



Копирайтер — кто это и чем занимается?

Есть два мнения. Первое — что копирайтер — это человек, который умеет буквально «печатать деньги». Второе — что копирайтер — это «нищоброд», который занимается тем, чем занимается, потому что ни на что стоящее не годен.

И сначала давайте рассмотрим самый распространенный вид копирайтеров — кто это такие, и чем они занимаются.

Кто такой «обычный» копирайтер, и чем он занимается?

В России копирайтер — это живой генератор текстов для сайтов. Сегодня поисковые системы очень большое внимание уделяют тому, чтобы сайт был наполнен большим количеством оригинальных статей. Тогда они считают, что этот сайт — «полезный», и выдвигают его на первые места в поисковой выдаче.

То есть такие сайты начинают получать бесплатный трафик из поисковых систем, который они потом как-то конвертируют в деньги. Но чтобы денег было достаточно много — посетителей тоже должно быть много. А для этого и контента (текстовых статей) на сайте должно быть очень много.

Я копирайтер
и я ничего не хочу писать.
Я хочу пиццу, которая выполнена по
старинным рецептам, сохранившим в себе
массу нюансов. Все, что мне необходимо
сделать - позвонить по круглосуточному
телефону и оформить заказ, после чего я могу идти
накрывать на стол, поскольку уже спустя считанные
минуты вежливые и исключительно компетентные курьеры с готовым
заказом будут стоять на моем пороге.

Поэтому копирайтеры сегодня — это люди, которые пишут **ОЧЕНЬ** много статей каждый день, при чем на совершенно разные темы. Один и тот же человек может сегодня писать про электрогенераторы, завтра — про лечение подагры, а послезавтра про способы дрессировки енотов в домашних условиях.

И вот вопрос — как люди, которым нужны тексты на сайт находят таких «универсальных» писателей?

Откуда копирайтер берет заказы

Есть много специальных интернет-бирж, на которых и вы, и любой другой человек может зарегистрироваться, назвать себя копирайтером (благо никаких дипломов и лицензий с вас не спросят), и начать зарабатывать написанием текстов.

Вот например несколько самых популярных бирж для копирайтеров:

- [Фриланс.ру](https://www.freelance.ru)
- [Веблансер](https://www.weblancer.net)
- [Etext.ru](https://etext.ru)

Работа через биржи — это самый первый этап работы с заказчиками, и больших денег вы там не увидите. Просто потому что на этой же бирже зарегистрированы еще несколько тысяч копирайтеров, которым тоже надо что-то кушать.

Большинство копирайтеров используют такую тактику. Они сначала выполняют несколько заказов за недорого для разных заказчиков, чтобы показать качество своей работы и свою ответственность.

А потом заказчик приглашает их на условно постоянную работу. То есть копирайтера конечно нигде не оформляют, и никаких записей в трудовой книжке у них не появляется. Просто заказчик начинает отдавать все заказы напрямую выбранному копирайтеру, в обход биржи.

Такой вариант сотрудничества выгоден обеим сторонам. Заказчик уверен, что его статьи будут написаны качественно и в срок. А копирайтер не платит комиссий бирже, и получает уже, как правило, гораздо больше, чем через биржу.

Как правило, на втором этапе сотрудничества заказчик даже перестает давать копирайтеру технические задания. Тогда как при работе через биржу — это обязательный компонент. Давайте в двух словах рассмотрим, что такое техническое задание для копирайтера.

Пример ТЗ для копирайтера

Техническое задание — это описание того, что именно должен написать копирайтер. Чем подробнее будет составлено ТЗ- тем лучше.

Обычно, в техническом задании указывают тему, заголовок статьи, основной ключевой запрос, под который надо оптимизировать статью. Еще указывают «хвост» ключевого запроса — это более мелкие ключевые слова, производные от основного «ключа», которые тоже надо использовать в тексте.

