



ПОДКАСТ
ЕВГЕНИЯ КОШКИНА

PRO

ДЕНЬГИ,
БИЗНЕС
И
ПАССИВНЫЙ
ДОХОД

KOSHKIN PRO

– Салют, ребят. С вами Женя Кошкин, и вы слушаете десятый выпуск моего подкаста о бизнесе в интернете. В этом выпуске я знакомлю вас с Женей Павельевой – Женя Сразу в интернете. Вообще она просит называть её ником «Сразу». Её тема – бизнес на малостраничниках. Она по сути, взорвала вебмастерскую тусовку своим появлением. Мало того, что тема «Поднять бабло быстро и сразу» никого не оставит равнодушным, так ещё и Женя – девушка такая яркая, открытая, невероятно интересная и оригинальная.

Вместе с Романом Пузатом... А Роман Пузат – это №1 на рынке обучения информационных проектов. По крайней мере, если мы будем сравнивать по количеству подписчиков, по количеству учеников, то Роман явно в лидерах. Так вот, вместе с Женей они запускают курс весной и обещают, грубо говоря, через месяц выйти на большой доход с небольшим вложением.

Ну такие старые зануды как я, конечно же, восприняли всю эту тему очень скептически: ну нельзя через месяц зарабатывать тридцатку, если ты вложил всего две-три тысячи. Но нет. Ошибся... Можно. Пускай и не у всех и не во всех нишах, у кого-то получилось, у кого-то нет, но, по крайней мере, это интересный кейс. И те, кто вовремя успел, те собрали сливки. Это точно такая же история, как год назад с «Дзенон». Я экспериментировать не стал, а те, кто стали, заработали миллионы. Это была тема недолгая, но она была и дала возможность заработать.

В многостраничниках такая же история: те, кто зашёл быстро, без конкуренции, конечно же, собрали сливки. Те, кто пошёл позже, уже не так легко, уже не всё так очевидно. Но, тем не менее, эта ниша всё равно будет

трансформироваться, развиваться. Нужно, наверное, применить мозг и найти, как дальше делать, как заработать, как построить вот этот самый доход быстро и сразу.

(заставка)

– Салют, Жень. Рад тебя слышать.

– Привет, Жень.

– Как настроение, как жизнь?

– Слушай, ну жизнь, как всегда – бьёт ключом, и всё по голове.

– Я видел, в Самаре ты записывала разные прикольные идеи. Ну как, сейчас уже приступила к внедрению?

– Да ну, ты гонишь что ли?! Всё внедрить за неделю не получается, нет. Во-первых, достаточно хорошие плюшки узнала, интересные, которые хотелось внедрить. Во-вторых, сайт не один и поэтому на внедрение уходит время. Я начала внедрять ещё в аэропорту в Самаре, потом продолжила в аэропорту в Москве. *(смех)*

– А ты на конференцию ехала, честно скажи, чтобы поучиться там или просто тусануть маленечко, потому что ты пропустила «Кинзу»?

– И то, и то. Я на «Арене» же уже была в апреле. И я уже раскушала, что самый прикол – в знакомствах, в общении, когда вместе тусуешься. Ну и знаний тоже достаточно много даётся. Поэтому я уже знала, куда я еду. Я ехала, получается, с тремя целями. Первая – получить новые знания и вектор развития, потому что у меня такая небольшая депрессуха началась. Может быть, после родов, не знаю, но есть такое, что мне нужна была поддержка. Второй момент – я ехала потусоваться, пообщаться. К Олечке к моей любимой, естественно, ехала. И третий момент – я ехала выступить спикером, показать, что я жива и что я тоже могу ещё до сих пор что-то дать и что-то показать – над личным брендом тоже немножко поработать.

– Изначально конфа была заявлена как для вебмастеров, которые зарабатывают тридцатку и хотят прийти к трёхстам. И в первый же день, когда мы знакомились, один там: «Я зарабатываю миллион. Мой доход – свыше пятисот...». Вот такой момент тебя не удивил? Я был просто в шоке.

– Я тоже маленько прифигела, да. Я тоже думала, что будет больше «зелёнееньких». Потому что и у Лёши аудитория такая, он же кейсы показывает новичков: у кого-то 60, у кого 70, 80 тысяч, – то есть нет таких огромных результатов. И я думала, что там будет уровень до соточки. А когда там начали

ребята подниматься и говорить, я тоже так думаю: «Нормально, собрались...». Мы же даже с тобой посмеялись, что, мол, ребята, вас научить, как зарабатывать 300 вместо ляма?

– Это легко!

– Вообще без проблем!

– Мне действительно пришлось частично перерабатывать контент, потому что больше было всё-таки для тех, кто только начинает. Если заявлено 30, значит, туда приедет много ребят, которые зарабатывают 0, 5, 10 и хотят, видят путь, как зарабатывать 30. И на это контент был ориентирован. А потом пришлось как-то адаптировать и добавлять каких-то фишек (возможно, даже ценных) для тех, кто далеко за 500 ушёл. Такой момент был интересный.

– Ты двоечник, я свою презенташку подготовила дней за 5 или за 7, прямо в своём доме в городе Воронеже. Сдала детей и прямо села, часа 4 или 5 сидела, корпела над презенташкой и её сделала. Мне не пришлось ничего переделывать. Всё нормально было. *(смех)* Сразу же на всю аудиторию была инфа.

– Круто. Жень, ты нашумела, вот очень быстро взлетела среди вебмастеров. Нет, наверное, такого вебмастера, который более-менее в тусовке и тебя не знает. Ты взлетела со своими малостраничниками. Скажи, как это вообще... Вот я уже лет 10 более-менее в этих сайтах. И вот такой возможности: создать 5-6 страничек, и чтобы она качала большое количество денег, я не видел ни живых примеров, ни у друзей и знакомых – то есть этой ниши не было. Откуда вообще вся эта идея возникла?

– Неохота мне, конечно, топтать твой авторитет, но малостраничники были и лет 5 назад. Правда. На них просто немного по-другому зарабатывали. А ещё раньше, лет 7 назад, на них зарабатывали ещё проще и хуже, чем сейчас. Вообще эта тема пошла ещё со времён MFA, когда создавали сайты made for adsense, это тоже были малостраничники.

Потом Яндекс, Google стали немножко умнее, стало сложнее с этой темой и MFA-шки погибли. Но для MFA как таковых ниши всё равно оставались. Но их просто стали монетизировать не так агрессивно, плюс ко всему – другим образом.

