

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	7
Воодушевляющая статистика	9
Топ занятий, в которых вы себя найдете	14
Топ-49 online занятий, в которых вы найдете себя	15
Офлайн-сферы, которым необходим Онлайн	25
Соцсети, Instagram, Telegram	26
Контент-мейкер/сценарист	27
Менеджер блогера	34
Коомутатор спроса и предложения	39
Корректор	42
Аналитик	44
Продюсер инфопродуктов	47
Корпирайтер	52
Ремесло копирайта	55
Тендер	63
SMM-специалист	67
Визуальщик	70
Визуал как вид искусства	73
Таргетолог	81
Курс по таргету	84
Создатель Telegram-ботов	94
Онлайн-торговля	97
Хендмейд и частное производство	98
Как выбрать блогера	105
Сезонные товары из Китая	111
Продавец счастья	115
Нишевый онлайн-магазин	118

Маркетолог	120
Менеджер по продажам	123
Онлайн-консультант	127
Администратор	130
Создание сайтов	133
Тильтолог (видеокурс от Глеба Корнилова в подарок!)	134
Веб-дизайнер	138
Личный бренд	139
Личный бренд	140
Блогер	146
Вайнер	150
Стример	151
Топ-30 правил личного бренда в instagram	152
Как получать заказы на фрилансбиржах	161
Бронебойное резюме	166
Мой первый бизнес. Хитрость на грани фола ...	170
Видео	179
Видеомонтажер	180
Сценарист	183
Финансы, право	184
Правовой консультант	185
Онлайн-обучение	189
Репетитор	190
Психолог	195
Офлайн-сферы, которым необходим онлайн	196
Топ-30 правил, как написать продающий пост в instagram	200
Заключение	208

ПРЕДИСЛОВИЕ

Предупреждаю сразу. Не ждите кучу иллюстрашек и мизер слов. Вас ожидает обратная картина: минимум иллюстраций и максимум теории, конкретики, прогнозов, размышлений, воспоминаний.

Мы разлюбили читать, но в данном случае требуется снова полюбить... И, я надеюсь, потраченные на эту книгу деньги станут дополнительной мотивацией в минуты лени;)

Бесплатное не ценится...

«Откуда бабки?!» — это второй по популярности вопрос в моем Директе (первый — «Как поживает Чубася?»:))

Так вот, вопрос про деньги я на протяжении четырех лет оставлял без ответа, так как блог создавал для творческой самореализации и вопрос заработка затрагивать не хотел. Да и я из «старой школы». Представьте, до Юрия Дудя о деньгах разговаривать было неприлично.

Вот на вопрос «Кем ты работаешь?» иногда отвечал: «Головой работаю».

Для кого-то такой ответ мог казаться понторезным, но на самом деле фарс был на последнем месте.

Вряд ли я кого-то удивлю утверждением, что руками денег не заработать. Это действительно так.

Чтобы достойно зарабатывать руками, надо сперва хорошенько поработать головой.

Если вы этого не сделаете, то будете вынуждены работать руками на дядю, который ранее не проигнорировал пункт «поработать головой».

Обновления

Для меня очевидно, что, не смотря на тот длительный срок, в течение которого я работал над данным материалом, он не является чем-то на 100% законченным.

Полагаю, такой степени завершенности просто невозможно достичь. Мир онлайн-бизнеса развивается крайне стремительно. Каждый день появляются новые тенденции, ниши, потребности, за которыми сложно поспевать....

И я делаю всё, чтобы вы имели возможность оставаться на гребне информационного хайпа. Поэтому, новые материалы, видеокурсы, обсуждения вы всегда сможете найти в нашем закрытом клубе Гильдия, куда вам предоставляет доступ данная книга.

Предлагаю следующий порядок взаимодействия.

1 Вы изучаете данную книгу.

Читаете полностью, ничего не пропускаете. В разделах, которые на первый взгляд совсем вас не касаются, могут скрываться важные именно для вас моменты.