Ну и общие требования к тексту — писать более разговорным языком, или наоборот — более академическим. Как лучше сформулировать первый абзац, что написать в заключении статьи, и так далее.

Мы тут с коллегами
подумали и немножко
полностью изменили ТЗ.
Нужно все переписать...



Если все это грамотно расписано в ТЗ — то копирайтеру сильно повезло. Это облегчит его работу, и потом скорее всего не возникнет никаких проблем с заказчиком при сдаче работы. А то часто такое бывает — заказчик говорит «напишите мне статью про Лондон». И копирайтер пишет про Биг Бен и особенности получения визы. А в итоге оказывается, что надо было писать не про город, а про ночной клуб «Лондон».

И как я уже сказал выше, при работе с постоянным заказчиком, потребность в подробных ТЗ обычно отпадает. Там копирайтеру уже дают только набор ключевых слов для оптимизации, а все остальное он делает сам.

Но для того, чтобы заказчик захотел с вами работать постоянно — надо действительно уметь давать качественный текстовый материал. И давайте рассмотрим, как работает копирайтер. Всю его работу можно условно разделить на три этапа.

Как копирайтеры пишут свои статьи

#1 — Сбор информации

Получив техническое задание, копирайтер открывает множество статей по заданной теме. Например, ему надо написать статью про выращивание карликовых сосен у себя на подоконнике.

Слава богу, интернет большой, и он далеко не первый, кто что-то будет писать на эту тему. Тут начинается этап под названием «пылесос». Копирайтер буквально «всасывает» в себя всю информацию из статей, а потом выдает её в другой форме, другими словами, но с тем же самым смыслом.

Другого смысла он придумать не может, потому что он не является специалистом по выращиванию карликовых сосен. И ему только остается повторять то, что написали другие. Но при этом важно, чтобы статья получилась «оригинальной» с точки зрения поисковых систем.

#2 — Проверка текста

Хорошая новость в том, что поисковые системы — это роботы. И далеко не самые сообразительные. Там, где человек сразу заметит, что вот такую-то статью почти целиком «содрали» с другой статьи — робот примет её как за вполне оригинальную.



Но копирайтеру обязательно надо проверить уровень «оригинальности» того, что у него получилось. Это один из основных параметров качества его работы. И от этого зависит — примет заказчик его работу или нет.

И для этого копирайтер отправляется на ресурс типа [вот этого](#), там вставляет свой текст в окошечко и проверяет его. Допустим значением является оригинальность не ниже 96 — 98%. Если получилось ниже — надо дорабатывать. То есть опять менять слова местами, заменять синонимы, и все такое прочее.



Есть еще и другие формальные параметры качества текста. Например:

- Процент воды в тексте
- «Тошнота»
- «Академическая тошнота»

Если показатель той же самой «тошноты» (использования одного и того же слова в тексте) слишком большой, то обязательно надо переписать текст. То же самое с «водой» — это использование пустых слов, которые только усложняют понимание текста, и пишутся исключительно «для объема».

Теоретически, более «сухие» статьи имеют больше шансов на попадание в ТОП. Но это только теоретически. На практике выходит так, что люди любят читать

более живые статьи. А если статья написана, как научный доклад в институте — то никто этого читать не будет.

После того, как нужный уровень «оригинальности» и «качества» текста получен — копирайтер переходит к заключительному этапу работы — оптимизации текста под SEO.

#3 — Оптимизация текста под SEO

Собственно, ради этого все и затевается. Нам нужна не просто статья, а такая статья, которую поисковые системы будут показывать на первых местах по определенным запросам. И на этом этапе копирайтер расставляет в статье все необходимые ключевые слова, которые у него прописаны в техническом задании.

Обычно больше всего внимания уделяется главному ключевому запросу. Его должно быть в тексте не очень много, но и не очень мало. Главный «ключ» стараются вставить в прямой словоформе:

- В заголовок статьи;
- В первый абзац;
- В подзаголовок (немного изменив порядок слов);
- В конец статьи.

