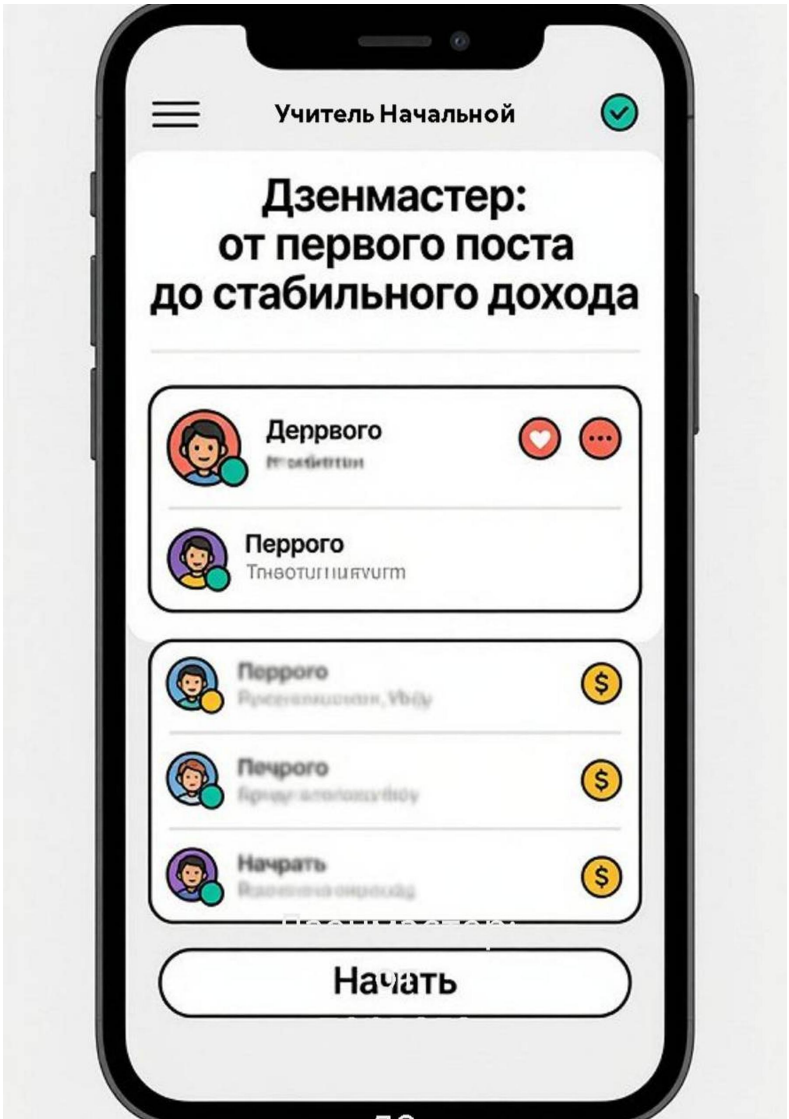

Учитель Начальной
Дзенмастер:
от первого поста
до стабильного дохода
Деррвого
Перрого
Перрого
Печрого
Начрать
Начать

Учитель Начальной

Дзенмастер: от первого поста до стабильного дохода

https://litres.ru/74723789
SelfPub; 2026

Аннотация

«Дзенмастер: от первого поста до стабильного дохода» — практическое руководство, которое превращает ведение канала в системный бизнес. Через историю Ани читатель проходит путь от растерянности перед пустым экраном до уверенного управления личным брендом: осваивает алгоритм Дзена, выстраивает монетизацию, делегирует задачи и создаёт собственные продукты — курсы, консультации, книгу. Книга сочетает художественную подачу и чёткие инструменты: чеклисты, таблицы стратегии, планы на 90 дней и разбор типичных ошибок. Это не сборник вдохновляющих советов, а пошаговый конструктор дохода: каждый раздел закрывает конкретный навык и даёт готовый к внедрению результат. Подойдёт начинающим авторам, которые хотят выйти на стабильный доход, и опытным блогерам, стремящимся масштабировать проект.

