

# Как стать влиятельным автором на YouTube



# Как стать популярным и влиятельным автором на YouTube

*Шаги к тому, чтобы стать лидером мнений на YouTube и развивать свой бизнес*

## Оглавление

Введение. Кто такой инфлюенсер (лидер мнений) на Ютуб  
Известные инфлюенсеры YouTube  
Как начать свой путь на YouTube? Путешествие автора  
Цель и план  
Ваш примерный план работы над Ютуб-каналом  
Создайте свой канал  
В какой нише создавать канал?  
Как вы будете себя позиционировать  
Как начать создавать ролики, и какой тип контента использовать?  
Составьте расписание контента  
Создание видео и полезные инструменты ютубера  
Используйте поисковую оптимизацию для ваших видео  
Используйте социальные сети для продвижения своих видеороликов  
Мониторинг эффективности ваших видеороликов  
Использование тактик продвижения на YouTube  
Создайте трейлер канала  
Используйте фирменный водяной знак (логотип)  
Используйте конечные заставки в своих роликах на Ютуб  
Используйте плейлисты  
Используйте привлекающие заголовки. Некоторые тактики составления заголовков для Ютуб  
Как вы можете использовать свое влияние на YouTube  
Заключительные слова

## Введение

Кто такой лидер мнений (инфлюенсер) на YouTube? Это человек, который создал канал и имеет огромное количество лояльных подписчиков в выбранной им теме. Это личность, которая благодаря своей экспертизе и популярности в определенной нише пользуется авторитетом у аудитории. Инфлюенсер выпускает такой контент, который оказывает заметное влияние на его подписчиков.

YouTube - это масштабная платформа, обеспечивающая огромный охват для влиятельных людей. С помощью правильного маркетинга влияния вы можете задавать тренды на платформе и зарабатывать большие деньги, продавая

свои товары или услуги, либо занимаясь партнерским маркетингом и рекламой продукции других людей.

Представьте себе, что вы каждый день занимаетесь любимым делом и приносите развлечение или пользу миллионам. В каждой нише есть как минимум один авторитетный и влиятельный YouTube-автор, а в некоторых нишах их несколько. На YouTube есть инфлюенсеры в сфере путешествий, видеоигр, обзоров товаров, изучения иностранных языков, финансов и многого другого.

Некоторые из них получают значительные доходы. Конечно, вы не станете авторитетом на YouTube в одночасье. Для того чтобы добиться статуса влиятельного автора, необходимы преданность делу и последовательные усилия. Решите, какие цели вы ставите перед собой, а затем разработайте план по их достижению.

Если вам нравится создавать обучающие, развивающие или развлекательные видеоролики и делиться ими с другими людьми, тогда ведение канала на YouTube - хороший вариант для вас стать лидером мнений.

В этом специальном отчете вы найдете рекомендации, чтобы начать свой путь в качестве авторитетного автора YouTube с широкой лояльной аудиторией. Следуя шагам, описанным в отчете, вы обеспечите себе максимальные шансы на успех.



## Топ YouTube за 3 дня, реактивный магнит для рефералов

Станьте более продуктивным и начните привлекать большое количество рефералов на полном пассиве.

Эта книга является пошаговой инструкцией, так как в ней максимально внятно и четко изложено, о привлечении рефералов, клиентов или подписчиков в ваши проекты, с помощью Youtube. Вы получите четкий план, по которому вам нужно будет действовать, чтобы добиться результатов на этой же неделе.

[Узнать подробнее>>](#)

## Известные инфлюенсеры YouTube

Некоторые люди скептически относятся к возможности заработать много денег на YouTube. Однако это не мешает популярным каналам и авторам ломать стереотипы. Правда в том, что они зарабатывают огромные деньги и используют для этого разные способы. Ниже вы можете познакомиться с некоторыми из них для мотивации.

### Топ-инфлюенсеры на YouTube

Один из наиболее влиятельных авторов на YouTube - парень по имени PewDiePie. Он был номером один в течение некоторого времени. Сейчас у него на канале более 111 миллионов подписчиков. С тех пор как он начал работать на YouTube, он создал и загрузил более 4 000 видеороликов. За несколько дней после публикации нового видео оно обычно набирает миллионы просмотров.

Он работает в нише видеоигр, которая является очень популярной. Ведет свой канал на английском языке, поэтому его аудитория охватывает зрителей во всем мире. Люди любят смотреть его видео, в которых он сам играет в игры и комментирует происходящее. В последнее время он выкладывает на канале много лайфстайл-видео (видео о его стиле жизни), и поскольку автор уже создал себе большую базу фанатов, они тоже очень популярны.

MrBeast, — американский видеоблогер, создатель одноименного канала на YouTube. Он считается пионером жанра видео на YouTube, посвященного съемкам дорогостоящих трюков. В январе 2023 года количество подписчиков его канала достигло 130 млн человек, что сделало его четвертым по числу подписчиков на платформе.

Следующим крупнейшим авторитетом на YouTube является англоязычный канал под названием "Kids Diana Show". Этот канал имеет более 109 миллионов подписчиков и рассказывает о том, как девочка по имени Диана и ее брат Рома распаковывают игрушки, играют в различные игры и участвуют в захватывающих челенджах.

Трудно поверить, что распаковки игрушек так популярны. По оценкам, канал зарабатывает около \$700 000 каждый месяц и продолжает расти. Простая идея, которая принесла создателям целое состояние.

Еще одна история успеха - канал "Like Nastya". У них более 104 миллионов подписчиков и они быстро догоняют "Kids Diana Show".

В видеороликах маленькая девочка Настя и ее папа весело проводят время, играют, устраивают челленджи, веселятся с друзьями и не только.

