

Я посвящаю эту книгу ТЕБЕ

ВВЕДЕНИЕ

Книга, которую вы держите сейчас в руках, — больше чем среднестатистический учебник по пиару.

Начиная заниматься своей профессией (а это было более десяти лет назад), я, как и все, захлеб читал обучающую литературу: по созданию личного бренда, пиару, продвижению и тому подобному. Но в конце каждого из изданий меня ждало разочарование. После очередной бизнес-книги всегда оставался осадок, как от чего-то невнятного. Суть прочитанного невозможно было ухватить сознанием или записать на бумаге. Тогда я еще не понимал, что все эти «учебники» были наполнены, как говорится, водой. Много разной теории, но ни слова из реального опыта автора...

Мне же захотелось представить читателю совершенно иной формат литературы о профессии, в которую я влюблен.

МОЯ КНИГА — ПРО РЕАЛИИ

Каждый вывод, который я делаю здесь, в рамках своей книги, это результат той или иной конкретной истории, задачи и жизненных обстоятельств, в которых был я сам или были артисты, с которыми я работал или работаю. Каждый инструмент, совет — рабочие. Все они актуальны, ведь я сам регулярно ими пользуюсь.

Несколько лет назад я был обычным подростком из простой семьи, который спустя время стал самым успешным пиарщиком в шоу-бизнесе. Но мой рост не произошел в одночасье. На этих страницах вы найдете не только

интересные истории из моей жизни, но и узнаете о пути, который мне пришлось пройти, чтобы достичь всего, что сейчас есть в моем арсенале пиар-менеджера.

Не везению и удаче я обязан той реальности, в которой сегодня живу. Моя карьера — полностью дело моих собственных рук, опыта, выбора и принципов, которыми я руководствуюсь. Выбирая между деньгами и качеством, я всегда иду за вторым.

ВЫБИРАЯ МЕЖДУ ДЕНЬГАМИ И КАЧЕСТВОМ, Я ВСЕГДА ИДУ ЗА ВТОРЫМ.

Не ожидая ничего от мира, опираясь только на собственные навыки, я всегда остаюсь верен своим приоритетам. И помню, что идет на первом месте в профессии, а что — в личной жизни. Несмотря на ежедневную круговерть событий вокруг меня.

Я редко даю интервью, и, как правило, меня судят по успехам моих артистов. И только на страницах этой книги я решил приоткрыть «завесу тайны» и познакомить читателя с тем, что обычно остается «за кадром» моей работы, что не принято выносить на публику. Впервые поделюсь тем, как переживал нервные срывы и поборол алкогольную зависимость. Все для того, чтобы развеять стереотипы о простой и непринужденной жизни пиар-менеджера ведущих звезд шоу-бизнеса. Только вы узнаете, что стоит за моей профессиональной улыбкой...

Понимая, как много людей (особенно молодежь) сегодня хочет реализоваться именно в сфере пиара, как не-

просто найти качественную информацию об этой профессии, я решил на книгу. В ней нет воды, и каждая история играет свою роль в том, чтобы полноценно раскрыть суть моей профессии.

На страницах этой книги я собрал:

- лучшие пиар-ходы;
- четкие шаги по выстраиванию собственного бренда;
- секреты создания шедевров, которые публика запомнит надолго, будь то костюм артиста или его песня;
- нюансы, на которые новичку важно обращать внимание и многое другое.

Я искренне считаю, что эта информация поможет не только начинающим пиар-менеджерам, но и молодым артистам, у которых есть свое, не всегда верное представление о человеке, который занимается их продвижением.

С чего стоит начинать?

Как делать первые шаги и в каком направлении?

Где искать контакты и новые знакомства?

Каким образом находить клиентов?

Стоит ли бороться с негативом в работе?

Возможно ли, работая, получать удовольствие и доход?

И наконец, самое главное... **Как быть успешным?**

На эти и многие другие вопросы вы найдете ответы далее. Я всегда на стороне качества, и книга — не исключение. Дочитав последнюю страницу, я уверен, вы будете точно знать, как сделать первые шаги к работе мечты. И возможно, уже через пару-тройку лет я встречу с вами в закулисье большого концертного зала, на сцене которого будут звучать песни вашей восходящей звезды...

