



Как зарабатывать больше денег с блога и продавать услуги с очень высоким чеком, где брать мотивацию писать регулярно и крутые идеи для постов

Расшифровка интервью с Пашей Моляновым, владельцем контент-агентства «Сделаем» и одним из самых крутых и продуктивных блогеров

Многие хотят начать вести блог, но у них не получается. У тебя тоже было несколько попыток, и ты решал эту проблему по-своему. Сейчас у тебя выходит по 2-3 поста в день. Как ты начал вести блог и как решил вопрос?

Я начал вести блог еще когда был фрилансером, потому что не хотел искать клиентов в интернете и хотел рассказывать о своей работе. Тогда у меня было много времени, и я уделял блогу 4 часа в день, писал статьи для SEO и в соцсети. Затем я открыл агентство и у нас не было денег на маркетолога, поэтому я вел оба блога сам. На свой времени часто не хватало, и я на него подзабил — писал раз-два в месяц.

Системно я начал вести блог, когда у меня начали покупать рекламу. Сначала один пришел за рекламой, я сказал — 2000 рублей, и он согласился. Через неделю еще один пришел и купил рекламу за 3000 р. Я подумал — прикольно — и начал продавать все больше и больше рекламы. И мотивация писать много появилась, чтобы перекрыть рекламные посты. Потому что они висели последним постом и бесили меня — надо было их чем-то перекрывать. Постепенно сформировалась привычка: я просыпаюсь утром и сразу пишу пост.

Рекламу начали покупать, когда было примерно 2000 подписчиков.

Я не продаю рекламу прямым конкурентам и тем, чьи услуги мне не нравятся. Например, другому контент-агентству или курсам по копирайтингу. Если приходит интересная конференция или сервис Яндекса — я их рекламирую, мне это не в убыток.

Нет смысла часто рекламировать свое агентство, потому что люди не стали бы больше покупать наши услуги, если бы я постоянно их рекламировал в блоге. А так — есть рекламное место свободное, почему бы не заработать и не прорекламировать что-то нужное.





Как ты выбираешь темы постов, чтобы разбавлять рекламу? Потому что многие тратят по 2 часа по поиск идеи, потом 6 часов на написание поста

Раньше я думал, что каждый пост в блоге должен быть энциклопедическим и полезным, как статья в Википедии. Без полезного действия нет смысла писать. Поэтому я долго придумывал темы и писал посты, потом решал, что это какая-то фигня бесполезная и не выкладывал ничего.

Но потом понял, что если люди хотят мой опыт — они могут прийти за ним на консультацию. А в блоге я лучше буду рассказывать просто о том, что я делаю, как работаю. Это же мой блог, и поэтому буду писать о том, что мне интересно.

Раньше мой блог был для редакторов и контент-маркетологов, где я их чему-то учил, а сейчас это блог про меня. Если ты новичок, важно понимать, что я хочу рассказывать про себя.

А ты ищешь этот баланс между тем, что интересно людям и тем, что интересно тебе?

Я слежу за тем, что интересно людям, и стараюсь это рассказывать. Допустим, я рассказываю о найме людей, выстраивании процессов, своих факапах — людям зашло. Ну ок, буду и дальше об этом рассказывать.

Очень заходит, когда я рассказываю про опыт свой, как я бизнес развиваю, как нанимаю людей, как выстраиваю процессы. или как я что-то сделал и обосрался — у меня есть рубрика, где я рассказываю, как я продажи в агентстве строил. Одно попробовал — не получилось, другое попробовал — не получилось, нанял подрядчиков — они продажи в пять раз уронили. И я это пишу, потому что людям интересно.

Интересно, что я думал, что блог о путешествиях (это мое хобби, не приносящее денег) никогда не будет приносить мне денег. Но клиенты стали приходить и из него, говорят — мы ваш блог читали, нам понравилось, хотим работать.

Как ты генерируешь идеи для постов?

Первое — просто подмечаю какие-то рабочие ситуации в бизнесе или на консультациях.

Второе — опыта других людей. Например, я увидел у Гребенюка интересную мысль и решил поделиться ею. Мне же зашло, значит и моим подписчикам будет полезно.





Третье — то, от чего меня бомбит. Например, про рекламу, где говорят, что контент-маркетинг — это маркетинг абсолютно без вложений. Или реклама «мы могли бы продавать наше обучение за миллион рублей, но нам лень, поэтому оно стоит 10 тысяч». Ну и всякая такая шляпа.

