

ЮТУБЕРКА

Подписчиков 100 000,
нервных срывов -
200 000!



НИНА СЕРЕБРЕННИКОВА

Нина Серебренникова Ютуберка. Исповедь блогера, который выжил

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72664651

ISBN 9785006831766

Аннотация

Пошаговая инструкция о том, как создать канал. Без денег, связей, опыта. От нуля до 100 000 подписчиков. Чётко. Последовательно. Шаг за шагом. Я – Нина Серебренникова, журналист, автор популярного канала «Новый мир», обладатель Серебряной кнопки и создатель комьюнити блогеров с общим охватом более 6 миллионов человек.

Содержание

«Ютуберка»	5
ШАГ 1 С чего нужно начать?	9
ШАГ 2. Как выбрать свою нишу?	19
ШАГ 3 Как выбрать свой формат?	25
ШАГ 4. Как создать кликабельную обложку (превью)?	35
Конец ознакомительного фрагмента.	36

**Ютуберка
Исповедь блогера,
который выжил**

Нина Серебренникова

© Нина Серебренникова, 2025

ISBN 978-5-0068-3176-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

«Ютуберка»

...Исповедь блогера который выжил

У тебя точно получится!

Пошаговая инструкция о том, как создать канал на самой популярной видео платформе в мире.

Без денег, связей, опыта. От нуля до 100.000 подписчиков. Чётко. Последовательно. Шаг за шагом.

Я – Нина Серебренникова, журналист, автор популярного канала «Новый мир», обладатель Серебряной кнопки и создатель комьюнити блогеров с общим охватом более 6 миллионов человек.

Впервые – полный перечень самых распространённых ошибок начинающих блогеров. Вся правда о заработке: я называю конкретные суммы. Графики CTR, точные данные по глубине и удержанию, список полезных ресурсов для поиска спикеров. А главное – вся внутренка как есть.

Бери и создавай свой канал прямо сейчас!

«Я не терпел поражений.

Я просто нашёл 10.000 способов, которые не работают.»

Томас Эдисон

90% блогеров сдаются. Только 10% выживают. Хо-

дишь по видео платформе – а там целое кладбище каналов.

Так как не похоронить свой проект?

Я сделала много ошибок... но не сдалась.

Лучшие эксперты индустрии стали моими эдвайзерами, топовые спикеры пришли ко мне на интервью, а аудитория – от нескольких десятков хейтеров – выросла до 100 000 фанатов.

Как выжить?

Как не потерять мотивацию, здоровье, семью... а главное – себя?

Достичь успеха на видео блогерстве может ЛЮБОЙ!

Поверь, любой, кто действительно этого хочет. Чтобы создать успешный канал, не нужны связи, огромный опыт или большие деньги.



ИНТЕРНЕТ С КОЛОДЦА — ЗАТО С ДУШОЙ!

Начать можно с нулевым бюджетом. Даже нужно.

Я допустила огромную ошибку (не повторяй её!!):

потеряла 20 000 евро на сложном документальном кино, закупила под него трафик, рекламу... УЖАС!

Позже объясню, почему это **смертельно опасно** для вашего канала.

Закупать трафик не нужно!

Я покупала красивые саундтреки — думала, это сделает кино мощным...

Сейчас нейросети генерируют не хуже. И главное — **бесплатно**. Я назову самые частые ошибки блогеров, которые приводят в крах и самые понятные шаги, которые приводят

к успеху.

Поехали!
Пошагово.

ШАГ 1 С чего нужно начать?

Зачем тебе свой канал?

Ответь себе прямо сейчас.

Возможно, ты риэлтор, бизнесмен, врач, учитель – **сегодня лучшая возможность для роста – это иметь свой канал**. Мир изменился. Бумажные визитки больше никого не впечатляют.

Если хочешь, чтобы о твоём опыте узнали другие – нужно говорить.

