

Татьяна Михайленко

Системный предприниматель более 20 лет, создатель бизнес-клуба и онлайн-школы Freedom для экспертов и предпринимателей: рост бизнеса через медийность.

PR-агентство: работала с Олимпийским комитетом России, Toyota, KIA, Oriflame и др.

Организатор Всероссийской национальной премии Freedom Expert Awards & Conference на 700+ участников.

Мастер НЛП, бизнес-психолог, автор книг, преподаватель МГУ и МИСИС.

@tanyalivewell



Канал Мах Татьяны Михайленко

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Жизнь как продюсирование себя и своих событий

Всем привет! Это Таня — изобретатель и главный собиратель всех чудесных соавторов этого сборника.

Я пришла к выводу, что секрет успеха предпринимателя и эксперта в том, что ты творишь мир своих проектов, а не плывешь по течению готовых моделей и решений. И даже тренды можно сильно фильтровать через свою повестку.

Сначала я кратко поделюсь своей историей, а потом обобщу и расскажу, как развить в себе продюсерское мышление, позволяющее делать уникальные авторские проекты, быстро расти в узнаваемости и доходе с их помощью.

Все проекты, которые мне довелось делать, дали мощный виток роста. Иногда все крутили у виска, не понимали мою идею до конца и говорили, что так не бывает, так не принято и нет такой модели на рынке. Однако именно нешаблонные проекты привели меня к довольно высокому уровню узнаваемости, медийности, хорошей выручке и большому счастью от собственной самореализации.

Все началось на старте моей карьеры. Лето, 30 градусов жары. Я работаю в крупном московском PR-агентстве. Мне 22 года, и месяц назад отгремел мой выпускной в МГУ. Все мои клиенты в отпуске, дел нет.

— Дима, можно я на дачу поеду? Позагорать, сил набраться? — спрашиваю босса.

— С чего бы? У тебя пятидневная рабочая неделя! Сиди книги читай по специальности. Отчет какой-нибудь пиши!

Я вышла проветриться. Как же меня это выбесило! «Что за бред?! — думала я, — неужели это всю жизнь так?!»

И одна мысль не давала покоя: «Вот работаю я с крупным брендом и еще с одним большим спортивным проектом при поддержке Москомспорта. Моя зарплата — 35 тысяч рублей, хотя Дима обещал ее поднять до 60 тысяч. И мой помощник получает 25 тысяч. А Дима?.. Дима получает с этих двух контрактов около 1,2 миллиона рублей в месяц! Ну аренда, ну зарплаты нам (серые), ну комп у меня неплохой — розовая покупка. И выходит, что есть тут какой-то подвох, какая-то несправедливость...»

К осени Дима и правда поднял мне зарплату до 60 тысяч рублей. Я порадовалась две недели и... уволилась. Сама не знаю куда. Решила на фрилансе делать то же самое. Конечно, не за миллион рублей сразу, но тысяч 90–100 меня вполне бы устроило. И часть этой работы можно делать совсем не в офисе! А можно вообще ничего не делать и кайфовать, если клиент в отпуске.

Тогда у виска покрутила мама: «Я содержать тебя больше не буду, если ты это еще не поняла. Все, птенчик выпал из гнезда. Выучили тебя на свою голову — и баста!» Я пожала плечами. Даже и не думала, что меня кто-то будет содержать. Хотя, на что я буду жить, тоже пока не думала. Как-то просто очень верилось.

Через неделю звонит подруга и говорит, что есть у нее потенциальный клиент на PR. А еще через неделю появляется тот самый спортивный клиент и говорит: «А ты же, наверное, все то же самое тысяч за 100–120 можешь делать? А то нам новый менеджер, который вместо тебя, не нравится. Без помощника справишься?» Еще бы! Через четыре месяца к Новому году покупаю первую машину. Через три года на 37-й неделе беременности регистрирую ООО — крупный корпорат пришел в работу.

Важно сказать, что мое становление на том этапе во многом произошло с помощью сборника, похожего на тот, который вы держите в руках. Тогда это была книга из двадцати историй разных людей, которые вышли из найма и открыли свой бизнес в самых разных сферах. Эти истории меня очень вдохновляли, поддерживали и помогали что-то понять про бизнес-модели. Я надеюсь, что эта книга даст вам тот же результат.