Раньше еще писал обзоры на контент, но потом задолбался и создал отдельный канал под это, о нем дальше поговорим.

Ну вопросы, темы, которые обсуждаю с командой, какие-то инсайты.

Сделал чат-бота, куда люди иногда присылают вопросы. Не на все отвечаю постами, но иногда бывает. Люди задают вопросы, я отвечаю на них. Всем хорошо.

Раньше я сидел и выдумывал, и три-четыре года назад, когда я вел блог, мог просиживать 2 часа, пытаюсь выдать из себя что-то. Сейчас я пишу просто что-то, что приходит в голову. Если нет времени, я записываю идеи в черновик, потом открываю, и такой — о, прикольно, напишу об этом.

У тебя в блоге нет единого какого-то стиля, красивого дизайна, как это любят в инсте. Почему?

У меня раньше был красивый дизайн от дизайнера, когда я вел SEO-блог. Потом я посмотрел, что трачу на дизайн 50-60 тысяч в месяц, и решил попробовать без дизайна. Просто текст на ярком фоне. Ничего не изменилось по конверсиям, поэтому я на дизайн забил.

Картинки в блоге в целом чуть повышают охваты, но при этом не обязательно заморачиваться с каким-то дизайн-кодом или единым стилем.

Зачем ты вообще ведешь блог? Какие личные цели он тебе закрывает?

Первое — рефлексия. Мне нравится писать и делиться своими мыслями. когда обучаешь сам учишься.

Второе — тщеславие. Мне нравится, когда меня читают и комментируют, я кайфую от этого.

И, наконец, третье — деньги.

Я продаю рекламу — примерно 15 постов в месяц по 30 тыс. каждый.

Блог приносит около 50 лидов в месяц, с 15% конверсией. Это 7 клиентов на большие контент-проекты, которые платят ежемесячно. Некоторые из них приносят десятки миллионов рублей.

Еще есть онлайн-курсы. Раньше мы этим занимались совсем не системно. Нам нравится учить людей и нравится нанимать тех людей, которых мы учим. Но не





было в агентстве даже человека, который за курсы отвечает. То есть просто чуть-чуть маркетолог поделал курсы, чуть-чуть я, чуть-чуть какой-нибудь директор производства — курсы приносили нам миллионов 6 в год. Минус расходы — это около 4 млн. прибыли.

Сейчас мы начали уже строить прям школу. У нас появился директор, методист, мы делаем курсы системно. Посмотрим, что будет. В целях за ближайший год уже на 20 миллионов минимум выйти и дальше расти.

Я хочу, чтобы агентство и курсы могли жить без моего блога, поэтому сейчас вкладываем больше денег в маркетинг.

Вот у тебя есть блог агентства, есть личный блог. Где лучше окупаемость? Потому что есть мнение, что личный блог круче работает

Личный бренд круче. Хорошо, когда есть узнаваемые люди в агентстве, которые ведут блог и своим личным брендом. Например, у нас был директор по маркетингу Илья, который постоянно что-то публиковал и был узнаваем. Сейчас его заменил Сергей, который также активно ведет блог и его уже полюбили.

Сейчас мы тратим на маркетинг 10% от выручки, и экономика сходится.

У нас нет перформанса как такового. То есть мы не покупаем контекстную рекламу. У нас вот SEO тоже блог, с него приходит трафик.

Сейчас мы проводим реорганизацию и разделяем блог агентства на две части: агентство и школа. Там сможем лучше привлекать разные аудитории. Потому что в школе — это копирайтеры, маркетологи, диджитальщики, а в агентстве — это бизнес. Нет смысла смешивать эти сегменты в одном блоге.

Если у вас две разные аудитории — лучше разделять блоги под них, так окупаемость будет выше. Потому что директора по маркетингу новичка очень сложно как-то объединить.

На мой блог тяжело привлекать людей, так как нет четкой направленности. Я пишу и про копирайтинг, и про управление, и как привлекать аудиторию. Люди приходят, но быстро уходят. У меня стоимость подписчика в три раза выше, чем на канале агентства. У агентства подписчик по 150 рублей, у меня — по 400. Меня это, конечно, не сильно устраивает, но не могу это изменить. Блог веду я, и веду его так, как мне нравится. Если мне перестает нравиться, я не буду вести блог. Поэтому лучше с высокой стоимостью подписчика, но в кайф, чем никак, но по 150.





Есть ли какие-то лайфхаки в монетизации блога, например, что работает у тебя из продающих постов? Как вы запуски делаете, как курсы продаете?

