«Копирайтер, расти! О продающих текстах и профессиональном росте" автора Панда Петр

Пролог

Когда ученик будет готов, учитель появится.

Китайская пословица

Копирайтинг. Чудесная профессия, подаренная нам Сетью. Копирайтинг – это возможность успеть, если вы всю жизнь не успевали. Это шанс добиться серьезных результатов, сидя на любимом диване, благодаря собственной настырности и жажде достигать. Вы могли многое пропустить в своей жизни и даже уйти не туда. Бывает, это нестрашно. Копирайтинг помогает начать все с чистого листа и многое изменить к лучшему.

Я приглашаю вас в дивный мир копирайтинга, который вскоре станет для вас родным и знакомым. В свое время я тоже пришел в эту профессию практически случайно. Как и у многих, у меня за плечами был огромный рюкзак, набитый проигрышами, проблемами, безденежьем, низкой самооценкой и прочей ерундой.

К счастью, сегодня все изменилось. Копирайтинг дал мне призвание и цель, сделал меня новым человеком. Это случилось со мной, значит, скоро случится и с вами. Все получится, главное – не останавливаться. Главное – быть трактором, который идет по любому бездорожью, потому что знает: он трактор и он сможет. Вот тогда дело пойдет. Я обещаю!

О книге и не только

Это уже вторая моя книга о становлении копирайтера. Почему не получилось ограничиться одной? Дело в том, что во время написания прошлой работы «Копирайтинг: по зову Сети. Из солдат в генералы» я был безнадежно забывчив. Да, книга работает и по сию пору. Да, она честна, как клятва самурая, и позитивна, как корзинка с котятами. И все же я сказал в своей первой работе далеко не все, что мог и хотел.

Обозначив для читателей вектор развития и дав немного мотивации, я бессовестно умолчал об огромном количестве вещей. Теперь пора исправляться. Перед вами значительно усиленный и дополненный сборник полезных практических знаний, которые можно применять уже с завтрашнего утра. Никакой оторванной от жизни теории, пустых обещаний и смутных догадок.

Я не буду убеждать вас в собственном величии и не стану навязывать платные авторские курсы. Только честные и проверенные методы, которые помогли и помогают мне в работе на протяжении нескольких лет. И нет ни одной причины, по которой они не смогут помочь и вам.

Что вы получите в результате

Эта книга не является логическим продолжением первой моей работы, а потому вы можете читать их в любой последовательности. Или вовсе не читать. Решайте сами. И все же, если вы решите потратить свое бесценное время на чтение, уже довольно скоро узнаете:

• как перестать «создавать контент» и начать писать сильные авторские тексты;

• как быть не унылым дневным поденщиком, а носителем редкого знания;

• как научиться работать в Сети и получать приличные деньги, за которые не будет стыдно;

• как развиваться в одиночку;

• как улучшать свой стиль, какие приемы использовать, как создавать структуру статьи и еще целый вагон вкуснятины с реальными примерами и объяснениями;

• как обойти конкурентов, стать заметным и получить +20 к харизме и +30 к успеху;

• как научиться искать клиентов вне дешевых бирж и прочих очевидных мест.

Смогу ли я донести до вас весь этот ворох знаний? Даже не сомневайтесь, иначе этой книги просто не было бы. Главное, чтобы вы сами хотели принять все то, что я бережно складировал в пыльных уголках памяти. Мне это досталось кровью и слезами, вам достанется почти даром.

Читайте спокойно: все фиксируется

Обычно, читая что-то нужное и важное, я уже с десятой страницы начинаю переживать, что через какое-то время львиная доля новых знаний забудется и сгладится в памяти. Это крайне нервирует и мешает полноценно работать с текстом. Для тех, кто сейчас узнал себя, у меня есть два утешения. Утешение слабое: ничто хорошее безвозвратно не забывается, все откладывается в голове и потом как-то пригождается. Да, знаю, утешение так себе, поэтому оно идет бонусом.

Утешение сильное: основные идеи будут продублированы, наиболее важные правила и выводы – повторены. Захотели освежить сведения в памяти – пробежались глазами по тезисам, картинка ожила и обрела объем. Особо неугомонным личностям я рекомендую распечатать все списки и повесить на видном месте.

На важный вопрос – честный ответ

Почему книга о копирайтинге, но при этом уроки практического копирайтинга идут не с самого сначала? Ответов два. Ответ первый: потому что. Ответ второй, удлиненный: потому что так надо для вашей же пользы. Кому нужен дом без фундамента? Что толку от знаний, которые не имеют основы? Они не только бесполезны, но и запросто могут разрушить ваш уютный мир с единорогами.

Разве могут? Не сомневайтесь. Умение хорошо писать – это только часть дела. Я знаю ребят, которые давно уже пишут в десять раз лучше, чем оценивают свою работу. Увы, само по себе умение хорошо писать при низкой самооценке и слабой практической подготовке скорее приведет к стрессу, чем позволит завести счет в банке. Это крайне выгодно заказчикам, но губительно для авторов.

Если дом лишен фундамента, он рано или поздно осядет. Или даже рухнет. Ни то ни другое вас не устраивает, я надеюсь. Именно поэтому мы с вами будем делать все по порядку.

• Сначала построим прочный фундамент, чтобы вы не сломались и не перегорели.

• Потом возведем стены и сделаем ремонт с помощью изучения старой доброй практики копирайтинга.

• А уж затем научимся искать клиентов.

Все постепенно, аккуратно, по порядку. Как мы и любим.

Щепотка мотивации

Готовы бросить вызов тем, кто не слишком в вас верит? Готовы, уже читая следующую страницу, взять себя за шкирку и хорошенько встряхнуть? Готовы увидеть себя через пару-тройку лет уважаемым автором с серьезной клиентурой?

Если готовы, значит, так оно и будет.

Да, поработать придется, но это того стоит. Даже если вы пока мало что смыслите в копирайтинге, но готовы серьезно учиться, идите за мной. Вам обязательно понравится. Слово копирайтера. Ваш счастливый билет в профессию уже есть в этой книге!

Это путь для тех, кто хочет учиться и готов много работать. Людям, любящим получать все и сразу, с нами будет неинтересно – я писал эту книгу только для людей с закатанными рукавами. Схем вечного двигателя не обещаю, но то, что к концу книги вы совершенно иначе взглянете на копирайтинг и свое место в нем, гарантирую. Устраивает? Тогда пора приступать!

Часть I

Подготовка к успеху

Глава 1. Вводная

Никто не возвращается из путешествий таким, каким он был раньше.

Китайская пословица

Хотите удивить людей быстро и наверняка? Тогда скажите им, что строите карьеру копирайтера. Обычно около 70 % слушателей сразу же кидаются вас жалеть и успокаивать, 20 % крутят пальцем у виска, а остальные 10 % начинают незаметно прятать колюще-режущие предметы. В обществе сложился определенный стереотип, согласно которому деньги можно зарабатывать исключительно в реальной жизни. Виртуальное пространство как средство заработка до сих пор не понято и не принято большинством людей.

Если ты говоришь, что работаешь в Сети, будь готов к стойкому непониманию. Как это – получать деньги из Интернета?! Платить за Интернет раз в месяц – это понятно. Покупать премиальные танки или скачивать платные приложения – тоже более или менее понятно. Но вот получать деньги из Сети… Как это – получать деньги, сидя дома?!

Знакомо? В обществе полно штампов относительно Сети, и один из главных звучит примерно так: карьеру можно строить только в реальной жизни, в Интернете денег нет.

Сеть виртуальна, и все успехи в ней кажутся людям виртуальными. Максимум, с чем может смириться обыватель, – какие-то случайные заработки, копейки, которых едва хватает на пачку китайской лапши и хлеб с водицей.

Друзья! Я призываю вас никогда и ничего никому не доказывать. Или докажите реальными делами. Первыми деньгами, принесенными из Сети и положенными на стол. Это чертовски убедительно.

Есть ли в Сети деньги? Сколько угодно. Поверьте мне на слово. В интернет-резервации, где размещены электронные представительства сотен тысяч компаний, каждая из которых нуждается в контенте, не зарабатывать на хороших текстах, имея для этого способности, – настоящее преступление. Заметьте, именно на хороших текстах. И именно зарабатывать, а не получать подачки от бирж и копеечных перекупщиков.

Если в переходе бабушка торгует булочками с котлетой, это вовсе не значит, что такие булочки бесперспективны как товар. Это только значит, что ими торгует бабушка. В переходе. А какой-нибудь «Макдональдс» торгует примерно такими же булочками в десятках стран мира и давно уже стал компанией с миллиардными оборотами. И здесь и там булочки, но вот подход разный.

С биржами и самостоятельной работой та же история: можно навсегда застрять в переходе и торговать булочками. А можно расти, постоянно развиваться, изучать новые рецепты булочек и никогда больше не возвращаться в унылый переход.

Если вы не можете продать свои тексты дорого, дело вовсе не в текстах и не в отсутствии спроса на них. Вы или пишете плохие тексты, или не там стоите, или не тем предлагаете. Тексты хороших авторов пользуются огромным спросом. Чтобы вы поняли, насколько велика разница, я научу вас готовить правильные булочки!

Главная проблема 99 % копирайтеров

Копирайтинг намного лучше шоколада с орехами и лишь немного уступает сексу. Строить судьбу своим умом, самостоятельно покоряя все новые ступеньки профессии, – это, знаете ли, классно! Копирайтинг собирает авторов, готовых заплатить частью своей жизни за успех. Здесь нет ни фаворитов, ни любимчиков. Нельзя дать взятку директору Интернета, чтобы завтра стать лучшим. Это честная игра, где у каждого есть шансы. Да-да, и у вас тоже этих шансов полно.