И следующая эра малостраничников пошла тогда, когда Google обновил внешний вид своих блоков ссылок. Вот рекламный блок, он называется «адаптивные ссылки». Вот они раньше были, ты наверняка помнишь, такие маленькие, узенькие...

– Ага. Но они доход не давали, и я их не использовал.

– Да-да-да. Никто их не использовал. А потом Google сделал их такими, какие они сейчас, и они стали качать так нефигово. Причём их начали рекомендовать даже на курсах где-то 2 года назад на некоторых больших сайтах ставить, потому что они давали хороший доход. И хайповая тема по малостраничникам начала затачиваться именно под это.

Я в Самаре об этом говорила, для слушателей твоих повторю. Самый хайп пошёл тогда, когда начали делать малостраничники под всякие карты: активация карты, личный кабинет, – вот это всё. И именно там начали качать очень сильно блоки ссылок Google. И, соответственно, я пришла в нишу малостраничников тоже именно через эту тему. Полезно читать иногда чатики, что скидывают, какие лоты на Telderi.

– Я согласен, что если человек создал какой-то сайт про что-то, и это что-то занимает всего 5-6 страниц, в принципе какой-то трафик можно, наверное, собрать. Я просто не знаю, какой трафик собирался на твоих сайтах. Если этот малостраничник собирает, к примеру, 200-500 человек в день, что не вызывает какого-то удивления и при прошлом, опять же, опыте это бы приносило 2-3 тысячи в месяц, это не являлось таким интересом. И поэтому на это, наверное, никто не обращал внимание. А вот эта смена монетизации позволила зарабатывать 30-50 тысяч от одного сайта.

– Да, реально.

– И это дало возможность к такому быстрому росту, интересу, потому что ты получаешь деньги через 2-3 месяца. Правильно?

– Да, на самом деле это было для меня манной небесной, потому что на тот момент у меня было порядка трёх-четырёх сайтов. Один был самый мой первый, он вообще тяжело раскачивался, потому что достаточно много ошибок было допущено, которые я уже потом увидела. И потом новые сайты стартовали уже лучше, но всё равно они были в таком зародыше: 500-600 уников, они росли пока. И реально не хватало денег. А я всё херачила, херачила и прямо как лошадь в колхозе, которая тоже много работала, но председателем так и не стала – вот это было прямо про меня.

И когда вот эта тема обнаружилась, когда я начала это делать, все деньги, которые я получила, я, во-первых, себя порадовала, во-вторых, я их влила конкретно в большие сайты. То есть я прекрасно понимала, что деньги есть, это классно и себя можно побаловать, баблишко почувствовать, но при этом работать нужно и в малостраничники, и в большие сайты. И это была огромная точка роста для меня именно в финансовом плане.

– А в чём отличие? Почему вот так? Изначально у меня было не просто негативное отношение, я не понимал, что творится. Потому что уважение к Роману есть. И когда я увидел этот курс, что «мы теперь расскажем, как через месяц зарабатывать тридцатку, появилась мега-кнопка “Бабло” для тех, кто не хочет ждать полгода», я был в шоке. Думаю, ну ладно, при возможности я потом послушаю, посмотрю отзывы. Я предполагал, что если

100 человек бежит, у кого-то получится, 1-2 дойдут, у них вполне может выстрелить. Но когда это на масштабе, на потоке можно построить, я не верил. Ты меня, конечно, разубедила, показала результаты. Сколько вы ниш насчитали?

– Мы, если мне не изменяет память, собрали порядка двух тысяч ниш. Потому что мы же заявляли, что одна ниша выдаётся не более, чем в 5 рук. А потом при сборе ниш я ещё некоторые ниши отдавала не более чем в 2 рук, потому что я видела, что они достаточно узкие. И если туда зайдут 5 человек, плюс ко всему кто-то сделает 2-3 сайта, будет слишком большая конкуренция и люди не соберут трафик. И мы некоторые ниши отдавали вообще в 2-3 рук. И нас было всего 500 человек, 505, может быть, точно не помню. И были разные пакеты. То есть был пакет самый дешёвый: человек получал 2 ниши, средний пакет – 5 ниш и большой пакет – 10 ниш получал человек. Учитывая, что есть дешёвый пакет на 2 ниши и дорогой пакет на 10 ниш, вот в среднем получилось 5 ниш, то есть порядка 2,5 тысяч ниш мы насчитали и собрали.

– 500 человек. Почём обучение было? Сколько баблишка вы собрали?

– Сколько мы собрали, естественно, никто тебе не расскажет.

– Секрет. А сколько курс стоил?

– Во-первых, три цены было (три пакета), а, во-вторых, цена чем ближе к обучению, тем становилась выше. По-моему, самая дешёвая цена была порядка 12-ти или 15-ти тысяч, а самый дорогой пакет стоил около полтинника. То есть, грубо говоря, 5 тысяч за нишу.

– **Нормально вы собрали. Смотри, Жень, чтобы не выглядело так, что ты сделала пару-тройку сайтов и потом решила вдруг курс запустить и собрать, там, 500 на минимум 12,5... Ну никто никому ничего не скажет, хорошо.**

– *(смех)*

– Ты в Самаре рассказала, что вы кучу денег вложили во множество сайтов. Кратко покажи, какие были результаты до того, как ты пошла и запустила курс. А то, наверное, со стороны будет выглядеть, что ты 2 сайта запустила и решила рассказать и научить.

– Ты имеешь в виду, показать свои...

– **Про инвестора. Вы же сколько, 500 сразу сайтов делали?**

– Ну хотели мы сделать 500, да, в итоге нагенерили 300 ниш и решили тормознуть, чтобы не генерить пустых ниш. Их же мало придумать, эти ниши. Там же надо сайты запускать, потому что пока ты их придумал, а потом на 3

месяца отложил, там уже кто-то запустился, потом ещё кто-то запустился, и ты тему просто упустил. И поэтому мы нагеренили 300 ниш, мы зарегистрили 300 доменов. И влили туда, на сегодняшний момент где-то 1 миллион 140 тысяч. Ну, может, 145, плюс-минус.

– На данный момент уже? Меньше, чем за год.

– Меньше, чем за год, да, 9 месяцев прошло.

– А к моменту старта самого марафона, к моменту старта «Спринта» сколько сайтов ты уже создала? Ты же их создавала и продавала?

– Да. Нет, я свои продавала и создавала, с инвестором мы только создавали, потому что хотели увидеть весь пакет или хотя бы половину пакета своего портфеля сайтов. И потом уже решить, какие продать, какие нет, какие оставить себе. То есть мы заранее решили, что мы около 10% сайтов из 300 оставим себе. Порядка 20-30 сайтов мы хотели себе оставить.