Учитель Начальной Дзенмастер: от первого поста до стабильного дохода

Глава 1. Пустой экран: почему Дзен — это шанс

Часы на микроволновке показали без пятнадцати одиннадцать, когда Аня поняла, что смотрит в телефон уже сорок минут — и не видела из него ни одной новости. Палец механически листал ленту, но взгляд был устремлён куда-то сквозь экран, в собственные мысли.

За окном октябрь пахнет остывающими тополями. За кухонной стеной отец тихо переключал каналы, будто искал что-то, чего не было ни на одном из них.

— Ещё не спишь? — спросила мама, заглянув на кухню. — Чай будешь?

— Не хочу.

— Так ты и не ела толком. Опять этот свой телефон… Что ты там ищешь-то?

Аня хотела ответить «ничего» — привычное, удобное слово. Но вместо этого вдруг сказала правду:

— Ищу, как уехать из родительского долга. Пятнадцать тысяч в месяц на квартире, работа за тридцать — и всё это

называется «самостоятельная жизнь».

Мама присела напротив, привычным движением сдвинув в сторону салфетку, вышитую ещё бабушкой.

— А что, если поискать не в сторону, — сказала она осторожно, — а в глубину? Ты же всю жизнь пишешь. Все эти твои записки, рассылки родне на день рождения. Кто у нас, между прочим, писал речь отцу на шестидесятилетие, чтобы гости плакали?

Аня усмехнулась. Речь действительно плакали. Но что было дальше — дальше были депешные «уважаемый начальник» и тексты за копейки на биржах, где за тысячу знаков платят как за чашку кофе. Писать она умела. Зарабатывать писательством — пока не очень.

— Мама, ну куда мне это. Просто поболтать умелая, и всё.

— А ты попробуй не поболтать, — мама поднялась, — а понять. У Лены с бухгалтерии дочка какую-то статью на Дзене пишет. Говорит, выходит поначалу мизер, но растёт. Спроси у неё, может, расскажет.

Так Аня и узнала слово «Дзен» — впервые. Не из рекламы, не из глянцевой истории успеха, а за чаем у соседки, которая смотрела на неё с лёгким недоверием, как смотрят на человека, решившего в тридцать восемь учиться кататься на коньках.

Лена с бухгалтерии, как выяснилось, была категоричной.

— Слушай, я скажу честно, — она отставила кружку, — я на этом Дзене два года. И если тебе кто-то расскажет сказку

«написал статью — получил сто тысяч», шлёшь его в лес. Это работа. Обычная работа, как и всё на свете.

— Ну и сколько у тебя выходит?

— В прошлом месяце — двадцать восемь тысяч сверху. Не жизнь за картинкой, но на квартиры с учёбой старшего хватает с запасом. Важнее другое: мне никто не сказал, с чего начать, и я два года убивалась впустую. Ты сделаешь быстрее, если пойдёшь правильно.

Аня вытащила телефон.

— Так. С чего всё-таки начать? С чего начинать вообще?

— С понимания, что это за место, — Лена загнула палец. — Дзен — это не «ещё один сайт для статей». Это лента. Как лента у тебя в приложении, только содержимое — статьи, посты, видео, подкасты. Люди листают её в метро, на обеде, перед сном. И вот тебе одна мысль, которая всё меняет: если твой текст попадает в ленту — читают его незнакомые тебе люди. Много незнакомых людей. А там, где много людей, — Лена развела руками, — есть и реклама. И деньги.

— То есть это как газета?

— Умнее газеты. Газету ты купил и читаешь целиком. А тут тебе показывают только то, что тебе лично интересно. Алгоритм подбирает. И вот на этом подборе платформа и зарабатывает — на рекламных показах. А часть отдаёт авторам.

— Сколько?