“Vlad and Nicki” - еще один популярный детский канал на YouTube, который собрал почти 95 миллионов подписчиков. На этом канале главные персонажи - два маленьких брата, которые любят играть с игрушками и веселиться в своих видео. В их роликах часто появляются и их родители. Это комедийные, приключенческие и развлекательные видео для дошкольников.

Следующими идут "Dude Perfect" - это 5 друзей из США, которые выкладывают комедийные видео и выполняют множество различных спортивных трюков. Сейчас у этих парней 59 миллионов подписчиков, а их ролики получают миллионы просмотров. Самым популярным видео является ролик про сальто с бутылкой воды, набравшее более 430 миллионов просмотров.

Среди других популярных авторитетов - Kimberly Loaiza, мексиканская певица и блогер с аудиторией на Ютуб 40 млн. подписчиков, а также Smosh - команда юмористов из США с аудиторией 25 миллионов подписчиков на YouTube

Появление влиятельных авторов YouTube изменило подход к онлайн-маркетингу в значительной степени. Компании теперь признают силу влияния лидера мнений на его аудиторию и лояльность подписчиков к автору канала, и готовы вкладывать большие деньги в рекламу продукции через инфлюенсеров.

## Как начать свой путь на YouTube? Путешествие автора

Первое, что следует сказать, - стать влиятельным автором на YouTube с большими доходами, реально (мы познакомились с такими примерами в предыдущем разделе), но назвать этот путь простым нельзя. Если бы это было так, то этим занималось бы гораздо больше людей. Однако, прежде чем вы начнете свой путь - вам нужно поверить, что успех на Ютуб возможен для вас.

Стать популярным автором Youtube-канала может быть сложно, поскольку существует конкуренция, и многие создатели контента пытаются привлечь внимание зрителей. Даже если вы заходите в популярную нишу, старайтесь создавать контент, который отличается от других каналов. Найдите свою уникальность, фишку и развивайте ее.

Вам нужны цель и план

Лучший способ начать свою карьеру на YouTube - это поставить цель, чего вы хотите добиться. Когда ваша цель будет вдохновляющей, она обеспечит вам высокий уровень мотивации, чтобы продолжать работать над собой и своим проектом каждый день.

Ваша цель определит тип видео, которые вы будете снимать, и поможет вам понять, кто является вашей целевой аудиторией. Очень важно, чтобы вы начали с полной ясности в отношении того, что вы собираетесь делать со своим каналом YouTube (как именно вы хотите с его помощью реализоваться, на чем зарабатывать) .

Это заложит основу для вашего бизнеса. После того как вы определили свою цель, вам необходимо составить план по ее реализации. В плане нужно прописать действия, которые вы будете совершать каждый день, чтобы чтобы приблизиться к своей цели.

### **Каким может быть ваш план работы над Ютуб-каналом?**

1. Определите свою нишу. Перед тем, как начинать создавать видео, определите тему вашего канала и свою аудиторию. Проведите исследование того, что интересует вашу аудиторию и попытайтесь найти что-то, что вы можете предложить, что другие каналы не предлагают.
2. Составьте контент-план и записывайте видео. Стремитесь к созданию качественного видео с хорошим звуком, яркой картинкой, интересным содержанием и привлекательным оформлением.
3. Разработайте стратегию публикации. Составьте расписание публикации видео и придерживайтесь его. Стремитесь к регулярности, чтобы зрители знали, когда ждать вашего следующего видео.
4. Оптимизируйте свои видео. Используйте ключевые слова, теги, описания и заголовки, чтобы оптимизировать видео для поисковых запросов. Это поможет вашему каналу быть более доступным для поиска.
5. Определите варианты монетизации (заработка) на вашем канале. Например, это может быть:
  - партнерская программа от Ютуб Это означает, что ваши видео будут воспроизводиться с рекламными вставками, а вы будете получать деньги за каждый просмотр и клик на рекламу в ваших видео. Также Ютуб делится с авторами частью дохода за платные подписки Youtube Premium.

- партнерские программы (предлагайте товары, сервисы или услуги различных компаний по теме вашего канала и зарабатывайте свой % с продаж).

- можно монетизировать канал партнерками онлайн-обучений (за продажу или регистрацию по вашей ссылке).

- можно продавать свои экспертные услуги, а также товары своего интернет-магазина.

- спонсорство (донат). Вы можете предложить вашим зрителям поддерживать ваш канал через пожертвования (донат) или сделать что-то типа закрытого сообщества с уникальным контентом, бонусами только в обмен на членские взносы...

- индивидуальное партнерство или прямые рекламодатели (то есть, вы сотрудничаете с отдельными компаниями напрямую - рекламируете их продукцию в своих видео, делаете обзоры, проводите совместные рекламные кампании).

*\*в рамках своего проекта вы можете совмещать и несколько способов заработка.*

6. Взаимодействуйте с вашей аудиторией. Отвечайте на комментарии, задавайте вопросы и поддерживайте диалог с вашими зрителями. Это поможет укрепить связь с аудиторией канала.

7. Продвигайте свой канал. Используйте социальные сети и другие платформы для увеличения аудитории вашего YouTube-канала.

8. Анализируйте свои показатели и пытайтесь найти способы улучшить ваш канал и увеличить его популярность.

---



## **Как получить 10 000 реальных просмотров на YouTube всего за 7 дней?**

Вы можете стремиться получить больше просмотров своих видео по многим причинам. Возможно, вы хотите развить бизнес или просто стать популярным. Какими бы ни были ваши мотивы, видео - мощнейший инструмент продвижения в сети.

