальную ясность мысли. Я не ученый, поэтому четкого объяснения подобному методу с научной точки зрения дать не могу. Как мне кажется, здесь имеет место фактор внезапности, не дающий мозгу засыпать от унылого однообразия. Получая разные по сложности и тематике задачи, мозг находится в постоянной активности.

Сложно развиваться в те моменты, когда мозг требует пощады и уже отказывается думать. Позволю себе заметить, что и художественная ценность однотипных текстов, написанных залпом, обычно прихрамывает на обе ноги. Дайте мозгу отдохнуть, подкиньте ему свежих фактов для анализа и лишь спустя какое-то время вернитесь назад. Вот увидите, ситуация кардинально изменится! Вам уже не будут столь отвратительны те однообразные материалы, от которых еще час назад вы буквально выли. Идем дальше, друзья! Нас ждут хомяки!

Глава четырнадцатая. Принцип хомяка

Доводилось ли вам хоть раз страдать от своей жадности? Мне – да! Причем раньше это случалось столь часто, что я уже стал думать, что это моя пожизненная карма. Жадиной я стал именно благодаря профессии, в работе же моя жадность в основном и проявлялась. Чтобы не ходить вокруг да около, давайте я просто раскрою карты – в свое время я ужасно страдал от заказов, которые набирал с маниакальной жадностью.

Вам тоже знакомо то чувство, когда трезвый разум борется с жадностью? Разум кричит: «У тебя и так всё расписано на несколько дней вперед, не нужен тебе еще один заказ». Жадность лишь глупо улыбается и тихо шепчет: «Бери всё, хочу много!». Знакомо? Полагаю, найдется немало людей, которые понимают, о чём я сейчас говорю. Постоянное желание обеспечить себя работой на будущее само по себе похвально, беда лишь в том, что часто мы набираем сверх всякой меры.

Мимо «вкусного» заказа сложно пройти даже тогда, когда дневник текущей работы уже распух до размера энциклопедии. Ежели же при этом заказчик еще и произнесет заветное и желанное «Только вам могу доверить, вы лучший копирайтер на планете Земля», то... Всё верно: мы таем, забываем об уже существующих авралах и берем еще-еще-еще. «Как же, Василий Степанович такой душка, да и меня так ценит, грех не взять!». Было? Ненавидели себя сегодняшнего «добренько», очнувшись и поумнев назавтра? Поздравляю, вы – типичный хомяк!

Хомяки, они тоже, знаете ли, способны набирать про запас до тех пор, пока не лопнут щеки. У копирайтеров щеки, к счастью, лопаются редко, а вот нервные клетки гибнут миллиардами. Всё из-за того, что нам невыразимо жаль хоть что-нибудь оставить. Мы алчны, нам нужно всё и сразу. Хотя чаще всего мы и понятия не имеем, когда сделаем даже половину бережно припасенного.

Быть хомяком не слишком весело и приятно. Рано или поздно наступает расплата, когда вездесущий дедлайн приходит и нагло стучится в наши двери. Иногда – сразу ногами. Почта переполнена грозными посланиями от клиентов, в скайпе нас тоже тиранят заказчики, а мы сидим и мечтаем о быстрой смерти. Мы хватаемся за голову и теряем всякие ориентиры. В такие моменты мысль обычно одна: «Газом или лучше под поезд?»

Вы уже зарделись, аки маковый цвет? Вы узнали себя? Именно вы и есть тот самый эталонный хомяк? Позвольте вас приободрить: с этим проклятием вполне можно бороться. Достаточно знать несколько простых правил, которые необходимо заучить до появления условных рефлексов. Если перед вами даже на доли секунды мелькнула призрачная «тень хомяка», в голове должен появляться огромный знак «Стоп». Натренировать себя нужно лучше, чем это удавалось академику Павлову с его собаками. Тогда вы точно излечитесь! Готовы узнать секреты, благодаря которым я перестал быть хомяком? Прошу за мной!

Научитесь говорить себе и другим решительное «НЕТ». Пусть вам обещают золотые горы и благоденствие в пяти следующих жизнях. НЕТ! У вас уже есть пакет заказов, которые ждут выполнения. Объясните клиенту, что ему придется ждать. Многие заказчики любят торопить события, но, как правило, это всего лишь психологическая уловка. Очень редко встречается реальная ситуация, когда текст жизненно необходим именно сегодня к 11:30.

Научитесь рассчитывать объем работ. Будьте готовы, что работа может занять на 50–500 % больше того времени, чем вы бы хотели. Просто помните, что у вас в запасе всегда должны быть «резервные часы», которые ни в коем случае не нужно включать в рабочее расписание. Планировать будущую работу впритык – прямой путь в хомяки...

Не перегружайте день важными заданиями. Выполнение нескольких сложных заказов в один день – дело утомительное и опасное. Может случиться, что еще на начальных

этапах вы «сломаетесь», что повлечет за собой крах всех планов. Гораздо мудрее наполнять дни сложными заказами равномерно.

Избегайте дедлайнов. Старайтесь выполнить работу заранее, сразу оговаривайте срок сдачи материалов с учетом одного-двух запасных дней. Второпях можно создать или шедевр, или набор бессмысленных букв. Второе по какой-то неведомой причине выходит гораздо чаще.

Даже если начался глобальный аврал – не паникуйте. В начале карьеры каждый аврал видится бедствием мирового масштаба. Со временем привыкаешь. Я не призываю вас жить в аврале каждый день, но даже если он и случится – не делайте из этого трагедии. Сядьте и хорошенько обдумайте, какие материалы еще немного могут потерпеть. Напишите заказчикам ЧЕСТНЫЕ письма с просьбой отсрочить сдачу. Как правило, при правильном подходе к проблеме она запросто решается. Главное – не практиковать авралы постоянно.

Давайте изгонять из нашей жизни всё то, что может принести реальные проблемы. Как ни крути, а именно душевное спокойствие – залог успешной работы и здорового сердца. В спешке и отчаянии творить практически невозможно. Мы должны быть всегда позитивны и невозмутимы так же, как регистраторы браков в ЗАГСе. Только в таком настрое создаются правильные тексты, за которые потом не придется краснеть.

Глава пятнадцатая. О пользе вычитки и редактирования

Умение вычитывать написанное важно не только для бухгалтеров и юристов, но и для копирайтеров. Большинство наших текстов только выиграет, если правильно подойти к их редактированию и вычитке перед сдачей.

Оплата за объем написанного – вот что порой мешает нам вволю заняться честным рецензированием своих нетленных шедевров. Для кармана копирайтера редактирование текста – бедствие чрезвычайное и пугающее. Именно из-за любви к оплачиваемым объемам некоторые авторы давно уже стали олимпийскими чемпионами по разбавлению текстов «водой». Понимаю, искренне разделяя чувства моих коллег. И всё же буду настаивать на своем: редактирование важнее «воды». Если не приучить себя вычеркивать лишнее, то со временем можно превратиться не в профессионального автора, а в успешного водолея.

Оглянитесь вокруг: Сеть изобилует текстами, написанными ради тысяч знаков. Порой для того, чтобы добраться до нужных фактов, стоит разгрести тонны словесного мусора. Не надо так! Давайте будем учиться бить в самый центр. Научимся прожигать читателя словом. Привыкнем наполнять каждое предложение своего текста мудрой силой букв.

Немного поразмыслив, я припомнил те случаи и ситуации, когда редактирование обязательно. Как и повелось, выставляю их на ваш суд, уважаемые друзья:

Вы не попали в начало. Случается, что написание первых предложений текста превращается в страшные муки. Ты знаешь, о чём будет статья, ты видишь ее концовку и середину, но понятия не имеешь, как ее начать. Классическая ситуация профессионального ступора. Существует два пути решения проблемы: а) наплевать на творческие муки и начать «хоть уже абы как»; б) стирать и переписывать до тех пор, пока не снизойдет озарение.

Первый вариант кажется мне ущербным. Начав статью «абы как», вы вынуждены будете пронести свою неудовлетворенность «кривым» вступлением через весь текст. Вам придется подстраивать новые конструкции к началу, которое вам изначально не нравится. Скорее всего, вместо потенциальной «бомбы» получится унылая кислятина. Шанс создать чудный материал был, но своей поспешностью мы его спугнули.

Второй вариант гораздо ближе к истине. Не ленитесь стирать до тех пор, пока вас не озарит. Я уже достаточно долго общаюсь с текстами и могу сказать наверняка: озаряет рано или поздно всех. Да, может пройти час или два, но ваша Муза всё же прибудет. Стирайте, стирайте, стирайте. Когда в голове возникнет «ваше» начало, весь остальной текст дастся гораздо легче. Естественно, и писаться будет совершенно иначе, чем в первом случае.

Вы запутались. Вроде бы пишешь разумные вещи, держишь всю тему в голове, но вскоре видишь – текст плутает, смысл потерян давно и безвозвратно. Будете смеяться, но вариантов опять два: а) подставлять смысловые «костыли»; б) удалить ненужное или переписать заново.

Первый вариант хорош тем, что не придется ничего удалять, так что наш любимый объем не пострадает. Обратная сторона медали – наращивая дополнительные предложения с объяснениями, вы лишь сильнее запутаете читателя. Этаким текст-гигант со средней степенью дебилности.

Второй вариант сложен, но благостен. Вычеркиваем всё лишнее, оставляем лишь самое необходимое. Дописываем или переписываем остальное. Тяжело, но зато честно и качественно. Как мы и любим.