Позвольте мне добавить тексту немного образности.

Когда человек приходит в копирайтинг, он попадает в длинный профессиональный коридор. В самом конце коридора можно увидеть большущий Зал успеха, в котором есть и деньги, и слава, и признание, и даже такие пошлости, как квартиры, машины и новые айфоны. Повторюсь, этот зал открыт каждому, до него лишь нужно дойти по коридору. Давайте даже для пущей важности назовем его коридором Упорства.

Беда в том, что 99 % авторов делают так, как привыкли делать всю жизнь, – ищут самый легкий путь. Если точнее, то закрываются в многочисленных боковых каморках коридора, где хранятся веники, старые тряпки и прочая ветошь. Вроде бы и в копирайтинге, и упорствовать не надо. Красота…

Серьезные авторы, в свое время дошедшие до Зала успеха, регулярно стучатся в каморки и пытаются вразумить коллег идти дальше. Туда, в Зал успеха, к призванию…

Увы, но чаще всего из-за дверей каморок доносятся уверения новичков, что им и среди пыльных веников вполне комфортно. Дескать, примерно это они и искали… А знаете, что самое обидное? Многие умницы и таланты до сих пор так и сидят в каморках, заменив мечту суррогатом. Глупо и странно видеть потенциального чемпиона, променявшего призвание на миску супа…

Биржи, форумы, дешевые магазины статей – вся эта шелуха отбивает у исполнителя вкус к копирайтингу. Придя в Сеть полными надежд, пышущие здоровьем новички скоро превращаются в эмоциональных калек, смотрящих на мир глазами, полными безысходности.

Виноват ли в этом копирайтинг? Ничуть. Ни капли. Виноваты в этом исключительно сами исполнители и отчасти конвейеры по штамповке контента, именуемые биржами, форумами, магазинами и т. д. Именно они высасывают из потенциально сильных авторов все соки, а затем выбрасывают отработанный материал на обочину профессии.

Мне часто доводилось встречать людей, искалеченных конвейером копирайтинга. Знаете, какая общая черта делает таких исполнителей практически близнецами? Уничтоженная на корню самооценка.

Биржи приучают исполнителей к мысли, что все копирайтеры – лишь слуги, выполняющие прихоти настоящих хозяев Интернета – веб-мастеров, SEO-агентств, каких-то сайтов по продаже ссылок и т. д.

Простите, уважаемые копирайтеры, но через одно предложение я сравню вас с мухами. Терпите, это нужно для дела.

Помните мух, приклеившихся к липкой ленте? Сначала они еще пытаются улететь и даже барахтаются, но скоро покоряются судьбе-липучке. Так происходит и с копирайтерами: через какое-то время биржи с их нервотрепкой и безденежьем приучают копирайтеров к мысли, что все так работают. К мысли, что «я лишь винтик, которого большие дяди нанимают писать тексты за копейки».

Долой липучки. Вас обманывают!

А хотите самую что ни на есть правдивую правду?! Пожалуйста: копирайтеры – истинные хозяева Сети! Знаю, для многих это прозвучало дико. Пусть. Мне все равно. Я знаю, что говорю. Умение создавать сильные тексты – это тот бонус, до которого добираются единицы из тысяч. Это навык, который всегда в цене.

Если принять на веру, что копирайтеры – слуги вебмастеров, оптимизаторов и прочих «серьезных дядь», можно так и остаться поденщиком. Если же не побояться посмотреть на себя как на носителя эталонного и редкого знания, все кардинально изменится. Теперь уже вы становитесь автором, за работу которого готовы платить хорошие деньги. Человеком, которого будут ждать столько, сколько нужно.

 Увы, копирайтеров с адекватной самооценкой пока крайне мало. В плену бирж еще сидят тысячи потенциально сильных авторов, увязших в липучке. Да, есть те, для кого убогий рерайт чужих текстов – потолок, а копирайтинг – лишь постылое занятие. Таким людям не видать Зала успеха. И все же в Сети полно копирайтеров, которые способны на большее.

Вы узнали о копирайтинге недавно? Вы просидели в каморке слишком долго? Вы все еще находитесь в плену копеечных заработков и низкой самооценки? Пора в путь, мы идем за знанием и успехом!

P. S. И боже вас упаси даже на секунду представить, что я против бирж и прочих подобных заведений. Для многих, как я уже говорил, биржи – потолок карьеры. Я лишь против биржи как ограничителя роста. Я против рерайтинга и прогона текстов специальными программами. Я против уничтоженной на корню самооценки и прочей ерунды, превращающей жизнь копирайтера в ад.

Всегда важно вовремя уйти. Нужно уметь почувствовать, что ты перерос труд за копейки и готов начать более серьезную карьеру. Именно к карьере в большом копирайтинге я и буду вас готовить, друзья. Сначала прошел сам, теперь поведу вас. Не отставайте, мы начинаем.

Как понять, что вы имеете потенциал для роста? Все просто: если при чтении этой главы внутри у вас что-то зажглось, значит, вы нашли себя и свой путь. Призыв слышат лишь те, кто всегда ждал чего-то подобного, остальные останутся глухи.

Вопросы для затравки

Список вопросов о копирайтинге не так уж велик. Практически всех новичков волнует одно и то же. Если вам интересен копирайтинг как способ заработка, если вы только присматриваетесь к этой профессии, то не поленитесь дочитать этот список до конца.

1. Реально ли зарабатывать в копирайтинге? Не развод ли это?

Совершенно реально, копирайтинг – это не развод. Да, есть те, кто под видом курсов копирайтинга продает «персональные занятия», «революционные методики» и т. п., но это скорее исключение. Чтобы стать копирайтером, совсем не обязательно кому-то платить. Наоборот, платить должны вам. Желательно хорошо и часто.

2. Сколько я смогу зарабатывать?

Вопрос, не имеющий однозначного ответа. Вводных и переменных полно. И все же на хлеб с маслом можно зарабатывать уже со среднего уровня, которым владеют сегодня несколько тысяч копирайтеров. Другое дело, что многие не озвучивают адекватные цены, боясь своей наглости и реакции заказчиков. Глупости, конечно, но у многих копирайтеров они крадут по 4/5 ежемесячного заработка.

3. Стоит ли увольняться с работы, чтобы стать копирайтером?

Не торопитесь, попробуйте первое время совмещать работу и написание текстов. Пусть придет уверенность, что копирайтинг – это ваше. Войдите в ритм, убедитесь, что сможете быть фрилансером. Иначе говоря, проверьте свои чувства, а потом уж делайте предложение.

4. Не получится ли так, что со временем копирайтинг станет менее актуален?

Таких предпосылок нет даже в перспективе. Пока существуют многие тысячи компаний, которым нужны тексты для сайтов, ролики для рекламы, коммерческие предложения, пресс-релизы и т. д., копирайтинг будет актуален. А ведь еще есть социальные сети, развлекательные сайты и масса других направлений, куда тоже уходит часть текстов. Не переживайте, хорошие специалисты нужны будут всегда.

5. Я хочу стать крутым копирайтером. Это возможно?

Да, конечно. Люди, которых считают сегодня элитой Рунета, еще несколько лет назад в большинстве своем были робкими новичками, писавшими обычные копеечные тексты. Здесь нет блата, каждый сам создает себя с нуля.

6. Что мне нужно делать, чтобы стать известным и востребованным копирайтером?

Всегда работать больше других, заставлять себя учиться и уметь ждать. Каждая история успеха в копирайтинге – это история большого-большого труда. Если делать как все, толку не будет. Нужно делать больше других. Пахать. Каждый, кто сегодня известен, платит за это серьезную цену. Чудес здесь не бывает.

7. А что, если у меня не получится?

Проигрыш начинается именно с этого вопроса. Не задавайте глупых вопросов, делайте и верьте в себя.

8. Как скоро я замечу изменения?

На биржах и сайтах фриланса еще полно авторов, которые начинали в одно время с признанными сегодня мастерами. Первые так и остались где-то внизу, а вторые давно уже заработали свой первый миллион. Все субъективно и зависит от вашей готовности идти напролом.

9. Нужно ли мне будет что-то дополнительно изучать, чтобы преуспеть в профессии?

Безусловно. Копирайтинг – это постоянное обучение. Трудно представить себе студента, который бы не читал учебников. В нашем случае учебники – это книги более опытных коллег, работы по мотивации, развитию интеллекта, маркетингу и т. д. Читать их нужно обязательно: важно не только знать больше других о копирайтинге, но и интересоваться смежными областями, которые могут пригодиться в работе.

10. Фриланс – это и вправду свобода?

Нет. Вернее, не только. Праздничное настроение рано или поздно пройдет. Вы скоро привыкнете к тому, что будильник больше не властен над вами, забудете про начальство и перестанете восторгаться прочими прелестями удаленной работы. Это станет обыденностью. Чтобы расти, вам придется много работать. Фриланс – это свобода, но не от работы.

Если раньше вас мотивировали на работу окружение и боязнь получить выговор руководства, теперь этого не будет. Вам придется научиться заставлять себя работать в расслабляющей обстановке. Это очень непросто, особенно если приходится работать так годами. Вопросы постоянной мотивации и эффективного тайм-менеджмента будут играть огромную роль в вашей жизни. Выдерживают такой ритм немногие, как бы парадоксально это ни звучало.

