Артур Грант. Интервью:   
 **200 000 рублей в месяц на копирайтинге, с одним из моих учеников Артемом Кабановым.**

***С вами Артур Грант. И, в преддверии нашего бесплатного тренинга по копирайтингу, я решил взять интервью с одним из успешных копирайтеров, который уже достаточно давно в профессии, чтобы продемонстрировать вам на реальном примере человека, который неплохо зарабатывает в копирайтинге и для которого, копирайтинг – основной вид деятельности. Так сказать, из первых уст, чтобы вы услышали, какая сейчас ситуация на рынке. И ответили себе на разные вопросы.***

**Артур Грант:** Привет, Артем!

**Артем Кабанов:** Привет, Артур!

**Артур Грант:** Расскажи, пожалуйста, в двух словах, откуда ты, и как давно ты занимаешься копирайтингом.

**Артем Кабанов:** Ну, я из России, из города Саратова. Есть такой замечательный город на Волге. Копирайтингом занимаюсь, примерно, лет семь. Причем, очень многие удивляются, когда узнают, откуда я пришел в копирайтинг. А я, немного немало, выбросил когда-то свой красный диплом и уволился из больницы, где я работал врачом.

**Артур Грант:** Круто! И такой интересующий наших зрителей вопрос – сколько ты сейчас, в среднем, зарабатываешь на копирайтинге?

**Артем Кабанов**: В среднем где-то около 150 тысяч рублей в месяц, но максимальный рекорд, на данный момент, это 200 тысяч рублей. Очень хотелось бы побить этот рекорд.

**Артур Грант**: Очень хорошо для человека, который не имеет сотрудников, каких-то складов, офисов. У тебя есть офис, в котором ты работаешь?

**Артем Кабанов:** Ну, да. Сюда можно приходить тогда, когда хочется, насколько хочется. Тут все свободно и добровольно.

**Артур Грант:** Я понял. Ну, слушай, очень и очень серьезный результат, на мой взгляд. 200 тысяч рублей – не каждый предприниматель столько зарабатывает. Ну, мелкий предприниматель, я имею в виду. Окей. Скажи, сколько времени в день ты примерно тратишь? Потому, что многие интересуются – удаленная работа такого рода, она сколько занимает?

**Артем Кабанов:** На данный момент, это такой обычный рабочий день. Шесть-восемь часов в день. По выходным я отдыхаю. Но нужно понимать, что это время – оно не полностью уходит на написание текстов. Это еще и общение с клиентами, знакомство с новыми клиентами. Это какие-то дела в собственном бизнесе для себя, потому, что я копирайтинг считаю своим бизнесом.

**Артур Грант:** Правильно ли я понимаю, что ты работаешь один?

**Артем Кабанов:** Да, я работаю один. Тут дело в специфике моей работы. Я, наверно, никогда не смогу найти работников, которые смогут справляться с теми же задачами, потому, что у меня такая специализации – очень сложные медицинские темы, инновационные технологии в медицине. Такая настоящая, правильная, доказательная медицина. Очень сложно найти в Рунете человека, который мог бы грамотно писать на эти темы, даже среди врачей.

**Артур Грант:** Я понял. Я знаю, что ты когда-то проходил у меня обучение по копирайтингу, когда еще только начинал, скажи, пожалуйста, – что ты оттуда взял самое главное? Какая у тебя мысль или идея – самая главная?

**Артем Кабанов:** Ну, во-первых, Артур, в очередной раз хотел тебя поблагодарить за тренинг. Там на самом деле, он был очень насыщенный, он был посвящен самопродвижению, поиску клиентов. Я многие фишки оттуда взял, но самое главное, на мой взгляд, там сквозила постоянно такая фраза, когда ты о себе рассказывал, ты сказал: – «Я начал с определенного момента делать не то, что делают все». Вот, собственно, я тоже начал делать не то, что делают все. И с этого момента поперло!

**Артур Грант:** Супер! Наверняка, новичкам, которые нас смотрят сейчас, им интересно, за сколько же ты времени, примерно, дошел до такого дохода. Вот ты можешь вкратце рассказать свою динамику дохода? Вот когда ты только начинал, там через три месяца, через полгода, через год. Вот как росли твои доходы, примерно?

**Артем Кабанов:** Началось это далеко не с медицинских текстов. Сначала я, наверное, как и все, пошел работать семь лет назад на биржи копирайтинга. Помню, что за первый месяц заработал две тысячи рублей. Был несказанно рад. Пошел сразу же оформлять карточку в банк, снимать. Все это дело тратить. Довольно быстро дошел до 10-15 тысяч рублей в месяц. По тем временам это были и не такие уже и плохие деньги.

**Артур Грант:** Извините, перебью – быстро, это сколько месяцев ушло? Или недель, на то чтобы выйти на этот доход?

**Артем Кабанов:** Меньше полугода, точно. Достаточно быстро было. Примерно через год, я уже первый раз смог за месяц зафиналить 50 тысяч рублей. С тех пор я понял, что на основной работе мне больше делать нечего.