– Круто. И сейчас на какой стадии по окупаемости весь этот проект?

– Ты имеешь в виду, сколько процентов окупилось?

– Окупилось, не окупилось. Может быть, всё пошло не так, как хотели. Ну, что пошло не так, это я понимаю. Если это малостраничники, должно было окупиться за 2-3 месяца. Но, по крайней мере, цифры в доходности радуют?

– Да, конечно же, они радуют, начали монетизировать сайты. Что не радует – гораздо дольше идёт трафик на сайты. Почему вся эта песня и растянулась вместо трёх-четырёх месяцев вот уже на девять. По поводу ROI, да, всё нормально. Мы сейчас получаем порядка 15-20% в месяц на вложенную сумму. То есть сейчас уже 15%, а не 20%, как я говорила в Самаре, потому что ещё вложили, а остальное ещё не успело подтянуться. На данный момент мы 15% в месяц имеем.

– Шоколадненько, я бы сказал.

– Ну да.

– Скажите мне, куда, я туда залью всё, что только можно найти. *(смех)*

– Около 300% годовых, в общем, мы имеем. Но что расстраивало, что когда вся эта тема шла и когда мы решили влить баблишко в этот проект, когда мы решили всё это сделать, мы прямо видели, как на нас упадёт по 10 лямов на голову через 3-4 месяца. Потому что это реально было так легко. То есть я

запускала 10 сайтов, у меня из них выстреливало 8. И каждый из них приносил от 5\$ до 30\$ в сутки.

– 1000\$ в месяц?

– Да, да!

– Кайф!

– Конечно же кайф, да!

– Чёрт, вот она, кнопка бабла. Надо было подкаст сразу с тебя начинать, когда я запускал. Просто я пропустил всё. Я пропустил «Дзен», я пропустил малостраничники. Я работаю по старинке: вот мы медленно, верно херачим и делаем денежку. Не 15-20% в месяц, но те же 3-5% в месяц, они, в общем-то, скромненько, но нормальненько дают.

Жень, кратенько, если можешь взять твой курс «Спринт» и уложить в 3 минуты, опиши процесс создания... То есть чем отличается от WordPress, три странички и отдали её на индексацию?

– Ну в принципе вот так и есть, ты сейчас вот прямо так и сказал.

– Если бы я делал конспект твоего трёхминутного спича, это было бы вот так. Но там же, наверняка, есть... Нишу ты даёшь?

– Да.

– Ты сказала: «Делай про карту Халва» или что-то ещё...

– Ну да, это выжженная тема, хороший пример.

– Да. И дальше как сайт должен будет выглядеть, дизайн какой-то? Потому что, наверное, не просто...

– Дизайн должен выглядеть...Вообще, для начала, он должен в принципе выглядеть и точка. Как я в Самаре говорила, что не надо лепить что попало, чтобы это было некрасиво и так далее. Дизайн должен быть хоть какой-то, приличный. Должен выглядеть.

С Халвой аккуратно... Вообще я на курсе говорила, что дизайн лучше делать максимально приближённым к официальному сайту. В случае с Халвой и с другими финансовыми партнёрами это уже не котируется, потому что партнёры не принимают такие сайты.

– Ну возьмём что-то выдуманное. Просто это первое, что в голову пришло. Если ты хоть одну нишу из двух тысяч помнишь, скажи какую-нибудь, давай на любом другом примере разберём.

– Ну давай про Точку-банк, мы его в «Спринте» как раз давали в пример, потому что выжженная уже тема. Ну с Точка-банка, да, нормально. Дизайн должен быть приближённый к официальному сайту (я имею в виду цветовую гамму). Использование логотипов и каких-то товарных знаков, изображений запрещено на сайте, в противном случае могут быть проблемы с правообладателем.

– И идея в том, что человек, который попадает сюда, у него высокий уровень доверия, потому что он думает, что здесь официальная информация о том, как пользоваться личным кабинетом или картой, так?

– Да-да-да.

– То есть нельзя рерайт сделать, ты должна сама продумать инструкцию, как пользоваться.

– Да, если ещё немного приоткрыть шторку к курсу, обязательно у нас был урок, посвящённый составлению технического задания. Я давала свою «рыбу» ТЗ-шки и рассказывала о том, как его составлять. Здесь всё упирается в ТЗ

изначально. Потому что если ты неправильно составишь ТЗ, то автор тебе поналепит ерунды. Поэтому техническое задание нужно очень сильно прорабатывать. Именно по пунктам, по плану статьи рассказать, что и где автор должен написать.

То есть ты сам должен подумать, как Лена с рынка, которая хочет открыть расчётный счёт в Точка-банке и вводит: «Точка-банк, личный кабинет». Соответственно, очевидно, что я не знаю, как войти в личный кабинет. Или я хочу там зарегистрироваться (вариантов немного, почему я такой запрос ввожу). Ты реально должен подумать, что ты этой Лене можешь дать на своём сайте, почему твой сайт должен быть ей полезен. Ну и, помимо прочего, чтобы она тоже была тебе полезна. Это вот то самое пресловутое субъективное качество.

– Хорошо. А вот теперь, если сравнить с микро нишей, мы берём наши информационные сайты: какая-то узкая ниша из двухсот, например, статей, в каждой из которых по 30-50 запросов. И если мы по той же самой технологии будем делать малостраничник: для каждой такой статьи мы делаем отдельный сайт. Это сработает или нет?

– Нет, не сработает. Мы пробовали тоже. У нас была такая гипотеза, если взять какую-то узкую тему, как статью и запустить на малостраничник. Нет, не выходит так. Потому что, как я думаю (Яндекс же нам об этом не расскажет), тема хоть и узкая, но имеет очень много смежных запросов.

Я прямо даже скажу, какой сайт я запускала. Мы запускали сайт по укладке ламината. И там прямо ноль-ноль и позиции даже 98-й нет, там прочерки везде. Этому сайту порядка 4-5-ти месяцев. Почему он не выстреливает, потому что очень много смежных вопросов. Если я ищу, как уложить ламинат, скорее всего, мне нужно будет ещё посмотреть, как выбрать пробку для ламината. Или, возможно, как укладывать плинтус на ламинат. Или как выбрать ламинат. То есть всё равно вот такие смежные запросы, которые не раскрыты в сайте. Почему микросайты всегда выстреливают выше порталов каких-то, выше общих сайтов, это распространённый вопрос: «А как одна статья выйдет в топ и обгонит сайт, у которого 500 статей?». Очень просто. Если микросайт полностью закрывает нишу.