Потом еще тот, кто будет публиковать статью, разместит этот же ключ в описании, в тегах alt для картинок, и еще в других местах. Так мы добьемся того, чтобы не очень умные поисковые системы все таки поняли, что в нашей статье речь идет именно об этом, а не о чем-то другом.

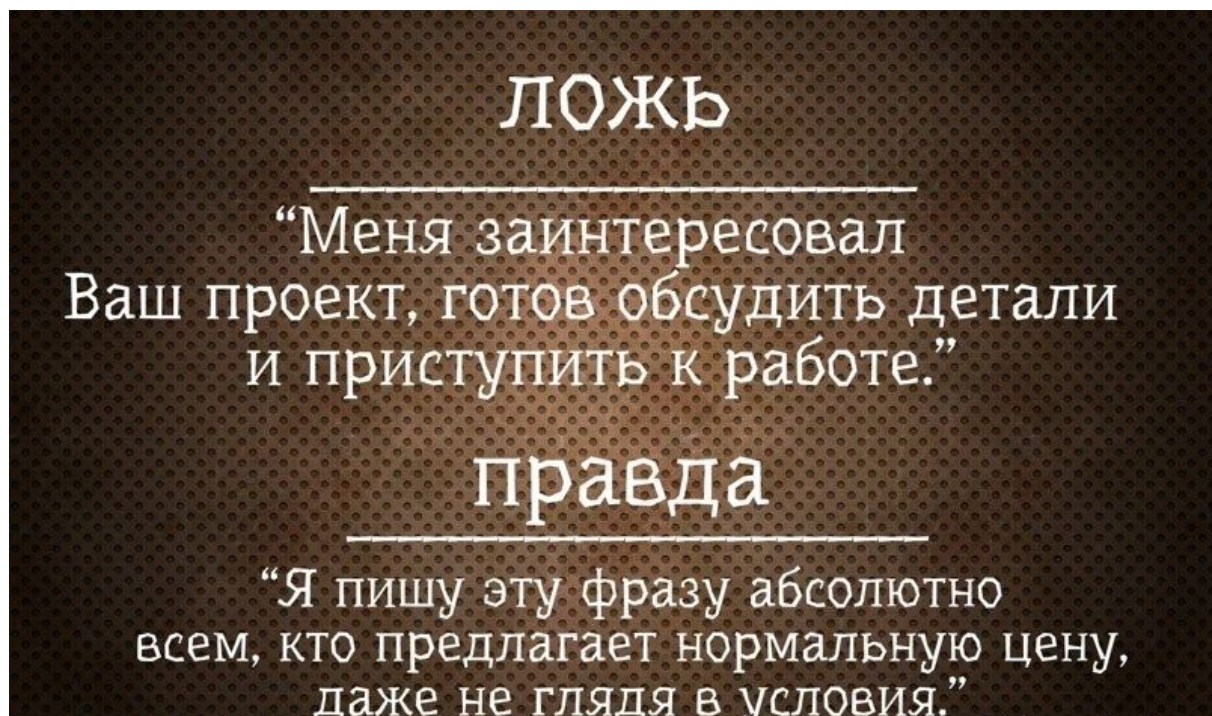
Как видите, работа это далеко не самая простая. Найти материал, написать формально качественный текст, оптимизировать готовый текст под нужные ключевые запросы. Наверное такая сложная работа должна и оплачиваться соответственно? К сожалению, нет.

Сколько платят копирайтерам?

Выше мы с вами описали идеальный процесс работы идеального копирайтера.

Когда он выдает действительно качественный текстовый материал, который полюбят и поисковики и люди — живые читатели.

Какие-то копирайтеры так и стараются работать. А другие просто выдают тонны печатных знаков в сутки, особо не задумываясь о последствиях. Но и тем и другим платят очень немного. 50-70 рублей за 1000 знаков с пробелами (а иногда и без пробелов) — вот «нормальная» ставка копирайтера в России сегодня.