Более подробно о том, как настроить себя на полноценную работу, мы поговорим с вами в следующей главе.

Глава 2. Беспорядок и кражи времени

Планы на год составляй весной, планы на день – утром.

Китайская пословица

Если по какой-то нелепой случайности вы считаете, что самые страшные враги копирайтера – это программы проверки уникальности и придирчивые клиенты, то я вынужден закрасить ваш розовый мир черным маркером. Главный враг копирайтера – он сам. Именно мы создаем себе проблемы, которые сжигают нас изнутри. Увы, но это так.

История про панду

Когда я только пришел в копирайтинг, казалось, что времени у меня вагон. Я был еще не слишком заражен вирусом лени, охоч до работы и постоянно нуждался в деньгах. Это отличный набор для старта, уж поверьте мне. Естественно, в первое время я работал как бригада Стаханова, успевая переделать все за день и создавая какое-то нереально большое количество знаков.

Затем немного пообтесался, появились нецелевые интересы вроде социальных сетей, профессиональных блогов и прочих пожирателей моего времени. Поскольку в сутках времени не прибавляется даже в том случае, если твой тариф вырос в три раза, мне пришлось красть время у работы.

Следующий год я только и делал, что наблюдал, как падаю в пропасть. Нет, в профессиональном плане все было терпимо, не подумайте. Проблемы начались внутри меня. Если раньше я каждый день заканчивал победителем, гордо чувствуя себя передовиком производства, то теперь мне было стыдно.

Было стыдно днем, когда ловил себя на мысли, что опять оттягиваю время начала работы или посредине текста сбегаю в социальную сеть. Было стыдно вечером, когда понимал, что снова откладываю часть сегодняшней работы на завтра. И особенно было грустно и тоскливо утром, когда передо мной вставала гора отложенных вчерашних дел, на вершине которой красовались дела сегодняшние…

Если среди читателей каким-то чудом найдутся люди, которые тоже иногда откладывают работу на потом, они не дадут мне соврать: утро может быть испорчено еще до того, как оно началось. Достаточно лишь представить объем предстоящей работы, чтобы волю парализовал безжалостный вердикт: «Фиг ты чего успеешь». Кстати, выходных у меня не было – ими я хоть как-то покрывал свою лень на протяжении недели. Вот так, в самобичевании и безнадеге я прожил около года.

Однажды я засек время, потраченное исключительно на работу. Оказалось, что из 12 часов, проведенных в Сети, работал я всего два с половиной часа. Поскольку в длительную кому я не впадал, значит, время было слито на какую-то малопонятную ерунду.

Немного поковырявшись в себе, я смог восстановить хронологию событий. Примерно так выглядел мой обычный день.

10:00. Ух, а времени-то вагон, и заказов вроде бы не слишком много. Пожалуй, позволю я себе сегодня немного полениться.

12:00. Так, прошло уже два часа, а я еще не начал работать. Может, пора? Да нет, все равно времени достаточно: еще побездельничаю, а потом навалюсь!

13:00. Хм, что за дела – я уже три часа пялюсь в монитор, Word покрылся пылью, а еще даже заголовок не написан. Надо же начинать, в конце концов. Хм, это сложно. О, клиентам пока отвечу, а тут и желание поработать придет.

15:00. Что я делаю в «Википедии»?! Как я вообще здесь очутился? Помню, вроде бы отвечал клиентам. Все правильно, отвечал примерно минут пять. А дальше? А дальше я, по-моему, хотел вставить в диалог слово «иллюзорный» и полез искать его значение в Google. Потом через Google попал на Wiki-словари, а с них и до «Википедии» рукой подать. Уф! Ну вот, наконец-то разобрался. Ох, мамочки мои, уже пять часов прошло. И ничего не написано…

17:00. Я полное ничтожество. Я никчемность. Я опять весь день провел черт знает где, но работу так и не сделал. Через час сдавать текст, а у меня еще конь не валялся. А может, успею, все-таки час – это много…

19:00. О, Зевс-громовержец, долбани, пожалуйста, по мне своей самой мощной молнией. Я опять ничего не успел. Я всем кругом наврал, набрал заказов и сам же отложил все на завтра. Как я все это успею завтра?! Зевс, внемли мне, жги, не жалей!

Продолжение смотрите завтра в это же время. Хорошего вам самоедства!

Стало ясно, что с таким отношением в профессии делать нечего. Необходимо было мощное лекарство, а потому мне пришлось самостоятельно вырабатывать защитный комплекс против унылого дня сурка.

Думаю, среди читателей этой книги вряд ли найдутся личности, которые изо дня в день сами крадут у себя время их единственной жизни. Уверен, все вы делаете гимнастику, экономите каждые полчаса своего времени и никогда не откладываете дела на потом. Ведь так?

И все же, если вдруг у вас есть знакомые (именно так!), которые страдают от потери времени и лени, обязательно дайте почитать им рецепты счастья и экономии времени от Панды.

Все начинается с порядка

Словосочетание «творческий беспорядок» придумано исключительно для того, чтобы вредить творческим личностям, а если точнее, то для их массового геноцида. Почитайте воспоминания любого успешного писателя или журналиста, и вы поймете, что таковыми они стали исключительно благодаря порядку. Порядку во всем, начиная с порядка внешнего и заканчивая порядком внутренним. Никакого творческого беспорядка там нет и в помине.

Если мы хотим дойти до вершин копирайтинга, порядок должен стать нашим главным союзником. Порядок как стиль работы и жизни. Порядок как стандарт. Иначе все тщетно. Если в работе нет порядка, то нет и спокойствия. Нет уверенности, нет роста, нет должной самооценки. Беспорядок крадет все витамины роста, оставляя нам лишь привкус победы, имитацию выигрыша. Предлагаю незамедлительно начать вводить в свою жизнь общий порядок, начав с рабочего места и прилегающих территорий.

Рабочий стол – священное место

Как только вы пришли в Сеть, вы должны начать поклоняться своему столу. Стол, на котором стоит компьютер, – это святое. Никаких перекусов за компьютером, никаких выпивок и прочих шалостей. Максимум, что может быть на рабочем столе, – это чашка с кофе, чаем или водой. Тоже нежелательно, но терпимо. Остальное – табу.

Думаете, я впал в старческую ворчливость и пытаюсь навязывать вам свои привычки? Ничуть. Стол вскоре становится для копирайтера одним из главных жизненных центров. Если вы привыкнете регулярно есть за рабочим столом, это будет расхолаживать вас и приучать к тому, что работа не так уж и важна. Захотел – пельмешек поел. Захотел – пивка попил. Нет. Стол – святое, там вы работаете. И только.

Когда вокруг вас бардак, это тоже плохо. Видя мини-свинарник, всякий нормальный человек обязательно мысленно отмечает это. Если отмечать подобное приходится раз по 30 за день, это напрягает.

Казалось бы, мелочь, но в работе копирайтера доходит до того, что раздражение, пусть и неосознанное, могут вызывать даже пятнышки от мух, посидевших на мониторе. Затем, когда все лучи недовольства сойдутся в одной точке (например, нехватка времени + не получается текст + в комнате душно + надо срочно ответить на письма), то даже пятнышки от мух могут стать тем маленьким камешком, который стронет лавину. Никаких камешков, делаем все так, чтобы минимизировать риски.

***Правило первое: сразу же приучите себя к тому, что ваш стол и пространство вокруг него всегда выглядят чистыми. Не садитесь работать, пока не подметете пол, не уберете чашки и не заправите кровать. Скоро вы погрузитесь в работу, возможно, будете нервничать, а потому любой отвлекающий негативный фактор нужно исключать заранее.***

Важно запомнить, что хаос разрушителен в любых своих ипостасях, будь то клавиатура, густо усыпанная крошками, или гора грязной посуды напротив монитора. Порядок – наше все.

Время и место встречи изменить нельзя

Еще одна ловушка, в которую копирайтеры сваливаются поодиночке и целыми группами, – это неумение остановиться на каком-то одном графике. Месяц копирайтер работает ночью и часть утра, потом перепрыгивает на дневной и вечерний режим только затем, чтобы еще через месяц снова уйти в ночные вахты. Бедный организм, который не понимает, что происходит, только и успевает адаптироваться под все новые вводные, поминая своего хозяина тихим незлобным словом. А потом мы еще удивляемся: «А что это я перегорел и настроения в последнее время нет?» А как же не перегореть и не истощить нервную систему, если вы прыгаете из графика в график, как будто вы не копирайтер, а путешественник, постоянно привыкающий к новым часовым поясам.

Прыгающий график – это не только психозы, обиды и глупые переживания на пустом месте. Рваный график – это еще и отсутствие стабильности в работе. Да-да, человек, потерявшийся в графиках, для копирайтинга почти бесполезен. Качество его текстов скачет не хуже стаи испуганных кенгуру. Вчера у него «все перло», а сегодня – творческая пустыня Сахара во всем своем великолепии.

Самые прозорливые читатели, думаю, тут же поторопятся мне возразить: «Так мы, милейший, не кирпичи грузим. Мы люди творческие, а муза – дама капризная: недавно она приходила, а теперь ее неделю где-то черти носят».

Вы абсолютно правы! Правда, только в той части, которая касается кирпичей. Относительно остального позвольте мне выразить свой категорический авторский протест. Какое-то время и ваш покорный слуга заблуждался относительно графика посещения музы, считая его сплошной лотереей. Дудки! Муза – крайне пунктуальная и ответственная дама. Она приходит именно в то время, к которому вы ее приучите.