– Я понял. То есть у нас уровнем выше, получается, запроса нет, если так посмотреть.

– Да.

– Микрониша настолько «микро», что она всё равно закрыла полностью, например, личный кабинет Сбербанка того же самого. То есть уровнем выше нет. То есть нет такого, что личные кабинеты всех банков. Теоретически есть, но это совсем другое уже. То есть это про одно, про второе, про третье рассказываешь. А вот именно здесь, если бы мы говорили про какие-то банковские услуги, допустим, автокредит в Сбербанке, тогда, наверное, не зашла бы эта тема. Или даже автокредит в

Сбербанке без КАСКО или с КАСКО. Вот такой сайт не зашёл бы. Потому что можно сделать уровнем «автокредит в Сбербанке», а ещё выше – «все услуги Сбербанка». Ну вот такая идея, из-за этого?

– Да, именно так. Потому что есть вот сайты, например, общие про кабинеты. Или есть общие про кабинеты банка. Но это всё равно уже получается размытие темы. Если взять даже наши информационники, как там, например, Рома рассказывает на «Спарте» сейчас, что вы можете взять тему медицинскую по какой-то болезни или полностью про болезни, или можно взять про лёгочные пути. И если вы начинаете делать про «ухо-горло-нос» и выписываете 150 статей – всё, ядро выписано. И думаете: «Ну а что делать с сайтом? Нужно же дальше его наполнять как-то или продавать». Вы решаете его наполнять дальше и размываете тему до общих болезней. Очевидно, у вас те статьи, которые были в топе по ухо-горло-носу, скорее всего, позиции начнут проседать. Потому что сайт уже в глазах Яндекса не такой экспертный. То есть то он был экспертный только в ухо-горло-носе, а потом он внезапно стал общим медицинским. Вот и такая же тема с микросайтами.

– У нас, если так посмотреть, эта тема не совсем вечная. В ближайшее время, от года до пяти лет, такие запросы всё равно останутся и всё равно будет спрос на них. И такие сайты, которые будут отдавать именно инструкции, они останутся. То есть не будет сборника, который выдавит тебя. Понятно, что брендовые запросы, брендовые сайты вперёд выйдут, обгонят, остаётся там второе-третье и далее место. И всё равно для малостраничников в ближайшей перспективе место под солнцем останется. Правильно думаю?

– Да, конечно. Я тебе больше скажу, у меня мой личный сайт вставал выше официального сайта на топ-1.

– Но по сути пока, если я правильно понимаю, это новая ниша. Она формируется буквально за последний год. И сайты запускаются, собирают трафик, а потом через какое-то время они могут сдохнуть, потому что они все собраны на коленке, могут быть какие-то ошибки или, может быть, слишком агрессивная монетизация. И вместо них в выдаче постепенно будут оказываться новые сайты, собранные по-другому, может быть, менее агрессивно монетизированные. Что думаешь по этому поводу?

– Ну тут я думаю, что ты отчасти прав в том плане, что рынок дикий. И я думаю, что мы с Ромой сыграли достаточно весомую роль в развитии этого рынка. Потому что если появляется много сайтов на эту тему, то поисковая система, безусловно, начинает это замечать и начинает вводить какие-то где-то санкции, где-то ограничения. Опять же, на рынке появляются какие-то новые виды монетизации. То есть рынок начинает двигаться вперёд. Да, становится не так легко, не так круто, не так здорово. То есть до фильтра МПК у меня была ставка в месяц ROI у меня был порядка 360% в месяц. Недавно мы встречались в Воронеже с Денисом Модеско, он сказал, что можно зарабатывать неприлично много, а можно зарабатывать просто много. Вот когда рынок дикий, было неприлично много. Сейчас это всё равно много. Меньше по сравнению с тем, что было, но всё равно много. И да, рынок движется,

становится немного сложнее, но при этом появляются всякие новые плюшки, темы, однозначно.

– Но монетизация на таких сайтах, она условно белая/серая? На партнёрке именно этой же карты или этого же кабинета сливается трафик или на каких-то других?

– В том числе. Если говорить про финансовые, то это лучший выход. Если говорить про какие-то бренды, то есть такие бренды, у которых, опять же, есть какие-то свои продукты, которые можно купить. Например, дебетовая карта: у Альфа-банка откройте, посмотрите, с кем они партнёрятся. У них очень много дебетовых карт, там тот же самый «Перекрёсток», к примеру (это тоже выжженная тема, поэтому я палю легко). У нас есть сайт «Перекрёсток» и был оффер на кредитную и дебетовую карту с «Перекрёстком». Там от Альфа банка у «Перекрёстка», у Тинькова было тоже с «Перекрёстком». То есть её тоже можно было купить.

– То есть по сути малостраничник, с одной стороны, решает вопрос пользователя, даёт ему инструкцию какую-то. И дальше он монетизируется не какими-то офферами, тизерами (офферами – я имею в виду «таблетки от всего на свете»), а именно даётся то, что человек и ищет. То есть решается проблема, только ты за это ещё и деньги получаешь.

– Ну да, верно, это идеальная схема.

– Только сейчас пока не устоялись технологии, и вот в выдаче всё время один, второй, третий сайт поднимает выше. Поэтому они долго, наверное, не жили все. Какие-то долго жили, а какие-то создавались и умирали. Но если так заглянуть вперёд на год-два, то, наверное, стоимость производства одного сайта просто вырастет, они будут более качественные или в продвижении что-то ещё добавится, но всё равно Яндекс что-то нужно отдать. Условно говоря, как пользоваться картой Халвой. То есть это не должна быть статья с FB.ru или с «Лайфхакера». Это должна быть чёткая подробная инструкция. Правильно?

– Да. На мой взгляд, абсолютно точно. FB.ru – это боль, наверное, всех вебмастеров. Когда он занимает топ-1, топ-3, топ-5, и когда это на 2,5 тысячи символов статья – вообще «водичка», это прямо боль-боль.

На мой взгляд, должно быть так. Вообще со сливом лида в финансовую партнёрку или в юридическую партнёрку – вообще идеальная схема. К сожалению, она не всегда срабатывает, и тогда приходится монетизировать чуть менее здорово. В ход идут как раз блоки ссылок или медийка от Google. Но идёт слив всё равно на более или менее похожие темы. По крайней мере, у меня так попадалось.

– Ну а по финансам как получается? В начале, когда ты начинала работать, сколько уходило денег на создание одного сайта и какие доходы он

приносил и вот как сейчас оцениваешь: насколько дороже стало производство одного сайта?