Самые дорогие и элитные копирайтеры будут брать по 100 — 150 рублей за 1000 знаков. Но при этом у них будут большие проблемы при поиске заказчиков.

То есть обычному копирайтеру надо писать по 10 тысяч знаков в сутки, чтобы заработать 15 — 20 тысяч рублей в месяц. И это при условии, что он будет работать без выходных. Почему же копирайтерам так мало платят?

Почему копирайтерам так мало платят?

Дело тут не в том, что у них очень простая работа. Выше мы уже увидели, что там далеко не все так просто. У врачей тоже, например, работа не простая. Но никто почему-то не собирается им платить по миллиону в месяц.

На самом деле, причина тут одна — копирайтеров очень много. А заказчиков — гораздо меньше. Соответственно, заказчики могут диктовать почти любые условия, и всегда найдется несколько исполнителей, которые будут готовы на этих условиях работать.

К тому же, даже если заказчик вдруг захочет найти самого лучшего и дорогого копирайтера на свете, и решит платить ему по 1000 рублей за 1000 знаков — далеко не факт, что ему сделают работу качественно.

Как это ни странно, но качество работы копирайтера вообще не зависит от цены на его услуги. Тот, кто пишет по 30 рублей за 1000 знаков может сработать для вас в несколько раз лучше, чем какой-нибудь «элитарий», который на заказы дешевле 100р. за 1000 знаков и не смотрит.

Но в любом случае — это все очень низкие заработки при очень высокой загрузке. А ведь есть копирайтеры, которые могут заработать несколько тысяч долларов, написав всего один-единственный текст (и даже не очень длинный). Да, есть такие. Но это совсем другие копирайтеры.

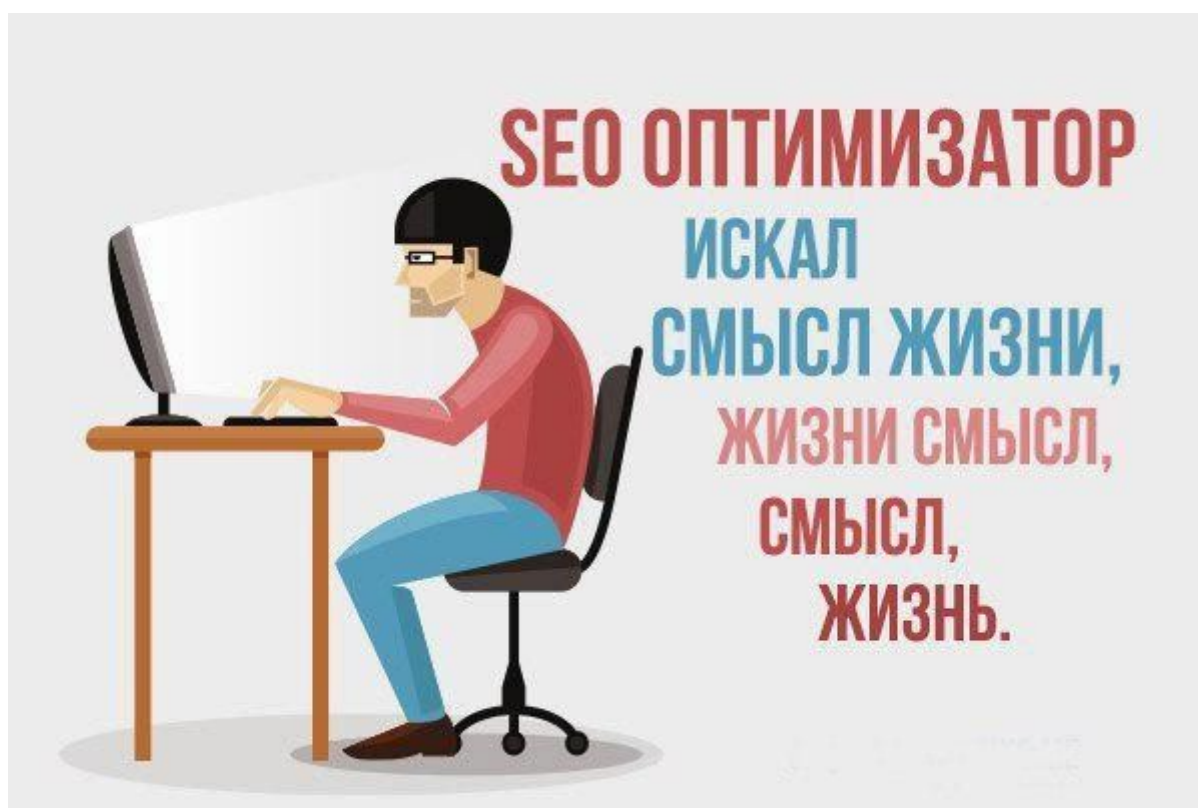
Как зарабатывать копирайтингом по 300 тысяч в месяц