Вам просто не нравится материал. Вы горели, вы верили, вы собирались создать нечто эпохальное. Результат же оказался более чем удручающ. Даже не думайте, смело редактируйте до тех пор, пока не начнете любить написанное.

Заказчик не принимает работу и просит корректировок. Здесь всё понятно: прислушиваемся к замечаниям и переделываем.

С текста стекает «вода». Если вы видите, что материал изобилует совершенно пустыми и неинформативными предложениями (как, к примеру, эта книга), то Delete вам в руки! Стирайте всё, что считаете нужным. От лишней «воды» тексты активно пухнут, но лучше, к сожалению, не становятся.

Вычитка материала

Далеко не все копирайтеры любят вычитывать готовые тексты. Как правило, это связано с тем, что автор уверен, что проверял материал по ходу работы, и лишний раз всё перечитывать – только тратить время. Текст порой настолько надоедает исполнителю еще в процессе написания, что читать его еще раз – мука смертная. И все-таки тексты вычитывать нужно обязательно.

Если разобраться, то дело-то секундное и при этом весьма и весьма нужное. Огрехи всплывают практически всегда: там запятая потерялась, тут не тот падеж или глагол не тот подобран. Новый взгляд на материал открывает нам то, что мы в спешке или по невнимательности пропустили.

А как бывает порой обидно, когда за вас ваши ошибки исправляет заказчик... Хочется сгореть от стыда, только бы не видеть весь этот позор.

В этом небольшом подразделе я даже не буду указывать какие-то пункты или способы вычитки. Это элементарно: привыкайте вычитывать всё, включая даже случайные посты на случайных форумах. Вы – копирайтер, а значит, все тексты несут на себе печать вашего профессионализма. Или безалаберности. Не позволяйте, чтобы лень подмочила вашу репутацию мастеровитого и ответственного автора. Потратьте лишние пять минут на вычитку материала, полностью обезопасьте себя от неожиданностей. Мы за безопасный текст!

Глава шестнадцатая. Приманка для Музы

Муза копирайтера пуглива и ревнива. Стоило вам на двадцать минут отвлечься на социальную сеть или сбегать на форумные разборки, как она тут же вас покидает. Порой приманить Музу бывает даже сложнее, чем накормить кошку кукурузой. Ждешь ее ждешь, высматриваешь свою благодетельницу, клацаешь нервно кнопкой мышки, терзаешься и нервничаешь, а всё без толку. Муза уже упорхнула, или ее опять где-то носит. Бывает, что она вообще не заглядывает к нам дни напролет, оставляя один на один со шрифтом Calibri 11 и полнейшим творческим бессилием. Бывает всякое, друзья. Она – главное, поэтому роптать бессмысленно. Нам не остается другого выхода, только как покориться подобному обстоятельству. Или научиться хитрить. Оказывается, зная кое-какие секретки, Музу можно приманивать! Благо, у меня как раз совершенно случайно оказалось с собой несколько способов активации творческого потенциала в ручном режиме. Итак, поехали.

Читайте интересную и полезную литературу. Есть у вас книги, от которых голова идет кругом и хочется неустанно хлопать в ладоши? Если есть – чудесно, нет, обязательно заведите. Рецепт прост: берете очень хорошую книгу и читаете полчаса или час. Музы любопытны, ваша персональная вдохновительница обязательно прилетит на запах интересного чтения.

Погрузитесь в тему, а затем резко смените род занятий. Наше подсознание работает даже тогда, когда мы занимаемся самой обычной рутинной работой. Моем посуду, гуляем с собакой, стираем штаны, копаем траншеи и так далее. Причем чем рутинней и скучней работа, тем лучше работает подсознание. Так что вот вам еще один очень простой рецепт: сначала «утоните» в теме, а затем пойдите погуляйте на свежем воздухе или вскопайте огород. Или ложитесь спать. За время вынужденного интеллектуального бездействия подсознание обязательно что-то придумает. Пословицу «Утро вечера мудренее» придумали люди явно толковые.

Почитайте чужие материалы на нужную вам тему. Да-да, порой для того чтобы «родить» что-то свое, нужен чужой пинок. В данном случае пинать нас будут авторы, которым уже есть что сказать по интересующему нас вопросу. Я не призываю вас к бесстыжему плагиату, а лишь к небольшому творческому заимствованию вдохновения.

Включите классическую музыку. Не знаю, как это работает, но со мной работает точно. Мне достаточно полчаса послушать хорошую классику, как я снова готов с интересом и вдохновением писать даже о ремонте снегоуборочной техники в Саратове.

Пишите всё, что взбредет в голову. Очень необычный, но рабочий способ. Если материал «не идет», то можно сесть и писать всякую ерунду «из головы». То ли какие-то механизмы запускается, то ли Музе становится стыдно, но уже через какое-то время хочется писать правильные вещи.

Друзья, любите свою Музу! Прогнать эту вспыльчивую барышню несложно, научиться с ней дружить – гораздо труднее. Давайте беречь наших Муз!

Глава семнадцатая. Дорасти до сайта

Вот так вот незатейливо, с шутками и прибаутками, мы с вами подошли к одному из главных моментов в карьере копирайтера. Нет, электронные кошельки вы должны были завести еще раньше. Я говорю сейчас немного о другом. А именно – о собственном сайте или блоге.

Сайт – это уже веха. Именно по тому, имеете ли вы свой собственный ресурс, можно судить о серьезности подхода к профессии. Согласитесь, заказчику гораздо спокойнее доверять работу и деньги тому, кто имеет свой офис в Сети. Если у человека есть свой сайт, то он как минимум серьезно относится к профессии. Конечно, исключения бывают всегда, но всё же собственный сайт – это очень весомый аргумент в вашу пользу.

Сайт нужен не только как способ налаженной обратной связи с заказчиками, но и как некий фактор успеха. Человек, забежавший в Сеть на пять минут «сшибить легкую деньгу», вряд ли будет связываться с наполнением и содержанием собственной площадки. Одним словом, вам нужен сайт. С ним всё становится гораздо проще. Но как понять, что вам уже нужен свой собственный ресурс? Что вы доросли до момента, когда стоит озаботиться своим будущим? В принципе, есть несколько достаточно объективных признаков:

- вы уже минимально освоились в Сети и поняли, что копирайтинг – это ваше;
- вы наработали минимальный набор примеров для портфолио;
- вы не хотите останавливаться на достигнутом, понимая, что сегодняшнее положение – лишь временный этап вашей карьеры;
- вы можете найти минимум времени для периодического обновления ресурса (примеры работ, собственные статьи, уход за площадкой);
- вам интересно попробовать себя в новом качестве блогера;
- вам нужна постоянная тренировка для наработки собственного стиля;
- вы чувствуете себя скованно при написании материалов;
- вы SEO-копирайтер и хотели бы сами убедиться в действенности ваших текстов, выведя в ТОП пару запросов;
- вам просто хочется свой сайт.

Если вы хоть раз кивнули головой, то вам и впрямь уже пора обзавестись собственным ресурсом. Чуть ниже я обязательно перечислю все плюсы обладания личным сайтом, а пока мне бы хотелось дать некоторые рекомендации по поводу того, что необходимо учитывать при создании собственной площадки.

Несколько советов по созданию и развитию собственного сайта:

Ответственно отнеситесь к выбору доменного имени. Учитывайте, что оно станет вашим вторым «я» на протяжении многих лет. Старайтесь подобрать имя, которое бы вам действительно нравилось. Избегайте слишком уж длинных и перегруженных дефисами доменов. Не регистрируйте слишком трудночитаемых и плохо запоминающихся имен. Доменная зона особого значения не имеет. Единственное, старайтесь выбирать среди более-менее популярных: .ru, com, biz, info, org, su, рф и так далее.

Если вам не позволяют финансы, не гонитесь пока за дорогим уникальным дизайном. На первое время подойдут и стандартные шаблоны, коих в общем доступе порядка миллиарда или около того. Разбогатеете – оденетесь понарядней.

Напитайтесь минимальными знаниями, необходимыми для развития и дальнейшего продвижения ресурса. Печальна та картина, когда администратору сайта невдомек, как добавить статью или проверить индексирование площадки. Я не призываю вас становиться профессиональными оптимизаторами и веб-мастерами, но азы знать всё же нужно.

Не создавайте сайтов с доменным именем третьего уровня или же на страницах всевозможных бесплатных конструкторов сайтов, других подобных сервисов и блогов. Это несерьезно, еще более несерьезно это станет для вас через год-два. У вас должен быть нормальный ресурс с доменом второго уровня, принадлежащий вам, а не владельцу стороннего сервиса.

Забудьте о критиках и предсказателях скорой кончины ресурса. Таких почему-то всегда в избытке. Одним не нравится шаблон, другие плюются от меню, третьи прогнозируют, что «еще пару месяцев, и вы все забросите». Это ваш сайт, только вы за него в ответе. Захотите – сайт будет расти и развиваться на радость сотням и тысячам пользователей. Не заражайтесь духом уныния.

Я призываю вас завести свой собственный сайт как можно раньше. Это не совсем правильно, когда человек уже много лет работает в Сети, имеет уже какое-то имя, но его единственной реальной ценностью остается прокачанный аккаунт на форуме, бирже или сайте фриланса. Вы не должны зависеть ни от кого, посредничество в таких делах попросту недопустимо. Как обычное место для работы сторонние площадки подходят, но главный свой офис нужно размещать на собственном ресурсе!

Сегодня владеть сайтом может позволить себе каждый, благо, домен можно приобрести за несколько долларов, да и хостинги нынче дешевы чрезвычайно. Кстати, не экономьте деньги, размещая свой сайт у случайных полулегальных хостеров. Будет невыразимо обидно, если однажды хостер закроется или обанкротится, а вместе с ним потеряется и ваш сайт.