Если вы поставите себе за правило садиться за компьютер в десять часов утра и что-то клацать, то через месяц-другой станете достигать творческого потолка… правильно, вскоре после десяти утра! Работаете по ночам? Да ради бога, но заведите себе одно и то же время старта. И конечно, определитесь с графиком. Обещаю вам, муза посмотрит на вас совершенно иными глазами, умилится от таких перемен в вашей жизни и начнет приходить с точностью до десяти минут. Проверено.

Правило второе: выберите единый график работы, придерживаясь которого будете трудиться постоянно. Даже если вы работаете по ночам, ставьте будильник, чтобы просыпаться в одно и то же время. Скажем, в 16:00. Или, если вы еще не настолько испорчены фрилансом, вставайте утром, как все нормальные люди. Важно, чтобы вы попадали на свое рабочее место примерно в одно время. Как только добьетесь успехов на этом поприще, включаться в работу и сразу начинать делать что-то толковое будет гораздо проще.

Порядок в делах – порядок в голове

Самые слабые чернила лучше, чем самая крепкая память.

Китайская пословица

Помните, мы с вами разбирали ситуацию, когда работа постоянно откладывается на все более отдаленные сроки? В 100 случаях из 100 это заканчивается судорожными попытками сделать все за 30 минут, значительным снижением качества текстов и постоянным чувством неудовлетворенности.

Многие из тех, кто не выдержал и променял копирайтинг на офис, сделали это вовсе не из-за денег или любви к работе в коллективе. Причина банальна – люди так и не смогли привыкнуть к тому, что они сами себе начальство. Не сумели сказать «нет» своей прокрастинации.[1] Потеряв контроль над своей работой, такие авторы потихоньку скатились до уровня паникующих ленивцев с запущенной формой депрессии.

Чтобы подобного грустного казуса не произошло в нашей жизни, будем учиться наводить порядок в делах. Например, для начала займемся порядком явным, бумажно-канцелярским. Для этого нам потребуются:

• блокнот для записей (электронный или бумажный);

• составленный без жалости к себе распорядок дня (мы вместе сделаем это чуть позже);

• четкое понимание того, что работа в Сети – это такая же работа, как любая другая. Только в Сети.

В блокнот мы будем записывать любые важные и интересные мысли, которые приходят нам в голову в течение дня или ночи. Мы должны привыкнуть к тому, что в голове держатся только идеи, которые нужны для работы здесь и сейчас. Все остальное должно быть записано, а затем мгновенно забыто. Зачем так делать? Сейчас объясню.

Представьте себе компьютер, на котором запущены 30 разных программ. Как вы понимаете, такой компьютер по всем законам жанра должен жутко тормозить и греться. Примерно та же история происходит и с нашим мозгом – на попытки удержать в голове лишнюю информацию тратятся драгоценные ресурсы организма. Вы не сможете толком расслабиться, не можете погрузиться в чистое созидание, поскольку мыслишки второго эшелона будут постоянно сигнализировать, что вы можете их потерять. Поэтому записываем все и сразу. Ваша память должна быть девственно чиста в любой момент.

Не забывайте и о том, что хорошие мысли крайне пугливы – не записали их сразу, потом они могут и не вернуться. Подло, конечно, с их стороны, но это всегда следует помнить.

Рабочее расписание

Нет ничего дальше, чем вчера, и нет ничего ближе, чем завтра.

Китайская пословица

Путь в Зал успеха лежит через регулярное создание рабочего расписания. Причем желательно записывать его с вечера, поскольку утром мы можем себя пожалеть и наделать ненужных поблажек. Вечером же, после упорной работы, себя завтрашнего жалеешь почему-то гораздо меньше. Тоже замечали?

Столь интересным психологическим свойством грех не пользоваться, друзья. Опять же вечером мы помним больше, чем утром. Поскольку график работы у всех разный, пусть будет даже не вечером, а в конце рабочей вахты. Закончили работать – создали новое расписание на следующий рабочий день.

Обратите внимание на то, что первым в расписании должно идти самое противное и неинтересное дело, которое, если его не сделать сразу, будет портить вам настроение весь день. В тайм-менеджменте такой подход называется «съесть лягушку». Да, противно. Да, не хочется. И все же нужно, очень нужно.

Поверьте, после победы над самым сложным и неприятным делом вы возьмете совершенно иной, более праздничный старт. Соответственно, в новый рабочий день войдете с гордо поднятой умной головушкой.

Открою вам один классный мотивирующий секрет: если вы наберетесь сил поедать лягушек в течение трех недель, это войдет у вас в привычку. Серьезно, это не я придумал, это закон психологии.

Со временем вы начнете воспринимать поедание лягушек не как наказание, а как праздник для истинного гурмана. С каждым сложным делом, законченным раньше срока, ваше самоуважение будет расти быстрее долга по ипотеке. Можете не соглашаться, но уверенность в себе передается даже вашим клиентам. Они чувствуют, что работают с твердо стоящим на ногах профи, а не с затравленным автором.

Приведу еще один аргумент в пользу лягушек. Когда мы привыкаем откладывать сложные задачи на потом, мы неосознанно пытаемся придумать себе работу. По сути, мы просто тянем время, чтобы не приступать к тому, что нас так напрягает. Ситуация, когда 2–3 задания, которые можно сделать за пару часов, занимают наши мысли все десять часов и заставляют проводить много времени за монитором, становится обыденной и привычной.

Мы садимся не работать, а отбывать срок. Мы торчим за компьютером, но толку от этого почти нет. Вместо статьи – YouTube, вместо вычитки – социальные сети. Итог – работа, которая может быть выполнена за час-другой, крадет весь рабочий день. Причем часы бездействия еще и отравлены постоянным дискомфортом от близкого начала неприятной работы. В итоге человек привыкает к тому, что делать пару заданий весь день – нормально. Это плохо и неправильно, господа. Нам нужны земноводные и их суперспособности!

Если приучить себя съедать ежедневно по одной-две лягушки, можно буквально ошалеть от открывшихся перспектив и внезапно освободившегося времени. Когда лягушки во шли в мой рацион, выяснилось, что писать в день несколько объемных и качественных текстов вполне по силам. Мало того, оставался еще вагон времени на свой сайт, отдых и прочие шалости.

Я не стал другим. Меня не подменили. Я не пил волшебных таблеток для того, чтобы набраться ума. Я просто начал считать свое время и делать самое трудное в первую очередь. И это перевернуло мои представления о вместительности часа и суток в целом.

Правило третье: заведите блокнот, в который будете записывать все свои идеи, дела, важные мысли и т. д. Освобождайте голову от ненужной информации, мешающей обретению концентрации и спокойствия. Обязательно составляйте список важных дел на следующий день, старайтесь в первую очередь делать самое неприятное и трудное. Становитесь экспертом в поедании лягушек.

Честный копирайтер – успешный копирайтер

Врать самому себе проще всего. Это удобно, безопасно, да и все равно приходится себя прощать. Идеальные условия.

Как и все негативное и опасное, ложь входит в работу копирайтера почти незаметно. Начинается с небольших обманов. Потихоньку, незаметно, в мелочах копирайтер начинает лгать себе и клиентам. Себе мы обычно обещаем сделать завтра и не делаем. Обещаем начать учиться и не учимся. Обещаем вычитывать тексты внимательней, но снова торопимся. Самая распространенная ложь клиентам – затягивание сроков работы под выдуманными предлогами. Некоторые копирайтеры настолько преуспели во вранье, что похоронили всех дальних родственников, стали жертвой десятков наводнений и пожаров, да к тому же умудрились 30 раз за год сломать обе руки.

Мой совет: выжигайте ложь из работы каленым железом. В силах вы запретить себе врать клиентам? Думаю, да. Лично я приучил себя говорить правду, какой бы горькой она ни была. Это, знаете ли, бодрит и мотивирует жить честно. В тех случаях, когда не успеваю что-то сделать, честно пишу: не успел, сделаю завтра. Того заряда стыда, который я при этом испытываю, хватает для того, чтобы еще долго все успевать.

С откладыванием дел на потом стоит поступать радикально: запрещайте себе оставлять работу на завтра. Вообще. Станьте сами для себя человеком, с которым нельзя договориться. В недалеком прошлом я был патентованным экспертом по прокрастинации, а сегодня могу похвастаться одним очень серьезным достижением – я все реже откладываю что-то на завтра.

Приучив себя, что с самим собой не договориться, я научился выполнять запланированное в срок. Для этого вполне хватило нескольких удлиненных рабочих вахт. Конечно, неприятно самого себя ставить в угол, но ради пользы дела – средство незаменимое.

Правило четвертое: научитесь никогда не врать ни себе, ни клиентам. Если все-таки начинаете врать, наказывайте себя правдой и выполнением работы в срок. Заставьте себя пару раз просидеть перед компьютером до полного выполнения всего запланированного. Обидно и долго, но поучительно и мотивирует больше не врать себе.

Почта – помощь или болото

Помните, совсем недавно мы решили, что будем составлять список работы на день? Сейчас поговорим о нем. У меня, например, расписание выглядит примерно так.

1. Текст для лендинга. Стройка.

2. Статьи для сайта цветов.

3. Разгрести правки по двум работам (кредиты).

4. Буклет перечитать на свежую голову.

5. Презентация по эвакуаторам (хотя бы половину показать клиенту).