Конференции – это хорошо. Но всё упирается в количество стульев. А крупнейшей видео платформе – миллионы, **миллиарды виртуальных стульев**. Ты говоришь один раз, а слышат – миллионы. Причём не одномоментно. Твоё интервью могут слушать через год, два, даже пять лет.

Посмотри на «Кремниевую долину» – свыше 50 миллионов просмотров. И они продолжают расти.

Ты тратишь час на конференцию и час на подкаст или интервью.

Но результат – совершенно разный.

Важно помнить: Свой канал на видеоплатформе – это марафон.

Выживают стайеры – бегуны на длинную дистанцию. **Экономь силы. Береги себя.** Не жди быстрых результатов.

Помни: *тише едешь – дальше будешь*. Это работает.

Итак, зачем тебе это?

- Деньги?
- Слава?
- Продажи?
- Самовыражение?

Подумай. Скажи себе честно. Зачем?

Стыдных ответов нет.

От этого ответа зависит всё:

- формат выпусков,
- частота выхода,
- твой образ,
- стратегия продвижения.

–

Ради денег? – делай хайп.

Ради бизнеса? – делай воронку.

Ради души? – твой путь – глубина и честность.

Я вижу в этом своё предназначение.

Вот уже 20 лет я занимаюсь журналистикой. Ведущей я мечтала стать с детства. Помню, как в деревне у бабушки смотрела чёрно-белый телевизор с молодой Екатериной Андреевой и говорила: «**Буду как она**».

Бабушка смеялась:

– Ты такая тараторка! Кто тебя туда возьмёт?

И правда – пробиться было сложно. Я родилась и росла в маленьком северном городке – Якутске. Крайний Север. Зона вечной мерзлоты. Семья простых рабочих, без высшего образования, но с гигантской библиотекой, теплыми семейными вечерами в старом бараке.

Барак – это временка, в которую расселяли строителей на время стройки. А потом они в ней жили и умирали. Поколение за поколением...

Но я продолжала мечтать. Верить. **Быть телеведущей.**

Кстати, о детстве.

Подумай, что из твоей жизни может пригодиться тебе?

Был буллинг? Хейт в школе? Если ты выжил тогда – **вряд ли тебя сломят хейтеры**, которые появятся, как только придет успех. А он обязательно придёт.

Про хейтеров будет отдельная глава. Это очень важно. Я расскажу как экологично для себя с ними работать и даже обращать их в своих фанатов.

Итак ты ответил себе на вопрос: «Зачем мне свой канал?»

Тогда – **пошли выбирать нишу!** Это следующий важный этап.

Но перед этим – список **ГЛАВНЫХ ОШИБОК** всех начинающих блогеров.

Запомни сам и поделись с другом.

Ошибка №1: Слишком много вложений на старте

Не нужно вкладывать много денег! Я обожглась на этом.

Возьми самый минимум, который тебе нужен:

- простая блогерская лампа за 30 евро (у меня именно такая),
- микрофон,
- подписки: на платформу для стримов, ИИшные чаты, может быть редактор картинок.



0 ПРОСМОТРОВ



Я использовала стриминговый сервис – и это была находка! Попробуй стримы. **Ноль расходов** – а монетизация

и просмотры могут быть на уровне студийных интервью. И это не шутка! Даже супертоповые спикеры охотно идут на стримы.

У меня были:

- астрофизик Александр Панов,
 - популяризатор науки Александр Панчин
 - гастроэнтеролог Сергей Вялов,
- и многие другие.

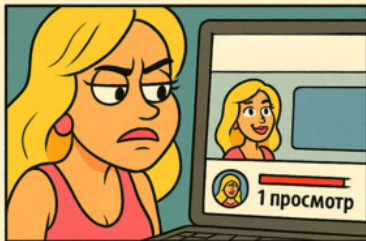
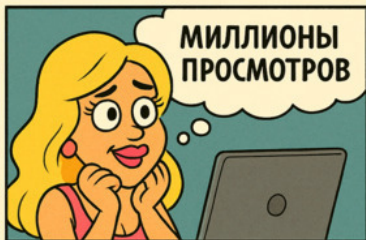
Стрим может набрать сотни тысяч просмотров и комментариев. При этом твой бюджет на производство контента – нулевой.