— Тем, кто соответствует условиям. Не всем и не сразу —

есть минимальный порог по аудитории. Но вот тебе, — Лена загнула второй палец, — по-настоящему важное. Показы рекламы — это лишь первый кран. Дальше есть партнёрские программы: ты рекомендуешь чужой продукт, за переход и покупку платят тебе. И третий путь — самый интересный для тех, кто чего-то умеет: монетизация через собственные услуги. Тебе пишут в личку и просят сделать то, о чём ты писал. Заказы приходят сами.

Аня записала в блокноте наискосок, как писала когда-то в университете:

Доход на Дзене — три источника: 1) показы рекламы; 2) партнёрские программы; 3) свои услуги и продукты.

— Понятно?

— Почти, — Аня вгляделась в схему. — А без чего-нибудь из этого можно?

— Можно, конечно. Но зачем? Мышь в кастрюле — это на месяц. Три источника — это уже занавес в спальне, — Лена засмеялась. — Слушай, вот тебе главное. Дзен — это самый доступный способ начать писать для живых людей без вложений. Ноль рублей на старте. Всё, что тебе нужно, — решить, кто ты в этой ленте.

Вечером Аня сидела за тем же столом, где когда-то делала уроки. Чай остыл. На экране ноутбука светилось окно регистрации — и пустое поле, в которое надо было ввести название канала.

Она смотрела в это поле минут десять.

Назвать канал оказалось труднее, чем написать статью. «Анна — пишу о жизни» — так называются три тысячи каналов. «Мой путь» — так называются все. Она удаляла вариант за вариантом, и пустой экран смотрел на неё терпеливо, как учитель, который знает: ученик всё равно ответит.

Телефон завибрировал. Сообщение от Лены: «Застряла на названии? Не ты первая. Правило простое: название — это обещание читателю. Не „моя жизнь“, а конкретика. Что человек получит, зайдя к тебе?»

Что человек получит, подумала Аня.

Она вспомнила, как год назад, перед смертью бабушки, та попросила разобрать и разложить по коробкам вещи с балкона. И как Аня, разбирая, нашла там ящик с тетрадями — бабушка вела что-то вроде дневников своих прабабушек, записи о войне, о колхозе, о том, как семья пережила девяностые. Истории, которых нет нигде. Родная история. Простая, тёплая, живая.

Аня открыла поиск Дзена и набрала: «семейная история», «старые вещи», «наследие». Нашла три канала. Два — заброшенные. Один — с тридцатью тысячами подписчиков, но со стилистикой «эзотерика и знаки судьбы». Ни одного канала, где бы пронзительно, честно и с юмором писали о том, как разбирают родовые архивы, письма и вещи. Как сохранять семейную память. Как устраивать «музей семьи» без бюджета.

Пальцы на секунду зависли над клавиатурой. Потом на-

жали «зарегистрироваться».

Регистрация заняла минут пять. Оформление — два часа.

Имя: **«Бабушкины коробки»**. Аня повторила его вслух три раза — оно звучало как дверь в чей-то тёплый дом. Аватар она не постеснялась выставить свою: обычное фото, где она смеётся с макушкой, подрезанной дочкой в детском саду. Никакого гламура. Лена предупредила: читатели в Дзене не покупают картинку, они покупают человека.

Ниша пока не была выбрана окончательно — Лена была категорична: «Тему выберешь во второй главе, по данным. Но свой вектор уже понимаешь — родовая история, семейная память, вещи, которые рассказывают».

Аня открыла блокнот и по памяти записала формулу, которую Лена диктовала ещё у чая, а теперь прислала текстом:

Тема канала = я умею в это (могу) + мне это нравится (интересно) + это нужно людям (спрос)

Она попыталась примерить формулу к себе. По пункту «могу» — писала она всегда, о чём бы ни шла речь. По пункту «интересно» — эта тема грелась внутри, как чайник: она и сама могла бы часами слушать такие истории. По пункту «спрос» — пока неясно, но, судя по тридцати тысячам подписчиков у чужого канала, интерес есть.