Видите ли в чем дело, в России слово «копирайтер» обозначает совсем не то, что в остальном мире. У нас копирайтеры — это те самые «генераторы», которые пишут статьи для сайтов, чтобы продвигать их в поисковых системах типа Яндекса и Гугла.

На Западе копирайтер — это человек, который занимается написанием продающих текстов в журналы, газеты, или на те же самые сайты. И вот здесь уже оплата работы не зависит ни от каких формальных показателей типа

«водянистости» или «оригинальности». Значение тут имеет только результат — насколько хорошо текст будет продавать.

Если вы научитесь тому, как именно печатное слово заставляет читателей доставать свои банковские карточки и покупать то, что вы предлагаете — вот тогда у вас точно никогда проблем с деньгами не будет.



Начинающие продающие копирайтеры (еще их иногда называют «коммерческими писателями») обычно берут процент от того объема продаж, который им удастся сделать с помощью текста. Продающее письмо может быть размещено в рассылке, или на лендинге, или в социальных сетях. И даже на одних только процентах можно зарабатывать от ста тысяч в месяц (написав всего 1-2 текста).

А матерые копирайтеры берут по 100 — 300 тысяч только за то, чтобы написать текст. Даже если он ничего не будет продавать — свою оплату они получают в любом случае. Но матерые копирайтеры, как правило, делают так, что текст продает и очень даже хорошо.

Плох тот SEO-копирайтер, который не мечтает стать элитным коммерческим писателем. Вопрос — как и где этому можно обучиться.

Где обучиться копирайтингу бесплатно?

За границей есть целый институт обучения продающих копирайтеров. Там есть даже Ассоциация копирайтеров и писателей. И вы можете пройти большое количество тренингов, получить вполне официальные «корочки», и стать настоящим профессионалом. Традиция копирайтинга на Западе долгая и богатая.

У нас ничего подобного нет, и пока не предвидится. Каждому приходится выкручиваться самостоятельно. Самому искать учебные материалы, практиковаться, искать заказчиков. Объяснять заказчикам, что бухгалтер тетя Люда не сможет написать нормальный рекламный текст, и что это надо доверять профессионалу.



Копирайтинг — с чего начать новичку?

Хотите научиться буквально печатать деньги? Тогда вам прямой путь в копирайтинг.

И есть один шаг, который вы можете сделать прямо сейчас на пути к успешной карьере копирайтера. Давайте сразу его сделаем.

Что вам нужно сделать прямо сейчас?

Начать вам нужно с постановки четкой цели. Вы должны решить — кем вы хотите стать? Обычным копирайтером, который зарабатывает 10 — 15 тысяч рублей в месяц? Или элитным копирайтером, заработок которого может достигать до 100 — 200 тысяч рублей за один текст?

Вопрос с подвохом, понимаю. Кто же выберет нищенский заработок, если можно зарабатывать в 20 раз больше? Но на практике большинство останавливается именно на первом варианте. Потому что второй вариант потребует от вас больше усилий и больше времени.