2 Регистрируетесь в Гильдии

QR-код для доступа к Гильдию (<http://glebkornilov.ru>) вы найдете в конце книги.

3 Начинаете действовать.

Старт у всех разный. Кто-то спринтер, а кто-то марафонец. Самое важное — это стартануть. Поэто-

му теорию материала непременно переводите в практику.

4 Общаетесь, мотивируетесь, закрываете важные бреши в стратегии.

Я считаю, что общение — острая необходимость для любого человека, который хочет не просто быть успешным, а оставаться в постоянном тонусе и на острие тренда.

Признаюсь честно, не только вы сейчас находитесь в предвкушении чего-то нового. Я испытываю аналогичные чувства. Если честнее, то **меня прямо потряхивает от предвкушения ваших успехов.** Справедливости ради замечу, что, конечно, будут и неудачи. Не бойтесь их — бойтесь опустить руки. Но мы вам этого не позволим!

Эх, мне бы такую книгу на моем старте...

Я не обещаю, что вы станете миллионерами, но я не понимаю, что вас может остановить...

Условно выбранный топ можно поделить на три группы.

- 1 Свежие, востребованные и обреченные на успех направления.
- 2 Направления, в которых становится все тяжелее развиваться из-за дикой конкуренции или давления со стороны автоматизированных сервисов.
- 3 Совсем трудные направления, которые, по-хорошему, я не должен был бы рассматривать.

Но я верю в каждое из представленных направлений. Главное — подход и понимание современных правил бизнеса.

ТОП ЗАНЯТИЙ, В КОТОРЫХ ВЫ СЕБЯ НАЙДЕТЕ

ТОП-49 ONLINE ЗАНЯТИЙ, В КОТОРЫХ ВЫ НАЙДЕТЕ СЕБЯ

Специализации распределены по категориям и условной степени сложности для новичка. Прошу ничего не пропускать. Даже если на первый взгляд возникает мысль «это не мое». Есть узкие ниши, о которых вы и не подозревали. А они очень перспективные.

Легкий старт не требует обязательного обучения или наличия стартового капитала.

Средний старт подразумевает быстрое обучение/ стартовый капитал.

Сложный старт подразумевает от 2–3 мес. обучения/ стартовый капитал.

СОЦСЕТИ

Копирайтер

Старт: средний

Задачи: совмещать художественное слово с коммерческим

Доход: 20–100 к в мес.

Копирайтеры пишут все: тексты публикаций, рекламу, слоганы, питчи, инфопродукты.

Контент-мейкер/Сценарист

Старт: легкий

Задачи: поиск идей для постов, написание сценариев роликов

Доход: 10–100 к в мес.

«О чем написать сегодня? Какой снять ролик?» — эти вопросы мучают подавляющую часть блогеров. Контент-мейкер помогает вернуть вдохновение автору.

Аналитик

Старт: легкий

Задачи: анализ конкурентов, новых течений, инфопродуктов

Доход: 10–50 к в мес.

Instagram — это серьезное бизнес-поле, на котором каждый день что-то меняется, и эти изменения нужно анализировать.

Корректор

Старт: легкий

Задачи: корректура текстов перед публикацией

Доход: 20–50 к в мес.

Многие блогеры принципиально пишут тексты самостоятельно. Но не все хорошо учились в школе.

Коммутатор

Старт: легкий

Задачи: выявить спрос и оперативно сообщить об этом нужному бренду

Доход: 30–150 к в мес.

Меня осенило этой профессией за день до выпуска гайда. Все детали — в подробном описании.

Менеджер блогера

Старт: легкий

Задачи: разбор личных сообщений, ведение рекламного календаря

Доход: 10–30 к в мес.

Блогерам с аудиторией от 100 к нужны помощники. А таких блогеров масса.

Продюсер инфопродуктов

Старт: легкий

Задачи: мотивировать и помогать блогерам в создании инфопродуктов

Доход: 50–200 к в мес.