Наберите в Google запрос типа «Лучшие хостинги России» (ну или любой другой страны, где вы там живете).

Проведите трезвый взвешенный анализ. Почитайте отзывы о хостерах, перейдите по нескольким альтернативным ссылкам. Словом, убейте немного времени на правильный выбор. Хостера следует выбирать практически так же внимательно, как и жену.

Обживайтесь на выбранном хостинге и одаряйте всех лучами добра.

Глава восемнадцатая. Почему собственный сайт – это правильно?

Личный сайт – это не только удобное место для рекламы услуг, но и мощный двигатель вашего профессионального развития. Сайт способен вдохновлять, обучать грамотному планированию времени и содействовать профессиональному росту. Собственный ресурс – это тот небольшой личный участок в огромной Сети, который нуждается в вашем постоянном уходе и внимании.

Лишь самые безответственные и бессердечные люди могут бросить свой сайт на произвол судьбы. Уверен, среди читателей этой книги подобных личностей просто нет, да и быть не может. Помилуйте меня за столь необычное сравнение, но сайт – это ребенок, а вы – его родитель. Именно от того, насколько серьезно вы будете заниматься своим чадом, зависит дальнейшая судьба ресурса. Только вам решать, станет ли он гордостью или темным пятном в биографии, о котором не хочется вспоминать.

Давайте же вместе найдем те колоссальные плюсы, которые приносит копирайтеру его авторский ресурс. Начнем мы, пожалуй, с мотивационного фактора.

Сайт VS лень

Можно прочитать десятки книг о мотивации и знать сотни способов быть целеустремленным. Можно даже защитить диссертацию на тему борьбы с ленью и иметь массу профильных публикаций на эту тему. Можно всё. И все-таки даже этот вагон знаний не гарантирует, что вы никогда не станете лениться.

Лень – ласковый и нежный вор. Лень умеет ждать. Пока вы на коне, пока у вас внутри горит огонь, лень тихонько стоит в сторонке и ждет. Стоит только немного сбавить обороты, как ее хитрая морда уже выглядывает из-за угла. Расслабились, начали позволять себе праздное отношение к работе? Ждите, она скоро сядет рядом и начнет гладить вас по голове, приговаривая свое любимое: «Отдохни, дружок». Лень хитра и терпелива. Лень непривередлива: она приходит и к бездомным сборщикам стеклотары, и к президентам мировых держав.

К счастью или к сожалению, но копирайтеры-фрилансеры – это особая группа риска. Если обычные люди вынуждены каждое утро вставать и идти куда-то на работу, то у нас всё немного не так. Не удивлюсь, если некоторые из моих коллег уже даже забыли, как выглядит будильник. Встретив нас, лень, вероятно, визжит от радости и пускает фейерверки. Запретить подобные фестивали раз и навсегда – это одна из главных задач любого копирайтера.

И в этом благом начинании нам и поможет свой личный сайт. Итак, нам необходимо:

сайт – 1 штука,

терпение – в избытке,

желание стать маститым копирайтером – 1 штука.

Правила употребления:

Сайт помогает тем, у кого недостаточно своей личной мотивации. Примите решение писать, скажем, по три статьи в неделю для своего сайта. И ни в коем случае не отступайте от этого правила. Да, бывает, оступились. Ничего, наверстывайте упущенное и снова пишите. Боритесь!

Со временем вы привыкнете к тому, что писать статьи для сайта – это нормально. Сначала будет непривычно, но со временем вы втянетесь. Выдалась свободная минутка? Срочно за компьютер и писать! О чём? Добро пожаловать в следующий раздел, я всё расскажу!

Профессиональный рост

Все звезды спорта платили за свой успех долгими и упорными тренировками. Балерины, прежде чем покорить самые крупные сцены мира, падали на репетициях сотни раз. Актеры, ставшие для миллионов кумирами, начинали с того, что кривлялись дома перед зеркалом. К чему всё это?

Вся штука в том, что вам тоже предстоит долгий путь исканий и ошибок. Да, в конце пути будет много хорошего, но сам путь – это далеко не пломбир в шоколадной глазури. Копирайтер становится истинным профи только тогда, когда каждый день оттачивает свое мастерство. И ошибается, ошибается, ошибается.

Давайте будем считать по умолчанию, что вы уже начали работать в Сети и пишете тексты на заказ. Всё правильно, это первый и очень важный путь развития своих навыков. Но есть и еще один путь, который дает пользы не меньше основной работы – самостоятельная тренировка.

Сайт – это отличная возможность обкатки любых собственных техник и стилей написания. Личная площадка позволяет раскрепоститься, набить руку и привыкнуть к «жизни в тексте». Вы боитесь выплеснуть в заказных текстах то, что живет внутри вас? Вы опасаетесь, что вас не поймут клиенты? У вас есть сайт, который стерпит всё! Открывайте себя потихоньку или сразу поджигайте этот мир напалмом своего таланта! Пишите, пишите, пишите! Пишите для своего ресурса обо всём, что вам интересно. И даже что неинтересно. Учитесь и ошибайтесь. Лучше уж падать на тренировках, чем перед заказчиками. Заведите отдельный раздел, куда будете публиковать все свои тренировочные материалы.

Через какое-то время (у всех по-разному) вы заметите, что научились толково излагать свои мысли и уже не так зажимаетесь при встрече с незнакомой темой. Еще попозже вы перенесете этот опыт на свои заказные статьи. Всё верно, сайт – это настоящий тренер копирайтинга. Чем чаще вы пишете, тем лучше становится ваш стиль. Не бойтесь ошибаться, просто развивайте в себе свой талант.

На моем сайте Textis.ru полно материалов, за которые сейчас мне уже стыдно, настолько они слабы для меня сегодняшнего. И всё же я не тороплюсь их удалять. Это память. Память о том, что я добился всего сам, просто не позволяя себе раскисать. Буду только рад, если однажды я открою эту книгу и пойму – очень средненько написано. Да что там, слабак какой-то писал. Чудно! Значит, я снова вырос как копирайтер! Пусть и ваш сайт будет надежным хранителем ваших шагов и достижений!

Вдохновение

Когда только-только создаешь свой сайт, он кажется таким беспомощным и жалким. Пустые рубрики, отсутствие посетителей и низкие позиции в поисковой выдаче – всё это не вселяет в нас большого оптимизма. И всё же никогда, ни при каких условиях не забывайте, что путь к успеху всегда начинается с первых шагов. У всех. Даже те ресурсы, которые составляют гордость современного Рунета, когда-то были безлюдны и пусты.

Увидьте свой ресурс через год или пять лет: интересным, наполненным, популярным. Он таким будет, это точно! Главное – поверить в то, что пока еще существует только в вашем воображении. И вот когда вы поверите, то пройдет какое-то время, и сайт гарантированно станет предметом вашей гордости.

Уже не вы станете заставлять себя писать новые материалы для сайта, а пользователи ресурса. Написание новых статей превратится из скучного и однообразного занятия в привычное и легкое дело. В увлекательное общение с буквами, которое просто не может надо-

есть! Поздравляю, началась именно та пора, когда уже сам сайт работает на вас! Время пожинать плоды и радоваться.

Любителей **хэппи-энд**ов я вынужден немного спустить с небес на землю: успех придет не вдруг. Сайт всё же придется минимально продвигать и развивать. Рост будет, но далеко не сразу. А потому просто свыкнетесь с этой мыслью и работайте, работайте, работайте!

Промежуточный итог

Желание завести свой собственный сайт появляется не у каждого и далеко не всегда. Да, без сайта значительно проще жить и работать, свой ресурс – это всегда пожиратель времени (в хорошем смысле слова). Вы можете проигнорировать мои рекомендации и, даже несмотря на это, преуспеть в копирайтинге. Сайт не панацея, а всего лишь один из инструментов. Не единственный и не самый главный.

И всё же если вы не хотите пропускать ни одной из ступеней своего профессионального развития, я настоятельно рекомендую вам завести свою площадку в Сети. Это, как мы выяснили, полезно для: а) профессионального роста; б) повышения мотивации; в) вашего вдохновения. Мы разобрались с тем, что свой сайт или блог – это долгосрочная инвестиция, которая обязательно станет работать на вас в будущем. Если вы ждете результата «здесь и сейчас», то вынужден вас огорчить – сайт растёт и развивается достаточно медленно. Первое время вы будете только вкладывать (силы, время, финансы) и не будете видеть никаких особенных изменений. Прорыв придет, но его приход вряд ли можно назвать скорым.

Если бы цель моей книги была в том, чтобы развесить вкусной лапши вам на уши, то я бы стал заверять вас, что с сайтом выйдет всё просто. Нет, не выйдет. И вы должны быть к этому готовы. Я обещал привести вас наверх, но нигде не говорил, что всё будет легко и быстро. Поработать все-таки придется. Но результат вам понравится, я это точно гарантирую!

Глава девятнадцатая. Двадцать «никогда»

Вот мы уже и в последней главе раздела «Становление копирайтера». С чем мы пришли сюда? За это время мы сумели разобраться с тем, что копирайтинг – это не всегда источник страданий и мучений. Если правильно подойти к своему профессиональному развитию и верно расставить приоритеты, то написание текстов может стать захватывающим и интересным делом.