Очень хорошо работает просто показывать, как ты делаешь продукт. Мы очень заморачиваемся над продуктом. Объективно, у нас задача, чтобы наш продукт был охуенным. И мы подробно рассказываем — вот мы полгода делали теорию для курса, вот мы пригласили крутого редактора, чтобы он проверял ваши домашки. То есть продаем через качество продукта.

В агентстве тоже пишем, как мы работаем. Во-первых, потому что это как раз интересно тем самым топам и предпринимателям — как я строю бизнес, как я развиваю команду, как я еще что-то делаю. Во-вторых, это несет в себе постоянно месседж, что мы заморачиваемся на качестве, мы хорошие, мы классные, мы постоянно что-то делаем, чтобы было лучше.

Человек, который хочет заказать у нас, уже знает, как мы работаем и что мы делаем.

Что и как ты продаешь в своем блоге? Есть ли у вас эффективные методы написания продающих постов?

Я обычно пишу по наитию, но я хорошо знаю свою аудиторию и понимаю, что для них важно. Моя аудитория — это мои клиенты. Я много с ними общаюсь на консультациях. Поэтому писать легко.

Продаю — рекламу, услуги агентства, курсы, консультации.

В среднем у меня 8 консультаций в месяц по 25 тыс. каждая. В месяц это приносит 150-200 тысяч. Иногда больше, иногда меньше, стараюсь не упухиваться в этом.

Из того, что еще приносит деньги с блога — выступления и конференции. Я могу выступить бесплатно, если мне интересна конференция, но платно тоже часто выступаю.

Еще у меня есть маленький проектик в партнером — клуб по подписке для предпринимателей, для digital спецов, которые в нейросетях хотят прокачаться.

Мы просто ищем спикеров каких-нибудь, которые что-то умеют нейронками делать, и они приходят, рассказывают, мы об этом гайды потом пишем.

Мне приносить "Нейроцех" тысяч 300 в месяц, при том, что реклама — только в моем канале и канале партнера, платной рекламы нигде не размещаем.





Расскажи, как ты набираешь подписчиков, какой у тебя подход к рекламе, что ты пробовал, что сработало, что нет?

Первых подписчиков я набирал через ВКонтакте и Facebook — добавляя людей в друзья. Это и сейчас работает. Просто добавляешь людей в друзья, не на группу, а на личную страницу, собираешь список тех, кто тебе интересен, добавляешь их и пишешь: "привет, я вот это, давай познакомимся".

За пару лет у меня было 10 тысяч друзей, около 5 тысяч во ВКонтакте и 5 в Фейсбуке. Были те, кто меня читали, общались, покупали.

Это рабочая тема.

ВКонтакте сейчас слабый, раньше он был лучше, Facebook все еще работает. LinkedIn, возможно, лучше, чем ВКонтакте. Если хочешь бесплатных подписчиков, можно добавлять людей в Facebook и LinkedIn. Тенчат не работает — я там топовый автор, у меня 20 тысяч человек, они меня читают, но выхлопа нет.

Отлично работают выступления на конференциях. Прихожу, рассказываю что-то, даю ссылку на какой-нибудь свой пост в канале, типа «переходите QR-коду, читайте, подписывайтесь». Если конференция хорошая, то можно собрать человек 100.

Привлекал много людей через посевы, миллион точно на посевы потратил. Но сейчас уже не делаю — выхлоп такой же примерно, как с ТГ Эдс. Но в посевах появляется дополнительный геморрой — надо нанять менеджера для посевов, платить ему, маркировать рекламу самому. Telegram Ads работает нормально, хотя стоимость подписчика постоянно растет.

Яндекс.Директ тоже неплох, но лендосик на своем канале может быть эффективнее. Все зависит от ниши.

С таргета ВК тоже лили на ТГ-канал, одно время там подписчик выходил даже по 40 рублей.

Папки каналов в ТГ. Пробовал, поначалу были дешевые подписчики и небольшой прирост охватов. Но быстро перестало работать, потому что папки быстро улетают в архив.

Гивы — херня. Пробовал, причем разыгрывали не айфоны. Собрались с маркетологами и разыгрывали курсы, общей стоимостью 1 миллион рублей. Думал, что раз приз тематический, все каналы-партнеры — тематические, то будет целевая аудитория. В итоге пришло 700 подписчиков, нецелевых, которые после розыгрыша сразу отписались.

Что еще приносит подписчиков?

Взаимопиар с классными каналами.