Не подойдёт — можно будет потом скорректировать. Главное — канал уже был создан. Пустой. Неживой. Но существующий.

Она заполнила профиль: короткое описание «Истории ве-

щей, которые помнят больше нас», ссылку на свои старые тексты, график публикаций — пока примерный, черновой.

В десять вечера, когда дочка наконец уснула, Аня открыла заметку и выписала чек-лист, который сделала сама — за вечер, с телефона и с одной статьи Лены в личке. Пусть будет памяткой — ей и тем, кто пойдёт следом.

Чек-лист настройки канала Дзен (мой, проверенный на себе):

Регистрация. Завела канал с той же почты, что и основной аккаунт, — чтобы потом не путаться в подтверждениях.

Название. Одно слово-образ + обещание. Не «моя жизнь», а конкретика того, что человек получит, открыв канал.

Аватар. Реальное лицо, не логотип, не закат, не котик. Читают человека.

Описание канала. Одна строка: для кого этот канал и что он будет давать.

Обложка. Чистая, не пёстрая, без мелкого текста — её видно и в маленьком квадрате.

Первый черновик поста — пока в стол, просто чтобы был. По шаблону, который разобран в главе 3.

Настроения. Решила: публикации — 3 раза в неделю. Пока — фиксировано, в одно и то же время.

Формулировка темы. Записала в блокноте: *«Вещи и письма, которые помнят семью»* — черновик, до второй главы.

Аня закрыла ноутбук. За окном во дворах Хадыженска уже стихли собаки и машины, и только где-то на кухне соседей шумела раковина — человек, который тоже не спит и что-то моет.

А перед тем, как уснуть, она вспомнила одну деталь, которую Лена обронила между делом, как оброненный на бегу кусок:

— Слушай, у меня в подписчиках был парень из Питера. Писал про инструменты, всё руками и без сна. Первый свой расстрелянный канал, потом второй. А на третьем — через четыре месяца — стал зарабатывать на уровне офиса. И знаешь, что самое странное? Все его первые посты, на которые набегали тысячи просмотров, он писал за сорок минут. Каждый. На кухне, за столом, пока остывал чай.

— За сорок минут?! — Аня не поверила. — Это как вообще?

— А вот это, — Лена подняла палец, — и есть настоящий вопрос.

Аня задала его себе ночью, лёжа в темноте, слушая, как скрипят половицы родного дома. За сорок минут. На каждом канале. Что же это за формат такой, который можно написать между делом — и на который приходят люди?

Ответ она получит не сразу. Ответ ждёт её в следующей главе — и там всё начнётся по-настоящему.

Глава 2. Тема, которая кормит: выбор ниши без гаданий

Первые просмотры на канале «Бабушкины коробки» по-

явились через три дня. Двадцать два человека. Одиннадцать из них — мамины коллеги, которых Аня сама и позвала, разослав ссылку по старым чатам. Шесть — случайно забредшие. Пятеро — Лена с бухгалтерии и, судя по всему, её приёмный сын, который поставил лайк, не читая.

Тридцать шесть просмотров за неделю. Если сопоставить это с тем, что Лена зарабатывала двадцать восемь тысяч в месяц, выходила арифметика из области фантастики.

— Я думаю, что я всё делаю не так, — призналась Аня в пятницу, когда они с Леной снова сидели на кухне у Лены, и в воздухе стоял запах яблочного пирога.

— А что ты делала?

— Писала. О чём в голову пришло. В среду — про то, как я нашла бабушкины письма. В пятницу — про то, как в детстве мы всей семьёй собирали черешню у дяди Гриши в станице. Вчера — про цены на ремонт, потому что у меня в подъезде как раз ремонт шёл и я бесилась.

Лена положила пирог на тарелку и посмотрела на неё долгим взглядом человека, который уже видел этот спектакль много раз.

— Хорошо. Давай я тебе задам один вопрос. У тебя канал «Бабушкины коробки». Заходит к тебе человек, читает про ремонт. Что он думает?