Вы можете максимально использовать силу видео, чтобы привлечь внимание людей и завоевать клиентов и поклонников. Это руководство поможет набрать больше просмотров и подписчиков для построения базы поклонников.

[Узнать подробнее>>](#)

[Электронные книги для заработка в интернет](#)



## Создайте свой канал

Если у вас нет аккаунта на YouTube, вам необходимо его создать. Для этого вам понадобится бесплатный аккаунт Google и адрес электронной почты Gmail.

Вашему каналу понадобится название и визуальное оформление (обложка, аватарка, описание). Для создания аватарки и обложки вы можете использовать бесплатные сервисы: Fotor, Desygner, Canva или заказать оформление специалистам через фриланс-сайты типа Kwork.

Название вашего канала должно дать пользователям понять, какой теме посвящен ваш проект. Сделайте его как можно более легким для запоминания. Полезно провести некоторые исследования ключевых слов с помощью [Планировщика ключевых слов Google](#), чтобы получить идеи для названий видеороликов в выбранной вами нише.

Кроме того, вы можете использовать инструмент <https://keywordtool.io/ru>.

Используйте ключевое слово в названии и описании канала, чтобы помочь пользователям понять, о чем здесь идет речь.

В качестве альтернативы вы можете создать фирменное название для своего канала. Некоторые люди используют свое собственное имя или придумывают псевдоним.

Вы также можете использовать в качестве названия аббревиатуру из букв. Например, популярный ютубер Маркес Кейт Браунли, использует в качестве названия своего канала аббревиатуру MKBHD. Преимущество этого названия в том, что оно короткое и легко узнаваемо в интернете.

Поэтому, если вы хотите, чтобы пользователи легко запоминали и находили ваш канал, отнеситесь к выбору названия серьезно.

## В какой нише создавать канал?

Выбор правильной ниши для вашего канала на YouTube очень важен. Если вы увлечены чем-то, например, технологиями, гаджетами или путешествиями, то это хорошая идея для канала. Чтобы стать успешным экспертом на YouTube, вам необходимо выбрать нишу, которая будет популярна среди пользователей этой платформы.



Некоторые авторы YouTube делают проекты в более чем одной нише. Так можно делать по мере продвижения, но стартовать новому автору Ютуб лучше с одной ниши. Прежде чем определиться с выбором, получите ответы на вопросы: тратятся ли деньги в выбранной вами нише? Есть ли в этой нише продукты и услуги, на которых вы можете зарабатывать по партнерке или прямым сотрудничеством с рекламодателями?

## Как вы будете себя позиционировать?

Позиционирование автора важно! Вам необходимо создавать увлекательные видеоролики на своем канале, чтобы набирать просмотры и подписчиков, а значит, в самом начале нужно определиться кто вы, о чем вы будете рассказывать и как преподносить контент в своих видео.

В выборе позиционирования начните с того, что узнайте лучше свою будущую аудиторию. Создайте портрет вашего идеального подписчика, и это поможет вам определить стиль ведения канала, тип контента, подачу материала и формат обращения к аудитории.

Подумайте о демографических характеристиках ваших идеальных подписчиков. Каков их возрастной диапазон, пол, интересы, хобби, занятость, местонахождение и прочие характеристики. У вас будет гораздо больше шансов стать успешным автором на YouTube, когда вы лучше узнаете свою аудиторию.

Самые успешные авторы YouTube не притворяются теми, кем они не являются. Для вас лучше всего "быть самим собой". Так вам будет проще выработать свой авторский стиль в видео и наладить связь с вашей аудиторией. Это нелегко поддерживать "игру", когда вы притворяетесь кем-то другим, кем не являетесь на самом деле.

Используйте свою индивидуальность, чтобы увлечь аудиторию. Никто не ожидает от вас, что вы станете голливудской звездой, поэтому не тратьте свое время на попытки добиться идеальности и притвориться кем-то другим. Вместо этого будьте естественным и увлеченным своей нишей, открыто коммуницируйте со зрителями, и потихоньку авторитетность придет.

## Как начать создавать ролики, и какой тип контента использовать?

Влиятельные авторы YouTube не стесняются выступать перед камерой. Если у вас есть проблемы с этим, то вам нужно преодолеть их. Тренироваться и привыкать к себе на камеру очень важно.

Самый простой способ делать это: записывать разговорные видео селфи чисто для себя на ежедневной основе хотя бы пару недель. Выбираете тему, включаете камеру на смартфоне и говорите в течение 3 минут. Можно тренироваться делать речевые упражнения, скороговорки, а затем уже переходить к теме, в которой вы планируете вести канал. Все это не надо никуда выкладывать, тренируйтесь, просматривайте, что получается, удаляйте и продолжайте записывать.

Как ни крути, вы сможете набрать большое количество лояльных подписчиков только через доверие (знать, нравиться и доверять). Ваша аудитория не сможет достичь доверия к вам, если никогда не увидит ваше лицо на видео.

Подумайте о типах видео, которые вы можете создать для своего канала. Видеоинструкции формата "Как сделать" чрезвычайно популярны на YouTube, и многие пользователи ищут именно их. Если вы являетесь экспертом в своей нише, то создавайте видео, которые покажут вашей аудитории, как решить их проблемы.

Еще один популярный тип видео на YouTube - это обзор продукта. Здесь вы будете обсуждать различные продукты и говорить о том, что вам в них нравится и не нравится. Здесь вы можете использовать партнерский маркетинг, чтобы получать комиссионные от рекомендации продуктов.