Не так уж много, правда? Для честного выполнения этого набора потребуется часов шесть. А я отлично помню те чудесные времена, когда я просиживал над похожими нормами по 15 часов, да еще каким-то образом умудрялся откладывать дела на завтра. Каковы причины столь стремительной мутации человека в черепаху? Все тот же беспорядок, мои многострадальные коллеги!

Как мы уже выяснили, беспорядок и отсутствие системы в работе могут превратить Сеть в то место, куда вы будете заходить с ужасом, а уходить откуда – в слезах. Некоторые причины замедления профессионального роста мы уже выяснили, остальные будем ловить вместе. Радует, что их даже не придется искать – все на виду. Властью, данной мне Word, я продолжу говорить правду о том, что мешает нам быть классными копирайтерами.

Например, почта. Проверка почты – само по себе дело хорошее и нужное. Почта – наша кормилица, а потому от нее мы не ждем подвоха. И зря. Почта – это омут, способный затянуть в себя копирайтера вместе с манишкой. Нередко мы тратим время впустую именно из-за «полезной» почты.

Большинство копирайтеров проверяют почту в самом начале работы. Естественно, в это время мы еще полны сил, до конца рабочего дня целая вечность, позитив и миролюбие буквально переполняют нас. В таком благостном настроении соблазн саботировать работу особенно велик.

Мы же фрилансеры, свободные люди, так почему бы пару интересных статей из рассылок не почитать? И комментарии оставить – тоже дело хорошее. Социальные сети тоже много времени не отнимут: уведомления пришли, надо ответить людям, а то неудобно. Все же под контролем, все хорошо!

Итог – через час или два, рассматривая плей-лист незнакомого тебе Васи из Иркутска, ты вдруг понимаешь: что-то пошло не по плану.

Понятно, что каждый взрослый ответственный копирайтер, поймав себя на пустой трате времени, сразу же закрывает всякие раздражители, заставляя себя судорожно наверстывать потерянное время. Но почему-то мы постоянно забываем, что почту закрывать стоит в первую очередь…

Да, я понимаю, вам необходимо чувствовать, что вы востребованы. Меня тоже приятно будоражат письма от новых клиентов, я люблю получать эти весточки счастья среди унылого однообразия рабочей рутины. Опять же хоть какое-то развлечение – оторваться от работы и прочитать новое сообщение или ответ на заявку по проекту. Скажу честно: это как сигареты – приятно, но вредно. Чертовски вредно.

Рваный ритм работы, когда ты постоянно отвлекаешься и переключаешь внимание, ожидание писем и тревога, когда их долго нет, – все это ухудшает качество рабочего процесса. Если же у вас открыт еще и какой-то мессенджер наподобие Skype, то вы явно переоценили свои силы.

Работа копирайтера – процесс до жути интимный. В него нужно уходить, зная, что вернешься не скоро. Если же вы вынуждены каждые 20 минут отвлекаться, то текст будет похож на лоскутное одеяло, собранное из обрывков мыслей и идей.

Не забывайте, что муза обидчива, она не терпит, когда человек скачет по Сети как обезьяна. Сели писать – пишите. Проверяйте почту, отвечайте всем, кому нужно, сразу, а затем – полная информационная блокада. Не можете совсем без почты и социалок? Устанавливайте себе такой режим: час работы – десять минут развлечений, потом снова на галеры.

Многие тренеры по оптимизации рабочих процессов рекомендуют проверять почту два раза в сутки: в начале и в конце работы. Лично у меня так не получается: многие технические задания и реквизиты лежат в почте, там же история переписки с клиентами и прочие нужные для работы записи. Несколько раз в день я в почту все же захожу, но закрываю ее сразу после того, как нашел нужное. Иначе этот омут может затянуть. Умоляю, не держите почту постоянно открытой!

Да, это не совсем то, к чему многие привыкли, но зато работает. По крайней мере, через год-другой вы не свалитесь в жуткой депрессии от того, что торчите за компьютером сутками, а зарабатываете как младший помощник старшего дворника. Вы не перегорите, как горят другие копирайтеры, слезами которых залиты все профильные форумы.

Плюс ко всему вы сможете значительно вырасти как копирайтер. А знаете почему? Потому, что будете работать полноценно, а не выкраивать время, чтобы наскоро писать тексты в свободные минуты. Это колоссальная разница, мои любимые коллеги!

Правило пятое: старайтесь как можно реже заходить в почту. Идеально, если вы будете проверять почтовый ящик в начале и в конце работы. Если же так делать по каким-то причинам не получается, привыкайте закрывать почту сразу, как только посмотрели нужную информацию. Это правило сэкономит массу времени!

Боязнь сказать «нет» ставит крест на работе

Сто болезней начинаются с простуды.

Китайская пословица

Помню, когда-то давно я читал книгу воспоминаний, написанную участником полярной экспедиции. Все перипетии сюжета передавать не буду, расскажу лишь о том, что мне особенно запомнилось. Если конкретней, то о голоде, вернее, о его последствиях.

Итак, где-то среди льдов затеряна небольшая группа людей, которых должен был забрать корабль, но по каким-то причинам не забрал. То ли капитан увел судно не туда, то ли погода помешала, не помню. Да и не суть.

И вот бравые полярники, которые в ожидании скорой эвакуации большинство припасов благополучно подъели, остаются один на один с долгой и голодной зимовкой. Из продуктов шаговой доступности – только пингвины да тюлени, да и тех еще нужно поймать, освежевать и сварить, что при средней температуре –40 °C сделать непросто. Да, чуть не забыл: жилья у полярников как такового не было, они вырыли огромную нору в снегу и там обитали. Не курорт Краснодарского края, согласитесь.

Через несколько месяцев спасательное судно все-таки пробилось к полярным жителям. За это время дегустаторы тюленей уже успели вдоволь наголодаться, сто раз похоронить себя и разувериться, что помощь вообще придет. И все же она пришла. Вот здесь-то и начинается самое интересное.

Попав на корабль, полярники так и не смогли привыкнуть к смене реалий. Умом понимая, что теперь уже смерть от голода им не грозит, они все равно продолжали поступать вразрез с логикой. Только через много лет после пережитого автор начал с усмешкой вспоминать, как его приятели, да и он сам, поодиночке делали запасы на случай «чего-нибудь такого». Матросам корабля, где еды было более чем достаточно, стоило больших сил доказать вчерашним зимовщикам, что совсем не обязательно тайком уносить из кают-компании кусочки хлеба, чтобы потом создавать из них стратегический запас сухарей.

Как мы можем применить сию поучительную историю к копирайтингу? Очень легко, друзья: вчерашние копирайтеры, еще совсем недавно работавшие на биржах не за самые большие, честно скажем, деньги, еще долго не могут забыть свою «голодную юность». Даже когда автор оперился, научился не зависеть от ужасных бирж и магазинов и вообще глядит соколом, он нет-нет, да и спрячет сухарик про запас.

Болезнь многих копирайтеров, привыкших сражаться за клиентов неистово и насмерть, заключается в неумении отказываться от новых заказов. Разумом понимая, что свободного времени и так в обрез, мы с вами частенько набираем лишнего без явной в том необходимости. В итоге сами загоняем себя в авралы, которые, открою вам тайну, еще не обогатили ни одного автора.

Насчет вреда авралов мысль спорная, верно? А я сейчас вам докажу, что прав на все 100 %.

Первая вводная: у вас нормальное число заказов, чтобы все успевать без спешки и судорожного клацанья по клавиатуре. На каждый конкретный отрезок времени приходится один заказ, который нужно просто сделать. Делаем спокойно, зная, что успеем.

Вторая вводная: пойдя на поводу у собственной жадности, вы набрали вдвое больше заказов, чем нужно. Ну не смогли устоять, бывает. Итог: сроки постоянно поджимают, на спокойную неторопливую работу над текстом, которую так любит муза, времени уже нет. Все бегом, все наскоро, все на нервах. А самое противное, что на одну минуту свободного времени приходится уже два или даже три заказа, каждый из которых требует участия в его судьбе. Если вы сталкивались с подобным, то знаете, что в столь критических ситуациях уровень безысходности обычно зашкаливает.

Да, какое-то время вы будете зарабатывать чуть больше, чем обычно. Но так будет не всегда. Такой подход можно сравнить с тем, как марафонец ради высоких результатов горстями принимает допинг. Да, сегодня он победит, завтра тоже, а послезавтра у него заболит сердце, потому что ресурсы организма небесконечны, постоянно работать на пике активности нельзя. Организм рано или поздно начнет мстить. За допинг – проблемами с сердцем, за постоянные авралы и нервотрепку при написании текстов – депрессией и творческим бессилием.

Мерить свой профессионализм или заработки числом написанных знаков – величайшая глупость. Так обычно поступают люди, которые давно уже видят в копирайтинге не акт творчества, а монотонный опостылевший труд. Мы этим путем не пойдем, друзья.

Копирайтер, стремящийся вырасти в крепкого профессионала, просто обязан научиться держать свою жадность в узде. Как и многие из тех, кто сегодня только начинает пробивать свой путь в копирайтинге, я тоже в свое время работал на сайтах фриланса. И отлично помню, как первое время мотивируют новые заказы. За ними порой не видишь реальной картины, а только берешь, берешь, берешь. Берешь, чтобы однажды надолго сломаться.

Вывод: иногда нужно говорить «нет», чтобы депрессия от постоянных переработок и отвращение к работе не стали вашими постоянными спутниками.

И обязательно помните, что любой заказ занимает в 2–3 раза больше выделенного на него времени. Это странная магия копирайтинга, которую нельзя объяснить логически, но которая безотказно работает.