**Артур Грант:** То есть, ты параллельно еще работал где-то?

**Артем Кабанов:** Да, я параллельно работал врачом в поликлинике. Понял, что там делать больше, особо, нечего. Пошел, уволился. То есть, это было 50 тысяч рублей. Потом я очень долго торчал на этой отметке. Практически никак не развивался, писал одни и те же тексты. Там были тексты для интернет магазинов. И, наверное, года два-три назад, я начал работать с медицинскими проектами, начал повышать расценки. Увидел, что в русскоязычном интернете очень востребованы грамотные медицинские тексты, а авторов найти практически нереально. Стал потихоньку нишиваться именно в медицинской тематике, и доходы опять начали быстро расти. Я достиг достаточно быстро отметки в 100 тысяч рублей. Ну, и на данный момент вот так, то, что есть.

**Артур Грант:** Круто! Слушай, а наверняка зрителям интересно, сколько твой текст стоит, что ты зарабатываешь 150, иногда даже, 200 тысяч рублей в месяц?

**Артем Кабанов:** Абсолютно большой разброс расценок у меня, потому что не совсем характерное для современного копирайторского рынка у меня нишивание. Обычно, копирайтеры нишуются: кто-то делает лэндинги, кто-то делает емайл рассылки, кто-то занимается seo копирайтингом. У меня абсолютно все виды текстовых работ для медицинских проектов. То есть, это и журналистика, в том числе мы сотрудничаем с порталом mail.ru, это и лэндинги, это и емайл рассылки, и слоганы, и всякие там тексты для баннеров, которые на улицах висят, и для листовок. Это в том числе и контент маркетинг, наполнение сайтов обычными информационными текстами. Там очень большой такой разброс. Очень по-разному формируются расценки за разные типы работ. То есть, где-то до сих пор работаем с оплатой за 1000 символов, где-то берется целиком за проект. Самый дорогой проект – это был всего один текст, с некоторыми сопутствующими услугами, я продал за 30 тысяч рублей.

**Артур Грант:** Серьезно. И сколько ты над ним работал, примерно?

**Артем Кабанов**: Я сам работал примерно пять дней, ну это с перерывами. Это так, когда есть настроение – сел, подумал, какие-то идеи набросал. Ну, то есть так, непостоянно.

**Артур Грант:** Можно было быстрее, если бы постараться?

**Артем Кабанов:** Конечно, конечно. Ну, тут, хотелось… Такой творческий процесс.

**Артур Грант:** Отлично! Вот еще такой вопрос – проходил ли ты платные курсы, помимо моего, и почему ты их проходил? Потому что, многие скажут – есть же многие книжки там, какие-то видео посмотреть, статьи почитать. Почему ты проходил платные курсы?

**Артем Кабанов:** На самом деле, не первое интервью, когда мне задают такой вопрос. И каждый раз я рассказываю, что было до того, как я начал проходить курсы. Я когда-то считал, что все, кто их проходит, просто идиоты, там платить. Когда-то они стоили 2-3 тысячи рублей. Вот самые первые по копирайтингу начинались, я думал: ну каким же балбесом надо быть, чтобы такие деньги отдать, чтобы… Кошмар! А потом, не помню как, купил свой первый курс, но потом я их начал покупать очень часто и помногу, потому что понял, что это все-таки нужная и важная штука. Купить обучающий курс – это лучший путь получить доступ к какому-нибудь эксперту, чтобы он поделился с тобой своим опытом, чтобы он замотивировал как-то тебя. Плюс к этому – билет на обучающий курс, это такой пропуск в тусовку, где есть твои коллеги, с которыми можно пообщаться, сравнить результаты. У кого-то они будут намного меньше, кто-то замотивируется от тебя. У кого-то они будут намного больше, и ты замотивируешься от него. Если ты до этого думал, вот я, какой, до фига зарабатываю. Там можно посмотреть на людей, которые намного больше и успешнее все это делают. Это плюс еще и мотивация. Ну и плюс, конечно, что на платном курсе можно услышать ту информацию, которую ни на одном бесплатном курсе вы не услышите.

**Артур Грант:** Да, я еще от себя добавлю. Я считаю, что платные курсы – это самый быстрый путь прокачаться. Можно, конечно, прокачиваться бесплатно. Но это очень долго, и мотивация не та, и качество не то. Это длинный путь, на мой взгляд. Я сам постоянно обучаюсь на платных курсах.

**Артем Кабанов:** Если бы это было не нужно, в институтах бы людям раздавали просто учебники, по книжкам учиться. И не нужны были бы профессора, преподаватели, кураторы, которые передавали свой опыт.

**Артур Грант:** Согласен.

**Артем Кабанов:** Нужна тусовка, нужно общение.

**Артур Грант:** Согласен. Как ты считаешь, вот сейчас новичку есть ли место на рынке? Может ли сейчас новичок стартовать в копирайтинге, и за полгода, год выйти на неплохие расценки, неплохие доходы, или же сейчас такая конкуренция, что не протолкнуться.