Всегда думайте о ценности, которую вы можете обеспечить своими видео. Никогда не создавайте "продажные" видео. Люди не любят, когда им навязчиво продают. Лучше всего показывать, рассказывать, делиться своим опытом. Добавляйте в свои видео нотки развлечения, юмора, независимо от того, какой тип вы создаете. Сугубо обучающий контент может быть утомительным для аудитории.

Многие ниши часто меняются, и вы можете быть тем ютубером, который предоставляет самую свежую информацию об этих изменениях своей аудитории. Новые инструменты, продукты, изменения в порядке работы, правилах и нормах - возможности здесь практически безграничны. Просто держите руку на пульсе того, что происходит в вашей нише.

Не бойтесь конкуренции в выбранной нише - на самом деле, это хорошо, потому что доказывает, что существует спрос на видео в этой тематике. А значит, вы можете занять в ней свое место, выработать свой авторский стиль и фишки, которые будут отличать вас от других блогеров.

## Составьте расписание контента

Создание контент-плана и графика публикаций видео поможет вам сосредоточиться и гарантирует, что у вас не иссякнут идеи для будущих видео. Начните с мозгового штурма идей для вашей ниши. Записывайте все, что приходит в голову, на выходе у вас должен получиться довольно длинный список.

Вы можете черпать вдохновение у других создателей видео на YouTube. Что они делают и как вы можете сделать это лучше? Не думайте исключительно о том, чтобы придумывать совершенно уникальные идеи для видеоконтента. Если есть видео, популярное в вашей нише, подумайте, как вы можете сделать его еще лучше?

Решение проблем, с которыми сталкивается аудитория в вашей нише, должно быть для вас приоритетом. Если вы не знаете, что это за проблемы, тогда вам необходимо выяснить - например, проанализировать поисковые запросы, используя уже знакомый вам инструмент <https://keywordtool.io/ru>. Ваша аудитория будет признательна вам за создание видео, которые ответят на их животрепещущие вопросы.

**График публикации видео на YouTube может быть различным, зависеть от целей и стратегии каждого конкретного канала. Но есть некоторые общие рекомендации:**

1. Рекомендуется определить частоту публикации видео и придерживаться ее, например, раз в неделю, несколько раз в неделю или несколько раз в месяц. Не стоит размещать сразу много видео впрок, а потом долго ничего не публиковать. Подготавливая контент заранее, планируйте его выход согласно выработанному вами графику (так вы наладите взаимодействие с алгоритмами Ютуб).
2. Приоритет качества. Какую бы частоту публикации видео на YouTube вы не выбрали, при этом не должно страдать качество контента. Важно не только обеспечить качественный контент, но и давать себе достаточно времени на его подготовку.
3. Оптимальное время публикации: Публикация видео в оптимальное время может помочь увеличить число просмотров и подписчиков. Рекомендуется определить, когда ваша аудитория наиболее активна, и публиковать видео в это время. В этом вам поможет Ютуб Аналитика, а также полезное расширение VidIQ.

4. Сезонность: Учтите сезонность и события, которые могут быть связаны с вашей тематикой. Например, если вы ведете канал о кулинарии, в период праздников можно создавать контент, посвященный этой тематике.

По мере роста аудитории вашего канала подписчики будут ожидать от вас постоянства в размещении видео. Если вы начнете размещать видео, например, во вторник, то придерживайтесь этого. Скажите своим подписчикам, что вы будете размещать видео каждый вторник и сделайте все возможное, чтобы этому следовать.

## Создание видео и полезные инструменты ютубера

Какие бы видеоролики вы ни решили создать для своего канала YouTube, они должны быть высококачественными. Это не означает, что вам нужно голливудское оборудование. Но вам однозначно потребуется HD камера и микрофон хорошего качества. В дополнение к этому мы рекомендуем приобрести штатив или подставку для камеры.

Одна из сторон конкуренции - это то, что выбор видеоконтента во всех нишах большой и зрители не станут тратить время на ролики плохого качества.

Да, вы можете снимать видео с помощью своего смартфона, но его качество может быть не самым лучшим. Мы рекомендуем вам инвестировать в хорошую камеру и микрофон. Даже если вы решили использовать смартфон, то для съемок видео выберите модель с достойными параметрами. Вы должны серьезно относиться к своему бизнесу на YouTube.

Существуют хорошие бесплатные инструменты, которые можно использовать для последующего редактирования видео. Для компьютеров под управлением Windows вы можете использовать программу Movie Maker, которая бесплатно предоставляется компанией Microsoft. Пользователи компьютеров Apple могут использовать iMovie.

Вы можете рассмотреть и другие видеоредакторы, которые будут делать более сложные вещи - типа Adobe Premiere Pro, но это не обязательно для начала работы.

Мы рекомендуем вам создавать и редактировать видео с помощью компьютера или ноутбука. Эти устройства намного мощнее, чем ваш телефон или планшет. Использование большого экрана также является хорошей идеей, особенно когда речь идет о постоянном редактировании и удобстве данного процесса.

Если вы собираетесь создавать видео формата инструкций и обзоров с экрана, вам понадобится хорошее программное обеспечение для записи экрана. OBS Studio - бесплатна и работает как с компьютерами Windows, так и с компьютерами Mac. В ней есть все необходимое для начала работы. Альтернативная мощная программа для работы со скринкастами (экранными видео) Camtasia Studio.

Когда вы записываете себя на камеру, вам нужно быть посередине экрана. Вы можете использовать "правило третей", когда вы разбиваете экран на три части и располагаете себя в центре. Будьте готовы потренироваться с камерой, пока не добьетесь нужного результата.

Вместо того чтобы создавать сценарий для вашего видео и затем зачитывать его во время записи, лучше составить список важных пунктов, которые вы должны затронуть в видео. Чтение по сценарию может выглядеть и звучать неестественно, чего лучше избегать.

