

Пошаговая инструкция работы с видео для публикаций

Эти правила нужны для того, чтобы избежать блокировок со стороны соцсетей, а также для эффективного продвижения. Обычно авторы предоставляют своим партнерам возможность публиковать свой контент с целью рекламы, а также использовать свои фотографии в качестве аватарок на партнерских аккаунтах. Но социальные сети могут воспринять это как копии и спам - аккаунты. И даже если вы с согласия автора используете его контент, то алгоритмы социальных сетей могут перестать продвигать ваши видео посчитав их за спам. Поэтому мы разработали правила, при соблюдении которых ваши видео будут лучше продвигаться алгоритмами соцсетей, что повысит количество ваших заявок.

0 Шаг: Получение первых продаж через личные рекомендации для упаковки кейса (необязательный, но очень эффективный инструмент) :

На опыте мы выявили, что лучший способ получать продажи – это через социальное доказательство. То есть, перед тем как предлагать клиенту какой-либо продукт, вам лучше всего иметь кейсы, которые доказывают эффективность вашего продукта. Для того чтобы получить эти кейсы, мы советуем прибегнуть к инструменту продаж через личные рекомендации. Для этого наши партнёры использовали WhatsApp, кто-то подключал Telegram, а можете даже предлагать продукт при живой встрече своим знакомым.


Другим словами вы говорите своим друзьям: «вот я уже использовал полученные знания из продукта и получил три продажи на общую сумму 7050 руб. Как видишь я как партнер могу получать комиссию от продаж продукта, который даже не принадлежит мне.» Кейсы и являются вашим социальным доказательством в пользу эффективности продукта и благодаря им у вас покупают намного чаще.

Примерно 90% всех первых продаж были сделаны нашими партнёрами через личные рекомендации. Они использовали для этого такие мессенджеры как WhatsApp и Telegram. После объявления в своих

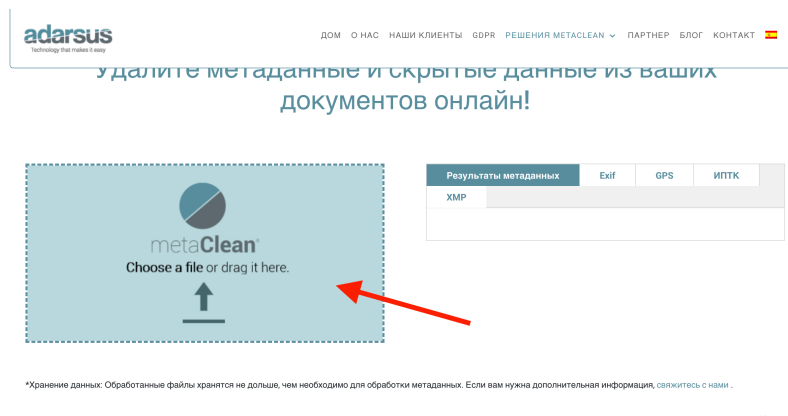
статусах они получали в среднем от 1 до 3 продаж. А после их получения спустя примерно одну неделю можно повторно опубликовать в статусе уже сами кейсы. Эти кейсы повторно дадут вам ещё несколько продаж.

Таким образом собрав небольшие кейсы состоящее из трёх – семи продаж вы можете периодически, примерно два раза в неделю, публиковать их в своих сторис на разных платформах, и в зависимости от того сколько у вас будет охватов, у вас начнут покупать с большей активностью.

1 Шаг: Подготовка коротких видео для публикаций:

В этой инструкции мы разберём все этапы работы с обработкой видео перед его публикацией 

1. И первым делом давайте разберёмся в том, где брать видео. При работе с блогерами он даёт свое согласие на распространение его контента. Поэтому вы можете смело открыть его страницы и скачивать оттуда длинные видео. Для этого достаточно скопировать ссылку видео и вставить его в этот бот @SaveYoutubeBot , и он выдаст видео в любом разрешении.
2. Дальше, после того как вы скачали видео на ваше устройство например на смартфон, мы переходим к следующему этапу, к нарезке видео по смыслу. Из одного длинного видео может получиться 10-15 коротких по смыслу видео. Нарезки вы можете использовать такие приложения как мобильные CapCut, VN и другие редакторы.
3. После того как вырежете короткие видео, вам необходимо пропустить эти видео через сайт MetaClean. Просто напишите в поисковике название этого сайта, и зайдите туда просто загрузите ваше короткое видео



4. Всё. Теперь ваше видео чистое. Этот сайт очищает историю видео. Теперь мы поступаем к процессу монтажа.