— Что... что канал не про то, зачем он пришёл?

— Именно. Он пришёл за тёплой историей про бабушкин ящик. А получил про штукатурку. Завтра он тебя не вспом-

нит. Послезавтра — тем более. Понимаешь, лента — это как очередь в поликлинике: мимо тебя пройдут тысячи людей, и каждый решает за три секунды, задержаться у тебя или идти дальше. Если ты каждый раз разная — тебя невозможно запомнить.

Аня вцепилась в это сравнение. Очередь в поликлинику — она понимала.

— То есть мне надо выбрать одну тему?

— Хуже. Мне надо, чтобы ты выбрала одну тему, — Лена поднялась, достала с холодильника магнитик-блокнот и нарисовала на нём три пересекающихся круга. — Смотри. Это называется матрица «спрос × конкуренция × страсть». Три круга. Первый круг — то, что людям нужно. Второй — то, что умеют и пишут другие. Третий — то, что нравится тебе. Где все три круга пересекаются — там твоя ниша.

Она подписала круги:

СПРОС — людям это нужно, они это ищут. **КОНКУРЕНЦИЯ** — других пишущих об этом много или мало. **СТРАСТЬ** — вам самому это по-настоящему интересно.

— Если попадает только «спрос» — будешь писать о том, в чём не разбираешься, и через месяц забросишь. Если только «страсть» — будешь писать замечательные тексты, которые никто не ищет, и зарабатывать ноль. Если «спрос» и «страсть» без конкуренции — повезло, редкая ниша, но так бывает редко. Задача — найти пересечение.

Аня смотрела на три круга, как на три двери, за одной из

которых сидела вся её будущая жизнь.

— А где искать эти данные? Не наугад же.

— Вот, — Лена улыбнулась. — Это правильный вопрос. И вот тебе пять способов проверить спрос. Садись ближе, записывай.

Пять способов проверить спрос

Лена загибала пальцы, как когда-то в первой их встрече, и Аня поняла, что начинает узнавать этот жест — жест человека, который излагает структуру.

Способ первый. Поиск подсказок.

— Начни с самого простого. Заходишь в поисковую строку Дзена и начинаешь набирать свою тему. И смотришь, что предлагает система. Набираешь «как» — и смотришь: «как почистить серебро», «как оформить налоговый вычет», «как пережить развод». Это не случайные слова. Это то, что реально ищут живые люди, прямо сейчас. Это голос спроса. Твой первый инструмент — не интуиция, а подсказки поиска.

— И что, просто набирать «как»?

— Набирать начало своей темы. Если пишешь про сад — «как вырастить», «как обрезать». Система сама тебе раскрывает, о чём болит голова у людей. Это бесплатно и честно.

Способ второй. Чужие каналы-доноры.

— Второй способ — посмотреть на тех, кто уже там. Открываешь Дзен, вбиваешь свою тему в поиск, и смотришь: сколько есть каналов, которые об этом пишут, сколько у них

подписчиков, как часто выходят посты, на какие статьи больше всего комментариев. Это не значит «скопируй их». Это значит «посмотри, где кипит вода». Если по твоей теме есть три канала по сто тысяч подписчиков — вода кипит, спрос есть. Если ни одного — либо ты гений, либо тема никому не нужна. Скорее второе.

— А если конкурентов много? Тоже плохо?

— Много — не плохо. Много — значит есть рынок. Вопрос в другом: сумеешь ли ты сказать что-то своё. Об этом позже. Но страх перед конкурентами — самая дурацкая причина, чтобы не начинать. Их много там, где много читателей.

Способ третий. Тренды.

— Третий способ — тренды. В Дзене есть раздел трендов, где видно, что прямо сейчас уходит в массы: какие события, какие вопросы, какие слова люди ищут. Тренд — это волна. Если тема твоя и волна пришла — можно въехать в неё, набрав первые подписчики быстро. Но осторожно: волна уходит. Тренд — для разовых статей и подъёма, а не для фундамента канала.