SEO



Что я думаю о себе



Что думает моя мама



Что думают мои друзья



Что я на самом деле делаю

Обычный копирайтинг — это написание текстов для чужих сайтов на заказ. Путь тут очень простой — вы приходите на биржу фрилансеров и включаетесь в общую работу. Пишите какие-то тексты по 40 — 70 рублей за 1000 знаков. Потом у вас появляются постоянные заказчики, и вы немного повышаете свои ставки. Скажем до уровня 90 — 100 рублей за тысячу знаков. Но это потолок.

Чтобы вам не рассказывали «монстры» seo-копирайтинга на форумах, как бы громко они ни кричали о том, что надо уважать свою профессию и не соглашаться на ставки ниже определенного уровня — все равно ваш заработок будет очень низким.

Для того, чтобы заработать те же самые 15 000 рублей за месяц, вам придется написать около 300 тысяч знаков (без пробелов). То есть это примерно по 10 страниц в день, без выходных. К концу первого месяца у вас пойдет кровь из глаз. К концу второго вы уже никогда не сможете разогнуть свою спину. К концу третьего месяца вы вроснете в стул перед компьютером.

Почему вы никогда не сможете заработать на копирайтинге

Низкий заработок на сео-копирайтинге всегда останется низким по одной простой причине — таких копирайтеров очень много. А если кого-то очень много, то цены на таком рынке труда всегда минимальные. Потому что это неквалифицированная, черная работа. Её может выполнять почти кто угодно.



Я копирайтер
и я ничего не хочу писать.
Я хочу пиццу, которая выполнена по старинным рецептам, сохранившим в себе массу нюансов. Все, что мне необходимо сделать - позвонить по круглосуточному телефону и оформить заказ, после чего я могу идти накрывать на стол, поскольку уже спустя считанные минуты вежливые и исключительно компетентные курьеры с готовым заказом будут стоять на моем пороге.

Грузчики тоже могут сколько угодно говорить о престиже своей профессии и о том, что за неё надо хорошо платить. Но такого никогда не произойдет.

Поэтому самое первое и важное, что вам надо сделать прямо сейчас — это понять, что вам надо двигаться в сторону дорогого копирайтинга. А это уже написание продающих текстов. Если вы научитесь с помощью своего текста в чем-то убеждать людей, то тогда ваши доходы вырастут в 20 — 30 раз. А работать при этом придется в 20 — 30 раз меньше.

Вы можете начать с сео-копирайтинга, ничего зазорного в этом нет. Но всегда держите в голове, что вам надо постепенно выходить на продающие тексты. И в этой статье мы с вами рассмотрим путь с нуля до дорогих заказов.

Даже в самом начале этого пути есть подводные камни, которые могут сразу поставить крест на вашей карьере.

Почему 90% новичков уходят с рынка без единого заказа

Причина, почему многие начинающие копирайтеры так никогда и не начинают очень проста. Они читают слишком много статей про копирайтинг. Таких как та, которую вы читаете прямо сейчас, например. Во всех этих статьях им хотят показать, что зарабатывать копирайтингом можно очень много. И говорят правильно, но вот выводы новички часто делают неправильные.

Они почему-то решают, что много зарабатывать можно и нужно сразу. Тут еще и старожилы форумов подключаются, и начинают гнобить несчастных новичков. Мол понабежали/понаехали, соглашаются работать за еду, и из-за этого рынок падает.

Надо сразу требовать высокую оплату, достойную настоящего профессионала. Тех, кто предлагает меньше тысячи рублей за тысячу знаков — сразу отправлять в черный список, и так далее.

Если вы послушаетесь этих вечно озлобленных старожилов, то ни одного заказа скорее всего так и не получите. Сначала вам надо наработать летные часы, за любые деньги. Да, это очень важно — за любые деньги. Если вам предлагают 20 — 30 рублей за тысячу знаков — пусть так. Для начала пойдет. Вам нужно хотя бы научиться быстро печатать. Так пусть лучше вам за это немножко платят, чем вы будете тренироваться бесплатно.