Через восемь лет пришла пора честно себе признаться: я завидую блогерам и журналистам, для которых делаю все эти банкеты, вечеринки, пресс-завтраки и ужины. Да, платят клиенты хорошо, но в шкуре «сервисного работника» мне стало тесно.

Тогда я еще не особо хорошо понимала, что такое выгорание и чем оно характеризуется. Просто клиенты как-то перестали приходить. На тот момент я не умела анализировать, почему это происходит. Дела моего PR-агентства трещали по швам, доход резко уменьшился. Пришлось присесть на шею мужа и начать жить скромно. И то и другое было для меня кошмаром, я этого не умела.

Тогда решила вернуться в наем. Хотела на сторону клиента в PR-отдел, но меня не брали. Конечно, кто же возьмет предпринимателя со стажем восемь лет? В итоге я устроилась опять в авторитетное московское PR-агентство. Хватило меня ровно на два месяца. Целых два месяца! И вышла я оттуда снова с клиентом.

Меня тогда сильно увлекла сфера натуральной косметики. Прямо бороться была готова за все натуральное, с чистыми составами. Поняла, как нас «кормят» химией и в фарме, и в пищевой сфере, и в косметике. У меня даже хватило запала завести блог по этой теме в запрещенной соцсети. Несмотря на свои два образования МГУ, мазала себе кремчики на руки и делала обзоры. Очень стеснялась, что однокурсники это увидят, но все равно мазала, снимала, писала посты. Конечно, клиента я себе нашла как раз с маркой натуральной косметики. И свято верила, что теперь мне не надоест.

И вот я снова более или менее работаю на себя, на этот раз — в любимой сфере. Теперь уже я не только пиарщик, но и блогер. Меня даже отправляют в пресс-туры в Германию, Польшу и Хакасию, иногда катают на натуральные производства. Но масштаба не хватает и клиентов искать сложно, потому что в те времена все натуральные марки были бедные, с низкими бюджетами. Вот тебе и натуральная косметика.

Однажды ко мне пришел бывший однокурсник и сказал: «Я выкупил интернет-магазин натуральной косметики у девочки, которая прогорала. Хочу этот бизнес на рельсы поставить. Реклама дорогая и неэффективная. Нужен PR». Вот тут-то у меня пропеллер там, где надо, и заработал.

Думала я очень долго: целых три дня и три ночи. И придумала Всероссийскую национальную премию для СМИ и блогеров, освещающих натуральную косметику. «Что за дичь?» — спросите вы. Не волнуйтесь, не у одних вас такой вопрос. Но я тогда настолько в это поверила. «Это же гениально! — говорила я себе. — Всю индустрию продвинем. Весь глянец про натуральную косметику сразу напишет. И все блогеры-миллионники — чтобы выиграть премию и поехать в пресс-тур, они это любят. А у меня сразу валом клиенты придут, потому что про этот проект узнают все натуральные марки».

Даже мой друг вроде бы в это тоже поверил, но денег не дал. Сказал найти спонсоров и делать на самоокупаемости. И я сделала. Звонила и предлагала всем подряд компаниям. Тут уже крутила у виска вся индустрия. И в первую очередь те самые производители натуральной продукции, которые нуждались в продвижении. Они не понимали, зачем им вкладывать деньги в каких-то блогеров, журналистов, если пока индустрия не популярна, не востребована и им самим еле хватает денег на маркетинг. Однако в итоге я нашла производителя, который поддержал идею, дал около 300 тысяч рублей на реализацию проекта, а также организовал три пресс-тура в Германию на натуральное производство. Они должны были стать призовым фондом.

Идея шикарно сработала. Буквально через несколько месяцев о натуральных марках выпустили статьи журналисты топовых гляцевых изданий Allure, Glamour, Cosmopolitan, Elle и прочие. О натуральной косметике написали топовые блогеры-миллионники, которые до этого были уверены, что натуральная косметика — это то, что получается, когда бабка в ступе крапиву заваривает.

Так наш проект стал супервостребованным и известным на рынке натуральных товаров. Мы с партнером получили повсеместную узнаваемость, я — немало клиентов, и во многом мы стали основателями этого большого тренда продвижения натуральной продукции в широкие массы. Моя узнаваемость как личности и как блогера также взлетела в разы. Меня даже стали приглашать на интервью на федеральные каналы.