Инфопродукты — тренд 2020 года. Аудитория готова покупать любые гайды от любимого блогера.

Трендер

Старт: средний

Задачи: быстрая коммерческая реакция на тренды в соцсетях

Доход: 30–150 к в мес.

Все просто — трендер зарабатывает на трендах. А их множество.

SMM-специалист

Старт: средний

Задачи: продвижение бренда, услуг через социальные сети

Доход: 30–90 к в мес.

Без SMM не может обойтись ни один бренд, а зачастую и блогер.

Таргетолог

Старт: средний

Задачи: настройка и ведение таргетированной рекламы

Доход: 30–100 к в мес.

Таргетинговая реклама — неотъемлемая часть рекламного рынка.

Создатель Telegram-ботов

(*подробно в онлайн-версии)

Старт: средний

Задачи: создание ботов в Telegram под различные нужды

Доход: 40–150 к в мес.

Боты сделали Telegram востребованной торгово-информационной площадкой.

Визуальщик

Старт: средний

Задачи: создание визуального решения для страницы в Instagram

Доход: 30–80 к в мес.

90% информации человек воспринимает через зрение. Чем привлекательнее страница, тем приятнее посетителю.

ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ

Онлайн-консультант

(*подробно в онлайн-версии)

Старт: легкий

Задачи: консультирование потенциальных клиентов

Доход: 20–40 к в мес.

Онлайн-консультант может выполнять свои обязанности как посредством IP-телефонии, так и через личку соцсетей. Это очень простая для старта удаленная работа.

Администратор

(*подробно в онлайн-версии)

Старт: легкий

Задачи: эффективные продажи даже в условиях высокой конкуренции

Доход: 10–40 к в мес.

Наполнение страниц товарами, ведение административной деятельности, разбор сообщений от пользователей, работа с комментариями. Поле для деятельности обширное и не требующее специальных знаний.

Хендмейд

Старт: легкий

Задачи: создать и продать результат собственного ручного труда

Доход: 50–400 к в мес.

Рукоделие и другой мелкий хендмейд можно достойно монетизировать при правильном позиционировании в онлайн-пространстве.

Продавец счастья

Старт: средний

Задачи: быстрая доставка «комплиментов»

Доход: 50–300 к в мес.

Доставка шариков, цветов, домашней выпечки... Прекрасный способ помочь людям выразить свои эмоции в условиях самоизоляции.

Нишевый онлайн-магазин

Старт: средний

Задачи: торговля 1–2 видами недорогих товаров

Доход: 50–150 к в мес.

С онлайн-гипермаркетами тягаться непросто. Поэтому безопаснее от-

крывать профильные магазинчики кроссовок, одежды и прочего недорогого ширпотреба. Они приносят стабильный доход при правильном позиционировании.

Сезонные товары из Китая

Старт: средний

Задачи: предложить покупателю недорогой сезонный товар

Доход: 50–300 к в мес.

Сезонные товары из Китая — отличный способ заработать при наличии даже небольшого бюджета. А если найдете оригинальный товар, то это золотая жила.

Маркетолог

Старт: средний

Задачи: эффективные продажи даже в условиях высокой конкуренции

Доход: 40–150 к в мес.

Продажи все больше и больше уходят в онлайн. Нужны те, кто в этом понимает. Даже слабый маркетолог получает свои 40 к, но настоящий профи поднимает ценник втрое. И это заслуженно.

Частное производство

Старт: средний

Задачи: реализация собственной продукции

Доход: 150 к–1,5 кк в мес.

От пошива одежды до производства мебели. Ручная работа «из-под станка» небольшого личного бренда вызывает большой интерес у аудитории.

Менеджер по продажам

(*подробно в онлайн-версии)

Старт: средний

Задачи: повышение объемов продаж предлагаемого товара

Доход: 40–100 к в мес.

Менеджеры по продажам по-прежнему нужны и востребованы. Просто теперь все больше в онлайн-продажах. Доля онлайн-торговли будет только расти, а вместе с ней — и необходимость в специалистах по продажам.