**Создавая видео для своего канала, вы можете прибегнуть к помощи нейросетей (искусственного интеллекта).** Например, ИИ Chat GPT помогает автору генерировать темы, план или сценарий ролика. Нейросети для генерации картинок, такие как Lexica Art, Midjourney, Playground и другие могут быть полезны в создании превью (обложек) видео.

Искусственный интеллект будет полезен и в работе над звуком видео, например, чтобы убрать шумы, повысить качество аудиозаписи до студийного вы можете использовать инструмент [Enhance Speech от Adobe](#).

Нейросети умеют генерировать музыку по текстовому описанию, которую вы также можете применять в своих видео. Например, нейросеть JukeBox с открытым исходным кодом, разработанная командой OpenAI и обученная на 1,2 миллионах песен и музыкальных произведений различных музыкантов, композиторов и групп, может генерировать музыку в разных жанрах и стилях, а также добавлять в треки вокал с осмысленным текстом.

Ее минус - она требует больших мощностей, поэтому для большинства бытовых компьютеров может быть неудобна.

Альтернативный вариант Boomy — еще одна платформа, позволяющая создавать музыку с помощью искусственного интеллекта. Благодаря этому сервису, пользователи могут генерировать треки, которые затем можно свободно разместить на более чем 40 платформах, например, на Spotify, TikTok или YouTube. У платформы есть бесплатная версия.

Интерфейс Boomy тоже довольно прост и интуитивно понятен: на главной странице выберите раздел «Создать», затем определите жанр и поджанр трека и кликните на кнопку «Создать песню». После, того как ваш трек будет сгенерирован, к нему можно добавить вокал или же изменить аранжировку. Затем музыку можно сохранить в вашу библиотеку, а оттуда скачать на компьютер.

## Используйте поисковую оптимизацию для ваших видео

YouTube является второй по величине поисковой системой в мире после Google. Многие люди используют YouTube для поиска того, что им нужно, поскольку они предпочитают посмотреть видео, чем, например, прочитать статью в блоге. Неважно, насколько хороши ваши видео, если пользователи YouTube не могут найти их с помощью поиска, то вы зря тратите свое время.

Вам необходимо делать SEO-оптимизацию для всех видео, которые вы загружаете, чтобы дать им все шансы появиться в результатах поиска по определенным ключевым словам.

Для каждого видео, которое вы создаете, сначала проведите исследование ключевых слов. Вы можете сделать это бесплатно с помощью Google Keyword Planner (Планировщик ключевых слов Гугл).

---



### Быстрые Деньги с YOUTUBE

Как получать клиентов в свой бизнес дешевле 40 рублей с Youtube и зарабатывать от 50 000 рублей на самой востребованной профессии!

Вы хотите удаленно зарабатывать от 50 000 р. в месяц на услугах в сфере рекламы, работая 3-4 часа в день. Это легко совмещается с наемной работой и со временем

можно выйти на доходы свыше 100 000.

У вас есть свой бизнес и вы хотите самостоятельно научиться привлекать клиентов в свои проекты! Делать это быстро, в больших количествах и намного дешевле чем из других источников трафика!

[Узнать подробнее>>](#)

## Другие способы получить теги для видео на YouTube:

1. Изучите теги, используемые в топовых видео, связанных с вашей темой. Вы можете использовать инструменты, такие как VidIQ или TubeBuddy, чтобы узнать, какие теги используются в топовых видео на YouTube.
2. Используйте инструменты для поиска тегов, например, <https://keywordtool.io/ru/youtube> или Google Trends.
3. Используйте семантические теги, которые связаны с вашей темой. Например, если ваше видео о здоровье, вы можете использовать теги, связанные с питанием, упражнениями, болезнями и т. д.
4. Используйте теги, связанные с вашей аудиторией. Если ваша аудитория состоит из подростков, вы можете использовать теги, связанные с модой, музыкой или социальными медиа.
5. Используйте функцию автодополнения YouTube. При вводе ключевых слов в поисковую строку YouTube, вам будут предложены дополнительные ключевые слова и фразы, которые могут помочь вам найти подходящие теги.
6. Попробуйте использовать синонимы. Вместо использования очень популярных ключевых слов, попробуйте использовать синонимы или фразы, которые более точно описывают ваш контент.

Помните, что теги должны быть точными, связанными с вашим контентом и использоваться разумно, чтобы не заспамить видео. Чем больше тегов вы используете, тем сложнее будет определить, какие из них действительно работают для вашего контента.

Итак, определив ключевые слова, посвященные теме ваше видео, отберите около 10 наиболее подходящих. Сам YouTube рекомендует использовать не более 15 тегов на каждое видео. Добавьте их в поле тегов в процессе публикации видео.

Поместите наиболее важное ключевое слово в название видео. Под видео есть поле описания, и вы должны добавить туда текст, органично включив в него свои ключевые слова.

Мы рекомендуем вам напоминать зрителям о необходимости подписаться на ваш YouTube-канал и поставить "лайк" вашему видео. Вы также можете попросить их оставить комментарий. Кто-то сделает это и без вашей просьбы,



но большинству зрителей, даже если им понравился ваш контент и канал, нужно напомнить об этих простых действиях. .

Наконец, необходимо создавать убедительные и привлекательные миниатюры (обложки) для своих видео. Если вы не добавите изображение миниатюры, YouTube выберет в качестве обложки фрагмент вашего видео, причем не самый удачный...