Наконец, самая недавняя подобного рода «безумная» идея — Всероссийская национальная премия для всех экспертов, развивающихся онлайн Freedom Expert Awards. Уже с другим моим партнером мы

провели ее впервые в феврале 2025 года. Собрали большое мероприятие в центре Москвы на 700 человек и наградили порядка ста экспертов престижной наградой (конечно, престижной мы сделали ее сами). Добились поддержки в топовых СМИ и от достаточно солидных прогосударственных и образовательных организаций.

Все тоже сначала крутили у виска, ссылаясь на то, что премии не популярны, у них испорченная репутация в плане того, что все премии продаются и покупаются. Кроме того, в индустрии есть большой «конкурент», платежная система-монополист, который проводит собственную премию. И куда нам до него в индустрии онлайн-образования.

Тем не менее премия состоялась с большим аншлагом, на красивой площадке, со множеством партнеров, топовых лиц в составе жюри, интересных спикеров, деловой программой. Она принесла нам большой медийный вес, узнаваемость на рынке, интересные партнерства и много новых клиентов.

Что лежит в основе продюсерского мышления

Итак, мой путь — это стезя продюсера и создание новых явлений и концепций. Именно этот подход, а не шаблонный всегда приносил в мою жизнь деньги и все самое интересное.

Я вывела 15 важных пунктов, которые лежат в основе продюсерского мышления и позволяют с нуля делать мощные проекты в индустрии, ведут к медийности и деньгам.

1. Мышление на опережение + творчество (по сути, именно такое и называют продюсерским). Это когда ты видишь тренд, которого еще нет, и становишься во главе его формирования. Ты уже видишь готовую картинку, когда люди только начали про это думать. Или даже еще не начали, а просто чувствуют какую-то потребность в ту сторону.

По большому счету, продюсерское мышление — это компиляция существующей потребности аудитории, которая завтра станет острой болью, и классных идей, форматов реализации, которых еще нет на вашем рынке, но есть в другой индустрии, то есть не является общепринятым методом создания проектов и продаж. Например, кто-то первым

додумался сделать реалити-шоу в индустрии онлайн-образования. Тоже совершенно замечательная компиляция уже известного формата из другой индустрии и потребности потенциальных клиентов из сферы онлайн-образования.

Во многом продюсерское мышление — это взгляд из мечты, из будущего. Чего бы вы хотели достичь и как бы вы хотели это видеть. Естественно, здесь не может быть позиции: «Мне такое делать рано, у меня ничего не получится» и т. п. Вы просто вдохновились своей идеей, зажглись ей и во что бы то ни стало «прете» к ее реализации. Сперва получится наверняка не так масштабно и круто, как вы задумывали, но что-то точно получится. Сначала в это никто не верит, но потом все в восторге и говорят, что сразу знали, что все получится и верили в вас. Ага.

Наверное, здесь совмещаются такие плохо совместимые качества, как одновременное витание в своих облаках, аналитика и насмотренность, а также ресурсная, граничащая с азартом злость и даже зависть в отношении чужого успеха. И самое главное: помните, если какая-то мысль пришла вам в голову, то это не случайно. Это обязательно кому-нибудь нужно, а мир выбрал именно вас, чтобы это воплотить в жизнь.

2. Второй важный принцип — **метод коллабораций и использования чужого ресурса медийности и узнаваемости**. Но только очень экологично: не когда вы сели кому-то на шею и пытаетесь достичь своих целей, а с позиции win-win (выигрыш-выигрыш).

Почему я к этому пришла? В PR-агентствах нет бюджетов на проекты. В том смысле, что все надо сделать без оплаты: привлечь селебрити, выпустить публикацию в СМИ, найти площадку на партнерских условиях и т. п. Представьте, что вам предстоит провести благотворительный вечер с присутствием топовых гостей. Это просто потребность и желание вашего клиента. По факту сначала нет ничего: ни селебрити, готовых туда прийти, ни журналистов, ни локации. Вы составляете два списка: 50 человек, которые в данный момент пиарятся за счет мероприятий, и 50 СМИ, которые имеют раздел светской хроники и любят освещать подобные события. Дальше обзваниваете потенциальных гостей и обещаете им явку топовых изданий из светской хроники. Одновременно с этим обзваниваете 50 журналистов и обещаете им

явку топовых селебрити. Что из этого получается? По сути, из ничего рождается замечательное событие. Хотя из целого списка придут 5–7 журналистов и 5–7 селебрити. Площадка, конечно, предоставляется по бартеру, потому что многие лофты и рестораны не откажутся от такого пиара. И вот вам шикарное мероприятие, хотя, подчеркну еще раз, на старте была только красивая идея.