Сайтостроение

Тильтолог

(в Гильдия для вас открыт доступ к видеокурсу по созданию сайтов на Тильде)

Старт: средний

Задачи: навыки сайтостроения на платформе Tilda

Доход: 30–200 к в мес.

Тильтолог — это убийца классических вебмастеров. Платформа Тильда позволяет сделать достойный сайт (в том числе магазин) за 1–2 дня и по очень скромной цене.

Поэтому спрос на такие сайты очень высок. А вхождение в профессию быстрое.

Веб-дизайнер

Старт: средний

Задачи: владение графическими программами

Доход: 40–150 к в мес.

Несмотря на наличие огромного количества шаблонов, профессия веб-дизайнера не теряет своей актуальности.

Верстальщик

(*подробно в онлайн-версии)

Старт: средний

Задачи: владение HTML, CSS, JS, инструментарием Bootstrap

Доход: 40–130 к в мес.

Быстро и кроссбраузерно сверстать сайт — ценный навык на веб-рынке.

Веб-мастер

(*подробно в онлайн-версии)

Старт: сложный

Задачи: владение PHP/Python/Java, HTML, CSS

Доход: 50–250 к в мес.

Спрос на сложные порталы и онлайн-магазины не снижается. Поэтому без серьезных веб-разработчиков — никак.

IT

Тестировщик

(*подробно в онлайн-версии)

Старт: легкий

Задачи: тестирование приложений, веб-систем на уровне пользователя

Доход: 20–60 к в мес.

Многим новым проектам требуются тестировщики, выполняющие роль обычных пользователей. Для этого не требуется спецзнаний.

Сотрудник техподдержки

(*подробно в онлайн-версии)

Старт: легкий

Задачи: консультации пользователей по техническим вопросам

Доход: 20–50 к в мес.

Я указал легкий старт по причине того, что есть системы, в которых очень быстрое обучение. Но в остальных случаях сотрудник IT-поддержки должен владеть хотя бы базовыми знаниями айтишника.

ANDROID/IOS-разработчик

(*подробно в онлайн-версии)

Старт: сложный

Задачи: разработка приложений для смартфонов и не только

Доход: 60–300 к в мес.

INSTAGRAM

- 1 млрд человек — месячная посещаемость;
- 500 млн просмотров сториз ежедневно;
- Россия в топ-5 по популярности Instagram — 40 млн пользователей;
- 52% — женщины, 48% — мужчины;
- 63% заходят не менее 1 раза в день, 42% несколько раз в день;
- 72% компаний привлекали новых клиентов из аккаунта в Instagram.

VKONTAKTE

- Не менее раза в месяц заходят 71,8% жителей России;
- а 43,3% жителей посещают хотя бы раз в день.

TELEGRAM

- Дуров говорит, что количество юзеров приближается к 500 млн;
- 67% — мужчины, 33% — женщины;
- 65% юзеров в возрасте от 25 лет.

**СОЦСЕТИ,
INSTAGRAM,
TELEGRAM**

КОНТЕНТ-МЕЙКЕР/СЦЕНАРИСТ

Контент-мейкер и сценарист — это специалисты, которые необходимы любому «исписавшемуся» блогеру. И поверьте, таких блогеров — большинство на рынке. Также без помощников редко обходятся профессиональные (топовые) блогеры.

Контент-мейкер придумывает идеи для постов, сториз, рекламных интеграций. Он же разрабатывает контент-план, стратегии вовлечения аудитории, темы для будущих инфопродуктов.

Сценарист, в первую очередь, работает над сценариями видеоконтента: юмористических скетчей (вайнов), социальных роликов, рекламных интеграций, сложнопостановочных сториз и полноценных веб-сериалов.

Лично я до последнего стараюсь придумывать идеи для роликов самостоятельно. Но творческий тупик неизбежен. Поэтому в такие моменты я привлекаю сценаристов. Делаю я это нечасто по причине, что сценаристов, чувствующих аудиторию, мало.

Кому подойдет данная профессия

Прелесть данного вида деятельности заключается в том, что нет необходимости проходить какое-либо специальное обучение.

Достаточно:

- наличия живого ума;
- чувства юмора (особенно если вы создаете развлекательный контент);
- профильной эрудиции (для узконаправленных блогов);
- ежедневного зависания в соцсетях для поддержания чувства тренда.

От сценариста требуются лишь кинематографическая чуйка и чувство хронометража. Если вам по душе короткие скетчи, то пишите для Instagram. Если любите растягивать, то вам на YouTube.

Если ты один из тех, кто пишет комментарии под роликами в популярных пабликах, и они срывают сотни лайков,

то ОТЗОВИСЬ! Я тебя с руками оторву! :))) Без шуток! Вы ведь замечали, что порой сам ролик может быть не очень, а 2–3 коммента под ним — взрывными. Авторы этих комментов — прирожденные контент-мейкеры. Им нужно развивать свои способности и зарабатывать на этом.

Задачи контент-мейкера и сценариста

- 1 Генерировать идеи для роликов, постов, сториз, конкурсов и других активностей.
- 2 Писать концепты или сценарии для видеоконтента.
- 3 Вдохновлять блогера. Порой нам достаточно одной искры, чтобы создать контент-шедевр.

Плюсы сценарного направления

- 1 Моментальный старт для людей со способностями в этой сфере.
- 2 Удаленная работа без какого-либо жесткого рабочего графика.
- 3 Возможность долгосрочного сотрудничества с несколькими блогерами.
- 4 Погружение в блогерскую кухню.

5 Реализация авторских амбиций любых масштабов: от разработки идей до создания собственного YouTube-сериала в несколько сезонов.

6 Достойный заработок.

Минусы сценарного направления

- 1 Зависимость от творческих тупиков, депрессий и всего прочего, что может сопровождать творческого человека.
- 2 Оплата за результат. Если ты перестаешь придумывать контент, то и перестаешь получать деньги.

Многие даже не подозревают, что уже являются готовыми контент-мейкерами.

Варианты сотрудничества и стоимость услуг

Вариантов взаимодействия с блогером может быть два.

- 1 **Контент-поддержка:**
 - анализ страницы и аудитории;
 - составление контент-плана на месяц;
 - напоминания, мотивация.

Мотивировать, вдохновлять, контролировать, заставлять!

Не стесняйтесь узнавать, а написал ли блогер пост для завтрашней публикации. Если да, то ознакомьтесь и выскажите свои рекомендации или похвалите, если все отлично. Если не написал, то помогите с тезисами или напишите сами. Если блогер ленится или придумывает отговорки — заставьте! С роликами картина та же.

Контент для блогера — это все. Пока у него есть контент — блогер развивается. А вместе с ним и вы (ваши карьера и доход).

Возьмите за правило: ваши блогеры должны развиваться! Если они топчутся на месте — вы плохой контентщик.

Короля делает свита!

Повторюсь, растет блогер — растете и вы. А рост блогера во многом зависит от качества и регулярности контента.

Яркий пример: Настя Ивлева. Пару лет обростала командой. Теперь эта команда и авторы — полноправные участники популярного шоу на YouTube, которое получило Тэфи!

Извините, немного отвлекся. Просто мне действительно очень хочется донести до вас, какими должны быть контент-мейкеры. Многие гайды учат тому, что контент-мейкер должен тупо составить типовой контент-план и пропасть на месяц. Да, так можно работать, но и получать за такую работу вы будете 5–10 к в месяц с одного блогера.

А вот если вы приблизитесь к уровню контент-мейкера из моего лирического отступления, будете создавать «горячий» контент, то это 20–100 к в месяц в зависимости от уровня развития блогера.

«Горячий» контент — это быстрые реакции на события (скандалы, интриги, расследования, флешмобы). Можно работать с 5–10 блогерами.