Мы научились отвечать на проекты и создавать портфолио. Узнали, как заранее планировать рабочий день и мотивировать себя на новые трудовые подвиги. Поговорили о важности самообразования, выяснили, как строить отношения с заказчиком и даже заказывать полезный чай. Пожалуй, в чисто практических аспектах становления копирайтера нами были затронуты все наиболее важные вопросы. Осталось лишь придать этому разделу особый лоск, нанести на него последние штрихи лака. И под рамочку.

Пока же мы еще не шагнули в заключительный третий раздел, я хочу кратко сформулировать те табу, которые стоит помнить даже во сне. Последний рывок, друзья. За мной!

Двадцать «никогда»

1. Не лгите тем, с кем работаете.
2. Не бойтесь начинать что-то новое.
3. Не обманывайте себя.
4. Не завидуйте.
5. Не ждите помощи извне, учитесь сами всего добиваться.
6. Не унижайтесь перед заказчиком.
7. Не становитесь «штамповщиком» десятков тысяч знаков.
8. Не надейтесь на «авось».
9. Не подводите клиентов.
10. Не ищите оправданий своей лени.
11. Не общайтесь с нытиками.
12. Не обольщайтесь на похвалы.
13. Не привыкайте к успеху.
14. Не будьте довольны собой в полной мере.
15. Не отчаивайтесь. Никогда!
16. Не становитесь посредником по продаже текстов.
17. Не запускайте свое здоровье.
18. Не будьте равнодушны к работе.
19. Не отказывайте людям в минимальной помощи.
20. Не делайте того, за что вам может быть потом стыдно.

Говоря начистоту, этих «не» значительно больше. Я не стал глубже погружаться в тотальное запрещение только потому, что на первое время хватит и этих правил. Со временем вы сами наработаете для себя свод законов, которыми и будете регулировать свою профессиональную деятельность. Напоследок скажу еще одну достаточно важную вещь: вы только выиграете, если сразу начнете работать по правилам, избегая всяких договоров со своей совестью и ленью. Жить в ладах с собой всегда легче и проще, чем постоянно балансировать между самоосуждением и ложью.

Дополнительный раздел «Внутреннее становление копирайтера»

Никогда не презирайте низших ступеней лестницы, ибо именно с них начинается восхождение к величию.

Публилий Сир

Практика – это не то, что вы делаете, когда становитесь мастером.

Практика – это то, что делает вас мастером.

Малкольм Гладуэлл

Вы заметили, что нас с вами уже неоднократно штормило, переламывало и кидало в разные стороны? И это хорошо, друзья. Мы учились работать так, как это и нужно делать в Сети. Мы создавали условия для внешнего успеха и роста. Пора заняться еще более серьезными задачами. О да, есть дела и важнее, чем составление портфолио или ответы на проекты!

Добро пожаловать во внутренний мир копирайтера!

Этот раздел значительно меньше и при этом совсем не похож на предыдущий. Мы будем всё реже прибегать к каким-то конкретным профессиональным приемам и сосредоточимся на нашем внутреннем мире и психологии победы. Наберемся знаний, достаточных, чтобы побеждать внутренние страхи и сомнения, проходить время неверия и отчаяния, преодолевать хандру и периоды профессионального бессилия.

Не спрашивайте меня, какой из разделов важнее. Я не знаю. Знаю лишь, что развиваться нужно комплексно, не пренебрегая ничем. Только так можно добиться чего-то большего, чем вечное прозябание на последних рядах. Вы готовы потерпеть меня еще немного? Тех немногих героев, которые ответили утвердительно, я с радостью приглашаю в следующую главу!

Глава первая. Принцип отложенного вознаграждения

В жизни копирайтера бывают такие минуты, когда написание даже 500 знаков становится сродни подвигу. Вы терзаетесь и проклинаете себя за свою лень, но так и не решается приступить к работе. Бывает? Именно в такие минуты нам на помощь и приходит принцип отложенного вознаграждения, о котором сейчас и пойдет речь.

Небольшая история об ослике

Чтобы ослик шел вперед, ему перед мордой вешают морковку. Ослик, вдохновленный близостью пиршества, радостно идет за овощем. Соответственно, морковка постоянно отдается. Способ древний и действенный. Я предлагаю вам тоже научиться быть осликами, идущими за морковкой. Отличие будет только одно – время от времени морковкой мы все-таки будем лакомиться.

Итак, принцип отложенного вознаграждения. Его эффект заключается в том, что при ожидании скорого поощрения мотивация человека обычно усиливается в разы. Вот этой-то лазейкой в психологии мы и воспользуемся. Чтобы вы понимали, о чём речь, сразу пример.

Скажем, нам к вечеру необходимо написать четыре текста. Столько материала, да еще сплошным потоком – это немало. Вариант первый – садимся и делаем через «не хочу». Действенно, но крайне утомительно.

Второй вариант. Включаем принцип отложенного поощрения и разбиваем работу на этапы. Первый этап – два текста. Затем час заслуженного отдыха и откровенной праздности. Затем – еще два текста. И снова какой-нибудь приз себе любимому.

Что мы имеем? И в первом, и во втором случае необходимо было выполнить четыре текста. Только вот в первом случае они казались нам глыбой, к которой сложно подступить. Во втором – два несложных этапа по два текста с большим перерывом в промежутке. Чувствуете разницу?! Уже не тяжкий труд на пределе желаний и возможностей, а вполне посильная работа.

Именно так и работает любимый лично мной принцип отложенного вознаграждения. В качестве мотиватора может быть выступать всё что угодно. Я, допустим, не иду пить чай до тех пор, пока не допишу начатую статью. Когда это решение не подвергается корректировке и выполняется неукоснительно, то тексты летят, словно ласточки. Выхода просто нет: хочешь отдохнуть – значит, поработай. Надеюсь, эта незамысловатая, но действенная метода пригодится и вам!

Глава вторая. Комплекс карлика

Друзья, именно сейчас я открою один жуткий секрет, который вы никому и никогда не должны рассказывать. Договорились? ОК, палю фишку.

Я знаю добрый десяток очень профессиональных исполнителей, которые работают годами за сущие копейки. Нет, правда, я же тоже посещаю биржи, сайты фриланса, частенько заглядываю к людям в портфолио. Вот там-то я уже не раз видел примеры прекрасных работ, написанных на высоком профессиональном уровне. И между тем авторы этих жемчужин так и продолжают творить в жутких условиях безденежья.

Вторая фишка. У меня на примете есть достаточно дорогие авторы, которые, несмотря на свои высокие запросы, просто не умеют писать хорошие тексты. Не считите это за злорадность или сведение каких-то своих счетов. Я вообще не называю имен и даже издали ни на кого не намекаю. Только сижу, глажу кота и неспешно констатирую факт: такие люди тоже встречаются. Получается, что: 1) в Сети работают копирайтеры, пишущие прекрасные тексты буквально «за еду»; 2) встречаются авторы, которые создают посредственные тексты, но при этом прекрасно зарабатывают.

Причина? Она всего одна – правильное принятие самого себя. Можно быть ассом букв и гением копирайтинга, но при этом совершенно в себя не верить. И другая противоположность – можно не представлять из себя ничего особенного, но прекрасно «выезжать» за счет грамотного маркетинга и самоуверенности.

Бич многих авторов, пришедших в копирайтинг уже с некоторым жизненным багажом, – неумение принять тот факт, что тексты могут приносить весомый доход. Особенно сложно это принять людям талантливым и одаренным, умеющим писать быстро и легко. Внутренний конфликт по типу: «Как можно просить за материал 500 рублей, если я писал его всего 10 минут?!» – встречается почти у каждого первого начинающего исполнителя.

Мы настолько привыкли тяжело зарабатывать свой хлеб, что заработок хороших денег за короткое время кажется нам чем-то мифическим. Не знаю, как у вас, но у меня первое время в голове вертелась постоянно одна странная мысль. Не будете смеяться? Мне раньше всегда думалось: «Вот однажды же все поймут, насколько легко зарабатывать на текстах хорошие деньги, и всё накроется медным тазиком. В Сеть повалят профи». Сегодня, когда я уже поднаторел в сетевой работе, могу смело констатировать: профи так и не повалили.

Да, в Интернете масса талантливых людей, но при этом ответственных и умелых исполнителей – единицы. Этот – непунктуален. Этот – первые статьи пишет хорошо, но потом скатывается в откровенную штамповку. Этот вообще творит всё по одному шаблону, а этот давно застыл в развитии. Людей много, а положиться почти не на кого. Вот она самая сермяжная правда Сети, которую знает почти каждый заказчик.

Ну не глупо ли при такой ситуации теряться? Разве можно постоянно носить в себе этот комплекс неполноценности, прося за свои работы минимум? Ну да, я тоже далеко не бизнесмен. Я тоже стесняюсь громких цифр. И всё же в карьере каждого копирайтера наступает момент, когда нужно пересмотреть свои взгляды на профессию и текущие расценки. Иначе вас заедят так, что вы головы поднять не сможете.

Всегда уютно сидеть в своем коконе из низких цен и получать одни похвалы. Еще бы, за эти копейки да при таком отлично качестве текстов клиенты вам и памятник поставят, если попросите. Вы обогащаете сонм перекупщиков и тех, кто жаждет дешевого контента. Это чудно, что вы о них заботитесь, но, может, все-таки хватит? Может быть, пора уже вырваться из серых будней копеечных заказов на большие просторы? Может, пора самому шагать в мир высоких ценников?!