Вы можете бесплатно использовать для создания великолепно выглядящих миниатюр такие онлайн-сервисы, как Fotor, Visme, Desygner, Canva, Photopea и др. Будьте последовательны в оформлении своих миниатюр, создавайте их в едином стиле, чтобы пользователи сразу узнавали ваши видео.

Кроме того, всегда можно делегировать создание миниатюр специалистам на фрилансе, используя биржу Kwork, или любую другую.

## Используйте социальные сети для продвижения своих видеороликов

Многие успешные авторы YouTube владеют аккаунтами в социальных сетях, которые они используют для продвижения своих видео. Вам не обязательно создавать профили на всех платформах социальных сетей. Что вам действительно необходимо сделать - это выяснить, где чаще всего “тусуется” ваша целевая аудитория, и убедиться, что у вас есть профиль на этих площадках.

Вы можете провести небольшое исследование - поискать блоги и страницы в соцсетях, посвященные тематике вашего канала - посмотреть, сколько у них подписчиков, насколько они активны на этой площадке.

Кроме того, вы можете взглянуть на YouTube-каналы ваших конкурентов, чтобы узнать, какие социальные сети используют они.

После того как у вас есть необходимые социальные каналы, вам нужно добавить контент на них. Конечно, вы захотите сообщать своим подписчикам каждый раз, когда публикуете новое видео на YouTube. Но будет лучше, если вы сможете делать нечто большее, чем только это.

Потребуется время для того, чтобы набрать свою аудиторию на различных социальных площадках, и регулярная публикация ценного контента - лучший способ сделать это.

Расскажите историю создания своего YouTube-канала в соцсетях. Как возникла идея? Какие цели вы преследуете, создавая канал? Можно делиться своими успехами и неудачными моментами по мере работы над каналом. Можно периодически спрашивать аудиторию про идеи для нового видеоконтента, который вы можете для них создать. Вовлекайте их в процесс как можно больше. Это дополнительно повысит их лояльность и поддержку вашего проекта.

## Мониторинг эффективности ваших видеороликов

После того как вы загрузили несколько видеороликов на канал, вам необходимо начать отслеживать, насколько хорошо они работают. Существует множество полезных показателей доступных в аналитике YouTube.

Вы можете с первого взгляда увидеть, сколько просмотров, комментариев, реакций набирают ваши видео, какая средняя длительность просмотра и другие важные показатели.

Обращая пристальное внимание на эти показатели, вы сможете увидеть, какие из ваших видео вызывают наибольшее вовлечение. Подумайте, что именно в этих видео делает их более популярными, чем другие ваши видео.

В аналитике YouTube вы можете найти графики удержания аудитории, которые покажут вам, как зрители взаимодействуют с роликами, как распределяется их внимание. Используйте эту информацию, чтобы обнаружить:

- Ваши самые популярные видео (по вовлеченности)
- Время, когда зрители уходят с вашего видео или с вашего канала.

Вы должны быть готовы к тому, чтобы постепенно улучшать свои видео. Эта информация очень ценна для вас. Например, если вы видите, что зрители уходят с одного из ваших видео примерно в одно и то же время, то выясните, почему так происходит.

Обязательно обращайте внимание на комментарии от зрителей. Некоторые люди, вероятно, оставят ценные комментарии о том, как вы можете улучшить свои видео или предложить вам идеи для нового контента. Когда вы получаете комментарий к своему видео, старайтесь ответить на него как можно быстрее. Всегда благодарите пользователей за конструктивные комментарии.

А в следующем разделе мы обсудим использование тактики продвижения на YouTube.

# Использование тактик продвижения на YouTube

Когда вы создали и загрузили первые видеоролики на свой канал YouTube, обратите внимание на определенные тактики, которые вы можете использовать на этой площадке для продвижения канала и отдельных видео. Они могут помочь вам получить больше просмотров и подписчиков.

## Создайте трейлер канала

У вас есть возможность загрузить на свой канал видео с трейлером. Ее стоит использовать и вот почему:

- Привлечение внимания новых зрителей. Трейлер помогает заинтересовать пользователей и привлечь их внимание к каналу. Он может предоставить краткую информацию о том, чему посвящен канал, что можно увидеть на нем, и почему стоит подписаться на него.
- Увеличение числа подписчиков. Трейлер может убедить зрителей подписаться на канал, особенно если он демонстрирует качественный контент и профессиональный подход к созданию видео.
- Укрепление имиджа канала. Трейлер может помочь создать и укрепить имидж канала, показать его уникальность, стиль и индивидуальность.
- Продвижение канала. Трейлер может использоваться в рекламных кампаниях на YouTube и других платформах, чтобы привлечь новых зрителей и расширить аудиторию.

Трейлер может быть настроен на автовоспроизведение, когда пользователь заходит на страницу вашего канала.

Сделайте видеоролик-трейлер коротким, но интересным и захватывающим внимание. Обязательно в конце просите зрителей подписаться на ваш канал, чтобы не пропустить интересные видео, которые вы планируете выкладывать в будущем.

**Для аудитории, которая уже подписана на ваш канал, вместо трейлера можно указать рекомендованное видео.** Это может быть самое новое видео на вашем канале, которое вы хотите продвинуть или любое другое видео, к которому вы хотите привлечь внимание зрителей.

## Используйте фирменный водяной знак (логотип)

Другой тактикой привлечения подписчиков является создание фирменного логотипа. Логотип канала показывается в правом нижнем углу плеера при просмотре ваших видео. Его можно установить на протяжении всего видео, только в конце или в заданный момент. Если пользователь нажмет на этот значок, то получает возможность подписаться на ваш канал.

Обязательно используйте этот элемент, чтобы получать новых подписчиков. Многие авторы размещают там иконку с призывом к действию подписаться.