2 Написание сценариев на заказ.

Написали пост или сценарий и сразу получили за него оплату. Но в рамках этого направления я сделаю акцент на сценариях к видеороликам, так как написание постов относится больше к копирайтингу, до которого мы еще дойдем.

Итак, сценарии к роликам можно писать под конкретную задачу (например, блогеру нужно придумать рекламный ролик) или набрасывать идеи в рамках общей концепции контента блогера.

Основная разница в том, что в первом варианте блогер обращается

к вам с конкретной задачей. А во втором случае сценарист в свободном режиме придумывает концепты и скидывает заказчику. Те, что понравились блогеру, дорабатываются и выкупаются.

Стоимость одного сценария для минутного ролика колеблется от 1 до 5 к рублей. Гонорары на вебсериал — в районе 50 к за серию.

Поиск клиентов через соцсети

1 В первую очередь вам необходимо создать свое мини-портфолио.

В вашем случае это будет личная либо рабочая страница. Достаточно сделать 6 красивых постов. Темати-

ка не важна. Главное, чтобы посты были информативными и имели единый концепт. В описании профиля указать ваш вид деятельности. Раз претендуете на контент-мейкера, то ваша страница должна быть интересной. Именно так будет расуждать потенциальный клиент.

Для сценариста на старте подойдет просто личная страница. Главное, чтобы хотя бы аватарка там была, так как всем приятно видеть человека, с которым переписываешься.

2 Теперь составляем лаконичное сообщение для отправки блогеру.

Первая строка: ТЕМА ПИСЬМА. Это выделит сообщение в Direct среди сотен обычных реакций пользо-

Пример письма

Тема письма: *Контент-мейкер*

Здравствуйте! Давно слежу за Вашей страницей. Хочется поблагодарить за эмоции, которые Вы дарите.

Я контент-мейкер, и мне бы очень хотелось работать вместе с Вами и помогать создавать регулярный, качественный контент. Моя помощь обязательно будет Вам полезна, так как подарит больше свободного времени.

Чтобы Вы оценили мой уровень, я БЕСПЛАТНО создам для Вас контент-план на ближайший месяц. Если Вас все устроит, то ежемесячная контент-поддержка будет стоить всего 10 к рублей.

Интересно ли Вам мое предложение?

вателей, которые многие блогеры игнорируют (что неправильно). Далее — приветствие, похвала контента (хвалить блогера важно), максимально лаконичное объяснение сути предложения, стоимость услуг, вопрос о заинтересованности.

Я не просто так написал в при­мере письма предложение о бесплатной пробе ваших услуг.

Если вы новичок, то очень рекомендую сначала предлагать свои услуги бесплатно. Ваша задача — на первом этапе набрать 3–5 блогеров. Они создадут вам портфолио, и далее вы уже поднимите ценник и для этих блогеров, и для новых клиентов.

Сценаристам первые концепты тоже надо накидывать бесплатно. Без первоначальных концептов никто с вами работать не будет. И я бы не стал. Так как по первым наброскам сразу ясно, в одном направлении вы думаете или нет. Накидать концепты занимает от 20 минут до 2 часов для светлоголовых сценаристов.

3 Отправка сообщения.

Сначала рассылайте сообщения тем блогерам, которых реаль-

но любите и с кем очень бы хотели работать. Второй круг — уже менее любимые сердцу. И не бойтесь отправлять сообщения миллионникам. Сейчас поймал себя на грустной мысли, что мне ни один контент-менеджер ни разу не писал. И сценаристов я искал самостоятельно в группе сценаристов ВГИКа в ВК.

Так что спрос большой, а вот предложений мизер. Заполняйте нишу!

Поиск клиентов на фриланс-биржах

По поводу успешного старта на фриланс-биржах я написал отдельный материал, который расположен ниже.

Поиск клиентов на сайтах трудоустройства

О лучшей бирже труда и правилах написания бронебойного резюме ниже.