Таким образом я создаю фундамент, вкладывая туда основу и концепцию того, что должно получиться. Подкрепляю чужими ресурсами медийности получение больших охватов, но при этом даю всем участникам сверхценность. В моем примере со СМИ и селебрити это закрытие их потребностей. СМИ важно, чтобы были известные гости, было кого пофотографировать и у кого взять интервью, а селебрити важно, чтобы были топовые журналисты.

Если говорить на примерах тех проектов, которые я делаю в последнее время, то в премии для топовых онлайн-предпринимателей мы выделили место в составе жюри, помогли им попасть в СМИ. И таким образом повысили их медийность и статусность. Именно поэтому с нами все стали сотрудничать и рекомендовали участие в премии своей аудитории. Если говорить о создании онлайн-конференций, то здесь происходит колоссальный обмен трафиком. Ко всем спикерам приходит много новой аудитории, новых подписчиков. Взамен они дают анонсы на свою аудиторию.

3. Третий принцип — **долгосрочное видение и понимание своих жизненных этапов**, анализ того, какие навыки были в меня заложены с «молоком матери», а какие — с жизненным опытом. У меня это умение делать проекты на пустом месте, создавать инфоповоды, навык общения с топовыми людьми, быстрая скорость действий и другое. Я могу применять все это для реализации текущих целей и проектов, а также хорошо вижу, где мой следующий жизненный этап. Задаю себе важные вопросы, чтобы быстрее там оказаться. Что нужно, чтобы прийти к этому этапу? Какие критерии позволят мне сказать, что этот этап пройден и пора двигаться дальше?

4. Четвертый принцип — **я даю себе мечтать**. Я очень хорошо вижу свою мечту и при этом понимаю, что нет ничего невозможного. И уже целостную картинку, общее видение раскладываю на этапы,

чтобы понять, с чего может начаться реализация этой масштабной идеи. Нахожу, какие будут последующие точки роста и что мне необходимо, чтобы прийти к реализации финального проекта.

5. Пятый навык — **умение создавать инфоповоды**. Это, конечно, глубоко вложилось в мою пиар-деятельность. Я хорошо понимаю, что может «выстрелить», стать нестандартным ходом, необычным инфоповодом, и всегда стараюсь действовать по такому принципу.

6. Шестой принцип — **не вижу разницы и границ между людьми**. Для меня не существует слишком крутых или слишком некрутых. Мне абсолютно не стыдно и не боязно обратиться к кому-то. И главное, что я ни за кого не додумываю. Я просто пишу, предлагаю свои идеи, и кто-то обязательно соглашается.

7. Седьмой принцип — **я не боюсь отказов**. С учетом большого количества странных вещей, которые делаю, я действительно получаю много отказов. Однако я прекрасно понимаю, что это норма. Отказы вовсе не про меня. Они появляются не потому, что у меня проект плохой, а потому, что я просто не уложилась в текущую повестку деятельности данного человека.

8. Восьмой принцип — **вхожу в позицию каждого человека, с кем мне предстоит договориться**. Я предвижу его возможные сомнения, возражения и стараюсь перекрыть их еще до возникновения. Стараюсь дать каждому участнику, каждому вовлеченному мной человеку какую-то сверхценность, сделать предложение, от которого он не сможет отказаться.

9. Девятый принцип — **я люблю делать проекты на высокой идее**, по сути формируя идеологию. Если вы еще раз посмотрите на мои проекты из примеров выше, можете заметить, что все они имеют очень серьезную идеологическую составляющую. Я стараюсь заражать людей своей идеологией, принципами и таким образом формирую спрос, которого еще нет.

10. Десятый принцип — **я однозначно горю своими идеями и начинаниями**. Если у меня глаза не горят и я не в восторге от того, что придумала, это делать абсолютно бессмысленно. Если я не могу сама поверить, насколько это круто, как тогда другие в это поверят?

11. Одиннадцатый принцип — **я не расстраиваюсь, когда у меня что-то сразу не получается**. Такое, кстати, бывает не так уж редко.



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:

