

Глава 2

Твиттер в действии

Одним октябрьским вечером я смотрел игру своей любимой команды по американскому футболу — Pittsburgh Steelers — и одновременно не спеша выполнял на компьютере кое-какую работу. Решив передохнуть, я зашел в твиттер и отправил сообщение (больше известное как твит): «Смотрю сегодняшний футбольный матч — Steelers, вперед!»

И через пару секунд получил ответ от Мишель Хмелевски (ее имя в твиттере @MiChmksi), в то время аспирантки Питтсбургского университета: «Тоже смотрю матч! Надеюсь, мы победим!»

Тогда я имел очень смутное представление об этой девушке. Мы были фолловерами друг друга, но я не мог припомнить, чтобы раньше вступал с Мишель в какой-либо диалог, и уж, конечно, ничто не указывало на то, что этот случайный, малозначащий твит уже в ближайшем будущем изменит наши жизни.

Но Мишель-то обо мне кое-что знала. Как любой умный пользователь сети, она постаралась окружить себя людьми, у которых можно научиться чему-нибудь полезному. Поскольку я был специалистом в области маркетинга, активным блогером и преподавателем колледжа, девушка включила меня в свое твиттер-племя, а теперь воспользовалась возможностью поговорить со мной о спорте, то

есть пообщаться на высшей степени человеческую, обычную тему. Она ничего не продавала. И ничего не просила. Она просто была сама собой.

Примерно через неделю я с приятным удивлением обнаружил в своем электронном почтовом ящике письмо от Мишель. «Мне было очень приятно “встретиться” с вами в твиттере тем вечером, — писала она. — Знаете, Марк, я по-настоящему восхищаюсь тем, что вы пишете в своем блоге. Я и сама начинающий блогер. Мой блог называется “Бдительный участник”. Возможно, у вас найдется минутка, чтобы просмотреть его и поделиться со мной своим мнением?»

Конечно, я с радостью взглянул на ее работу, и увиденное меня просто потрясло. Оказалось, Мишель создает поистине инновационные видеоблоги на редкость забавного, неожиданного и колкого содержания, совершенно не похожие ни на что, с чем мне приходилось сталкиваться прежде. Их истории отличались убедительностью и интересным сюжетом. Переходя от поста к посту, я окончательно убедился, что имею дело с несомненно потрясающим талантом.

И я начал упоминать о постах Мишель в своих твитах, ибо искренне верил, что она занимается правильным делом. И мне очень хотелось сделать ей кое-какую рекламу. А еще через несколько недель у меня возникла, по-моему, блестящая идея — попросить Мишель подготовить видеоблог для моей новой компании. Разве это не уникальный способ поведать людям *свою* историю и объяснить, чем именно я занимаюсь и что предлагаю?

Мишель ответила, что очень заинтересована в участии в этом проекте, но ей неловко брать деньги с человека, которого она в последнее время считает своим наставником. При этом она упомянула, что для дальнейшей работы ей нужна новая видеокамера с высоким разрешением,

и я предложил в качестве оплаты купить ей новую, чтобы девушка могла дальше заниматься любимым делом и расти как профессионал. Мишель выбрала подходящую камеру и приступила к созданию видео для меня. Все получилось как нельзя лучше. Я был так рад успеху нашего сотрудничества и, чтобы отпраздновать это событие, разместил в блоге небольшой благодарственный пост. И хотя сегодня, оглядываясь назад, Мишель утверждает, что то ее видео несколько сыровато по сравнению с тем, что она делает теперь, я до сих пор не убираю его со своего сайта как свидетельство зарождения нашей замечательной дружбы.

Выгоды копятя, словно снежный ком

Но разве мог я тогда знать, что это только начало нашего сотрудничества и все его бизнес-преимущества еще впереди!

Во время одной сетевой конференции, проходившей в Питтсбурге, Мишель познакомилась с владельцем недавно созданной компании, который остро нуждался в помощи опытного специалиста по маркетингу. «Я знаю такого человека», — тут же заверила его девушка и, связавшись со мной, предложила поговорить с начинающим предпринимателем.

Сам я тогда был завален работой и не мог взяться за это дело, но знал парня, готового помочь, — моего друга Трея Пеннингтона*, с которым тоже познакомился благодаря случайному твиту. Подобно Мишель, включившей меня в свое «племя», я когда-то целенаправленно старался

* По трагическому стечению обстоятельств Трей скончался через несколько месяцев после того, как в 2011 году вышло в свет первое издание этой книги. Рассказанная в ней история нашего сотрудничества и книга в целом нравились Трею так сильно, что я решил сохранить этот эпизод во всех последующих изданиях как вечную дань уважения Трею, его доброте, несомненным лидерским качествам и умению дружить.