! Вот какие изменения нужно внести в видео для максимальной уникализации:

1. Изменяем положение картинки на пару градусов вправо или влево.
2. Отражаем зеркально видео по горизонтали.
3. Ускоряем или замедляем воспроизведение ролика, **ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ЭТО НЕ БЫЛО ВИЗУАЛЬНО ЗАМЕТНО.**
4. Накладываем какие-либо динамические эффекты — снежинки, дождь и все в таком духе, но снижаем их прозрачность настолько, чтобы визуально не было заметно.
5. Обрезаем начало и конец ролика на несколько миллисекунд, также можно добавить пару новых кадров. Это нужно для того, чтобы хронометраж отличался от оригинального ролика. **ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ЭТО НЕ БЫЛО ВИЗУАЛЬНО ЗАМЕТНО.**
6. Добавляем цветокоррекцию: понижаем или повышаем контрастность, добавляем шумы, меняем яркость, можно наложить на ролик изображение и также понизить прозрачность до минимальных значений, вообще не было видно.
7. Обязательно меняем аудиодорожку — на нее можно наложить незаметные звуковые эффекты, например пение птиц, шум дождя, воды. Главное чтобы звуковая дорожка продолжалась на протяжении всего видео начиная от его начала, заканчивая до её

- конца. Звуковая дорожка на фоне должна быть **абсолютно** неслышной, но обязательно должна быть на фоне.
8. Немного растянуть или укоротить длительность видео
 9. Добавить маленькие едва заметные точки и разместить их на всём видео
 10. Далее накладываем автоматические субтитры. Все делается в капкате за пару кликов. Кстати вам не нужно эти субтитры прописывать вручную. Там есть кнопка автоматического распознавания слов в текст и потом вы меняете только стиль.
 11. Экпортируя из капката в настройках выберите качество 1080p или 720p, 30 кадров, Оптический поток выключен, битрейт рекомендованный, HDR выключен.



Пошаговое выполнение описанных действий во время обработки видео с вероятностью в 90% повысит уровень безопасности ранжирования ваших видео почти на любой платформе

2 Шаг: Публикация обработанных видео:

1. Для того чтобы приступить к публикациям ваших уже готовых видео, вам необходимо подключить аккаунты на трёх платформах: Instagram, TikTok и YouTube. Мы рекомендуем использовать уже существующие аккаунты, а не создавать новые, так как аккаунты с историей вызывают больше доверие со стороны алгоритмов социальных сетей. Как вариант вы можете просто переделать один из ваших аккаунтов на этих площадках и использовать их для публикации партнёрского контента. Но если вы этого не хотите делать, то можно создать новый аккаунт, но его необходимо будет прогреть. Прогреть – это значит проявлять на нём активность первые 10-15 дней, а затем этот аккаунт уже будет пригоден для партнёрской работы. Ниже в отдельном разделе мы привели инструкцию прогрева аккаунта. То есть, использовать можно только прогретые аккаунты. Но очень важно на одно устройство не подключать больше одного аккаунта с каждой социальной сети. Например, нельзя в одно устройство подключать два-три аккаунта Instagram, или несколько аккаунтов в TikTok, YouTube. Каждое устройство может быть зарегистрировано **только один раз** в TikTok, **только один раз** в Instagram и **только один раз** в YouTube.