Да, будет страшно. Всем было страшно. Семену Семеновичу было страшно, Таисии Гавриловне было страшно, и мне тоже было страшно. Выпадать из родного гнезда – это вообще всегда страшно. И все-таки выпадать нужно. Если вы засидитесь в своем гнезде, то начнете со временем деградировать. Вас буквально разорвет напополам несоответствие между вашим высоким текущим уровнем и карликовой ценовой политикой. Заказчики будут нагружать вас возом текстов, не давая вздохнуть и поесть супу. Оно нам нужно?!

Смело стряхивайте с себя эти детские одежонки, они давно вам малы. Идите в большой мир, стучитесь во все двери, ищите лучшего. Сегодня человек с руками, головой и, главное, желанием будет обязательно подобран и обогрет. Это факт. Ищите свой путь, растите, вы не карлик! Вы профи, который уже вышел на финишную прямую, ведущую к успеху!

Глава третья. Отношение к критике

Интернет – достаточно агрессивная среда. Человек ранимый и доверчивый – слишком лакомая добыча для многих. В самом начале карьеры, когда вас еще никто не знает, можно спокойно оставаться незамеченным. Начнете расти – вас заметят и обязательно проверят на прочность. И не однажды. Если вовремя не выработать иммунитет против злословия, неконструктивной критики и придираков, то вам придется хуже, чем котуку в питомнике для собак.

Что нужно для того, чтобы научиться слышать нужное и пропускать мимо ушей всякий вздор? Необходимо знать отличия между конструктивной и негативной критикой. Научитесь различать – сэкономите сотни часов своего времени и триллионы нервных клеток. Для того чтобы вы уже сегодня были во всеоружии, сразу же упомяну особые приметы и тех и других.

Конструктивная (нужная, правильная, хорошая, позитивная) критика

- Конструктивная критика ненавязчива и доброжелательна. Поступает такая критика в большинстве случаев только после того, как рецензент получил от вас на это согласие.
- Конструктивная критика аргументирована. Варианты «Мне трудно объяснить почему, но статья – шлак» – сразу мимо.
- Конструктивная критика исполнена миролюбия и участия. Наличие любой формы негатива в конструктивной критике – нонсенс.
- Негативная (плохая, злая, фу) критика
- Негативная критика агрессивна и навязчива.
- Негативная критика часто не аргументирована и бездоказательна.
- Негативная критика используется для разрушения, а не созидания. Особенно любима среди завистников и менее удачных коллег.

Вы можете себе представить, что успешный автор будет бросаться на баррикады ради жесткой критики чужих текстов? Правильно, сытый лев не опасный лев. Людям успешным, имеющим массу своих важных дел, обычно некогда заниматься критикой чужих произведений и нападками на автора. Большая удача – привлечь в качестве критика успешного копирайтера, который согласится потратить свое время на ваши тексты. Такое случается крайне редко. Обычно же критикуют те, кому нечем особо заняться в силу своей слабой творческой потенции.

Те, кому хочется самоутвердиться за счет других. На таких людей даже свои нервы тратить не стоит. Собаки лают, караван идет. Желательно сразу выработать несколько отстраненную позицию, которая бы не предполагала особой зависимости от чужой критики. Так вы не только сохраните в себе уверенность, но и сэкономите немало столь нужного времени.

Критикует заказчик: что делать?!

Критика со стороны коллег – это лишь одна сторона медали, ведь есть еще и заказчики! Впрочем, если даже вас начинают критиковать клиенты, не впадайте в отчаяние по первому же тревожному звонку. Среди заказчиков тоже немало тех, кто наловчился сбивать цену и психологически подминать под себя исполнителей, ловко нажимая на больные точки. Скажи я сейчас любому, что у него в текстах много «воды», то в 90 % я попаду прямо по болячке. И не важно, что текст на две трети состоит из формул... Каждый копирайтер знает, что его тексты неидеальны. А таких болячек у каждого из нас много. Умелая манипуляция чужими

слабостями порой становится главным инструментом влияния особо нечистоплотных заказчиков. Так что не всё так мрачно.

Помимо нечистоплотной критики, есть еще и вполне обоснованная критика по существу. Здесь уже необходимо несколько иначе подходить к проблеме. Итак, если вас критикует клиент, то:

Внимательно оцените ситуацию: если вам «попадает» от разных клиентов за одно и то же, то стоит задуматься. Вероятно, вы настолько свыклись с какими-то неправильными вещами, что перестали их замечать. Именно так, кстати, заказчики отучили меня от некоторых профессиональных промахов, о которых я даже говорить не буду. Настолько стыдно. Было.

Не бросайтесь сразу под танки, создавая гневные электронные тирады в духе «вы, сударь, хулигерь талантов и хуже Гитлера». Сохраните спокойствие, не торопитесь со скорым ответом. Написать быструю гадость – легко, трезво оценить ситуацию – намного сложнее. Просмотрите свой текст еще раз, возможно, критика вполне обоснована. И даже если вы уверены, что материал прекрасней утренней зари, то горячиться точно не следует. Составьте спокойное и обстоятельное письмо, в котором попытайтесь выяснить все причины недовольства. Случается, что достаточно заменить пару предложений или добавить подзаголовок, чтобы заказчик бросился вас расцеловывать.

Приучите себя к мысли, что вы никогда не сможете угодить абсолютно всем. Примите эту горькую пилюлю профессии: всегда найдется кто-то, кто чем-то будет недоволен. Это не ваша вина, не вина клиента, и даже не звезды так сошлись. Просто так есть и будет всегда. Примите как данность. Часть клиентов (идеально, если самая малая) будет критиковать ваши тексты. Кто-то будет уходить. Всё в пределах нормы. Это будни профессии. Смиритесь и учитесь держать такие удары достойно.

Предисловие к следующей главе

Бывают в работе копирайтера моменты, когда весь мир настроен против тебя. Вместо привычной зебры (полоса белая – полоса черная) жизнь становится одной большой черной лошадкой. Удары сыплются даже оттуда, где раньше был толстый слой шоколада. Вас критикуют, на вас нападают, в скайпе появляется всё больше уведомлений об удаленных контактах. Вы садитесь писать, но не можете выдавить из себя ни строки. Редкие буквы сплетаются в какую-то неведомую смесь бреда и махровой канцелярицины. Вы уже начинаете подумывать о карьере дворника или срочном бегстве в тайгу от всего этого позора. Просто настала эпоха невезения...

Глава четвертая. Эпоха невезения и бессилия

Беда не приходит одна. Если уж всё посыпалось, то сыпаться будет основательно и с противным грохотом. За одной небольшой проблемкой приходит целое полчище ее старших собратьев. Начинается всё с глупого скандала с заказчиком, а кончается – нежеланием выходить в Сеть и «видеть этот дурацкий Word во веки вечные». Я так часто переживал подобное, что вполне могу претендовать на почетное звание «Мастер спорта по унынию». К счастью, сегодня это уже в прошлом.

Вероятнее всего, вы тоже рано или поздно столкнетесь с чем-то подобным. Постоянная нервозность, несоблюдение режима, отсутствие постоянного рабочего графика вкупе с вечным умственным напряжением – всё это нам рано или поздно аукнется. Вероятнее всего, аукнется валом проблем по всем фронтам и потерей интереса к работе. В такие минуты малейшая неудача кажется нам глобальной, серьезная неприятность вызывает ступор. Не пишется, не думается, не желается. Совершенно не радуют даже деньги. Да, это она. Эпоха бессилия. Самая что ни на есть натуральная. Пришла пора освоить ее прохождение, судари и сударыни. Прошу за мной!

Я научился это переживать только тогда, когда понял: хандра рано или поздно меня искалечит. И если не физически (что сложно), то духовно (что проще простого). Так вот, шаг за шагом, спотыкаясь об углы и набивая шишки, я учился преодолевать грустные времена невезения и бессилия.

Сразу предупрежу: нельзя ускорять ход процесса, это приведет к еще большим проблемам. Если вы не сторонник тушить пожары бензином, то не насилуйте себя и свой организм дополнительными нагрузками. Проблема только усугубится. Пусть всё идет своим чередом, наша задача – максимально облегчить это непростое время и только.

Советы по облегчению страданий:

Не заставляйте себя усиленно работать. Это не тот случай, когда клин выбьется клином. Идеально – вообще отстранитесь от Сети на некоторое время. Конечно же, не забыв предупредить об этом заказчиков.

Отвлекайтесь. Лучше читайте хорошие книги, предав строгой анафеме слово «копирайтинг». Только боже вас упаси, никогда не берите в руки низкопробное бульварное чтиво. Став копирайтером, вообще забудьте о существовании подобной литературы. Не знаете что почитать? Всезнающий Google говорит, что вариантов масса. Введите в поиск что-нибудь похожее на «100 лучших книг современности», «книги для повышения культурного уровня» и так далее. Накачайте или купите в магазине. Сходите в библиотеку или одолжите без возврата у друзей. Профит!

Чаще бывайте на свежем воздухе. Полезно, сами знаете. Да и отвлекает.

Наладьте контакт со своими домашними. За время вашей последней героической трудовой вахты они уже отвыкли от вас нормального, видя только спину и слыша вечное клац-клац. Пора снова социализироваться.

Не вздумайте налегать на алкоголь и прочие гадости. Делу это не поможет однозначно. Вообще, творчество под воздействием алкоголя или наркотиков – это глубочайшая яма. Не скрою, алкоголь открывает в нас тайные глубины и раскрепощает, но привязываться к этому нельзя ни в коем разе. Страшно, что спиртное всегда побеждает талант. Про наркотики я и вовсе молчу, в помойку их! Пейте чай и создавайте шедевры!