МОЙ ПУТЬ

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

К ПИАРУ

НАЧАЛО

Чтобы понять, как мыслит человек, важно знать хотя бы часть его истории. Поэтому я начну с самого начала.

Мама у меня русская, по образованию инженер. Папа — армянин. На сегодняшний день его уже нет с нами. В первый класс я пошел в Новосибирске, но потом мы уехали в Ереван, где жили родственники папы. Позже переехали в поселок городского типа, который назывался Починок, под Смоленском. Далее был Ростов-на-Дону...

Мои родители часто переезжали в поисках, я так понимаю, лучшей жизни. Так, в общей сложности за шесть лет я поменял шесть школ. Только спустя время мы осели в Новосибирске насовсем. Это были 90-е, жили мы очень скромно, я бы даже сказал бедно.

Все города, в которых мы успели пожить, были не самыми крупными по меркам нашей страны. Как и в любом небольшом городе, все жители в них знали друг друга с детства. Родители, дети... И новеньких никто особо не любил. Конечно, это было неприятно, и поэтому я всегда находился в отдалении от других ребят и ни с кем не общался. Зато меня любили учителя, причем не за учебу. Учился я неважно, в основном на тройки. Пятерки получал редко. Даже в аттестате у меня в большинстве своем удовлетворительные оценки.

Все началось в 2001 году. Новосибирск, мой шестой класс. Обычно к нам в город на праздники приезжали

артисты, которые выступали на набережной (насколько я знаю, она до сих пор там есть). Помню, было лето, и вот я, шестиклассник, иду на один из таких концертов. Выступали на Дне города тогда суперпопулярные Данко и Алла Горбачева. Пока я наблюдал за их выступлением, мне в голову закралась мысль: «Интересно, а где они живут? Ведь наверняка в какой-то гостинице». Поскольку в городе гостиниц было немало, я решил начать поиски с ближайшей. Она размещалась в здании неподалеку от площадки. После концерта я пошел к артисту прямо в гостиницу и взял автограф. Оказалось, что это очень просто — встретить человека из телевизора.

ПОСЛЕ КОНЦЕРТА Я ПОШЕЛ К АРТИСТУ ПРЯМО В ГОСТИНИЦУ И ВЗЯЛ АВТОГРАФ. ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО ЭТО ОЧЕНЬ ПРОСТО — ВСТРЕТИТЬ ЧЕЛОВЕКА ИЗ ТЕЛЕВИЗОРА.

Помню, приезжала Оля Шелест. С ней мы через семь лет после этого встретимся на шоу Первого канала «Цирк со звездами», и я, уже как журналист, буду брать у нее интервью о ее участии в этой программе, различных номерах и пируэтах.

В то время часто приезжали и ведущие канала MTV, а компании создавали рекламные акции, в которых разыгрывали наушники для плееров или колонки с лого-

типом «Пепси». Это было так круто! Я был одним из тех, кому подарили такую колонку, и это заставило меня почувствовать себя особенным.

Я начал ходить на концерты, познакомился с ребятами, которые, как и я, искали встреч со звездами. Для нас всех это было развлечение, эдакое хобби, которое, например, лично меня привело ко всему тому, что я сейчас люблю и имею. Объединившись, мы стали называть себя «охотниками за звездами». Знакомились с представителями артистов (администраторами, директорами, танцорами), узнавали, где кто остановился, и начинали общаться с этими представителями. Они, кстати, всегда проводили нас на концерты, а самыми добрыми были именно танцоры. Может быть, вас это удивит, но концерты организывают обычные люди, которые работают у звезд. Мы были адекватными ребятами и поэтому быстро находили общий язык с персоналом, а потом и с самими артистами. Так, например, Борис Моисеев, Александр Малинин, Хор Турецкого и многие другие артисты всегда сами проводили нас на свои же концерты.

МОЖЕТ БЫТЬ, ВАС ЭТО УДИВИТ, НО КОНЦЕРТЫ ОРГАНИЗОВЫВАЮТ ОБЫЧНЫЕ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ У ЗВЕЗД.