— Понятно. То есть тренд — это не ниша?

— Именно так. Тренд — это разовая волна, ниша — это постоянное течение.

Способ четвёртый. Аналитика.

— Четвёртый способ — аналитика самого Дзена. Когда канал заведён, у тебя появляются цифры: что люди смотрели, откуда пришли, на чём отписались. Это твоё зеркало. Да-

же если просмотров мало — по ним видно, какой материал вызвал реакцию. Смотри не на просмотры, смотри на дочитывания: прочитал ли человек до конца или ушёл на второй минуте. Это самый честный индикатор.

— А если просмотров совсем нет?

— Тогда смотри на чужие каналы. Твоя аналитика наберёт обороты позже. Но запомни: аналитика — это не отчёт, а прогноз. Она отвечает на вопрос «что делать дальше», а не на вопрос «как я плох».

Способ пятый. Комментарии.

— И пятый способ — комментарии. Самый простой и самый недооценённый. Открой чужие успешные каналы по своей теме и читай не статьи, а комментарии под ними. Что спрашивают люди? О чём спорят? Чего им не хватило? Комментарий — это бесплатное маркетинговое исследование, которое уже кто-то провёл за тебя. Читаешь сто комментариев — и точно знаешь, что болит у аудитории.

Аня записала всё пятью пунктами. В блокноте получилась короткая шпаргалка:

5 способов проверить спрос:

Поисковые подсказки — что люди ищут.

Каналы-доноры — где кипит вода.

Тренды — какие волны сейчас в ленте.

Аналитика — что говорит твой канал.

Комментарии — о чём болит аудитория.

— Хорошо, — сказала она. — А теперь — сама матрица.

Дай примеры. Мне нужны примеры, чтобы понять, как это выглядит.

Двенадцать ниш

Лена вздохнула, но не возразила. Она вообще любила, когда её просили примеры — примеры, по её мнению, были единственной честной валютой любого обучения.

— Так, слушай. Я назову двенадцать живых ниш. Не всё это «золотые рудники» — есть среди них и тяжёлые, и лёгкие. Но все они живые: там есть и спрос, и деньги, и реальные каналы, которые зарабатывают. Смотри.

Она написала на листе бумаги (она всегда писала от руки — говорила, что так думает лучше):

1. Лайфхаки быта — уборка, порядок, экономия в хозяйстве. Спрос огромный, конкуренция высокая. Деньги — в основном показы рекламы и партнёрские товары (средства, бытовая техника).

2. Сад и огород — посадка, уход, урожай. Спрос сезонный, но мощный. Конкуренция высокая, но аудитория лояльная, в основном люди 40+. Доход — реклама и партнёрки с семенами, удобрениями, инвентарём.

3. Рецепты и еда — готовка, меню, продукты. Спрос вечный, конкуренция дикая. Дифференциация — региональная кухня, диетическое, детское меню. Доход — реклама, партнёрки, свои ebooks.

4. Психология отношений — трудные разговоры, границы, семья. Спрос огромный, конкуренция огромная. Нуж-

но очень чётко очертить свою зону — иначе утонешь. Доход — реклама, консультации, платные мини-курсы.

5. Финансы для обычного человека — бюджет семьи, налоги, накопления. Спрос высокий, конкуренция средняя. Аудитория зрелая и платёжеспособная. Доход — партнёрки с банками и сервисами, реклама, консультации. Порог входа выше: нужна аккуратность и достоверность.

6. Путешествия по России — маршруты, бюджетные поездки, малые города. Спрос растёт, конкуренция умеренная. Доход — реклама, партнёрки с отелями и сервисами бронирования, свои гиды.

7. Дача и ремонт своими руками — не дизайн, а «как я сделал сам». Спрос стабильный, конкуренция средняя. Доход — реклама, партнёрки с инструментами, свои услуги мастеров.

8. Родители и дети — воспитание, школа, подростки. Спрос вечный, конкуренция высокая. Доход — реклама, свои курсы, консультации специалистов.

9. Пенсия и возраст 60+ — выплаты, здоровье, бытовые вопросы, путешествия пенсионера. Спрос большой и мало кем всерьёз освоен. Аудитория лояльная и благодарная. Доход — реклама, партнёрки. Одна из самых недооценённых ниш.

10. Истории людей — реальные жизненные истории, чужой опыт, семейная память. Спрос высокий, конкуренция средняя. Доход — реклама, донаты, свои книги. Сложно: ну-

жен сильный слог.

11. Рукоделие и хендмейд — вязание, шитьё, творчество. Спрос стабильный, конкуренция умеренная. Аудитория невероятно лояльная. Доход — реклама, партнёрки с материалами, продажа своих изделий, мастер-классы.

12. Питомцы — кошки, собаки, уход, истории. Спрос вечный, конкуренция высокая, но «тёплая» аудитория, которая остаётся. Доход — реклама, партнёрки с кормами и зоотовары, свои консультации груммеров и ветеринаров.

— Двенадцать, — Аня пересчитала пункты. — А какая из них моя?

— Вот об этом сейчас и поговорим, — Лена отставила ручку. — Смотри, что я тебе скажу. Первая ошибка новичка — не «неправильная ниша». Первая ошибка новичка — слишком широкая тема. «Психология» — не тема. «Психология отношений после сорока» — тема. «Сад» — не тема. «Сад для занятых дачников, у которых только выходные» — тема. «Питомцы» — не тема. «Кошки-сироты: как выходить найдёныша» — тема.

— Это как настроить радио?

— Точно. Широкая тема — это шум. Узкая — это станция. И вот тебе приём, который мне однажды один умный человек подсказал. Садись. Называется «аудитория одного человека».

Лена нарисовала на бумаге фигурку и подписала рядом имя.

— Представь, что ты пишешь не для «всех», а для одного конкретного человека. С именем. С возрастом. С ситуацией. Например: Ирина, сорок семь лет, живёт в Краснодаре, работает бухгалтером, двое взрослых детей разъехались, муж часто в командировках, дома кот, ей скучно и одиноко по вечерам, она любит смотреть видео про зверей и читать про деньги. Ты пишешь — Ирине. Не «всем женщинам России». Ирине.

— И что это меняет?

— Всё. Потому что когда ты пишешь конкретному человеку, твой текст становится другим. Он звучит. Он касается. А когда пишешь «всем» — получается статья для справочника, которую никто не читает дважды.

Аня откинулась на спинку стула. За окном начинался вечер, и где-то на соседней улице лаяла собака — простым, будничным лаем, будто подтверждала существование двенадцатой ниши.

— Дай мне минуту, — сказала она.

Она взяла блокнот и начала рисовать три круга — «спрос», «конкуренция», «страсть». В пересечение всех трёх она вписала: *«Истории вещей, которые помнят больше нас»*. Потом нарисовала рядом фигурку человека и, помедлив, подписала:

Мой читатель — Валентина Петровна. Пятьдесят восемь лет. Живёт одна в старом доме. В серванте лежат письма фронтового деда, которые никто не читал сорок

лет. Она боится, что когда её не станет — никто эти коробки не откроет. Она хочет знать: что с ними делать, как сохранить, как превратить в память, а не в хлам.

— Вот, — тихо сказала она. — Вот мой человек.

Лена заглянула в блокнот и не стала спорить. Она только сказала:

— Красиво. И, знаешь, я сейчас вспомнила, что нишу «семейная память и история вещей» я в свой список двенадцати не вписала. Но она живая. Просто она редкая. А редкое — это то, что ты либо находишь сама, либо не находишь никогда.

Аня закрыла блокнот.

— А если не взлетит?