Правило шестое: не берите лишних заказов, разве что иногда и только в порядке исключения. Если станете работать на износ постоянно, в результате больше потеряете.

Приучайте себя к ровному ритму. Так проще, удобней, а в конечном итоге и выгодней. В природе ничто и ниоткуда просто так не берется: сегодняшние нагрузки на пределе сил завтра аукнутся депрессией и дикой усталостью.

Работаешь без выходных? Готовься скатиться в аутсайдеры

Кто не умеет отдыхать, тот не может и хорошо работать.

Китайская пословица

Буквально каких-то 400 знаков назад мы с вами говорили о том, что кражу сил у самого себя вряд ли можно назвать перспективным занятием. Перегружаться можно лишь в пиковых ситуациях, но делать из этого события ежедневный ритуал – безумие.

Мне настолько понравилась эта тема, что я хочу поговорить еще об одном промахе, который часто вносит беспорядок в жизнь копирайтера. Об отказе от выходных дней. Тех самых дней, которые многие мои коллеги считают излишком, барством и часто вовсе не замечают.

Во всем цивилизованном мире выходные дни предназначены, вы не поверите… для отдыха! Это нехитрое правило усвоили, кажется, все, кроме части русскоговорящих фрилансеров, до сих пор полагающих, что им выходные не нужны. Мол, а чего отдыхать, раз и так свободный график. Выходные дни – вещь удобная: на них можно перенести часть работы, чтобы меньше делать в будни. Сплошная выгода!

А вот теперь давайте немного остановимся и подумаем: правильно ли не отдыхать вовсе? Неправильно. Совершенно и бесповоротно неправильно. Выходные – это не поблажка и не уступка, вырванная рабочими у алчных работодателей. Выходные – это тот защитный буфер, который позволяет человеку прерывать рутину.

Выходные помогают сменить ритм, отдохнуть от будней и не превратиться в робота. Выходные, как это ни странно, помогают эффективней работать в обычные дни. Человек отдохнул, отошел, он готов к новым подвигам.

Во что превращаются человек, пренебрегающий выходными? В путника, который не останавливается на привалы и ночевки. Да, он еще плетется, да, у него есть еще силы, но, когда смотришь на такого, думаешь: «Отдохни, бедный, не добивай себя».

Пренебрежение отдыхом и постоянное желание умыкнуть у себя свое же время играет с нами злую шутку. Многие копирайтеры так и не стали по-настоящему сильными, потому что и сами в свое время не заметили, как превратили работу в ежедневную обузу.

Какие там горящие глаза и жажда нового? В лучшем случае помутневший взгляд от ежедневного хождения по кругу, десятичасового клацанья по клавиатуре и постоянных будней. Беспросветных будней. В таком состоянии не до креатива.

Друзья, если вам действительно дорого ваше время, обязательно устраивайте себе выходные дни. Даже против собственной воли. Даже если вы трудоголик и работа для вас отдых, выходные нужны. Поверьте, после хорошего отдыха вы так неистово рванете навстречу работе, словно у вас с ней идет второй день медового месяца.

Что делать в свободное время? Что угодно: играйте в прятки (не с клиентами), смотрите сериалы, читайте (не про работу, умоляю), дрессируйте кота, клейте самолеты с ребенком или идите на рыбалку. Любой каприз, даже самый глупый и бестолковый. Только по-настоящему свободный человек может позволить себе иногда тратить время на всякую чепуху, не ожидая, что оно окупится.

Позвольте себе транжирить время напропалую. Не будьте скрягой, не высчитывайте, сколько тысяч знаков вы могли написать за то время, пока строгаете ребенку кораблик.

Жизнь копирайтера и так полна сложных моментов, не надо делать ее беспросветной!

Дабы окончательно развеять ваши сомнения, я скажу одну хитрую вещь, до которой и сам дошел не сразу. Итак, приготовьтесь к философской мысли, которая может даже несколько пошатнуть слабую психику. Готовы?

Так вот, хороших и плохих текстов вовсе не существует. Не больше и не меньше.

Каждый текст копирайтера, если автор не пишет по шаблону и не делает рерайт, складывается случайным образом. Замечали? Повело вас, скажем, начать статью с какого-то предложения. Откуда предложение пришло и почему именно оно, ни я, ни вы толком не знаем. Повело начать вот так, и все тут. А затем мы уже наматываем вокруг этого предложения все новые витки текста, превращая все это в целостный материал.

И вот как раз от того, как мы с вами отдохнули, насколько измотаны или, наоборот, полны сил, зависит общее качество наших текстов. Человек, придавленный рутиной и беспросветной работой, сам не замечает, как мозг начинает его обманывать. Не имея возможности работать в полную силу (без отдыха же), мозг как бы «отписывается» от человека, подкидывает куцые и очевидные идеи, цена которым – копейка. Он попросту не может расщедриться на креатив и полет мысли.

Вот и выходит, что общий уровень текстов у человека, который не отдыхает, резко снижается. И что самое забавное, автор не всегда может это заметить, поскольку живет в полусонном состоянии вечного аврала.

Грустно? Неимоверно. Отсюда следующее правило.

Правило седьмое: отдыхайте от Сети хотя бы один день в неделю. Не верьте вракам, которые распространяет ваш внутренний трудоголик, дескать, это всего лишь потерянные время и деньги. Нет, это как раз ваше спасение и повышение уровня профессионализма. Конечно, идеально бы отдыхать пару дней, но, знаю по себе, так получается не всегда.

Берите выходные. Обязательно. Позволяйте себе отдыхать полноценно, вообще не подходите к компьютеру. Это даст вам возможность набраться сил и сделать гораздо больше на следующей неделе.

Поработал? Молодец, возьми пряник

Человек без воли – что нож без стали.

Китайская пословица

Постоянно тиранить себя, конечно же, хорошо. До поры. На определенном этапе можно настолько себя загнать в рамки, что работа по сборке чугунных заглушек покажется вам мечтой. Такова уж наша природа: увлекаясь чем-то, мы порой уходим с прямой дороги, ударяясь в совершенно ненужные крайности. Вот об уходе в сторону мы и будем говорить в этом небольшом, но поучительном разделе.

Правила созданы для того, чтобы их нарушать. Не злостно, конечно, а слегка, по вдохновению, для сладостного ощущения контролируемого падения.

Нарушать правила – это нормально. Если вы станете осуждать себя за каждый просчет, то очень скоро станете оптовым покупателем валериановых капель. Открою вам жуткую тайну: после многих лет беспорядочной жизни по принципу «там видно будет» научиться ходить по дисциплинарной линейке практически нереально.

Ваша задача – не замучить себя самоосуждением, но при этом и не загонять себя в железные рамки. Найти ту золотую середину, когда вы сможете иногда ошибаться (пусть и намеренно), но при этом знать, что все-таки растете.

Если совсем просто – не превращайтесь в робота, живущего по программе, но и не откажитесь при этом от правил работы только из-за того, что окончательно вышли из-под самоконтроля и стали слишком много себе позволять. Если разрешите отвлеченное сравнение, то будьте кем-то вроде пьющего, но только по праздникам и в хорошей компании. Пример не самый правильный, но мне он кажется доходчивым.

Применяйте к себе метод пряника.

Почему бы вам не начать выдавать себе бонусы за хорошее поведение? Скажем, чай. Все нормальные люди пьют чай, когда захотят. Скучно и предсказуемо. Будьте изобретательны – позвольте чай и 15 минут отдыха в подарок за написанный текст. Договоритесь с собой, что пойдете пить чай с печеньем только после того, как написали N знаков. Слишком необычно? Если вдуматься, это обычные премиальные, которые вы выписываете сами себе. Премиальные как метод мотивации работают даже в Замбии, будут работать и в вашем случае.

Торговаться с собой можно по любому поводу. Сериал можно посмотреть просто так, а можно при условии, что сделаете то-то и то-то. Конечно, находятся хитрые авторы, которые умудряются договариваться с собой только тогда, когда им это интересно. Нет уж, не нужно себя обманывать. Помните, мы учились быть честными? Вот такими и нужно быть.

Вообще метод пряника прекрасен, как первая зарплата, и полезен, как носовой платок. Теперь вы гораздо легче делаете то, на что раньше уходили часы раскачки. Вы знаете, что посещение социальной сети стоит статьи о металлопрокате в Тамбове, а сериал – целых двух. Сделали – сидите и с огромным чувством самоуважения смотрите сериал. Красота!

Правило восьмое: научитесь премировать себя за выполненную работу. Это отлично мотивирует и помогает быть упорным.

Пожалуй, на методе пряника мы и закончим этот раздел. Как я и обещал, далее будут продублированы все правила, необходимые для начала работы в атмосфере созидания. Поскольку наша цель заключается в том, чтобы вырасти в серьезных авторов, этой информации вполне хватит для освоения азов работы в Сети.

Напоследок хочу озвучить одну мысль, которая по своей глубине может поспорить с озером Байкал. Звучит она так: хаос всегда и всюду зарождается сам, а чтобы создать порядок, придется потрудиться. Такие вот дела.

Восемь правил полноценной работы

Правило первое: сразу же приучите себя к тому, что ваш стол и пространство вокруг него всегда выглядят чистыми. Не садитесь работать, пока не подметете пол, не уберете чашки и не заправите кровать. Скоро вы погрузитесь в работу, возможно, будете нервничать, а потому любой отвлекающий негативный фактор нужно исключать заранее.