установить контакт с Треем, считая его своим наставником и учителем.

Какое-то время мы обменивались твитами, а после личной встречи за обедом в его родной Южной Каролине наше дружеское виртуальное общение переросло в настоящую дружбу. В ходе того обеда Трей признался, что экономический спад в его сфере деятельности весьма негативно сказался и на его бизнесе и теперь он ищет работу. Иными словами, Трей с радостью ухватился за представившуюся возможность и связался с потенциальным клиентом из Питтсбурга. И в результате получил реального клиента!

Я рассказал Трею, как познакомился с Мишель, и ее уникальный талант произвел огромное впечатление и на него. «А не могла бы она подготовить видеоблог и для меня? — поинтересовался он. — Мне бы очень хотелось использовать ее творение в своем шоу».

Надо сказать, Трей вел весьма интересный подкаст под названием «Профессор маркетинга». Вскоре он опубликовал в нем видеоблог Мишель, в котором она рассказывала о своих новаторских проектах по использованию видео как средства донесения идей через блоги.

В итоге благодаря посту в популярном блоге Трея, радиошоу и резкому увеличению трафика ее блога началось стремительное восхождение звезды Мишель!

После окончания университета девушку пригласили в парижскую компанию, специализирующуюся на разработке программного обеспечения для социальных медиа. Раньше Мишель даже не думала о том, что может получить столь неожиданное и резко меняющее жизнь предложение, и, прежде чем ответить, обратилась ко мне как к своему наставнику за советом. И в конце концов дала согласие.

Вскоре Мишель уже была весьма успешным комьюнити-менеджером, а ее быстрорастущая французская

компания планировала закрепиться в США. Для этого им требовался местный менеджер по развитию бизнеса. «Я знаю такого человека», — опять заявила Мишель и посоветовала связаться со мной.

Мое консалтинговое агентство в дополнительных заказах не нуждалось, но я и на этот раз порекомендовал обратиться к Трею, который тоже благодаря Мишель уже находился в поле зрения ее компании. Трей пригласили на переговоры в Лондон и предложили весьма интересную и перспективную должность.

На протяжении многих месяцев Мишель, Трей и я всячески помогали и поддерживали друг друга в самых разных жизненных ситуациях, от принятия очень важных решений, от которых зависела дальнейшая карьера одного из нас, до совсем простых. Например, я не раз обращался к Мишель по скайпу с просьбой помочь отредактировать видео.

Выход на глобальный уровень

Планируя свою следующую поездку во Францию, мы с женой решили задержаться на день в Париже специально для того, чтобы встретиться с Мишель. Я, понятно, очень волновался, ведь мне впервые предстояло увидеть подругу по твиттеру, но поездка обещала стать еще более интересной, поскольку на то же время Мишель назначила вечеринку для группы блогеров из самых разных уголков мира. Под мостом. Неподалеку от Нотр-Дама. С шампанским.

Мы провели волшебный вечер; я обменялся визитками и мыслями с потрясающе интересными людьми, в основном предпринимателями, работающими в сфере социальных медиа, из Европы, Канады, Азии и ЮАР. Один из моих новых знакомых искал постоянную работу

в США и попросил меня написать для него рекомендательное письмо, что я и сделал с большим удовольствием.

Тогда же я познакомился и подружился с Грегори Поуи, одним из самых известных блогеров Франции, пишущих о маркетинге. Вскоре Грегори начал переводить свои потрясающие электронные книги на английский, чтобы я имел эксклюзивную возможность предлагать их читателям своего блога. Благодаря этому люди получили отличный новый контент, а Грег, в свою очередь, доступ к новой глобальной аудитории.

Ну что, вы уже почувствовали, сколько пользы и энергии во всей этой истории?

Видите, как бурно развиваются взаимовыгодные отношения, а бизнес-преимущества накапливаются словно сами собой, как снежный ком, катящийся с крутой горы?! И не забывайте, что началось все с одного случайного, малозначащего твита: «Steelers, вперед!»

Создается впечатление, что многое в этой истории — результат простого везения, верно?

Неверно.

Никакого везения. Все произошло в полном соответствии с предназначением твиттера, благодаря секретному союзу, о котором сегодня знает каждый опытный пользователь социальных сетей и веб-маркетолог, впрочем, они не могут ни описать его, ни объяснить. В основе данной и тысяч других историй успеха лежит некая исходная, глубинная мудрость. И я предлагаю использовать этот забавный сюжет для того, чтобы объяснить вам формулу успеха и суть феномена твиттера.