Если вы думаете, что мне легко рассуждать, потому что сам ты никогда за такие деньги наверняка не работал, то вы ошибаетесь.

Как я начинал зарабатывать на текстах

Свои «летные часы», правда, я зарабатывал не копирайтером, а переводчиком.

Но в остальном все было очень похоже. Единственной работой, которую я смог найти в начале был перевод сотен страниц технической литературы. Платили мне

70 рублей за 1800 знаков. То есть это примерно 40 рублей за тысячу знаков без пробелов.

Но ведь это была работа переводчиком, я пять лет учился в институте, чтобы стать профессионалом, получить диплом. Я выучил два иностранных языка и кучу переводческих наук. А на копирайтера пять лет учиться не надо. Представляете, как ко мне относились те же самые «старожилы» и переводчики, которые «себя уважают»?

Но постепенно рос, поднимал ставки, выходил на прямых заказчиков, и в результате добился того уровня оплаты, которого хотел. Потом даже открыл свое бюро переводов, потому что дорогих и качественных заказов было слишком много для одного человека. А вот те «уважающие себя» так и не смогли начать работать переводчиками. Они ушли в другие профессии, в репетиторство, а в переводах удержаться не смогли.

Точно так же будет с вами, если вы захотите начать зарабатывать сразу много. Первый шаг — это зарегистрироваться на максимально возможное количество бирж фриланса и начать получать заказы хоть за какие-то деньги.



Когда накопирaitил 30 000 слов за сутки...

Да, вы очень устанете и очень мало заработаете, но наработка количества — необходимый шаг. Поэтому рекомендую никого не слушать, и о миллионах сразу не мечтать — просто печатайте и печатайте. Потом немножко поспите, и опять печатайте. Кушать необязательно.

Чтобы быстро вырасти, вам надо много учиться. А лучшее обучение — это практика. Но кроме практики есть еще и другие варианты.

Как учиться копирайтингу бесплатно

Как я уже говорил выше, деньги есть только в написании продающих текстов. Но этому надо учиться отдельно. Пока вы занимаетесь сео-копирайтингом, зарабатывая, чтобы прокормиться, вам надо обязательно выделять время на то, чтобы научиться писать убедительные тексты.

Обучаться такому копирайтингу можно платно или бесплатно. И давайте сначала рассмотрим бесплатные способы.

Самое эффективное упражнение в копирайтинге

Есть одно удивительно простое упражнение, которое поможет вам быстро начать писать хорошие продающие тексты. Называется это упражнение «переписывание». То есть вы буквально переписываете хорошие продающие тексты. Вы ничего не придумываете сами, вы просто открываете текст и начинаете его переписывать.

Только важный момент — переписывать его вам надо от руки (не печатать), и хотя бы 10 раз. Пока вы пишете — вы пропускаете этот текст через себя, и он впитывается вам в подсознание. И когда вам надо будет написать что-то свое, вы будете неосознанно моделировать самые сильные приемы.

Вопрос только в том, где найти такие тексты. Я вам рекомендую брать самые лучше — тексты, которые заработали сотни миллионов (и даже миллиарды) долларов.

Обучение через моделирование

Второй вариант бесплатного обучения — это прямое моделирование. Например, вам хочется научиться писать сильные продающие заголовки. И не удивительно, что вам этого хочется, потому что успех продающего текста на 80% зависит именно от заголовков.

Для того, чтобы научиться писать по-настоящему сильные заголовки — открываем список лучших продающих заголовков в истории, и начинаем их моделировать. То есть мы переписываем их под нашу тему, а структуру оставляем максимально приближенной к оригиналу.



Когда у тебя неубедительные тексты

Еще вы можете, конечно, читать специальную литературу. При этом не обязательно покупать книги в магазине.