С похожих каналов на меня подписываются по 30-40 человек в день. Но похожие каналы работают тем лучше, чем больше у вас подписчиков. Поэтому можно сначала поднабрать аудиторию посевами или чем-то еще, и тогда ТГ начнет вас нормально рекомендовать.

Раньше я активно публиковался в СМИ, особенно на VC, где на одну мою статью подписывалось 100-200 человек. Сейчас это гораздо хуже работает — со статьи может подписаться 1-2 человека. Поэтому забил на него.

Сейчас активно ведем SEO-блог агентства. Вкладываем в него 150-200 тысяч рублей в месяц, ежемесячно публикуем около 15 статей. Человек 50 в месяц сейчас с него идет. Конверсия 1,5-2%. Знаю SEO-блог, где конверсия 3%.

Сейчас блог читает 18 тысяч человек в месяц, но когда будет больше — то и трафика в блог будет, соответственно, больше.

Что влияет на стоимость подписчиков, по твоему опыту?

Чтобы подписчики были дешевле, блог должен быть консистентным: выдерживать один посыл и тему. Если у тебя мешанина, как у меня, то это становится дороже. Надо решить, хочешь ли ты дорогих подписчиков и рассказывать обо всем или дешевых и соблюдать рамки.

Потому что один пост интересен предпринимателям, другой — редакторам, третий — знакомым. Если новый человек не знаком с тобой и не видит общую канву, то он уходит — а ты не него потратил 400 рублей.

Нужно ли добавлять в блог личное?

Личный контент работает как отстройка от конкурентов. Например, у двух агентств могут быть одинаковые кейсы, цены и процессы. Но если собственник первого агентства прикольный чувак, мысли которого тебе откликаются, а второй — какой-то хер с горы непонятный, то ты выберешь первого. Личный контент позволяет запомниться и отстроиться от конкурентов.

Что еще работает в продвижении? Общение.

Когда автор общается в комментариях, это плюс, потому что ты начинаешь воспринимать его как друга. Важно понимать, что люди приходят в комментарии не для того, чтобы прокомментировать твою работу. Они приходят в том числе чтобы самоутвердиться, найти клиентов, еще что-то. Как только ты это принимаешь, люди чаще заходят в комментарии, комментируют. И остается прикольное комьюнити. И очень важно просить их прокомментировать, чтобы они могли показать себя.





Но важно — им должно быть легко это делать. Например, если просить рассказать в комментах о всех своих проблемах с бизнесом или партнером — скорее всего не будут.

У тебя еще такой метод продвижения, как дистрибуцию контента. Расскажи подробнее про это

Весь контент я разношу на разные площадки: в Тенчат, ВКонтакте, Фейсбук, Сетка Хеэхантера, иногда Пикабу. Пост вышел — сотрудник его скопировал везде. Контент распространяется по площадкам, потому что там есть подписчики, органика. Это дает дополнительные охваты.

Иногда мы переупаковываем посты в статьи и публикуем в СМИ — есть много площадок, где можно сделать это бесплатно и без знакомств — VC, Хабр, Тинькофф. Если можно поставить ссылку — ставим ссылку на ТГ-канал.

Иногда я выступаю на конференции, записываю выступление и разрезаю его контент для публикаций.

С этого всего приходит органический подписчик — у меня 40 человек в день подписываются на телегу без денег, только со СМИ и похожих каналов. А так как один подписчик у меня стоит 400 рублей, то я экономлю по 16 000 тыс. на этом.

Еще один лайфхак: если мне некогда или не хочется писать посты — я просто перепубликую старые. Без изменений, просто Ctrl+C - Ctrl+V. Есть посты, которые я опубликовал уже 6 раз, и это нормально. Смотрю, нет сильного поста, не хочется писать — но вот есть пост про гарантию, что я точно отобью деньги и заработаю сверху. И это хорошо заходит. Тем более, много нового трафика, которые его даже не видели. А те, кто видел уже забыли.

И некоторые посты сам с удовольствием пересчитываешь. Иногда захожу в свой блог на 15 минут, читаю, думаю — охуенно. Это рефлексия. Рефлексия тоже интересна, потому что открываешь старые посты и думаешь: как я по-другому думаю. Насколько поменялось мышление, появился другой опыт. Читаешь и думаешь: о, как можно было так думать пять лет назад?

Можно ли продвигать канал без бюджета?