Правило второе: выберите единый график работы, придерживаясь которого будете трудиться постоянно. Даже если вы работаете по ночам, ставьте будильник, чтобы просыпаться в одно и то же время. Скажем, в 16:00. Или, если вы еще не настолько испорчены фрилансом, вставайте утром, как все нормальные люди. Важно, чтобы вы попадали на свое рабочее место примерно в одно время. Как только добьетесь успехов на этом поприще, включаться в работу и сразу начинать делать что-то толковое будет гораздо проще.

Правило третье: заведите блокнот, в который будете записывать все свои идеи, дела, важные мысли и т. д. Освобождайте свою голову от ненужной информации, мешающей обретению концентрации и спокойствия. Обязательно составляйте список важных дел на следующий день, старайтесь в первую очередь делать самое неприятное и трудное. Становитесь экспертом в поедании лягушек.

Правило четвертое: научитесь никогда не врать ни себе, ни клиентам. Если все-таки начинаете врать, наказывайте себя правдой и выполнением работы в срок. Заставьте себя пару раз просидеть перед компьютером до полного выполнения всего запланированного. Обидно и долго, но поучительно и мотивирует больше не врать себе.

Правило пятое: старайтесь как можно реже заходить в почту. Идеально, если вы будете проверять почтовый ящик в начале и в конце работы. Если же так делать по каким-то причинам не получается, привыкайте закрывать почту сразу же, как только посмотрели нужную информацию. Это правило сэкономит вам массу времени!

Правило шестое: не берите лишних заказов, разве что иногда и только в порядке исключения. Если станете работать на износ постоянно, в результате больше потеряете. Приучайте себя к ровному ритму. Так проще, удобней, а в конечном итоге и выгодней. В природе ничто и ниоткуда просто так не берется: сегодняшние нагрузки на пределе сил завтра аукнутся депрессией и дикой усталостью.

Правило седьмое: отдыхайте от Сети хотя бы один день в неделю. Не верьте вракам, которые распространяет ваш внутренний трудоголик, дескать, это всего лишь потерянные время и деньги. Нет, это как раз ваше спасение и повышение уровня профессионализма. Конечно, идеально бы отдыхать пару дней, но, знаю по себе, так получается не всегда.

Правило восьмое: научитесь премировать себя за выполненную работу. Это отлично мотивирует и помогает быть упорным.

Глава 3. Постановка целей

Путешествие в тысячу ли начинается с одного шага.

Китайская пословица

Крепитесь, уважаемые читатели, я скоро снова прибегну к сравнениям и примерам. Сравнения в этой книге уже были, и потом их будет не меньше. Не ругайтесь. Сравнение – один из самых эффективных способов донести до читателя нужные мысли и одновременно зацементировать их в памяти.

Поток голой информации проскальзывает перед нашими глазами, не задерживаясь в памяти надолго. Сравнения же позволяют надежнее запомнить какую-то идею, связав ее с конкретным образом. Об этом действенном приеме копирайтинга мы более подробно поговорим с вами в практической части книги, а пока же, извините, будем снова сравнивать.

Итак, представьте, что двум случайным людям дали лопаты и велели копать землю. Первому отмерили точное расстояние, пусть и большое, пообещав по окончании работы подарить виллу в Ницце и голубой вертолет. Второму не пообещали ничего, норм никаких не задали, а только поставили перед фактом: копать будешь сегодня, завтра и следующий год тоже встретишь с лопатой.

Не нужно быть гуру психологии, чтобы понять, что уровень мотивации у двух копателей совершенно разный. Первый копатель знает, что ему сейчас трудно, но каждый пройденный шаг приближает к цели. Второй вообще ничего не знает, целей не видит, а только помнит, что лопата – это надолго. Работать чисто физически сложно обоим, но второму на плечи давит еще и фактор неизвестности.

В копирайтинге происходят похожие вещи. Вы не поверите, сколько раз я сталкивался с людьми, не имеющими никакой цели в профессии. Да, что-то они сегодня зарабатывают. Да, они пришли в копирайтинг с горящими глазами и желанием добиваться. Да, у них даже может быть явный талант. И все же отсутствие четких целей сделало из них поденщиков, а не творцов.

Как все. Скромненько. Без претензий. Есть два клиента, и хорошо. Будет третий – вообще жизнь наладится. У всех так. Подниму цену еще на N рублей – буду сверху вниз на всех поплевывать.

Это не цели, друзья. Это полумеры и тени реальных целей. Это отзвуки низкой самооценки и биржевой менталитет. Ловушка, в которую попадают тысячи потенциально сильных копирайтеров. Жить, не ожидая ничего интересного от своей работы, глупо и скучно. Как только вы поймете, что ваше призвание лежит далеко за пределами копеечных резерваций, массового скопления дешевых исполнителей и убогого рерайта, начнется отрезвление.

Далее мы предметно поговорим о том, куда можно уйти с бирж и форумов. Только не торопитесь убегать в никуда, ведь плацдарм еще нужно подготовить. Пока же я хочу научить вас ставить цели, чтобы вы почувствовали вкус успеха, а не встречали каждый новый год со старой лопатой.

Давайте так: я приведу вам список целей, которыми сам когда-то пользовался, а вы посмотрите – может, они подойдут и вам. Обещаю, не прогадаете: цели добротные, выполнимые, на рост копирайтера влияющие. Если возьмете все оптом, то низкий вам поклон и благоденствие в этой жизни и следующей!

Сменить рерайтинг на копирайтинг

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

Китайская пословица

Это самая первая и главная цель, которой должен достичь любой автор. Как учат биржи? Они учат, что рерайтинг бывает поверхностным и глубоким. А еще они учат, что рерайтинг стоит дешевле копирайтинга.

Владельцы бирж получают миллионы (а они их получают, поверьте), исполнители в подавляющей своей массе превращаются в рерайтеров и со временем настолько тупеют, что уже не могут создавать что-то по-настоящему достойное.

Выполняя рерайтинг, столь популярный в низких ценовых сегментах, автор приучается жить чужими идеями. Он уже не может и не хочет работать иначе. Рерайтер – это не копирайтер, точно так же как ложный опенок – не настоящий опенок. Да, многое похоже, но не то. От обычного опенка будет вкусно, а от ложного – отравление.

Не думайте, что у меня какая-то затаенная обида на рерайтеров, из-за которой я столь неравнодушен к этому виду «творчества». Дело в том, что я видел, как деградировали люди через пару лет рерайтинга. В моей книге «Копирайтинг: по зову Сети» целая глава посвящена тому, как ваш покорный слуга и сам опустился до уровня неандертальца, позволив себе ежедневный рерайтинг в любых количествах. Если любите грустные истории с хорошим концом, прошу скачать и ознакомиться. Здесь же скажу только одно: у того, кто переписывает чужие тексты, нет ни единого шанса стать серьезным копирайтером. Или бросайте рерайтинг, или оставьте мысли о росте. Радикально, но честно.

Помните, я говорил, что на биржах рерайтинг ценится ниже копирайтинга? Так вот, эта информация не для вас. Если вы хотите сбежать от копирования чужих идей и тупой перестановки слов, то должны поставить себе цель всегда писать только уникальные авторские тексты. Ага, все верно – я предлагаю вам обкрадывать себя, создавая копирайтинг по цене рерайтинга.

Вся хитрость в том, что параллельно вы будете наращивать авторские мускулы. Чтобы начать расти, нужно уметь оставаться с текстом один на один. Если же вы делаете рерайтинг, такое исключено: между вами и работой всегда будут чужие мысли и чужой текст. Это звено нужно исключить и предать анафеме. Как только эта цель будет достигнута, вы заметите изменения. Да, особых внешних изменений может еще не быть, но внутри вы станете другим. Не писарем, копирующим чужой креатив, а самобытным автором. Это важно.

Поймите меня верно: под копирайтингом я понимаю также работу с другими информационными источниками. Глупо призывать вас писать о способах наклейки обоев или истории велосипеда, не предлагая начать поиск нужной информации. Работать с источниками – это нормально, тысячи книг со списками используемой литературы будут мне свидетелями.

Копирайтинг – это не отказ от чужих знаний как таковых. Копирайтинг – это умение избежать соблазна копирования чужих структуры, идей и выводов. Лично я, работая с неизвестной темой, делаю так: открываю с десяток источников и изучаю их на предмет полезности. Затем, посидев немного, складываю в голове примерный план. Если что-то забываю, то смело открываю источники и освежаю информацию. Важно, что я беру из чужих текстов только нужные факты, а не авторский стиль подачи информации, структуру материала и выводы.

Поднять цены в N раз

Дешевые вещи не ценны, ценные вещи не дешевы.

Китайская пословица

Финансы – одно из самых больных мест потенциально сильных копирайтеров. До чего же порой бывает обидно, когда ты видишь, что умницы, таланты, призванные Сетью авторы топчутся на месте, боясь поднять свой ценник до какого-либо серьезного уровня. Такова уж глупейшая природа умного человека. Хоть палкой ты его бей, а все равно он будет считать, что знает недостаточно, что не стоит получаемых денег, что раз работа дается ему с легкостью, значит, он не может просить за нее много. Глупо? Да, но этот стереотип живет почти во всех талантливых людях.

Бездарь без знаний, но с гонором и запросами выкатывает огромные ценники, нисколько не смущаясь. И наоборот, потенциально сильный автор десять раз покраснеет, прежде чем осмелится написать клиенту, что поднимает стоимость текстов на N рублей. Еще один неприятный момент, который сложно понять, но нужно побороть.