## Используйте конечные заставки в своих роликах на Ютуб

Конечные заставки - это элементы, которые появляются в конце вашего видео. Вот несколько причин их использовать:

- Рекомендации видео. Конечная заставка может помочь удержать зрителя на канале, предлагая посмотреть другие видео. YouTube использует конечные заставки для рекомендации других видео на вашем канале, что может увеличить количество просмотров и подписчиков. Помимо отдельных видео в заставке можно предлагать целые плейлисты.
- Увеличение узнаваемости бренда. Конечная заставка с логотипом, названием канала и другими элементами брендинга помогает сформировать узнаваемость и запоминаемость.
- Контактная информация. Конечная заставка может содержать ссылку на сайт или соцсеть, а также на другой канал (это может использоваться для обмена подписчиками между каналами - некий взаимопиар).
- Призыв к действию подписаться на канал - вы можете добавить в конечную заставку кнопку подписки на ваш канал и в видео напоминать подписчикам сделать это, чтобы не пропускать ваши новые ролики.

## Используйте плейлисты

- Плейлисты очень удобны для зрителей, поскольку помогают организовать видеоконтент на канале в определенном порядке. Например, плейлисты можно создать по тематике, категории или типу контента.

- Второй их плюс - легкость воспроизведения, так как список видео в них воспроизводится автоматически, поэтому пользователь не должен переключаться между видео вручную. Это также увеличивает удержание и количество просмотров на роликах, которые вы добавили в плейлист.
- Плейлисты участвуют в поисковой выдаче на Ютуб, а значит, у вас больше шансов заинтересовать зрителя своим контентом.
- Плейлисты помогают красиво и удобно оформить главную страницу вашего канала, поскольку вы можете использовать их, как основные разделы канала.

Настроить трейлер, рекомендованное видео, добавить разделы на канал, а также логотип в видео (он же кнопка подписки) вы можете бесплатно в творческой студии вашего канала в разделе "Настройки канала".

## Используйте привлекающие заголовки

При составлении заголовков для видео нужен баланс. Мы рекомендуем добавлять в заголовки ваше главное ключевое слово + еще несколько заманчивых слов, чтобы привлечь зрителей. При этом не стоит делать заголовки длинными, поскольку в результатах поиска YouTube отображаются только первые 45 символов.



## **План выхода на доход с помощью рекламы на Youtube**

Как Вам в 'этом году воспользоваться отсутствием конкуренции в рекламе на Youtube и зарабатывать на партнерах, заказчиках 50,000-100,000 рублей в месяц?

Обучитесь азам ключевой рекламы в мире и начните зарабатывать, не выходя из дома.

[Получить бесплатно>>](#)

**Ниже вы можете изучить несколько тактик составления заголовков для Ютуб:**

1. Используйте привлекающие внимание прилагательные. Такие слова, как "удивительный", "невероятный", "ошеломляющий" или "поражающий воображение", могут вызвать у людей интерес и заставить их кликнуть на ваше видео.
2. Задайте в заголовке вопрос, на который ответит ваше видео. Например, "Что происходит, когда вы смешиваете человеческий и искусственный интеллект?". Это заставит зрителей с любопытством ждать ответа.
3. Используйте цифры. Цифры в заголовках могут привлечь внимание зрителей, а также сделать ваш контент более структурированным и организованным. Например, "10 нестандартных способов повысить свою продуктивность".
4. Будьте лаконичны. Составляйте заголовки кратко и по существу. Избегайте использования ненужных слов или информации, которая не добавляет ценности.
5. Используйте юмор. Юмористические заголовки могут стать отличным способом привлечь внимание людей и побудить их посмотреть ваше видео.
6. Создайте срочность. Используйте такие слова, как "сейчас" или "сегодня", чтобы создать ощущение срочности и убедить зрителей почувствовать, что им необходимо посмотреть ваше видео прямо сейчас.
7. Используйте ключевые слова. Убедитесь, что ваши заголовки содержат ключевые слова, которые точно отражают содержание вашего видео. Это поможет вашему видео занять более высокое место в результатах поиска.
8. Будьте конкретны. Используйте в заголовках конкретные детали, которые выделяют ваше видео на фоне других материалов. Например, "Как я написал книгу при помощи нейросети и продал 50 копий за 2 дня".
9. Используйте язык эмоций. Добавьте эмоциональную лексику, чтобы вызвать у зрителей определенное отношение к вашему контенту. Например, "Это душесщипательное видео заставит вас плакать" или "Эти милые кадры растопят ваше сердце".

10. Используйте трендовые темы. Включите в заголовки трендовые темы или новостные сюжеты, чтобы воспользоваться текущими событиями и привлечь зрителей, которые интересуются этими темами.

А в следующем разделе этой книги мы обсудим, как вы можете использовать свое влияние на YouTube...

## Как вы можете использовать свое влияние на YouTube

Этот раздел посвящен заработку денег на вашем канале YouTube. Несмотря на то, что вы, возможно, слышали, вам не обязательно иметь миллионы подписчиков, чтобы получать достойный доход от своих видео и канала. Рассмотрите следующие возможности.

### Быть микро-инфлюенсером

Вероятно, вас удивит тот факт, что существует множество компаний, которые ищут каналы YouTube с небольшим количеством лояльных подписчиков (от нескольких тысяч до сотен тысяч). Если они видят хорошее соответствие ниши канала с их продуктами и услугами, то они будут заинтересованы в сотрудничестве с вами.

Лояльность - это ключевой момент. Прямые рекламодатели (потенциальные спонсоры) хотят видеть, что ваши видеоролики охотно смотрят каждый раз, когда вы загружаете новый ролик. Они также проверяют комментарии, количество лайков и многое другое, чтобы оценить уровень вовлеченности ваших зрителей.