**Артем Кабанов:** Конкуренция – она всегда есть, и ее всегда – нет. Это зависит от того, куда человек идет. Если делать то же самое, что все, и сразу пытаться конкурировать с какими-то гигантами экспертами, то естественно – затопчут. Там очень сложно пробиться. Но всегда можно найти какой-то кусочек, какую-то нишу, начать что-то делать не так, как все, не там, как все. Для другой целевой аудитории. И там может конкуренции не быть совсем. Вы там можете быть единственным.

**Артур Грант:** Ну, смотри, для того, чтобы в принципе 10-15 тысяч рублей зарабатывать, реально ли это? Новичку, сейчас?

**Артем Кабанов:** Я думаю, что с этого и надо стартовать. Ну, это как бы, нормальная сумма для старта. 10-15 тысяч рублей – это то, с чего стоит, и можно вполне реально начинать.

**Артур Грант:** Я понял тебя. Спасибо. Окей. Ну, наверное, будем завершать интервью. Какие бы ты дал два совета новичку сейчас, который нас сейчас смотрит и думает,– пойду я, наверное, заниматься копирайтингом, вдруг это мое. Что ты, как успешный, состоявшийся копирайтер, можешь посоветовать новичку? Два основных совета.

**Артем Кабанов:** Во-первых, пообещать себе, я хочу получить новую профессию, не просто подработать там, урвать, ухватить. Мне нужна новая профессия, с помощью которой я буду себя обеспечивать. И, во-вторых, воспринять это не просто, как профессию, а как бизнес, как какое-то свое детище, в которое нужно вкладываться, нужно его любить, растить, поливать.

**Артур Грант:** Окей. Еще один совет?

**Артем Кабанов:** Ну вот, собственно два совета: пообещать себе, что я здесь, как минимум, надолго, и это будет моей профессией; и второй – это вот мое детище, в которое я буду вкладываться.

**Артур Грант:** Вкладывать усилия, время и т.д.

**Артем Кабанов:** Да.

**Артур Грант:** Хорошо. Еще все-таки задам пару вопросов, потому что забыл их задать. Это – почему ты все-таки выбрал такую удаленную профессию, почему ты не остался в медицине, или не пошел где-то работать в офисе? Лично для тебя, почему так?

**Артем Кабанов:** Ну, а кто сказал, что я не остался в медицине? Я считаю, что остался в медицине, причем в более такой правильной, такой доказательной, чем та, которая зачастую здесь, где-то рядом твориться.

**Артур Грант:** Ну, я имею ввиду не саму сферу, я имею ввиду, почему ты стал работать на себя удаленно, а не остался на наемной работе.

**Артем Кабанов:** Ну, это будут такие банальные вещи, про которые говорят – это свобода, и финансовая, и в отношении того, что ты можешь, когда хочешь и куда хочешь поехать. Работать в то время, в которое ты хочешь работать, и отдыхать тогда, когда тебе хочется. То есть это свобода во всех отношениях. Это кайф от того, что ты можешь выбирать проекты, которые тебе нравятся, а не те, которые тебе начальник на стол принес. Ну и плюс, в моей специфике, это доступ к знаниям, к информации о каких-то новых современных медицинских технологиях. Это возможность узнавать о них одним из первых. Это, действительно, настолько мотивирует. Вообще прикольно. Это действительно такая работа, что можно сказать – это не работа – хобби, которое нравится.

**Артур Грант:** Я понял. Отлично! Я так понял, ты очень любишь медицину, и ты из нее не уходил, ты просто поменял способ зарабатывать деньги и реализовываться в ней.

**Артем Кабанов:** Да, скажем так. Люблю медицину, но недолюбливаю здравоохранение.

**Артур Грант:** Хорошо. В принципе все. Спасибо тебе большое, я думаю – нашим зрителям было очень интересно послушать интервью с реальным мастером.

***И еще хочу добавить, что скоро у нас стартует бесплатный тренинг. Вы, наверняка, на него уже подписаны, если слушаете и смотрите это интервью. Поэтому ждите старта, выполняйте предварительные задания. И пусть вас такие интервью мотивируют на развитие этой профессии, если, конечно, вы считаете, что она вам подходит. Если вы считаете, что она вам не подойдет, то лучше не… Да, ты хотел что-то добавить.***

**Артем Кабанов:** В свою очередь хочу, тем, кто будет смотреть этот ролик, порекомендовать курс Артура. Ну, как человек, который когда-то проходил обучение. Я знаю, что Артур делает классно.

**Артур Грант:** Спасибо тебе, Артем.

**Артем Кабанов:** Все больше ничего не буду говорить. ***Артур делает классно.***

**Артур Грант:** Спасибо. Мы сейчас совместно с тренером по копирайтингу делаем курс. Поэтому те бесплатные и платные курсы – это будут наши совместные с тренером. А также мы будем собирать технологии многих разных мастеров, чтобы это не был театр одного актера, где только один человек что-то свое там рассказывает. Чтобы это были технологии самых лучших копирайтеров. Ну вот, собственно, все.

***Если вам понравилось интервью, в комментариях пишите, что вам понравилось. И стоит ли выкладывать подобные интервью. Спасибо, Артем.***

**Артем Кабанов:** Спасибо за то, что пригласил.

**Артур Грант:** Всем, до встречи!

**Артем Кабанов:** До свидания!