- Ни съёмка видео
- Ни монтаж
- Ни сведение звука
- Ни аренда локации

А это, между прочим, самые большие статьи расходов. Ты можешь просто сидеть на кухне и разговаривать с лучшим экспертом в индустрии. (О том как приглашать спикеров на интервью – будет отдельная глава.)

Ошибка №2: Закупать трафик (рекламу)

Нет. Нет. И ещё раз – НЕТ! Соблазн велик – особенно, когда у тебя 4 просмотра, и все они – это твои родственники и школьный друг. Но не сдавайся.



Покупка рекламы убьёт органику (естественный прирост подписчиков). А восстановить органический трафик потом может быть невозможно. Иногда проще создать новый канал, чем вернуть доверие алгоритма.

Видеоплатформа не тормозит и умеет думать . Он ищет твоих людей. Чем дольше ты будешь снимать – тем прицельнее алгоритмы начнут попадать в твою целевую аудиторию.

Они поймут:

- пол
- возраст
- географию

и приведут именно **тех, кто даст тебе глубину просмотра**. Наберись терпения. Я знаю, это сложно.

Как это работает?

– Делаешь бизнес-контент? Платформа найдёт стартапиров.

– Снимаешь соло-блог про программирование? Найдёт айтишников со всего мира.

А если твой контент актуальный, ты можешь его масштабировать **на весь мир**, не только на русскоязычную аудиторию. Мы, например, перевели наши интервью через нейросети. Теперь нас смотрят жители Индии, Китая, США и Великобритании. А с новыми функциями самой популярной видео платформы ты можешь перевести видео на хинди, китайский или английский одним кликом.

Ты больше не ограничен языком.

Ошибка №3: Пытаться угодить всем

Ты хочешь, чтобы твой канал был интересен и мамочке в декрете, и бизнесмену в кабриолете? Так не работает. **Всем – значит никому.**



Кто твой зритель? Ты должен видеть его. Его лицо. Его стиль жизни. Его боль. Его интерес.

Что помогает? **Кастдев** (Customer Development – исследование потребностей целевой аудитории для улучшения твоего продукта, услуги).

Используй любой повод:

- день рождения ребёнка
- конференцию
- вечеринку у друга
- корпоратив
- даже комментарии в соцсетях

Задавай вопросы:

- Что ты смотришь на видеоплатформах?
- Какие интервью тебе интересны? Почему?
- Когда ты их обычно включаешь – по выходным или в будние дни?
- В какое время? Утром, в обед, вечером?

Если ты **НЕ** знаешь, для кого ты создаешь контент – ты создаешь его **в пустоту**. Определи одного человека. Представь его. Назови. Напиши о нём. А потом – говори именно ему, создавай свой контент для него.

Это не просто small talk – это исследование рынка. Самое честное, живое и полезное. Я проводила кастдев целый год, параллельно ведя канал. И продолжаю до сих пор. Именно

так я и выбрала нишу, а это и есть второй шаг.

ШАГ 2. Как выбрать свою нишу?

Как ты наверное понял (а), всё это время мы говорили про **Youtube**, нам просто не разрешили публиковать название на первых страницах книги, а теперь поехали дальше.

Выбрать нишу? Как это сделать? Давай разбираться. Допустим, ты – кондитер? Или хирург? Или учитель биологии? **Тебе повезло!** Ты уже точно знаешь, что тебе интересно и о чём ты будешь говорить.

А если ты – бывший журналист, как я? Я годами говорила о том, о чём прикажет редакция. А не о том, что по-настоящему волновало меня.

Формула удачной ниши:

Интересно тебе + интересно людям

(интересно тебе – на первом месте!)

Не бойся конкуренции. Изучи рынок. Посмотри, кто уже делает то, что тебе близко. Но не пугайся: **Ты – особенный.** У тебя всё будет иначе. Твоя изюминка есть.