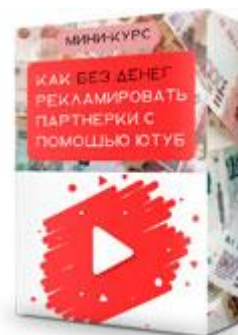
---

### **Как без вложений рекламировать партнерки с помощью Ютуб и заработать много денег**

Научитесь продвигать партнерки через Ютуб без финансовых вложений. Тогда ваша жизнь сразу изменится.

Ваши видео будут смотреть. По вашим партнерским ссылкам будут переходить и покупать продукты.

Вы начнете зарабатывать деньги! Вы докажете близким, что в Интернете деньги есть!



[Узнать подробнее>>](#)



## **Создайте файл статистики для потенциальных спонсоров**

На страницах этой книги мы рекомендовали вам отслеживать ключевые метрики для вашего канала и ваших видео. Мы также рекомендуем вам фиксировать показатели, которые вы сможете предоставить потенциальным рекламодателям.

Вот некоторые показатели, которые вам следует отмечать:

- Коэффициент вовлеченности для ваших видео
- Рост числа подписчиков вашего канала
- Демографические показатели, например, пол, возраст и местоположение
- Популярные поисковые запросы, по которым зрители находят ваши видео и подписываются на канал.

Потенциальные прямые рекламодатели заинтересованы в том, насколько зрители вовлечены в ваши видео, поскольку они захотят, чтобы вы рекламировали их товары и услуги в ваших видео. Простого размещения партнерской ссылки в описании здесь будет недостаточно, нужна именно рекомендация в ролике.

Еще важно, чтобы вы могли продемонстрировать потенциальным спонсорам канала, что ваш проект растет. Ведите учет подписчиков с течением времени, а также увеличение количества просмотров видео. Сколько ваших подписчиков обычно смотрят видеоролики? Коэффициент удержания аудитории канала очень важен, и хорошо, если на вашем канале тенденция его увеличения.

**Будьте проактивны и ищите потенциальных рекламодателей сами**

Вместо того чтобы ждать, пока потенциальные спонсоры, желающие рекламировать свою продукцию на вашем канале, придут сами, мы рекомендуем быть проактивными и самостоятельно искать рекламные партнерства.

Вы можете использовать поиск Google, чтобы найти компании в вашей нише. Если ваш канал еще достаточно мал, то обращение к крупным компаниям, скорее всего, не сработает.

Составьте список потенциальных спонсоров, а затем свяжитесь с ними по электронной почте/другим найденным контактам и спросите, можете ли вы выслать им последние показатели вашего канала и видео.

Предложите им расширить аудиторию, которая увидит их продукт или услугу через рекламу в ваших видеороликах.

## Зарегистрируйтесь в партнерской программе YouTube

Это еще один вариант монетизировать ваш канал через показ рекламы в видео, а также получение дохода от премиум-подписок Ютуб. Если вы соответствуете требованиям, вы можете зарегистрироваться в партнерской программе YouTube, что позволит вам показывать рекламу на ваших видео. Вы будете получать долю от дохода за показ рекламы.

Для того чтобы получить право на участие в партнерской программе, вам необходимо минимум 1 000 подписчиков на ваш канал и более 4 000 часов просмотра роликов за последний год. Если в вашей стране напрямую подключиться к партнерской программе Ютуб нельзя, вы можете сделать это через медиасети.

## Партнерский маркетинг

Старый-добрый партнерский маркетинг - отличный способ заработка на Ютуб во все времена. Вы можете рекламировать тематические товары или услуги в своих видеороликах.

Зарегистрируйтесь в качестве партнера этих продуктов и услуг, и добавьте свою партнерскую ссылку в поле описания видео. Когда по вашей реферальной ссылке будет совершена продажа или регистрация (зависит от выбранного типа партнерок), вы получите комиссионные.

Вы даже можете полностью посвятить свой канал партнерскому маркетингу, делая обзоры, инструкции и обучающие ролики по партнерским продуктам в определенной теме (это могут быть интернет-магазины, партнерки онлайн-обучений, интернет-сервисов, развлекательные и игровые партнерки и т.д.).

## Заключительные слова

Потенциал для того, чтобы зарабатывать большие деньги в качестве лидера мнений и автора своего нишевого канала YouTube огромен. Но для этого вам нужно собрать хорошую аудиторию на платформе. Следуйте техникам, которые предложены в этой книге, и у вас будет больше шансов на успех.

Создавайте увлекательные видеоролики, которые захотят смотреть пользователи YouTube. Займите свою нишу и станьте в ней экспертом, найдите свою уникальность и авторский голос.

Постройте прочные и лояльные отношения с вашими подписчиками - цените их, реагируйте на комментарии и конструктивные предложения, создавайте активное комьюнити. Позвольте вашим зрителям принимать активное участие в жизни вашего проекта, интересуйтесь их мнением.

*Желаем вам успехов в работе на YouTube!*



**"Список нейросетей для создания картинок, текстов и видео" и  
Примеры использования нейросетей в различных онлайн-проектах**

Один из главных навыков для успешной и эффективной деятельности в Интернете - это создание различных видов текстового и графического контента:

- статьи и изображения для блогов и сайтов;
- посты для различных социальных сетей;
- тексты для каналов и групп по интересам;
- рекламные баннеры и объявления;
- заставки для видео и иллюстрации;
- презентации и видеоуроки.

Что это за нейросети, как с ними работать вы узнаете из этих отчётов.

[Получить бесплатно>>](#)