Начните пить и специальные успокаивающие сборы. Я не имею в виду химию, именно всякие полезные травки. У меня постоянно хранится несколько коробочек с травяными сборами, которые отлично помогают в такие трудные минуты.

Будьте оптимистом. Помните, что хандра пройдет. Она проходит всегда и у всех, нужно только подождать. Не возбраняется смотреть добрые комедии и просто хорошие фильмы.

Больше спите. Самый чудесный пункт, даже комментировать не буду.

Исключите из своей жизни всякие источники негатива: криминальные сводки, скандальные передачи, разборки в Сети. Можно закачать пару Гб фото котиков. Котики – это всегда к месту.

Слушайте хорошую музыку. Классика, джаз, хороший рок – всё это прекрасные лекари души. Может, и не сразу, но музыка зарядит вас оптимизмом. Помните про то, что негатив не рекомендуется. Депрессивную музыку под замок.

Сначала бессилие и тотальное невезение вызывает что-то типа шока. Пройдя несколько таких этапов, уже начинаешь понимать, как вести себя и не паниковать. Со временем это становится просто явлением, являющимся неприятным, но неотвратимым спутником профессии. Бояться не нужно, достаточно просто уметь проходить трудные времена с улыбкой на лице и знанием своего призвания. Оптимисты – это те ужасные люди, которых боится даже творческая потенция вкупе с чередой проблем. Не вешайте нос!

Глава пятая. Затянувшееся ожидание

Вспомнился мне один интересный исторический пример, который отлично подойдет в качестве вступления к этой главе. Очень хочу с вами им поделиться, уважаемые читатели. Сразу оговорюсь, сам я при упомянутых событиях не присутствовал, поскольку происходило всё на Аляске во времена золотой лихорадки.

Итак, представьте себе суровые будни золотодобытчиков, алчно рыщущих по Аляске в поисках дорогого желтого металла. Никаких металлоискателей еще нет и в помине, самородковые гнезда можно отыскать исключительно благодаря терпению, упорству, ну и, конечно, удаче. Места вокруг в избытке: столби хоть 100 участков. Другое дело – когда их осваивать? Каждый участок – это огромная работа и кубометры вручную выкопанной земли, в надежде, что вот, блеснет удача. Рабочих нанять негде, поскольку свободных рук просто нет. Каждый озабочен лишь одним – ухватить свою птицу счастья за пушистый хвост всей пятерней.

Вот и приходится старателям, надеясь на счастливую звезду, копать, копать и копать. При этом никто не гарантирует, что золото обязательно будет найдено. На одном участке оно на штык лопаты залегает, на другом – можно и на десять метров вглубь уйти, так ничего и не добыв. Словом, лотерея.

Те, кто поупорней и поухватистей, обычно доходили до крайности, но все-таки свое золото находили. Есть такие люди, победители по натуре, как что задумают, так судьбе проще сделать им нежданный подарок, чем терпеть их упорство. Другие же, покопав там да сям, так ничего и не добыв, уезжали восвояси, продавая участки за бесценок какому-нибудь прощачку из новопривывших.

На, мол, пользуйся моей щедростью. Сам бы рыл, да домой срочно нужно. При этом не забывая покручивать пальцем у виска, дескать, нашел-таки олуха доверчивого, хоть что-то на этой проклятой земле заработал.

Самое же интересное, что именно такие вот доверчивые олухи, раз-два копнув на «неперспективных» участках, часто и находили целые состояния, скрытые в земле до поры. Близки были старые владельцы к своему коренному в судьбе перелому, да не хватило им всего чуть-чуть. Поработай еще месяц, и весь мир у твоих ног. Не вышло. Занавес.

Я это к чему веду, дорогие друзья. Многие из нас напоминают тех же неудачливых старателей, сдающих позиции в сантиметрах от победы. Порой нужно просто потерпеть еще немного, чтобы в жизнь пришел прорыв. Именно перед рассветом бывает самое темное время суток. Именно перед успехом накатывает такое отчаяние, что готов сдаться и предать свою мечту.

Друзья, сдаваться нельзя! Победа приходит тогда, когда ты ее совсем уже не ждешь. Она приходит настолько буднично, что ты сам не сразу понимаешь, что это именно то, ради чего всё было задумано. Пусть у вас полгода молчит скайп, а на почту приходит только всякий спам. Если вы делаете всё верно, то прорыв наступит гарантированно. Главное – уметь стиснуть зубы и ждать. Несмотря ни на что, не глядя ни на кого.

Если вы научитесь ждать сверх того, что кажется более чем достаточным, то у вас всё получится. Копирайтинг – это накопление определенной критической массы клиентов, опыта, известности, характера и так далее. Как только критическая масса накопится, всё завертится. Приучите себя ждать сверх сил, не смотрите вокруг. Ваше золото у вас под ногами, осталось только продолжать работать, и тогда вы его гарантированно найдете!

Глава шестая. Человек «не как все»

Некоторые фрилансеры предпочитают оставаться «такими, как все», совершенно не понимая, что именно этого-то как раз делать и не нужно. Причем зачастую попытки «делать, как принято» проводятся так неуклюже, что просто диву даешься.

Взять, к примеру, вопрос с предоплатой за тексты. Проблема настолько давняя и большая, что я обязательно сейчас наступлю кому-то на мозоль. Если же я скажу, что в большинстве случаев и вовсе не беру предоплаты, то меня посчитают за сумасшедшего. Поверьте, я здоров. И с финансами у меня всё в порядке. Просто это моя позиция. Впрочем, речь не обо мне, а об общей тенденции.

Где, скажите, в каких книгах древних мудрецов фрилансеры вычитали о стопроцентной предоплате?! Почему я, заказчик (побуду адвокатом), должен платить 100 % стоимости того, чего еще и в природе то не существует? А ну как фрилансер напишет такой бред, что зависнет даже Word? Где гарантия того, что за уже заплаченные деньги заказчику будет выдан достойный продукт? Это же не носки готовые купить. Здесь всё гораздо сложнее... Особенно глупо подобное смотрится, когда предоплату начинают требовать совсем зеленые, неоперившиеся коллеги, которые только пришли в Сеть...

Друзья, будьте реалистами: вам пока не за что давать 100 % предоплату. Требуя подобное, вы просто себе вредите. Подумайте, а удобно ли это заказчику? Почему, когда вопрос касается удобств и предпочтений, начинается игра в одни ворота? Сеть огромна, найти более сговорчивого исполнителя – пара пустяков. Ну боитесь вы, что вас обманут, так введите поэтапную систему расчета. Сдал – оплатили. Сдал – оплатили. Да сдавайте вы хоть по 500 знаков, но делайте так, как это удобно клиенту. Не вам, а именно клиенту, друзья.

Поймите, нужно стать удобным исполнителем, чтобы вас ценили и любили. Ваша цена крайне мизерна, если вы всегда будете оставаться «как все». Вас не за что любить и ценить. Вы не уникальны. Станьте человеком незаменимым, копирайтером, которого будут ждать столько, сколько нужно. Вот это уже высший пилотаж! Такому копирайтеру простится многое, он – другой! Естественно. Я говорю не только о качестве текстов и пунктуальности.

Научите себя обслуживать клиента, но не прислуживать ему. Помогать, но не так, чтобы это превратилось для вас в проблему.

Просто пример: время от времени мне пишут люди, которым нужна моя профессиональная помощь. Чаще всего они приходят или через запросы в поисковых системах или по советам друзей. Как правило, просят посмотреть сайт, предложить свое видение изменения контента, спрашивают о возможности написания новых текстов и так далее. Частенько предлагают и деньги за консультацию. Хорошие, кстати. Я мог бы брать эти деньги, греха в том особого нет, они честные. Только я этого намеренно не делаю. Не беру именно потому, что берут многие. А я – не буду. Пусть я запомнюсь этому клиенту именно своей необычностью. Все-таки консультирование не основной мой источник дохода, я могу позволить себе быть щедрым.

Пусть в мелочи, но я помогу. Знаете, в чём я практически всегда выигрываю? Позже этот клиент вернется не к тому, кто содрал с него три шкуры, а именно ко мне. Потому что со мной удобней и приятней работать. Это не я такой милый и чудесный, это просто грамотное позиционирование себя как специалиста.

Поймите, вам обязательно нужно стать удобным. Не высчитывайте вы эти 500 знаков сверх оговоренной суммы, простите и забудьте. Не требуйте оплаты за каждый свой чих, это очень напрягает. Не подводите. Не лгите. Не штампуйте материал низкого качества только потому, что «это за половину цены делаю – сойдет и так». Да не важно, за сколько вы их

пишете. Да хоть вообще бесплатно. Вы – человек-бренд. Человек – комфорт. С вами всегда должно быть удобно и надежно.

Не тыкайте, не хамите, будьте лояльны к чужим промахам. Поймите, вы уже вошли в бизнес и работаете на свою репутацию. Те, кто хамит, лжет и позволяет себе сумасбродствовать, это уже заранее проигравшие люди. Они так и будут скатываться до тех пор, пока не найдут клиентов, похожих на себя. Подобное притягивается к подобному. Вы – другой.

Станьте позитивным и доброжелательным. Доверяйте людям, пусть это и бывает страшно. Со временем вы поймете, что удобным быть очень выгодно. Вас помнят и к вам идут. Вас советуют своим коллегам и ждут столько, сколько нужно. Не будьте как все, обзаведитесь уникальным стилем работы. Я буду очень рад, если вы поняли, о чём я сейчас столь эмоционально вам пытался рассказать.

Глава седьмая. Сеть: какая она?