2. Одно и то же видео, которое вы публикуете например в Instagram, достаточно просто перепубликовать и на другие платформы этой же связки для увеличения охватов и вероятности того, что видео залетит на большое количество просмотров. Но лучше не публиковать одно и то же видео повторно **на одной и той же странице**. Например выложить это же видео в Instagram во второй или в третий раз.
3. Перед публикацией видео мы советуем написать краткое описание, которое соответствует содержанию этого видео. Это не обязательно, но это очень сильно поможет в продвижении вашего аккаунта. Поэтому мы не советуем вам выкладывать просто сухие видео без описания и т.д.
4. Также, очень не рекомендуется повторять одно и тоже описание под разными видео. Старайтесь делать описание каждого видео оригинальным, а не копировать их с предыдущих постов.
5. Если вы уже больше 1 недели публикуете контент по 1 видео в день на каждом аккаунте связки, то спустя эту неделю вы можете начать публиковать уже по два видео в день и так далее. Но не более трёх видео в день на максимально прогретом аккаунте.
6. Обязательно выдерживайте 3 – 4 часа между каждыми публикациями, но ни в коем случае не публикуйте видео залпом
7. Ваши аккаунты с каждой неделей начнут набирать все больше охватов, и для того чтобы накопительный эффект продолжал работать, нельзя допускать того, чтобы вы перестали публиковать регулярно контент. Алгоритм социальных сетей любят постоянство, и в первые две - три недели просто прощупывают вас на предмет того, насколько вы постоянны в проявлении актива на своей странице.
8. Также советуется периодически выкладывать какие-нибудь из ваших Reels в сторис. Instagram важно чтобы аккаунты также участвовали в сторис. Это один из элементов естественного поведенческого факторов пользователя. Для этого вам достаточно просто опубликовать какую-нибудь из ваших уже существующих постов. Но это нужно делать не каждый день, а два – три раза в неделю.
9. Обязательно удаляйте весь негатив и хейт в комментариях
10. Видео публикуйте всегда вручную, без автопостинга.
11. Не публикуйте видео без обложки. Вы можете просто выбрать удачный кадр из видео и использовать его в качестве обложки. Этого достаточно.
12. Хештеги в Instagram — часть ранжирования. Лучше всего вписывать хештеги в описании поста (под текстом) **или** в первом комментарии. Можно использовать **до 30 хештегов** — но оптимально **7–12**. Без хештегов вы теряете половину эффективности вашего видео.
13. Не используйте одни и те же хештеги во всех постах — это выглядит как спам. То есть не нужно просто копировать и вставлять одни и те же хештеги на разные видео.

Пример:

Как зарабатывать с телефона без вложений? 💰

#онлайнработа #партнерскаясистема #заработоквсети
#пассивныйдоход #работаонлайн #деньги #смаркетингом

#инстазаработок #курсы #заработокснуля #работадома

Эти хэштеги мы привели в качестве примера, очень не рекомендуется копировать его.

16. Для того чтобы закрепить ссылку в шапке профиля в TikTok необходимо либо иметь 1000 подписчиков, либо переключить аккаунт на бизнес аккаунт. Не советуем переключиться на бизнес аккаунт сразу. Вот как это сделать:

Зайди в профиль → «Настройки и конфиденциальность» Выбери «Управление аккаунтом» → «Переключиться на бизнес-аккаунт». Выбери категорию (например, "Образование" или "Личностный рост»). После этого в разделе «Редактировать профиль» появится возможность вставить ссылку.

17. В качестве бесплатного ВПН мы советуем для IOS - VPN Planet, для Android - Windscribe

18. Партнёры ни в коем случае не должны лайкать друг друга, подписываться друг на друга, писать комментарии, личные сообщения или иметь хоть какую-либо связь. Просто избегайте аккаунты ваших коллег, если случайно увидите в ленте или где-нибудь ещё.

Как прогреть новый аккаунт?

1. Строго запрещается выкладывать **ссылку в шапку профиля** в первые 8 – 10 дней, а также подключать бота с автоответами в течение этого периода. Если кто-то в комментариях напишет, что интересуется продуктом, или напишет в Direct, то вы можете ему отправить в Direct вашу ссылку. Спустя 8 – 10 дней, вы можете смело закреплять ссылку шапке профиля, а также подключить бота для автоответов



Безопасный график публикаций для новых аккаунтов:

Неделя	Кол-во публикаций в день	Комментарий
1-я неделя	1 видео в день	Новый аккаунт должен "прогреться", чтобы алгоритмы не приняли активность за спам.
2-я неделя	2 видео в день	Можно переходить к 2 публикациям в день, с интервалом 4–5 часов между ними.
3-я неделя и далее	3 видео в день	Это уже безопасно, особенно если есть вовлечение (лайки, комментарии, просмотры).
С 4-й недели	до 5 видео в день	Только если аккаунт начал собирать охваты и не получал теневых ограничений.

2. Периодически подписывайтесь на 20-30 аккаунтов и иногда проявляйте активность на их страницах: пишите комментарии, но не одинаковые, а тематические, ставьте лайки, сохраняйте некоторые видео и так далее. Очень важно подписываться на эти аккаунты и страницы не сразу залпом, а делать это органично, например сегодня подписались на одну страницу, завтра на два, послезавтра вообще ни на кого не подписались и так далее. Одним словом с нового аккаунта нужно стараться максимально имитировать естественную деятельность пользователя, то есть как бы вы себя вели через эту страницу, если бы открыли его для личного пользования.
3. Откройте 3 - 4 чата с своими друзьями, или родителями и периодически отправляйте им какие-нибудь посты, или сообщения, голосовые. Это также создает эффект естественной деятельности.

Подытожим:

Для того чтобы прогреть аккаунты, достаточно просто проявлять на страницах естественную активность. То есть так будто вы и вправду создали страницу для того чтобы пользоваться ими, а не для того чтобы использовать его для рекламы партнёрских продуктов.

3 Шаг: Масштабирование

Этот раздел желательный. Он предназначен для тех, кто хочет приумножить свой доход.

Если у вас несколько телефонов, то вы можете использовать их для создания фермы. Ферма – это гигантская машина-генератор денег. Смотрите как она работает: если вы к примеру с одного устройства зарабатываете например 15 000 руб., то с 10 устройств вы сможете зарабатывать в 10 раз больше. Ферма - это, простыми словами, когда у тебя много устройств которые подключены к одному аккаунту в каждом из платформ: с аккаунтам в инсте, в тикток и в ютуб. В вашей ферме может быть сколько угодно устройств. А каждый из этих устройств может приносить сколько угодно продаж. Такие фермы приносят в среднем 150 - 200 тыс руб ежемесячно (примерно 1 700 долларов), а то и больше. Мы же со своей

стороны советуем начать хотя бы с 2-3 устройств, чтобы разобраться в принципе работы, а уже только после этого подключать дополнительные устройства, прогревать их и использовать в своей ферме. Ферма – это уже немаленькие деньги, именно поэтому здесь нужно быть ещё более осторожным и более терпеливым. Вот условия, которым должны соответствовать эти устройства, чтобы вы могли добавить их в свою ферму:

1. Во-первых, важно, чтобы несколько устройств с одной фермы ни в коем случае не были подключены к одному Wi-Fi **за все время их использования**. Очень высока вероятность блокировки так как каждое устройство должно иметь свой IP-адрес. Кто не знает что такое IP-адрес, другим словами это источник интернета. Ваш домашний Wi-Fi – это IP-адрес, ваш 4G, 5G сотовый интернет на телефоне - это отдельный IP-адрес. **То есть к одному IP-адресу то есть к источнику интернета нельзя подключать несколько устройств их вашей фермы**. Если у вас одно устройство подключено к домашнему Wi-Fi например, или к Wi-Fi в офисе, то эту сеть Wi-Fi больше нельзя использовать для других устройств из вашей фермы. Необходимо подключить эти телефоны к другим сетям вайфай, либо как вариант использовать для них новые симкарты. Да, каждая симкарта – это отдельный IP-адрес. Как вариант вы можете просто подключить самый дешёвый тариф интернета на новой sim-карте, вот вам и отдельный IP-адрес. То есть можно использовать вайфай и симкарту только при условии, что больше к этим же сетям вы не подключите другие устройства из вашей фермы. IP адреса должны отличаться.
2. Таким образом если это телефон ваших друзей или родителей, через которые они когда-нибудь заходили в Instagram или TikTok используя **тот же Wi-Fi**, то эти телефон уже не подходят для фермы. А если это устройства ваших друзей или родственников которые используют другую сеть Wi-Fi в своей квартире например, то эти телефоны подходят.
3. Самый безопасный способ - это использовать для одного аккаунта **отдельный телефон**, с **отдельной** симкартой. Через одно устройство можно зарегистрировать только по одному аккаунту чтобы instagram, в TikTok, и в YouTube. Проще всего подключить смартфоны друзей которые проживают по-другому адресу.
4. Если у вас несколько аккаунтов, то не совершайте вход в них через одно устройство.

Подытожим:

Для создания ферм подходят только устройства с уникальными IP-адресом и ID адреса . То есть это такие телефоны которые: во-первых, имеют уникальные интернет адрес (Wi-Fi или сотовая связь), и которые никогда не использовались для регистрации в instagram, TikTok, YouTube. То есть у них не должно быть общей связи через IP-адрес,. То есть они никогда не должны были быть подключенными к одной сети вайфай, потому что это сохраняется в истории. Лучшей альтернативой является использовать телефоны друзей и родственников

проживающих по другому адресу, чтобы не было связи с IP-адресами и просить их просто выкладывать партнерские видео. Сначала вы сами можете создать через их телефон аккаунты, оформить их, привязать бота автоответчика, а потом, когда все наладите, просто периодически просить их выкладывать ваши видео.

Все эти правила вы можете использовать также для работы по партнёрской системе с любыми продуктами, в том числе и продуктами Мамеда.