И мы её обязательно откопаем

Моя ошибка: слушать чужой интерес. Я оказалась в тусовке айти-предпринимателей. Увлеклась их горящими глазами. Вдохновилась фильмом Юрия Дудя* «Кремниевая доли-

на» про айти миллионеров. (50+ миллионов просмотров!). Увидела бизнес канал Александра Соколовского – миллион подписчиков. И я решилась! Начала записывать интервью с предпринимателями. Я подумала:

«Ага, значит и у меня получится, если я буду говорить про бизнес.»

Но... не получилось.

Почему?

Потому что мне это было неинтересно. Я старалась, честно. Я пыталась понять, что такое: маржа, бенефиты, венчурные фонды... Но в моей голове чаще звучало: *сверчки, бьющие в музыкальные тарелочки...* Диалог не клеился, как бы я ни старалась.



Нашла нишу – и получила второе дыхание

Но я не сдалась! (Это, кстати, главный ингредиент успешного коктейля: НЕ СДАВАЙСЯ.) Я начала делать кастдев. Ходила на бизнес-завтраки, закрытые встречи предпринимателей, форумы для стартаперов, конференции для создателей мобильных игр. Стала опрашивать самих бизнесменов:

- Что вы смотрите дома?
- В какие дни недели?
- В какое время суток?

И тут открытие: бизнесмены... не смотрят про бизнес! А что они смотрят? Они любят науку. Эврика! Так и я же люблю науку! Почему бы не сделать научпоп-канал? Так

и появилось **второе дыхание** у проекта «Новый Мир» с Ниной Серебренниковой.

И ведь я только выиграла!

Теперь всем будущим: партнёрам, спикерам, рекламодателям

я уверенно говорю: **«Моя аудитория — интеллектуальная элита 35—45 лет»**. Потому что я знаю лицо своего зрителя. И не гадаю «кто же меня смотрит?» — я проверила это в полях.

Но тут возникла новая проблема... Я — на маленьком острове. А все лучшие эксперты из мира научпопа — в Москве. Что делать? Расскажу чуть позже (спойлер: всё возможно, если не сдаваться)

Как понять, что ты правильно выбрал нишу?

Ты можешь выбрать 2—3 разных направления и протестировать их через короткие видео: Shorts, мини-серии, опросы, прямые эфиры.

Наблюдай: когда загорелся твой глаз? Когда рассказывал про инвестиции? Показывал как ловить рыбу? Как писать код? Выбирай по страсти! Но смотри и на потенциал охвата: сколько, например, рыбаков захотят смотреть твой канал?

А что если масштабировать? Делать видео без звука — на весь мир (готовить блюда и мастерить поделки можно и без слов). Или с озвучкой, но использовать новую функцию YouTube: автоперевод на 8 языков, включая хинди (а на нём

говорят 615 миллионов человек!)

Не забывай изучать конкурентов. Что делают они? Соло-контент? Интервью? Истории от первого лица? Какое видео набирает у них больше всего просмотров? Есть ли закономерность? А почему? Анализируй и забирай себе лучшее! Кто-то уже прошел этот путь дальше тебя. Бери его опыт и учись на чужих ошибках.

Попробуй пригласить эксперта из выбранной тобой ниши. Если это рыбак: позови *чемпиона Нижнего Новгорода по ловле карасей* и обсудите 3 бесприоритетных лайфхака: «Как поймать вооооооот такого леща»



Примеры узких, но мощных ниш

Хочешь примеры, как работают узкие темы, когда ты в своей тарелке? Александр Ильин – подкаст про IT. За три года он собрал свыше 200 000 подписчиков.

У него – только те, кто хочет учиться программированию. Никакой воды. Только конкретика, понятная его людям.

Анжелика Ильина – подкаст «Секс и деньги». Смелая, живая, честная подача. И – целевая аудитория, которая слушает, потому что она совпадает с автором. Свыше 200 тысяч аудитория за 1 год.