Каждый копирайтер сам выбирает свою дорогу в Сети. Интернет не хороший и не плохой. Интернет ровно такой, каким вы сами хотите его видеть. Если вы настроите себя, что Сеть – это место, где все лукавят, обманывают и наживаются на других, то так оно и будет. Если же станете рассматривать Сеть как место, где можно встретить массу хороших людей, то со временем вы себя именно такими людьми и окружите.

Интернет – это зеркало, в котором мы всегда видим отражение своих собственных поступков. Если вы приучите себя жить только ради собственной пользы, наплевав на желания и нужды других, то Сеть с радостью подхватит ваш порыв. Вы станете настороженны, немногословны, приучите себя опасно смотреть по сторонам. Вы превратитесь в продолжение своих мыслей, станете находить в людях то, что и ожидали увидеть.

Сегодня я порой встречаю в Сети людей, которых вряд ли можно назвать счастливыми. Да, они достаточно зарабатывают и могут себе позволить многое. Они более-менее успешны и востребованы. Они профессиональны. К сожалению, они еще и очень одиноки. Отказавшись от оков офисного рабства, эти люди надели на себя оковы рабства виртуального. Думаю, они вряд ли сильно любят свою работу и клиентов. Интернет для них – место, где не хочется, но приходится находиться в силу обстоятельств.

Смогли бы вы любить работу, где вас каждый пытается обмануть, подставить, оскорбить? Легко бы вам было просыпаться каждый день с мыслью: «Так, сегодня пойду в Сеть, меня будут пытаться кинуть или обокрасть, но я не дамся?». Да это же прямой путь к паранойе! Люди, привыкшие везде искать подвох, настолько психологически деформируются, что это не покрыть никакими гонорарами. Скажу искренне: если бы моя работа приносила мне столько комплексов и проблем, я бы давно сбежал из Сети. К счастью, у меня всё немного иначе.

Жизнь в позитиве

Слышали ли вы о сервисе EBAY? Правильно, это один из крупнейших мировых сервисов по продаже всевозможных вещей через Интернет. Одни самые обычные люди выставляют на продажу любые свои вещи (б/у или новые), а другие самые обычные люди их покупают. Сайт EBAY – огромная площадка, где встречаются миллионы совершенно незнакомых людей со всего мира.

А слышали ли вы о том, что владелец сайта давно уже миллиардер, и его бизнес ежегодно набирает колоссальные обороты? Знаете, как Пьер Омидьяр добился таких вершин? Весь секрет всего лишь в одном принципе, который он положил в основу своего бизнеса. А звучит этот принцип так: «Большинство людей добрые по своей натуре».

Думаете, это просто красивые слова? Нет, на этом убеждении построена вся бизнес-модель сервиса: пользователь имеет полную презумпцию невиновности. Если вы заявите, что товар вам не дошел, то сайт вам (с большой долей вероятности) покроет весь ущерб. Я и сам получал возмещение от сайта, когда одна из моих посылок затерялась где-то в пути.

Какой прекрасный повод для тех, кто любит размышлять о порочности Сети! Казалось бы, вот сейчас и должна проявиться истинная натура всех этих мошенников, лжецов и обманщиков...

Нет, друзья мои! Более 99 % всех сделок на сайте проходит без всякого мошенничества и обмана. Сервис сказочно богатеет только лишь потому, что его владелец поверил людям и дал возможность проявить свою честность! И пользователи сайта не подвели! Тот 1 %, кото-

рый портит всю статистику, не достоин даже упоминания. Сегодня сервисом ЕВАУ пользуются 120 миллионов человек во всем мире. Чудесная цифра, ее и расцеловать не жалко! Цифра, которой можно заткнуть рот всякому пессимисту. Просто помните, что

Большинство людей добрые по своей натуре!

Вы сами создаете ту атмосферу, которой будет наполнен каждый ваш день. Если вы примете решение доверять людям и помогать им, то однажды Сеть станет для вас домом. Настоящим домом, где уютно и тепло. Не знаю, как другие, но я прихожу в Сеть с радостью. Если есть возможность помочь тем, кто рядом, с удовольствием делаю это. Примерно четверть моего личного времени уходит на бесплатную помощь новичкам. Да, это не приносит мне денег, но их я зарабатываю и так. Зато это прекрасная возможность делать добро в меру своих сил и навыков.

Поделюсь с вами одним секретом. Эту книгу я вынашивал достаточно долго. Первое время не хватало опыта, затем времени, потом еще чего-то. Однажды пришло понимание: пора писать. Я не рассчитываю на какие-то особые прибыли от ее продажи. За то время, которое я потратил на написание, я бы заработал существенно больше. Нет, здесь точно не деньги.

Скорее, просто возможность помочь людям открыть себя. Возможность поддержать тех, кто по каким-то своим причинам запутался в этой жизни. Быть может, измучил себя и окружающих, находя свое призвание. Человек может быть счастлив только тогда, когда он реализовал себя. Остальное – лишь пустая трата времени и прожигание своей жизни.

Друзья, я знаю, что кто-нибудь из вас решится изменить свою жизнь. Пусть это будет всего пара человек. И всё равно, значит, я уже работал не зря. Хочу дать вам совет: не бойтесь!

Пока вам многое непонятно и в голове сплошной сумбур. Это нормально. Так и должно быть. Со временем знания будут копиться и систематизироваться, в голове будут появляться всё новые папки с файлами. Вы сейчас видите успехи других и, возможно, даже завидуете. Не нужно.

Каждый платил свою цену за успех. Единственное, что я знаю наверняка: хорошие желания всегда сбываются. Если вы захотите, то обязательно станете отличным копирайтером. Не существует такой силы, которая бы помешала человеку выполнить задуманное. Особенно если это вполне реально. Особенно для тех, кто не просто предается пустым мечтам, а работает на результат. Вы же такой, верно?

Быть может, вас переманит крупная компания или возьмет к себе какой-то журнал. Не исключаю, что вы найдете себя в продающих или SEO-текстах, став зачинателем мод и признанным гуру. Покажете себя одним из лучших авторов сценариев для роликов или будете создавать прекрасные ироничные заметки. Всё в ваших руках. Это та правда, которую я пытался пронести через всю эту книгу.

Сегодня у вас есть вполне реальный шанс стать у истоков сетевого копирайтинга в Рунете. Эта сфера еще совершенно не освоена, свободных мест и возможностей в избытке. Не смотрите на тех, кто остается внизу. Вы – другой. Ваш путь – только вверх. На второй этаж. Выдайте себе пропуск наверх. Станьте человеком, который сделал себя сам. Полностью. От начала до конца. Я знаю, у вас точно получится. До встречи в Сети, коллеги!

P. S. Найти меня всегда можно на сайте textis.ru.

С огромным уважением, ваш коллега, Петр Панда

Три пули в сердце копирайтера

Уважаемые коллеги! Сей скорбный труд – это ни в коем случае не желание или намерение кого-то обидеть, задеть, щелкнуть по носу или ущемить. Скажу больше: это мои, именно мои, крокодиловы слезы, которые я проливал когда-то, мучаясь так же, как мучаются многие авторы и по сию пору. Я не претендую на абсолютную истину и тотальное доверие, я никого не хочу учить и к чему-то призывать. Не-не. Все не так, господа. Я просто взял все эти свои слезы да и выплеснул их на бумагу. Им здесь самое место. Это не просто мои мысли, опыт, чаяния. Это, скорее, мои наработки, которые, возможно, кому-то пригодятся. Успокоил? Ну, тогда поехали, камрады!

Пуля первая: рерайт

Копирайтером можно НЕ СТАТЬ ВСЕГО ПО ТРЕМ ПРИЧИНАМ. Как это ни парадоксально, но причин всего три. Естественно, мы не берем в расчет минимальный талант, знание русского языка и наличие желания быть копирайтером. Будем считать, что это «настроено по умолчанию». Есть лишь три вещи, которые отвадят вас от писательского ремесла надолго и всерьез. Этими драконами, которым по силам сжечь писателя изнутри, у нас являются: 1) рерайт 2) неверие в свои силы 3) штампы и шаблоны в нашей голове. Сегодня под микроскоп мы сунем и тщательно изучим первого из драконов. Итак, перед нами рерайт.

Давайте представим, что есть некий человек, который мечтает работать в сети. Да не просто в сети, а творить ее историю, составляя письма чудодейственные. Проще говоря, перед нами типичный вебрайтер. Естественно, все начинается с малого, а значит и цены за работу он присматривает минимальные. Не уверен пока в себе человек, такое вполне в пределах допустимой нормы. Скажем, нашел он заказчика, который готов платить по 15–30 руб. за 1 000 знаков. Конеееечно же без пробелов! И уже кажется, что вот она – рыба-работа моей мечты!

После того как наш мечтатель определился с ценником, наступает первое просветление: «Рерайт – это супер!». Вообще не нужно ничего писать, да минимально думать-то нужно... Меняй слова местами, вспоминай синонимы, колдуй над текстом, не меняя его сути. В общем, не райтер, а мини-цех по производству уникальных текстов. Только 100 % уникальности, куда без этого... Знакомо? Мне – да. Первое время я делал рерайт так: копировал на листик оригинальный текст, а сверху по предложению вставлял свое. В конечном итоге старый текст весь стирался, являя миру текст новый! Чудо просто какое-то...

К счастью, я вовремя заметил, что со мной стали происходить странные штуки. Я научился думать сам. Я настолько привык, что меня ведет автор текста, что шел за ним без оглядки. Меняй только, скажем, «зазвенел с утра будильник» на «часы утром разбудили» да и будь счастлив... Зачем думать? Повторюсь, это было к счастью. Я вдруг понял, что я тупо ломаю свои мозги над задачей, которая бы еще месяц назад меня вообще не напрягала.