Можно, но это требует много времени и усилий. Ты можешь снимать видео и выкладывать их в Reels, писать статьи в СМИ или выступать на конференциях. Это бесплатно, но занимает время, которое можно было бы потратить на работу. Если у тебя много свободного времени и мало денег — это может быть эффективным, но если у тебя мало времени и много денег, то я считаю, что лучше сосредоточиться на своей работе, чем на бесплатных методах продвижения.





Снимать рилсы и переливать с них людей в Телегу — рабочий метод, подписчик может стоить дешевле, чем из ТГ Эдс. Его стоит использовать. Но это очень медленный способ. Плюс — надо тратить все же деньги на то, чтобы снять эти рилсы.

Как можно еще дополнительно монетизировать канал?

У меня есть еще канал «Диджитал-склад». Идея канала достаточно всратая — я в него репощу контент, который мне интересен, статьи какие-то полезные, гайды. Просто репощу без комментариев и анонсов.

Не продвигал его особо — несколько раз анонсировал этот канал в своем основном, у меня 3000 подписчиков и 0 денег на продвижение.

И в нем у меня покупают рекламу за 3000 р. За два года тысяч 300-400 с рекламы это мне принесло. Самый рентабельный мой бизнес. Трудозатраты минимальны — за 2 года наверное часа 3 в сумме.

У других, знаю, есть каналы с вакансиями, которые приносят дополнительно десятки, а в случаях с большими каналами — сотни тысяч рублей в месяц.

Как раскрутить канал без бюджета или бюджет до 5000 рублей?

Никак

Если бы можно было оставить что-то одно, блог или агентство, что бы он выбрал? И что больше приносит денег?

Агентство. На деньги, которые приносит агентство можно легко создать такой же блог, а на деньги с блога сделать агентство сложнее. Даже учитывая, что сейчас половина клиентов в агентство приходит с блога, есть еще и другая половина. А денег агентство приносит больше.

Что делать, когда писать уже совсем не хочется, кроме публикации старых постов?

Если не о чем писать или не хочется писать пост — я не пишу, а публикую старые. Благо их много, могу неделю подряд публиковать только их.

Подписчики не разбегутся из-за того, что вы выложите старый классный контент.





Если высасывать пост из пальца он все равно получится хреновый. Уж лучше выложить какой-нибудь классный старый пост.

Какое соотношение личного и рабочего должно быть в канале?

Любое, какое комфортно автору блога. Я знаю блоги, где чувак ведет блог про путешествия и релокацию и продает через него услуги своего рекламного агентства и курсы. Его блог не о диджитал, это слово звучит только в рекламе. Он рассказывает о релокациях и жизни в других странах, а свои услуги только упоминает иногда. Это интересно его аудитории, потому многие думают о релокации, особенно люди с деньгами.

Я знаю блог, где даже личность автора неизвестна, а он успешно продает свои услуги.

Так что все зависит от ваших предпочтений, навыков и образа жизни. Если в жизни происходит много интересного, то легко рассказывать об этом. Если вы работаете по 15 часов в день, то вряд ли сможете интересно рассказывать о своей личной жизни.

Вопрос в том, насколько интересно и связно ты можешь сочетать личный контент с работой. Если ты рассказываешь о своей жизни, но это не приносит тебе денег, то что-то не так. Если твоя цель – зарабатывать на блоге, то важно найти баланс.

Если ты хочешь рассказывать о себе, то делай это столько, сколько хочешь, главное – быть интересным и связным.

Как писать регулярно и не бросать?

Если нет мотивации, не нужно заниматься чем-то. Если не хочешь — не делай. Разреши себе не делать. Не еби себе мозг. Если нет мотивации, ты ее ниоткуда не возьмешь.

Если не хватает дисциплины, то ее можно добрать тайм-менеджментом, коучингом. Но если нет мотивации, то вопрос — зачем это делать тогда? Есть много других способов зарабатывать деньги. Зачем зарабатывать деньги тем, что не хочется делать?

Совет тем, кто хочет вести блог: делай тот, который будет в кайф вести. Я веду блог, хотя мог бы зарабатывать больше, но мне это неинтересно. Найди мотивацию. Кому-то нравится учить других, кто-то кайфует от того, что его советами пользуются, кто-то — от зависти. Находишь свою мотивацию и ведешь блог. Если не смог найти мотивацию, делегируй кому-то.

Если нет мотивации вести блог — можно продавать через личное общение.



Например, активно участвовать в конференциях, чатах и выступлениях. Я знаю людей, зарабатывающих в несколько раз больше меня и без блога.