Я сотрудничал со сценаристами именно на условиях свободного написания и выкупал порой по 2–3 концепции или сценария в день. Если есть желание попробовать себя в этом, пишите. Я открыт для талантливых ребят. Кстати,

и о совместном написании сценария к полному метру, над которым я сейчас работаю, можем поговорить.

Помощь в работе

1 Контент-план.

Для понимания, что такое контент-план и в каком виде его можно предоставлять заказчику, вот вам рабочие примеры.

О чем писать бизнесу в Instagram

- Несколько способов нетипичного использования товара.
- История создания бизнеса.
- Обзор свойства, характеристики, детали.
- Знакомство с командой и/или основателем.
- Вопрос-ответ, часто задаваемые вопросы и ответы на них.
- Отзыв о товаре со ссылкой на человека, которые его оставил.
- Где и когда может пригодиться товар.
- Какую проблему товар может решить. Конкретный пример.
- How to. Расскажите, как правильно использовать товар. Как неправильно. Варианты нетипичного, но интересного использования.
- С чего начинали, первая фотография товара и/или история, с чем пришлось на старте столкнуться.
- Мнение эксперта, расскажите о вашем товаре от лица представителя компании, специалиста, лидера мнений.
- Гарантии.
- Информация для покупки, как сделать заказ, доставка, оплата.
- ТОП причин приобрести товар.
- Как правильно ухаживать за товаром, чтобы он прослужил дольше.
- Подборка трендов в вашей сфере.
- Новости компании, ассортимент, достижения, планы, мероприятия.
- Статистика. Например, какое рекордное количество продаж было за день или сколько человек воспользовались услугами. Дополните образами: «наши курьеры за год проехали ... км — это как преодолеть расстояние от Москвы до Лондона».
- От обратного: кому товар НЕ нужен.
- Опросите подписчиков об ассортименте.

2 Концепт сценария к ролику.

Вот пример моих концептов к роликам «Мопс не выдерживает разлуку и сбегает из дома к своей возлюбленной мопсике в другой город. Хозяева в растерянности. GPS-трекер на ошейнике любимого пса позволяет им пуститься в погоню... Хозяева догоняют мопса, но уже слишком поздно. Любимые встретились, и ничто их не сможет разлучить».

3 Сценарий к ролику.

А теперь — сценарий к этому видео. «Самая трогательная история о любви».

Глеб и Саша строго Чубаке: «Она тебе не пара! Вы никогда не будете вместе!» Чубака не дослушивает, прыгивает с дивана, выбегает через дверь, которую открыл Глеб, чтобы вынести мусор.

Ряд кадров: Чубака выбегает из подъезда, бежит по тротуару, пересеченной местности. Саша плачет на балконе. Зовет Чубаку. Глеб показывает телефон, где на карте движется голубая точка трекера.

Снова кадры бегущего Чубаки. Глеб и Саша уже в поезде. Они поняли, что Чубака рванул к возлюбленной в Санкт-Петербург.

Чубака останавливается, видит свою любимую мопсичку... До долгожданных объятий каких-то 20 прыжков.

Переводит взгляд в сторону и видит Глеба и Сашу, которые готовы помешать долгожданной встрече.

Красивая музыка. Рапид. Чубака срывается к мопсике... Саша хочет кинуться наперерез, но Глеб останавливает ее с доброй отеческой улыбкой.

Крупные кадры влюбленных мопсов.

Конец.

А теперь смотрим результат:



Вывод: концепт — это идея, сценарий — раскрытая идея с диалогами. Вот в таком виде вы можете продавать свои креативные наработки. Для Инсты такого вольного оформления достаточно. Для крупных проектов приучайтесь использовать американский формат оформления сценариев и работать в бесплатной программе КИТ-Сценарист, которая очень облегчает жизнь сценариста.

ДЕРЗАЙТЕ!

P. S. Повторюсь, вашим первым клиентом на концепты/сценарий могу стать я. Жду крутых идей.