– Ну, когда я стартовала, я вообще сама писала и сама делала. Единственное, я просила ещё своего программиста, с которым мы уже много лет вместе работаем (Макс, привет!) причесать внешний вид сайта. На тот момент сайты состояли в среднем из пяти страниц, от трёх до двенадцати, скажем так. На один сайт целиком у меня уходило порядка 6-8-ми часов. Это написание именно статьи, инструкций. Я сама регалась в тех сервисах, я прямо делала скрины. Я регилась и тут же писала. То есть прямо не отходя от кассы, описывала процесс. Плюс стоимость домена – 150 рублей, плюс работа программиста – 1200 рублей. То есть до 2000 руб. вложений, своего собственного времени – 6-8 часов. Я, правда, быстро печатаю, пусть это будет 12 часов. А по деньгам... Я прямо тебе сейчас скажу. У меня, прямо как у отличницы, есть бухгалтерские отчёты по сайтам, и я прямо тебе скажу, сколько мне приносил тот или иной сайт. Ну вот в октябре, например, один сайт принёс мне 14 тысяч, и я продала его за 116.

– Вложила 1,5 тысячи и 6 часов. Круто. Хорошо, а сколько фейлов из них было? Я никогда не поверю, что ты можешь каждый раз клепать такой сайт за трёху и продавать за сотку. Это было бы прям даже не просто шоколадно, это ещё круче, чем то «шоколадно», которое я говорил в прошлый раз.

– Да, ну был у меня небольшой фейл. Как раз-таки с «Перекрёстком». Я позновато туда вошла и за всё время владения он принёс мне порядка 5-ти тысяч, продала я его за 16.

– А сейчас насколько станет сложнее? Я так понимаю, что уже куча народу в этой теме варится, и теперь нужно делать сайты ещё лучше. Условно говоря, как с информационными проектами: 5 лет назад просто ключ берёшь любой и отдаёшь, написали, и всё взлетело в топ, и всё классно, трафик пошёл. Потом пришлось дальше... И естественным образом происходит эволюция: отмирают те, которые хуже, те, у кого лучше, дальше прогрессируют. И получились уже такие иерархии: сначала по запросам, то есть уже копирайтеру дают не один ключ, а дают десяток ключей. Потом стали группировать, потом появились ТЗ, ну и дальше пошло развитие. С малостраничниками что будет в следующем курсе?

– Это больной вопрос на самом деле. Потому что даже в декабре мы с моим хорошим товарищем (он тоже делал микросайты) запускались в одной и той же нише (ну мы знали об этом, как бы такая договорённость у нас была). И соль в чём: он взял стандартный шаблон WordPress, то есть вообще белый и чёрные буквы. Вообще больше ничего. То есть халтура халтурой. У меня был, как всегда, индивидуальный дизайн, всё красиво. У него было 3000 символов, две картинки. У меня было порядка 10-ти тысяч символов: такая большая инструкция, куча скриншотов. Прямо здорово, круто было. И у него было 3 блока рекламы, у меня порядка 4-5 блоков рекламы было. И у меня в сутки он

приносил около 40\$, а у него – 80\$ в сутки. *(смех)* Потому что у него был CTR блока ссылок – 50%.

– Ну тут да, от монетизации. Понятно, ты стараешься получше для пользователя, а баблишка поменьше.

– Да. И поэтому сказать тебе, что будет с малостраничниками через год, как будет двигаться рынок, отпадут мёртвые, таких сайтов в выдаче больше не будет – ну я понятия не имею, слушай. Потому что Яндекс непредсказуем. Ну я не могу делать плохо, так что я заранее делаю хорошо.

– Я понимаю, что предсказать сложно. Но вот как сделать качественнее, что там должно быть? Видеоинструкции должны появиться, ссылки с авторитетных источников... То есть чтобы сам Сбербанк сослался на тебя **(понятно, что это невозможно)**.

– Ну да. Ну сделать как лучше – опять же ж...

– Подумаем. Подумаем и на курсе расскажем. *(смех)*

– Да-да-да. Всегда нужно просто отталкиваться от интента и не выливать «воду» по статье, как у нас любят делать копирайтеры. Оля сейчас вот очень хорошо рассказывала на своём семинаре про статью «Как постирать пуховик».

И начинается первый раздел о том, когда создали пуховик, потом – сколько служит пуховик, а уж в конце там – «ну а стирать, пуховик, короче, надо вот так». Вот такие тексты не катят ни в больших информационниках, ни в микросайтах. Должна идти информация сразу по теме.

А второй момент – наверное, думать о том, что всё-таки монетизация монетизацией, но если человек пришёл конкретно по запросу «вход в личный кабинет», то его нужно поскорее туда и отправить. Ребята делать сейчас, например, как: они делают введение, делают небольшой текст о том, как войти в личный кабинет. Там потом внизу по тексту идёт, конечно же, большая инструкция. Но вот в начале именно кратенько: «Как войти в личный кабинет» и сразу же кнопка «Вход в личный кабинет», которая никакая не партнёрская, никакая не офферная, никакая не вирусная, а просто прицеплена ссылка реально на вход в личный кабинет. Таким образом, у человека есть два варианта: либо он кликает по рекламе и делает переход и возвращается на сайт, либо он сразу же нажимает реальную кнопку «Вход в личный кабинет» и уходит в личный кабинет. Но при этом он сделал тебе просмотр по рекламе.

– А если что-то непонятно стало, он может вернуться к твоей статье и уже там по структуре, по содержанию найти то, что ему стало непонятно и найти.

– Да, да.

– Круто, хороший тренд.

– То есть не надо каждый клик обязательно пытаться смонетизировать. Нужно понять, что люди иногда просто ленятся ввести в адресную строку адрес сайта и хотят тут же попасть в личный кабинет. Такое тоже есть.

– Вообще круто. В интернете эти тренды так быстро меняются, получается, нужно вот держать руку на пульсе и всё вовремя успевать. Мне вот интересно про личный кабинет того же самого Сбера – ДомКлик, в августе прошлого года я им воспользовался. Я пришёл, мне квартира понравилась, я прямо с телефона «клик-клик», через день-два мне уже ответ... В общем, я оформил всю сделку через телефон. Только потом в банк приехал уже подписывать. Я думаю: «Вау, как круто! Неплохо было бы про это рассказать, расписать, может быть, сайтик какой-то». Потому что я был действительно сильно впечатлён технологиями, которые позволили без вот этого сбора заявок, всё через интернет. Там общение с менеджером, я прицеплял какие-то справки, но не нужно было ходить. Но проспал, видишь, вот.

– Да-да.

– А кто-то не проспал, кто-то сделал. И я так понимаю, что ты не первая узнала? Ты узнала уже от тех, кто раньше сделал?

– Именно про микросайты?

– Да. Согласен, сделать из пяти страничек можно сайты. Многие вебмастера, мне кажется, которые проходят курсы по инфосайтам, они так и остаются на пяти страничках. Но фишка именно в том, что в нём 5 страничек и качает не тысячу-две, а тридцаточку, полтосик – это гораздо интереснее. И поэтому туда можно направить энергию. Где их искать, такие темы? Ты в форумах, в чатах в закрытых, хитрых палишь?

– (смех) Ну я в Самаре рассказывала, что я вообще об этом узнала на Telderi. В чат скинули лот, что «Ребят, а что это за сайт, кто-нибудь знает?». Потому что Telderi же подгружает, что страница в индексе у Яндекса. И там была цифра «5», а приносил сайт по 70\$ в сутки. И все такие: «Хмм...»

– Интересно. И ещё, наверное, зареган домен месяца три назад.

– Да. И все такие: «Наверное, какой-то косяк, наверное, какая-то ошибка». И там даже в коментах было: «А что за бред-то? Пять страниц там, 100 штук в месяц?!». И вот тогда я увидела эту возможность.

Вообще, когда ты постоянно учишься, очень сложно сместить фокус. Ну то есть Рома, Лёша Сорокин, они же рассказывают, как искать ниши. И когда ты не знаешь, как искать, вот тебе рассказали, и ты такой: «Ну о'кей. Всё понятно». И, соответственно, делаешь дальше вот так, как тебя научили. Вот нас научили ходить на ногах – мы и ходим на ногах. Мы не ходим на руках, нам кажется это странным. Точно так же казалось странным искать какие-то ниши типа карты

«Пятёрочки». Казалось: «Ну что это за бред вообще, что это, ниша что ли? Вот Рома говорит вот так искать, и Лёша говорит вот так искать, вот это ниша. А это – херня какая-то!».

– Ага, там денег нет. Слушай, раз уж мы к Лёше, к Роме перешли... Ты также делаешь информационные сайты, более долгосрочные проекты, которые будут приносить не шоколадные 20% в месяц, но, пускай 5, 10, 15% (у кого как). Кстати, мы на «Кинзе» на автопати общались с одним из вебмастеров с большим объёмом, с большим потоком и вложения в новые сайты, и с текущими сайтами. И он печалился, у него была грусть, потому что ему теперь сайты стали приносить то ли 10%, то ли 15% в месяц. Он говорит: «Катастрофа! Вот раньше 25-30% – это было нормально. А сейчас не приносит деньги». Я говорю: «Блин, мне бы твои проблемы! Когда миллион запускаешь и через год получаешь 150 штук всего».

– *(смех)*

– Ладно, отвлёмся. Ты и у Лёши проходила марафон, и у Пузата, правильно?

– Да, да.

– Я просто видел у тебя в блоге, я так понимаю, что был некий резонансный твой пост по поводу сравнения, где лучше. Кратенько резюмируй отличия. Я у очень многих ребят в подкасте спрашивал, кто как.

Это самый популярный вопрос, наверное, который мне в личку пишут: «Куда пойти учиться?». Я советую либо туда, либо туда, а потом мне присылают: «Я пошёл вот сюда-то. И у меня не получается. Я заплатил кучу денег, деньги потрачены впустую». Я говорю: «Блин, ну вы же меня спрашивали, к Лёше или к Роме. А пошли не к ним». Твоё мнение?

– Я вообще в принципе люблю учиться. Потому что люди, которые имеют гораздо больше меня как в финансовом плане, так и в плане опыта, я считаю, что они всегда заранее где-то умнее меня, как минимум. Не так давно читала в блоге у одного вебмастера, он ту самую мысль сказал, что «мне нравится чувствовать себя глупым». То есть когда ты сидишь, открыв рот, слушаешь, что тебе говорят и понимаешь, что «Блин, а я-то этого не знал! Как здорово!!!» – мне нравится вот это ощущение. Поэтому, когда я у Ромы уже проходила много марафонов (много обучения в принципе, не только марафоны) и когда меня позвал Денис Крайнов к Смарту, я абсолютно нормально к этому отнеслась. Потому что я слышала уже о Смарте, я видела его интервью на радио, читала его блог и слушала тоже отзывы, я знала, что есть такой чувак, что он тоже учит, там всё тоже в принципе неплохо. Поэтому я с удовольствием пошла сравнить подходы.

И как прилежный ученик, я, когда прохожу у Ромы марафон, я делаю, как говорит Рома, когда я проходила у Лёши марафон, я делала ровно так, как говорил Лёша. То есть вот эта тема, когда ты приходишь учиться, тебе говорят,

что делать, а ты такой: «Ой, херню молотят, я-то вот так делаю. Всё работает, я вот так буду делать». Ну тогда у меня всегда возникает вопрос: нахрена вы приходите учиться, если вы и так всё знаете? Делайте тогда так, как вы знаете.

Если всё-таки подрезюмировать, где мне больше понравилось или нет... Ты тоже сказал так: «Резонансный пост». У нас же любят скандалы-интриги-расследования! А когда ребята узнали, что я пошла к Смарту, меня попросили записать отзыв. А если я пишу отзыв, я всегда пишу его по чесноку. Не пытаюсь облизнуть кого-то. И чисто моё мнение: мне у Ромы на тот момент нравилось больше по ряду причин, я их в блоге описывала довольно подробно.

Во-первых, мне был немного непонятен подход у Смарты к семантике. Вот мы в Самаре с ним общались, он как раз говорил о том, что они сейчас тестируют и другие подходы, к семантике в том числе. То есть Лёша – тоже человек такой, который любит учиться. И если он видит какие-то новые веяния, он с удовольствием готов их принять, где-то, может быть, признать, что это лучше, чем его подход. Абсолютно нет короны на голове.

Другой момент, который мне явно не понравился у Смарты: говорили, что ссылки не работают. Ну, опять же, мы разговаривали с Лёшей, они сейчас тестируют ссылки в том числе.

Ещё мне показался поверхностным подход к выбору ниш. Опять же, здесь я могу быть неправа. Потому что всё же сводится к нашим усилиям. И если на Ромином обучении нам нужно было нагенерить 100 ниш, все их проанализировать... На это дофига нужно времени. Сейчас вот я прохожу «Спарту», сейчас чуть-чуть поскромнее, но тоже дофига времени: мы 50 ниш собирали и 50 ниш анализировали. У Смарты нужно было собрать десяточек, особо без анализа, просто собрать конкурентов, посмотреть, какие у кого

плюшки и всё. То есть там, по большому счёту, ни возраста, ни объёма статей, конкуренция какая-то особо не оценивалась. И, как мне показалось, если бы у меня не было опыта, я совсем зелёная бы пришла и такая: «Я хочу запуститься!»... Все знают, что я свадебный сайт запустила по Лёшиному обучению, я это не скрываю. И что я хочу запустить свадьбы. Мне такие: «Да, о'кей, запускайся». А я такая вся зелёная, баблишка у меня нет, и я бы конкретно пролетела. Потому что свадьба – достаточно конкурентная тема.

– Мы с такой же столкнулись ситуацией. Я знал, что она конкурентная. Я знал, что туда нужно вкладывать очень много денег. Мы вложили и трафика не увидели. И поэтому притормозили. А новичок скажет: «Слушай, всё это, короче, враньё!».

– Ну да. И она ещё и огромная. Я не любитель собирать ядро: соберём на 100 статей, а через год соберём ещё на 100. Ну блин, но там же всё поменяется, и каннибализация может быть. На мой взгляд, ядро нужно собирать 1 раз от А до Я, а потом через год-через два к нему нужно возвращаться и дополнять новой информацией. И когда мы собрали ядро, у нас получилось чуть более полутора тысяч кластеров. То есть я сразу собрала всё ядро...

– Миллион, наверное, на контент только.

– У нас уже влило порядка 300 тысяч, кажется, в этот сайт.

– А результаты какие?

– Результаты волнообразные, скажем так. Мы доходили до 400 уников, я сейчас приехала, посмотрела: сейчас трафик немножко упал, сейчас порядка 350-300 в сутки. По деньгам вообще пока всё грустно, потому что тестировать на таком трафике ещё особо нечего, а второй момент – пока я ещё не понимаю, что там именно заходит. Сейчас пробую РСЯ и Google по половине. Ну, в общем, пока результаты скромные, особенно на вложенные деньги. Но мы не останавливаемся, мы херачим. У меня по-прежнему копирайтеры пишут статьи, контент-менеджер выкладывает.

– Мне контент твой понравился. Я просмотрел этот сайт. У меня получается, если в цифрах смотреть, точно такой же результат, если его поделить на 3. В 3 раза меньше статей, в 3 раза меньше потрачено денег и в 3 раза меньше трафика. Но так как изначально весь проект (я его освещал у себя в блоге) я только финансировал, я вообще не лез туда. То есть была такая идея, и я понял, что это очень тупо. Если ты тратишь бабки, надо за ними присматривать, контролировать. Но это были пока небольшие деньги, поэтому такой небольшой урок нужно было получить. А если ты собираешься в этот проект вкладывать... Когда я обратил внимание, я сразу же увидел тысячу ошибок, которые не нужны: контент, который не отвечает запросам пользователя, шапка огромная на полстраницы, в первом экране выдачи нет ничего полезного, кроме трёх строчек от содержания, остальное

там – меню и лишняя навигация. Ну такие ошибки, которые, может быть, дали бы первую тысячу трафика, и ты увидел бы, что есть отдача и влил бы туда ещё, как планировалось, 500 тысяч.

А мне интересен он тем, что, так как из другой сферы бизнеса в магазине фототехники мы работаем с фотографами, я вижу вот этот свадебный рынок. Там, кажется, 20 категорий: кольца, ведущий, – они все с удовольствием за клиента готовы заплатить бабки. 10% легко отдадут за клиента. И вот идея в том, что ты создаёшь контентный проект большущий, у тебя 50-100 тысяч трафика, а потом ты в будущем можешь таргетировать по городам и по категориям. И приходит невеста из города Воронеж, хочет нанять свадебного фотографа или снять помещение. И у неё каталог. И ты уже не рекламу ей суёшь, а первое-второе-третье место продаёшь.

– Напомни мне скинуть для тебя пример реализации такого сайта. Как раз у нас городской есть портал такой. Вот там всё то, про что ты говоришь. Я тебе скину прямо, почерпнёшь идеи. Ты всё правильно говоришь.

– А я так говорю, потому что я это делал, как я тебе рассказывал вчера, в 2010-м году у меня был такой стартап – свадебный портал. Я вложил кучу денег в разработку, в проектирование, вышли на трафик. Но дальше у меня кончились деньги, потому что я ночью работал игроком в покер, зарабатывал бабки и относил туда, в наш стартап, у меня там были люди, которые мне пилили. А потом у меня кончились деньги, сотрудник уехал сначала в Москву, потом в Америку... Ну а потом всё это я окупил ссылками.

То есть я стал просто размещать ссылки в GoGetLinks и ещё через пару лет все деньги вернулись. Вот такой интересный кейс был.

Но идея-то у меня осталась, я-то вижу, что там куча денег. Те самые представители свадебного бизнеса, они меньше услуг оказывать не стали, меньше дивидендов они отдать не готовы. Я знаю примеры крутых западных таких сайтов. А у нас в России по сути есть крупные, конечно, уже выросли хорошие проекты. Для фотографов есть отдельные. Там проблем нет: фотографы, видеографы. Но есть ещё тьма разных сопутствующих бизнесов для свадьбы. Вот эта вишенка вдалеке, она манит, и поэтому я готов, фиг с ней, с РСЯ, с доходами, надо всё-таки «свадьбу» херачить.

– Был бы трафик, да, монетизировать всегда найдётся, чем. А мой сайт, значит, тебе понравился, да?

– У тебя красиво там всё, аккуратненько. Загляденье.

– Не пожалел.

– Вот шаблонное такое мышление: мама, дети, дома, готовка. Какие нахрен сайты? Когда на это найти время? У тебя такая активная жизнь: блог, поездки, встречи с людьми, общаешься, помогаешь, курс ведёшь и ещё сама свои проекты и с инвестором всё фигачишь. Это должно быть 158 часов

в сутках. Конечно, я знаю, у тебя какой-то механизм есть, которым ты останавливаешь время. Как?

– Помнишь, в Самаре ко мне тоже подошла семейная пара и спросили, как. Я всегда отвечаю: «Никак». Ну в том смысле, что я не успеваю. Как всё успеть? – Я не успеваю!

А если серьёзно, во-первых, мне очень сильно помогает муж. У нас изначально на берегу такая договорённость, что я, во-первых, люблю то, что я делаю, я очень люблю заниматься сайтами, мне нравится, для меня это творческая реализация.

Плюс ко всему, я очень хорошо умею управлять. Помнишь, когда мы в Самаре сидели, поднимались люди, представлялись, им говорили: «Какая у вас основная проблема?» – «Я не могу делегировать, построить команду». Для меня это вообще не проблема. Я люблю делегировать, я люблю строить команды, управлять, это всё моё. И так случилось, что на том, что я люблю делать, можно ещё и неплохо заработать. Муж мой гораздо менее амбициозный, но зато он может прикрыть мои тылы дома.

Поэтому это первый лайфхак: если вы хотите быть какой-то бизнес-леди и иметь свой бизнес, то у вас однозначно должен быть прикрыт тыл. Либо мужем, либо мамой, вашей или мужа. То есть кто-то должен разруху в доме разбирать. Эта бесконечно немытая посуда, дети неумытые и так далее, – этого не должно быть, кто-то должен этим, в любом случае, заниматься. У меня муж очень сильно мне помогает, за что ему большое спасибо.

А по поводу другого, как я ещё успеваю – я пытаюсь балансировать. Самое сложное балансировать сейчас, потому что младшему сыну у меня неполные 3 месяца, будет 11 ноября. И это самое сложное, конечно же, время. Он на грудном вскармливании, разумеется. И вот это, когда ты и поработать не можешь, и ты ребёнку нормально не можешь времени уделить. Получается, что ты просто разрываешься, бегаешь от одного к другому, в итоге абсолютно нулевой КПД. Вот это, конечно, самое сложное. А когда вот они уже повзрослее, как мой старший сын (ему 2,5 года), тут уже всё гораздо проще. Его можно снарядить в песочницу играть, с папой, с бабушкой, у меня брат и сестра есть, с ними можно снарядить. Здесь уже всё гораздо проще, ты выделил время работать.

Ну и ещё естественно, конечно же, работайте по ночам. Мы с тобой вчера во сколько переписывались? Полвторого ночи у меня было. Вот в полвторого ночи я пошла погуляла с кобелём и легла спать. Дети мои уже давным-давно спали, а я ещё села поработать.

– Поработала днём, поработала вечером, поработала ночью. Вот, собственно, и весь секрет? Как всё успевать – просто надо работать всё время и спать 4 часа.

– Да, именно так. Когда у меня спрашивают: «А как ты?», я говорю: «Ну ничего, сдохну в 35 лет и всё». (смех)

– Женя, ты большая молодец. И хочу, в завершение выпуска, попросить у тебя совет для условной мамы, которая либо сейчас с детьми, либо ушла в декрет. С одной стороны, вроде бы, в декрете у тебя куча свободного времени, в то же время этого времени у тебя вообще никакого нет. И если она раньше работала по найму и у неё есть желание зарабатывать в интернете. На ближайшие 3-6 месяцев какие шаги предпринять? Учиться или менять время на деньги, копирайтинг, пойти к Лёше Пузату?

– Первый совет есть. Потому что вот я с этим сталкиваюсь, когда люди работали по найму, а потом начинают работать дома и потом говорят, что у них не хватает времени. Вы, во-первых, поймите одну простую вещь, что когда вы работали по найму, вы тратили на работу 8 часов в сутки. Помимо этого, была ещё дорога. То есть как минимум 10 часов в сутки вы тратили на работу. Чтобы работать дома, вам достаточно тратить 5 часов. Ребята, это в 2 раза меньше. Вот вы уже вот здесь почувствуйте разницу и поймите, что 5 часов выделить гораздо проще, нежели 10.

Если говорить про маму с ребёнком или с двумя детьми, то да, конечно же, стоит монетизировать своё время. Это можно делать множеством способов сейчас. Это всем доступный копирайтинг, это всем доступная работа контент-менеджером, это всем доступная работа СММ-щиком в соцсетях, это то же самое создание сайтов. У Ромы, у Лёши, у меня по «Спринту», пожалуйста.

Но нужно понимать, что вам нужно быть на 100% уверенной, что хотя бы на 3 часа вас кто-то прикроет. Это можно не обязательно делать подряд. Вам нужно будет просто просмотреть урок, не важно, будь это копирайтинг или создание сайтов, есть обучение. Вам нужно посмотреть урок на час-полтора и,

помимо этого, как минимум час-полтора вам нужно будет потратить на то, чтобы выполнить домашнее задание или просто внедрить какие-то рекомендации, чтобы этот урок не прошёл мимо. Это нужно сделать.

И второй момент: я лично не представляю своей такой вот рабочей и вольной жизни, если бы у меня муж работал бы тоже 10 часов или был бы тоже бизнесменом. Потому что должна быть поддержка в семье. Если супруг не поддержит, скажет: «Ты плохая мать, не уделяешь времени ребёнку», ещё что-то, тогда даже пытаться не стоит. Потому что это будет мало того, что бесконечное чувство вины самой перед собой и своими детьми, так тебя ещё и внешне будут давить на это. Это невозможно будет сделать, я сразу говорю. Потому что любая мама меня поймёт: когда она выходит на работу или идёт куда-то по делам, это бесконечно грызущее чувство вины, что «оставила ребёнка, куда ты прёшься, зачем тебе это надо, лучше б ты дома посидела». Ты сама себя и так будешь грызть. И если тебя ещё будут сверху грызть, то очень быстро закончится вообще хоть какое-то счастье. Поэтому поддержка в семье однозначно должна быть.

– Круто, Женьк. Особенно последняя фраза. Я сижу, тебя слушаю и переношу всё на свою семью. И вижу, какие ошибки я допускаю. С одной стороны, у меня Наташа замечательно занимается детьми, и в то же время у неё есть свои интересы, она хочет развиваться, она консультант как раз по ГВ и ей хочется много чего. Она такая активная. А я совершаю ошибки, я, видимо, плохо поддерживаю. Я обещаю, я исправлюсь.

– Отлично.

– Женечка, спасибо большущее за выпуск. Я желаю тебе успеха во всех твоих начинаниях, которые ты будешь дальше воплощать в жизнь. Я с огромным удовольствием с тобой встречу, надеюсь, в Самаре или ещё где-то, где будут какие-то совместные мероприятия. И всем ребятам говорю: пока и действуйте!

– Отлично. Спасибо тоже тебе, Жень, за предложение записать подкаст, мне очень приятно всегда. Ну и с тобой, конечно же, у нас взаимная любовь, тоже надеюсь, что встретимся.

<https://www.instagram.com/koshkin.pro/>

<https://t.me/koshkinpro>

<https://www.youtube.com/c/EvgeniyKoshkinpro>

<https://vk.com/koshkinpro>

<https://koshkin.pro/>