Господа, рерайт превращает вас в РОБОТОВ! В слепых копировщиков чужих мыслей. Вы сами перестанете замечать, как превратитесь в человека, которого нужно возить на тележке. На тележке чужих текстов и идей. Вы потеряете СВОЙ СТИЛЬ. Не верите? Это так, ребята.

А вы знаете, чем я сумел побороть эту напасть? Только полным отказом от рерайта! Тотальным и абсолютным! НИКАКОГО РЕРАЙТА! Максимум – открыть нужный материал (если тема совсем не знакома) и пробежаться по нему глазами. Дальше закрываем и пишем от себя. Будет трудно. Будет не получаться. Будет хотеться уютенького и легенького рерайтика. НЕТ! Вы спрыгиваете с наркотика, к которому привыкли. Крепитесь! Ломайте себя, учитесь писать самостоятельно. Поверьте, только так рождается стиль, иного пути нет. Иначе же вы рискуете оказаться тем, кто год из года пишет унылые тексты по унылым ценам. Оно нам не надо, верно?! Я знаю, вы сможете побороть эту гадость и станете копирайтером! Первая пуля отброшена в сторону. Она нам уже не страшна.

Пуля вторая: шаблоны

Каждый, кто был покалечен рерайтом, отлично поймет, о чем я сейчас говорю. Давайте представим: вы долго-долго занимались чем-то нудным, однообразным и абсолютно бессмысленным. Вы до того привыкли к столь бездарному времяпрепровождению, что начали считать это своей кармой. Мало того, вы стали делать все, чтобы рабочий процесс шел. Нет, даже не шел. Несся, аки бешеный паровоз. Если в творческом процессе главное не качество, а количество, то процесс приходится максимально ускорять и механизировать для достижения наиболее сурового и глобального профита. Так? Или нет? Да все так, чего уж тут говорить....

По сути, однообразная работа в писательском мастерстве смертельна. Какие там вдохновение, муза и прочие сказочные персонажи? У штамповщика текстов все сурово: надо 20 000 знаков к вечеру, и, хоть умри, но заказчик ждет. Так, редкие всплытия на поверхность за плотком воздуха и тарелкой супа и снова к станку. Плавали – знаем.

Очень скоро мы начинаем хитрить: привыкаем работать шаблонно, строгать тексты, как болванки для снарядов. Разумом мы понимаем, что делаем чистой воды халтуру, но ведь предоплата. Да-с, грустно это, господа. Очень скоро из легкого и увлекательного занятия писательское ремесло превращается в каторжный труд и проклятье. Иногда начинает казаться, что легче пойти и разгрузить вагон угля, чем выдавить из себя еще тысячу знаков о «дешевых пылесосах оптом в Краснодаре». Ключ, между прочим. Привет тем, кто придет по нему с поисковиков!

Как уже мы сказали, шаблоны начинают давить на нас и делать из людей верных и преданных рабов. У нас уже готов план текста и 100500 фраз, которые мы употребим. По сути, это уже не текст, не творчество, а набор стандартных слов, которые мы время от времени перетасовываем по статье. У каждого (я гарантирую это!) есть свои шаблоны и ТОП-10 вводных слов, типа «впрочем», «как вы знаете», «ни для кого не секрет», «на сегодняшний день» и прочая блаблабла. Есть такое? Если уж нет сейчас, то когда-то было. Чтобы такой гадости в наших текстах не было, предлагаю вам надежный и запатентованный лично мной комплекс методик, который спасет вас от этой проказы. Я бы его продал, но вы же все равно не купите. А потому предлагаю даром. Дер Халява! Доставайте ручки и блокноты. Записывайте. Копипаста тоже сойдет.

Правила нетрадиционного словесного кунг-фу

Вы хотите однажды засиять на небосклоне копирайтинга и получать нормальные деньги, а главное, удовлетворение от работы? Праздник к нам приходит (с). Вот несколько правил, которые помогли лично мне. Если мы с вами работаем в одном интернете, то они должны (по идее) помочь и вам. Итак, поехали:

- Забудьте про рерайт. Было уже, но лишним не будет
- Отучайтесь работать стандартно и шаблонно. Читайте больше интересных статей, учитесь развивать свой слог, не будьте привязаны к тексту.
- Не бойтесь напутать с пунктуацией. Многие начинающие райтеры создают куцые-прекуцые предложения из трех-пяти слов по одной лишь причине: страшно, «а вдруг запятую забуду или не сумею поставить». Наплюйте, не зацикливайтесь вы на этом. Лучше живой и интересный материал с пропущенными запятыми, чем «Наша компания достаточно успешна. Мы делаем все, чтобы развиваться. Мы лидеры рынка». Так нельзя, господа. Это ментальный суицид.

- Постоянно ищите свежие решения, учитесь писать статьи, опираясь только на свое воображение. Прокачанный интеллект – очень кошерная вещица.

- Не зацикливайтесь в рамках привычного и обыденного. Отпускайте на волю свое воображение, пишите, пишите и пишите. Пусть сначала будет бред, потом за ним придет ОПЫТ и тихо сядет у порога.

- Не гонитесь за большими объемами. Большие объемы – суета, нервы и постоянный стресс. Вы всегда будете не успевать. Приплюсуйте к этому еще и факт «замыливания глаза». Чем больше объемы, тем ниже качество.

- Если статья не идет, то и пусть не идет. Отложите ее в сторону и развейтесь. Идите прогуляйтесь или поплюйте на прохожих с балкона. Мозг не простит вам насилия над собой. Очень скоро он отомстит вам тем же.

- В каждом дне чему-то учитесь, растите, верьте в мечту. Блин, сильно пафосно. Но расти все равно надо, без этого крах.

- Не суетитесь. Любовь-Опыт нечаянно нагрянет. Это я вам обещаю.

Пуля третья: боязнь высоких цен

Можно писать тексты о финансах, от которых даже банкиры будут биться в экстазе. Можно сочинять настолько эмоциональные рассказы, что от них будут лопаться LCD мониторы. Все это можно, но все это становится не важно, если ты не веришь в себя. Вообще, вера в себя – штука настолько редкая в наших широтах, что диву даешься. Порой бывает очень потешно наблюдать за 2 радикально разными группками. Некоторые «мастера», не умеющие еще толком отличать «тсыя» от «тсья», ломят такие ценники, от которых кидает в жар и хочется выпить ведро валериановых капель. Другие же, умнички, талантики, да и вообще лапы, легко позволяют заказчику сбросить половину от начальной стоимости (и без того не слишком высокой). Настоящий клад для перекупщиков и головная боль для коллег по цеху. С первыми радикалами еще все более-менее понятно: там просто дефицит адекватности и тотальной нехватка здравого смысла. Понять и простить таких можно.

Но что мы будем делать со вторыми?! С этими нашими чудо-мастерами, которые уже отлично ориентируются в профессии, но по-прежнему внутренне остались теми же самыми райтерами из первой части цикла. Людями, затюканными клиентами и доведенными до нервного ночного храпа. Они закрепощены и до сих пор не верят, что их файлы уже давно кошерны. Что их буквы работают и стоят денег. Эти люди так привыкли к постоянной борьбе за кусок хлеба, что не замечают падения оков. Человек свободен, умен и талантлив. НО! Он не верит в себя. Отсюда низкий ценник, презрительное «демпер» и пожелания от коллег «скорейше выпить йаду». Очевидно, что такое положение вещей не устраивает ни самих райтеров, ни тех, кто трудится с ними бок о бок. Движимые идеалами человечности да и просто ради профита, мы будем безжалостно удалять всю эту беее.

«Не бойся больших ценников» – это третья заповедь из «Священной Библии Копирайтера», которую я только что сам придумал. А если серьезно, то... Не получится серьезно, идем как шли. Итак, не бойтесь озвучивать большие цифры. Людей сложно удивить 100 рублями за 1 000 знаков, но можно внушить себе уважение 1000 рублями за 100 знаков (цифры взяты с потолка, повторять мои слова клиентам не нужно). Я и сам очень-очень боюсь громких цифр. Я от них шарахаюсь, как Новодворская от секс-шопов. Ну и что? Это не повод оставаться таким всегда.

Наращивайте потенциал и поднимайте цены, господа. Уважительно к себе относится тот, кто знает, что его ценят. Абрамовича ценят, а слесаря Сидорова – не очень. Они могут выглядеть, как близнецы, но это не меняет дела. Если вы не внушите к себе уважение сами, то так и останетесь на дне социальной ямки. Будете заваривать «доширак» кипятком и мечтать о кренделях небесных. Действуйте, не стойте!

Бойтесь резко взвинтить цены? Поднимайте осторожно, оглядываясь по сторонам. Не улюлюкают, пальцем у виска не крутят? Заказчики обращаются? Можно смело поднимать еще. Главное, что вы научитесь быть смелым. Вы не замрете на отметке двухгодичной давности, а будете расти по карьерной лестнице. Помните про льва, у которого не было храбрости, и он шел к Гудвину, чтобы его пропатчили? Идите, бегите к своему Гудвину! По себе знаю: страшно только вначале (слово-то какое!), а потом привыкаешь. Давайте договоримся: мы больше не будем бояться и будем богатыми, успешными и толстенькими! Хорошо? Если вы против полноты, то только богатыми и успешными! Договорились?! Отлично. Спасибо вам, друзья, мы еще не раз встретимся.

А пока все. До встречи, друзья!