Обрати внимание: они органичны в том, о чём говорят. **Вот он – секрет!** Им это реально интересно, и именно поэтому к ним приходят такие же, как они.

И к тебе тоже придут твои люди.

Если будешь говорить о том, что по-настоящему горит внутри.

ШАГ 3 Как выбрать свой формат?

Что ты хочешь?

- Ты хочешь рассказывать?
- Хочешь слушать и задавать вопросы?
- Хочешь, чтобы твоё лицо было в кадре?

На эти вопросы важно ответить **честно**. Нет ничего стыдного в желании быть популярным. Я смотрела интервью Топлеса (Яна Лопаткова) с Александром Соколовским, и он сказал: *«Успеха на YouTube добивается тот, кто любит внимание.»* Отлично! Используй это по назначению.

Я – хотела быть в кадре. Мне хотелось: общаться с умнейшими людьми планеты, задавать им простые обывательские вопросы.

Но честно? Я тоже стеснялась показаться глупой.

Гиперподготовка: тупиковый путь

Был момент, когда я: четыре дня изучала интервью конкурентов, заучивала Википедию, читала книги по теме, и приходила на интервью, где блистала ярче гостя... И зачем? **Интервьюер – это невидимый дирижёр**. Он не обязан быть экспертом. Он жонглирует вопросами, держит зрителя на крючке.

Ваше незнание – это ваше преимущество. **Ты – голос аудитории**. Ты спрашиваешь то, что люди хотят понять, но боятся спросить.

Конечно важно правило баланса. Прояви уважение к эксперту- узнай его особенности, его историю. Например, на интервью с популярным кинокритиком Антоном Долиным* (признан иноагентом в РФ) я приехала с переносным холодильником с диетическими напитками и едой. А дело было так. В одном из интервью Антон признался, что болеет сахарным диабетом. В моем городе он был проездом. Не успел поесть перед интервью, а после нашего интервью у него сразу должна была быть лекция. Я понимала, что человек уставший после самолета, да еще и голодный. Какое тут интервью? Поэтому три разных вида напитков на выбор и несколько вариантов перекуса.

Людмилу Петрановскую я угостила тремя коробочками фермерской ароматной клубники, а она как раз ехала после нашего интервью на встречу к маленькому внуку. Видели бы вы ее искреннюю улыбку.

Твоя забота о состоянии спикера перед интервью и во время- это залог удачной беседы. Да и просто, это правильно по-человечески. Ведь спикер работает на твой канал. Он дарит 4, 5 часов своей жизни на твоему проекту.

Ориентироваться в предмете беседы, также крайне важно. Ведь ты должен быть хорошим собеседником «на подхвате». Не затмевай, но поддерживай огонь интереса внутри разговора. Сложное искусства баланса.

Ошибка на этом шаге – бояться экспериментировать

Не бойся. Пробуй:

- ролики, сгенерированные нейросетями
- стримы
- интервью
- соло-ролики
- личные монологи
- даже мемы

И главное – **анализируй**.

- Что понравилось тебе самому?
- Что зашло зрителю?
- Где цифры совпали?

Я была на грани закрытия проекта

Честно – я хотела всё бросить. После двух лет работы! Деньги, время, силы – всё вложено. А выхлоп? Почти ноль.

Дохода нет. Расходы – огромные: съёмка, монтаж, сведение звука, графика (!) Экспертов на острове – раз-два и обчёлся. Одна в кадре – я не хотела сидеть. А всё уже отснятое – давало копеечные просмотры.

Я уже два месяца должна звукорежиссёру и видеомонтажёру. А денег – нет. Монетизации – нет. Экспертов – нет. Что делать? Только закрываться...

Точка слома. И точка поворота



Я сидела и... рыдала. Просто сидела на кухне и жалела себя до последней капли. Так было больно. Так обидно. Так несправедливо. И тут пришёл мой сын. Ему 10 лет. Мы поговорили. Просто. По-доброму.