Когда-то я был фанатом группы «Пропаганда». У них было очень много концертов в нашем городе. Конеч-

но же, я не упустил этот шанс, познакомился со всем составом, и они стали проводить нас на свои концерты и даже делать презенты. Составы менялись, но мы продолжали общаться. Я им тоже делал что-то приятное, дарил подарки. Спустя годы Вика (главная солистка «Пропаганды» тех лет и автор почти всех главных хитов коллектива) позвонила мне, мы встретились в кафе, и она предложила мне посотрудничать с ней. Она очень талантливая и даже написала несколько песен для Аллы Пугачевой.

Вообще это, конечно, очень необычно, когда тебе, обычному парню, на телефон начинают поступать звонки от людей, чьи номера порой раздобыть — целая эпопея. Помню, как я однажды поднял трубку, а там: «Здравствуйте! Это Марина Максимова...». Или было такое, что я сидел в кафе, мне позвонили с незнакомого номера, а когда я ответил, на другом конце провода сказали: «Алло, здравствуйте! Это Дмитрий Маликов». Я сперва подумал: «Господи, называются всякие Дмитрием Маликовым, беспокоят...», то есть звонят ради шутки. Но это был действительно Дима.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Шло время, а мы так и продолжали изучать звезд и посещать мероприятия. Но уже ходили не просто так:

у нас появился свой повод, мотивация. Однако мои родители не то чтобы очень поддерживали меня в моем увлечении.

Будучи людьми той, советской формации, они не считали серьезным занятием мое общение с известными персонами. Впрочем, они и не мешали. Моя мама даже купила мне пленочный фотоаппарат. Нынешнее поколение, наверное, даже и не знает, что когда-то фото нельзя было сделать вот так, в одну секунду, на смартфон. Тот фотоаппарат стоил 240 рублей, и по тем временам это было очень дорого, огромные деньги! Пленку я всегда покупал на 36 кадров. Так было дешевле, чем брать на меньшее количество. И прежде чем ее распечатать и увидеть фотографии, мне нужно было целиком заполнить ее снимками. И я аккуратно, экономя кадры, стал снимать наши концерты, делать фото звезд и со звездами, эксклюзивные в том числе. Но, как часто бывало с такими фотоаппаратами и фотографиями вслепую, многие кадры не получались. Узнавать это было, конечно, не очень радостно. Фото напечатаны, а кадры так себе: например, головы чьей-то не видно или типа того.

Время шло, с момента формирования нашей банды прошел уже не один год, и чем больше я общался с артистами, тем более популярным становился в школе, поскольку такие новости не могли не достичь ушей моих одноклассников. Я начал продавать им фотографии, которые делал. Меня уже узнавали в определенных кругах, а уж тем более в школе, так

как для людей я был проводником в мир их кумиров. Мог показать и рассказать, кто и где остановится, взять автограф для кого-то, помочь сделать фотографию и так далее. Мое увлечение начало приносить первые дивиденды! Я впервые почувствовал себя нужным. И замеченным.

Тема шоу-бизнеса и артистов меня всегда привлекала, но при этом я никогда не любил публичность. Наверное, мое единственное масштабное публичное выступление состоялось в школе, в актовом зале, когда я играл в спектакле про Конька-Горбунка. Вот там у меня, конечно, была длинная речь, поскольку я был одним из главных героев — царем. Пожалуй, и все.

ТЕМА ШОУ-БИЗНЕСА И АРТИСТОВ МЕНЯ ВСЕГДА ПРИВЛЕКАЛА, НО ПРИ ЭТОМ Я НИКОГДА НЕ ЛЮБИЛ ПУБЛИЧНОСТЬ.

Очень многие мои коллеги дают комментарии для ТВ, журналов, рассказывая о своей жизни и жизни их артистов. Например, как у них протекла крыша, как они замесили цемент, как они укладывали плитку, как споткнулись, пока ее укладывали, и тому подобные истории. Когда я это слышу, в голове невольно рождается вопрос: «Зачем им это нужно?!» Именно поэтому интервью со мной практически отсутствуют. Все, что я говорил когда-либо о себе или своих арти-

стах, умещается в пару-тройку сюжетов на YouTube. Да и как правило, я рассказываю о каких-то пиар-историях, относящихся непосредственно к моей профессии.