Если вы хотите чего-то добиться в копирайтинге, вам придется научиться быть меркантильным. Да, я понимаю, что вам «вполне хватает, у других все еще хуже, и вообще, тьфу-тьфу-тьфу, грех жаловаться». Бросьте! Вы пришли в Сеть не для того, чтобы ценой своего здоровья работать на износ по 14 часов и при этом зарабатывать меньше стажера в компании средней руки.

Вы – носитель эталонного знания. Вы – профи. Да, возможно, пока еще профи совсем маленький и не узнанный даже самим собой, но это ничего не меняет. Интернет огромен, и если вы будете упорны, настойчивы и последовательны, то в любом случае не пройдете мимо Зала успеха. Мимо него невозможно пройти, Сеть вас все равно затянет. Я гарантирую это. Поэтому давайте воспитывать сильный характер уже сейчас. Вскоре вы должны брать не объемами, а качеством, поэтому у вас иной, особый путь развития.

Поскольку вы профи, то поставьте себе цель дорасти до ценника, на который пока еще смотрите со страхом и трепетом. Скажем, шагните с $1 до 2. Думаете, сложно? Все сложности только у вас в голове. Я видел безобразные тексты по $20 и чудесные материалы по $2. Прогоните прочь этот противный скрипучий голос, который говорит вам, что еще рано поднимать цены.

Ценник может стать отличной промежуточной целью для роста. Вам пригодится этот навык и в дальнейшем: хороший копирайтер может практически бесконечно повышать ставки, не боясь остаться без клиентов. Естественно, повышать цены нужно с толком, через какие-то не слишком короткие промежутки времени. У меня были периоды, когда я поднимал ставки почти каждый месяц, сейчас меняю их с регулярностью в полгода. Сначала страшно. Потом привыкаешь.

Вы стоите ровно столько, сколько обозначили, – именно от этого утверждения будут плясать все клиенты. Выросли – подняли. Выросли – подняли. Красота!

Наработайте серьезное портфолио

Копирайтер без портфолио вызывает недоумение даже у перекупщиков. Портфолио – это документ, который вы еще долго будете носить с собой как главное свидетельство профессиональной пригодности. Да, когда-нибудь портфолио заменят известное имя, серьезные публикации, собственный сайт и прочие крутые штуки. Все это будет обязательно, но только чуть позже. Пока же нам нужен набор лучших работ, которым мы будем гордиться и который станем показывать недоверчивым заказчикам.

Как делают люди недальновидные? Они наспех забивают портфолио первыми попавшимися текстами, часто даже одной тематики и с одного сайта. Раз в полгода, мучимые совестью, они добавляют несколько новых работ и успокаиваются. Это способ для ленивых людей с тусклыми глазами. Мы будем делать иначе.

Ваша первейшая цель – охватить как можно больше тем, которые будут интересны потенциальным клиентам. Какие темы нужны? Все и еще парочка. Тем не может быть слишком много, в этом случае математика перестает работать. Не возбраняется даже отчаянно демпинговать ради каких-то редких тем. Помнится, я чуть ли не за бесплатно написал текст для одной известной компании. Денег особых не заработал, но скриншот своей статьи с узнаваемым всеми логотипом заполучил. Желательно, чтобы тексты были представлены скриншотами с сайтов, а не документами Word.

Этим текстом, кстати, я еще долго охмурял клиентов, с гордостью показывая его по любому поводу. Работало. Хорошее портфолио пригодится всегда, пополнять его постоянно – наша святая обязанность. Вряд ли какой-то клиент станет читать все работы подряд, но сам факт того, что он заказывает у вас далеко не первым, что вам доверяют, – мощный психологический союзник.

Книги о копирайтинге

Я впервые прочел хорошую книгу – это удовольствие приобрести нового друга; я прочел уже читанную книгу – это свидание со старым другом.

Китайская пословица

Еще одна достойная цель, мимо которой нельзя пройти, – книги о профессии. Есть отличный, пусть и древний анекдот, отлично отражающий суть проблемы:

– Слушай, а что мы Иванову на день рождения подарим?

– Ну, не знаю. Может, книгу?

– Нет, книга не пойдет, у него одна уже дома есть.

Неистребимо заблуждение, что книги о копирайтинге – это что-то вроде скучного, малополезного чтива. Прочитал парочку для галочки, чтобы совесть не мучила, и хватит. Подход интересный, но, увы, неправильный.

Книги о копирайтинге – наша основная обучающая литература. Отказываться от книг – все равно что отказываться от чтения учебников в школе. Теоретически – возможно, практически – вырастешь бездарным двоечником без перспектив. Если звание «грузчик» в копирайтинге вас устраивает, то книги можно и не читать: какие-то хиленькие заказы можно писать и без специальных знаний. Вставляй себе в текст «динамичные компании» и «гибкие системы скидок» и радуйся собственной неповторимости.

Если же хочется стабильности, уважения и достатка, нужно учиться. Долго? Всегда! Книг для копирайтеров сегодня столько, что хватит лет на 20 беспрерывного чтения. Прочитаете эти – напишут еще. Помимо копирайтинга как такового, нам подойдут тайм-менджмент, психология общения, управление репутацией, журналистика и т. д.

Почему так важно читать книги для копирайтеров? Причин две. Первая заключается в том, что вы будете органично развиваться сразу во всех направлениях. Вторая причина, более скрытая и хитрая, заключается в значительном, прямо-таки ураганном повышении самооценки. Человек, владеющий профессией не на основе догадок, а на основе серьезных знаний, всегда гораздо более уверен в себе.

Спрашивает, к примеру, у вас клиент: «А почему ты, Вася, первое предложение сделал таким коротким и слишком уж необычным?»

Реакция человека неначитанного: «Да не знаю даже, повело так почему-то. Исправить?»

Реакция человека начитанного: «А потому, уважаемый и любимый клиент, что Джозеф Шугерман, гуру копирайтинга, учит оперировать неожиданными короткими предложениями. Так будет лучше для материала, короткие предложения приковывают внимание к тексту».

Небо и земля, верно?

Пропитываясь книжными знаниями, вы начнете делать собственные открытия. И вот вы не зеленый новичок, смущенно ковыряющий в носу, а крепкий специалист, знающий, почему, зачем и для чего он пишет именно так, а не иначе. Про то, что вы улучшите качество текстов вкупе с выходом на более серьезные заработки, я говорить не буду. Специалисты всегда в цене.

Обещаю, что, прочитав несколько книг (только, пожалуйста, после этой), вы измените взгляд на профессию и свое будущее. Если до чтения книг копирайтер смотрит на Сеть в замочную скважину, то книги первым делом устанавливают окно метр на метр, сквозь которое все видно стократ лучше.

Не замахивайтесь сразу на великое. Скажем, поставьте скромную цель прочитать пять книг. Потом – десять, потом – пятьдесят. Со временем вы прокачаетесь так, что только держись! Единственное условие – не нужно читать для плана, нужно читать для знания. Медленнее, но вернее.

Универсальная цель, которую можно расширять почти до бесконечности.

P. S. И не забывайте параллельно читать хорошую художественную литературу. Это тоже обязательный пункт, но в планы мы его ставить не будем: и так понятно, что думающий человек должен питаться здоровой духовной пищей, а не только сериалами и роликами с пьяными обезьянами.

Подтянуть русский язык? Обязательно!

Когда-нибудь, если вы не откажетесь от своих амбиций и дойдете до Зала успеха, у вас будут собственные редакторы и корректоры. Пока же самое время отставить мечтания и самому заняться русским языком. Цель достойная и, главное, мотивирующая.

Не замечали, что порой вы намеренно упрощаете предложения, поскольку не слишком уверены в знании правил? Если нет, то либо вы отлично знаете русский язык, либо, страшно даже сказать, вы филолог. Если вам настолько повезло, что проблем с русским языком у вас нет, можете эту цель пропустить. Остальным же 97 % авторов я рекомендую дочитать ее до конца.

Мотивирующая ценность цели в том, что параллельно с освоением правил вы раскрепоститесь профессионально. Помню, в первое время я сам наступал на горло собственной песне, поскольку не слишком хорошо разбирался в пунктуации. Явных ошибок не делал, но вот запятые сыпал щедро. Особенно там, где они не нужны. Зная за собой этот грешок, я сформировал у себя комплекс коротких предложений, который заключался в боязни заплывать за буйки пунктуации. Несколько слов – хорошее, добротное предложение. Много слов? Страшно. Лучше два или три коротких.

В итоге я превратился в семенящего по тексту чудика, который может шагать шире, но боится. Гадостное чувство – постоянно ограничивать себя, а потом комплексовать по этому поводу.

Когда мне это надоело, я стал ходить по специальным сайтам (привет, gramota.ru!) и учиться. Каждый день. Как на работу. Один час в день посвящал обучению русскому языку. Уже через месяц появились подвижки. Еще через один я заметил серьезный прогресс. Врать не буду, я и сегодня не гуру пунктуации, но явных ошибок уже не делаю.

Поскольку у копирайтера и так куча комплексов, незачем заниматься их дальнейшим массовым разведением. Давайте лучше будем себя учить.

Какие цели ставить? Да какие угодно. Где чаще всего плаваете, то и подтягивайте. Стиль, сложноподчиненные предложения, пунктуация, орфография. Смотрите сами. Работайте без спешки, с уверенностью, что все осилите. Если уж дети в 7–8-м классе могут, то вы точно справитесь.