— Тогда скорректируешь. Ниши — это не приговор. Люди меняют тему — это нормально, особенно в первые месяцы. Но помни: каждая смена темы — это перезапуск. Лучше один раз выбрать узко, но правильно, чем пять раз широко и наугад.

Домой Аня шла пешком — остановка была далековата, а ей хотелось дойти. Улицы Хадыженска пахли дождём и дымом — где-то в частном секторе топили печь. Она думала о Валентине Петровне, своей читательнице, которой не существовало. И в то же время существовала — где-то обязательно сидела такая женщина, у окна, с коробкой старых писем.

Дома она включила ноутбук, открыла поиск Дзена и набрала: «бабушкины письма». Выпали подсказки: «бабушки-

ны письма как сохранить», «как разобрать архив семьи», «что делать со старыми фотографиями». Спрос был. Она вбила «семейный архив» — и нашла ещё каналов, о которых не знала. Ниша была живой, узкой и никем всерьёз не освоенной.

Она записала в блокноте новый черновик темы:

«Бабушкины коробки»: как разобрать семейный архив, сохранить память и не захлебнуться в прошлом. Для Валентины Петровны и всех, кто держит в руках чужую жизнь в бумажном виде.

Это была не идеальная формулировка. Но это была тема.

Ночью, уже почти засыпая, она вспомнила слова Лены из первой их встречи: «у всех успешных каналов, которые я знаю, первые десять постов — мусор». Тогда она не придала этому значения. Теперь, лёжа в темноте, она вдруг подумала: а что, если это не обесценивание, а подсказка? Что, если мусор — это не поражение, а часть пути?

Она повернулась на бок. За окном в кухне мама что-то тихо мыла — так же, как в ночь, когда всё началось.

«Десять мусорных постов», — подумала Аня. — И что дальше?»

Глава 3. Первые десять: контент-план на месяц вперёд

Утром в субботу Аня разложила на столе всё, что касалось канала: блокнот с формулой темы, распечатку чек-листа и чашку остывшего за ночь чая. Всё это был символический набор человека, который объявил войну своему будущему

— и пока не знал, что войну выигрывают не порывами.

Она открыла блог Лены — та вела его по памяти о своём «периоде блужданий» — и наткнулась на запись, датированную двухлетней давностью: «Сегодня я выложила десятый пост, который не прочитал никто, кроме моей мамы и одного бота. Хотела всё бросить. Потом поняла, что мои первые десять — это не контент. Это тренажёр».

Десять. Опять десять. Это слово преследовало её третий день.

Она позвонила Лене.

— Я всё про эти десять постов, — сказала Аня вместо приветствия. — Почему мусор? Что в них такого?

— А ты думала, я скажу тебе «потому что так»? — Лена смеялась в трубке, и на фоне у неё гремела посуда. — Приезжай. Только не с пустыми руками — привези блокнот и, если умеешь, что-нибудь к чаю. У меня сегодня лекция.

Лекция на кухне

Лена встретила её в фартуке, с противнем в руках.

— Садись. Пирог на двадцать минут. Значит, у нас двадцать минут на то, чтобы понять главную вещь всего курса. Готова?

— Готова.

— Система против вдохновения. Это, возможно, самая важная мысль всей нашей книжки. Вдохновение — unreliable тип. Оно приходит на второй день и исчезает на четвёртый. Тот, кто ждёт вдохновения, пишет раз в две неде-

ли. А раз в две недели — это не канал. Это дневник. Канал — это ритм. Ритм можно построить только планом.

— То есть расписание?

— Хуже. Промышленность. — Лена поставила противень на стол и занялась пирогом, разрезая его на квадраты. — Смотри, что происходит у новичков. Они пишут, когда есть настроение, о том, что пришло в голову, заголовок придумывают за минуту перед публикацией. Получается лотерея: сегодня повезло — завтра нет. А теперь смотри на нас с тобой, будем строить конвейер. У нас есть четыре элемента: заголовок, структура, форматы и план. Как у завода: сырье, сборка, упаковка, график поставок.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.