Мне важно понимать, на что я трачу свое время. Важен смысл, который я вкладываю в свои действия. Книга, например, — это все-таки цельная история, где не вырвешь слов из контекста, где можно все рассказать от и до. И у нее есть свой смысл: приоткрыть «завесу тайны», висящую над профессией пиар-агента.

МНЕ ВАЖНО ПОНИМАТЬ, НА ЧТО Я ТРАЧУ СВОЕ ВРЕМЯ. ВАЖЕН СМЫСЛ, КОТОРЫЙ Я ВКЛАДЫВАЮ В СВОИ ДЕЙСТВИЯ.

Как-то раз я дал одно интервью, но только потому, что это был мой лучший друг Дима Бакеев, которому я доверял. MTV на тот момент еще работали «на кнопке». (Объясню: есть телеканалы, которые работают «на кнопке», то есть они включены в основной пакет телеканалов, которых, если не ошибаюсь, двадцать штук — Первый канал, Россия-1, НТВ, ТНТ, РЕН-ТВ, ТВЦ, Муз-ТВ и другие). А есть каналы, вещающие исключительно по кабельному телевидению и входящие только в пакеты, которые нужно подключать отдельно и за деньги. То мое интервью было интервью исключительно как пиарщика. Люди ждали мою ра-

бочую историю, в которую я, опять же, вклинил своих артистов, поскольку мне как профессионалу важно, чтобы в моем рассказе звучали имена моих артистов. Почему? Потому что они это приоритет. Прежде всего должны быть они. Если я расскажу о каком-то ремонте или своих домашних обоях на ТВ, этот материал никому ничего не даст: ни мне, ни моим клиентам. Я считаю, что работаю на историю, которая важна для артистов. У меня все очень четко: если мне такое интервью не дает возможности заработать, то зачем оно нужно?

Я СЧИТАЮ, ЧТО РАБОТАЮ НА ИСТОРИЮ, КОТОРАЯ ВАЖНА ДЛЯ АРТИСТОВ. У МЕНЯ ВСЕ ОЧЕНЬ ЧЕТКО: ЕСЛИ МНЕ ТАКОЕ ИНТЕРВЬЮ НЕ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ЗАРАБОТАТЬ, ТО ЗАЧЕМ ОНО НУЖНО?

Постепенно, к 15–16 годам, мы стали не просто теми, кто «общается со звездами», а теми, кто приносит пользу организаторам концертов, водителям и самим артистам. Артист, приезжая в наш город, уже знал, что его поддержат адекватные ребята вроде нас. Мы взяли на себя все общение с водителями и охранниками. Связи росли. «Коллекция» артистов, с которыми мы были дружны, увеличивалась.

РАБОТА В ЖУРНАЛЕ И ИНСТИТУТ

В какой-то момент я встретился с Анжеликой Пахомовой. Сейчас она главный редактор журнала «7 дней», а тогда работала в «Комсомольской правде». Она знала, что мы люди, которые фотографируют звезд и у кого всегда есть эксклюзив. Понимала, что мы те, у кого есть интересные истории для номеров. Анжелика стала расспрашивать меня об артистах (где кто был, кто с кем гулял и прочее) и на основе моих рассказов создавала статьи. Через какое-то время она стала подписывать их моим именем, как будто бы этот текст написал я. А еще спустя время я сам начал работать в «Комсомольской правде» в Новосибирске. Самостоятельно писать статьи мне пока не позволяли, но у меня появился ежедневник, в который я начал заносить первую информацию по заказам и делам, и мне стали начислять гонорар.

Самое смешное, что моя учительница по русскому языку из Новосибирска всегда говорила, что я бездарь и что я никогда не буду верно складывать слова в предложения, грамотно говорить и писать. Но часто дети, которым так говорят, оказываются самыми талантливыми. Я не хвастаюсь, но хочу поделиться тем, что не нужно сдаваться и опускать руки после подобной критики.

Позже я уже стал писать для огромного количества различных изданий, в том числе топовых. Я составлял интервью, оформлял обложки, которые расходились миллионными тиражами, и писал такие статьи, которые