Бесплатно обучаться можно и нужно. Но я все же рекомендовал бы вам пройти и хорошее платное обучение. Вот критерии, по которым вам надо искать тренинги по копирайтингу.

Как правильно учиться копирайтингу платно

Я за практический подход к обучению, даже за деньги. Вот например два тренинга, какой из них вы выберете? Первый тренинг — это трех месячный курс, где вам будут рассказывать самые секретные фишки написания убедительных текстов, самые сильные работающие приемы. И стоить это будет, скажем, пять тысяч рублей.

Второй тренинг длится только один день, и там вам не будут ничего рассказывать. Вас заставят писать, а потом возьмут ваш текст, прочтут его, и скажут, где надо написать лучше, где добавить, а где удалить. И стоить это будет десять тысяч рублей.

Так вот, я без сомнений выберу второй вариант. Потому что растешь только тогда, когда есть более опытный коммерческий писатель, который лично смотрит твои тексты, и указывает на ошибки. Пусть даже это стоит дороже и длится меньше по времени. Пользы вы получите в сто раз больше, чем от самых секретных «фишек» на свете.

Поэтому обязательно ищите только такие курсы, где ваши работы будут проверять и улучшать. Не соглашайтесь на обучение через слушание. И еще — не ищите самых крутых и известных специалистов. У них, как правило, слишком мало времени на то, чтобы проверять работы каждого ученика. К ним и так выстраивается очередь из желающих узнать что-то такое секретное, что и сделало этого известного человека таким известным.

Но никаких тайн он вам открыть все равно не сможет, потому что их нет. Есть только практика. А еще есть практика под присмотром опытного наставника. А ничего другого нет. Поэтому я бы вам рекомендовал искать не самых крутых, а просто сильных. И тех, кому не жалко на вас своего времени и сил. К тому же, обучение у таких специалистов скорее всего будет стоить дешевле, чем у гуру.

Вот такой он нелегкий путь копирайтера — долго, сложно, без гарантий на успех. А хотите формулу, как стать элитным копирайтером за шесть месяцев, со 100% гарантией результата? Она есть у меня.

Как стать элитным копирайтером за шесть месяцев

Если вы хотите действительно быстро вырасти, то вам не надо полагаться на биржи для фрилансеров. Там вы всегда будете одним из очень многих. Вам надо взять свою карьеру в свои собственные руки.

Сделайте свой собственный сайт о копирайтинге. И сделайте так, чтобы он приносил вам клиентов каждый день. Вот так все просто. Вы делаете сайт и каждый день пишете на него статьи для привлечения seo-трафика. Кроме того — вы пишете продающие тексты (ведь вам надо продавать с этого сайта свои услуги).



Ребенок seo-шнега

Таким образом, вы одновременно и учитесь и зарабатываете. Конечно, это режим хардкор. Потому что никто платить вам в начале не будет. Только через шесть месяцев ваш сайт выйдет из-под фильтров поисковых систем, которые те

накладывают на все новые сайты (типа «песочница»), и только тогда к вам пойдет первый серьезный трафик.

А до этого вам надо будет писать «в пустоту». И времени у вас это будет занимать очень много. Но зато через шесть месяцев у вас будет прекрасный собственный ресурс, откуда к вам каждый день приходят лучшие заказчики.

Понимаете разницу? С одной стороны вы — лицо на аватарке среди тысяч таких же аватарок на бирже фрилансеров. А с другой стороны вы — человек, статьи которого Яндекс и Гугл ставят на первое место по результатам поиска. У вас свой сайт, который доказывает, что вы действительно разбираетесь в том, что вы делаете. Во втором случае вы сможете сразу просить за свои тексты сколько хотите, и вам будут платить.

Да даже если у вас на продвижение сайта уйдет не шесть месяцев, а год или полтора — на мой взгляд, это все равно лучше, чем всю жизнь вести полуголодное существование на биржах.