– Мама, а сколько у тебя сейчас подписчиков?

– 46 000...

– Так это всего ещё 56 000, и у тебя будет Серебряная кнопка!

И в этот момент я.. вытерла слёзы и подумала:

А действительно! Я уже так много прошла!

Как важно **вовремя сменить фокус**. Посмотреть на ситуацию с другого ракурса. Увидеть не провал, а прогресс.

Не тупик – а путь.

Думать «об людях»

Я начала думать. Назначать встречи. Разговаривать. *Думать об людях*. И в один из таких дней **произошёл поворот**. Я встретила с карьерным тренером Екатериной. Хотела проработать свой тупик в работе. Она назвала цену за свои услуги... А я понимаю – у меня нет этих денег. Но! Подождите -ка... у меня есть другая ценность: я умею задавать интересные вопросы и слушать ответы. А это поверьте редкий скилл.

И я предложила вин-вин:

– Катя дарит мне 3 карьерные сессии,

– а я ей – одно интервью на моем канале.

Но ведь интервью – это дорого... Площадка, свет, съёмка, звук, монтаж...

А я и так уже должна звукорежиссёру и видеомонтажёру. Нет. Это слишком. И тут пришла мысль: «*А что если... стрим?*»

Прямой эфир – спасение

Те же вопросы. Те же ответы. Только вживую. **Без монтажа. Без аренды. Без затрат**. А ещё – зрители смогут задавать вопросы сами!

Цель была проста: получить карьерную сессию, чтобы найти выход из тупика. (я еще не понимала, что в момент ко-

гда решилась на стрим- я уже вышла из тупика! стрим и был выходом.)

Но внутри было ужасно страшно:

– А если никто не придёт на эфир?

– А если я запнусь?

– Забуду слова?

– Прервётся связь?

Нина Зверева, мой любимый тележурналист, сказала: **«Семья – это группа поддержки»**. И это правда! Муж – с нескольких аккаунтов, сёстры – в чате,

мой папа – из далёкой Якутии, где ночь (разница 7 часов!)

И вот она – аудитория.

Тёплая, живая, настоящая.



Так родился **НОВЫЙ** формат

Прямой эфир. Без бюджета. Без продакшна, но с отличными спикерами и монетизацией. Вместе с новым форматом пришла надежда.. и первые доходы.

Мой спикер может быть:

- профессором из Гарварда
- доктором наук из Сколтеха
- учёным из Тель-Авива

Больше никаких географических границ. Никаких ком-промиссов. Только выдающиеся люди. Так родился новый формат, и он не просто помог выжить – **он привёл нас к серебряной кнопке!**

Стримы – мощное оружие

Стрим – отличный формат для: новостников, репортёров, аналитиков,

тех, кто работает со событийным контентом. Повезло политологам, экономистам, хирургам, астрофизикам и косметологам. Любой человек с фундаментальными знаниями- сегодня на расхват.

Взгляни, например, на YouTube-канал экономиста Михаила Хазина – там только трансляции, но какие просмотры!

А что делать если ты не эксперт? Ты можешь быть проводником. Я поступила именно так. В этом моя сила. Я – провайдер. Связующее звено между зрителем и экспертом. Мой талант – задавать вопросы, чувствовать суть, не бояться простоты.

А если хочешь **«вечнозелёный» контент** то тебе – в сторону качественных студийных съёмок: хороший свет, отличный звук, топовый собеседник в кадре, достойный визуал. Такой контент не теряет актуальности: ни через 5, ни через 10 лет.

Не жадничай – вкладывайся в продакшн. А чтобы были деньги – сначала заработай их на стримах.

Модель выживания: стримы # инвестиции # рост

Я пачками снимала стримы, а деньги от них реинвестировала в контент. Находила спикера – в любой точке мира.

Снимали так: я – со своей командой на острове, герой интервью в другой стране с нашим фиксером (видеооператор на месте, который и интернет раздаст и водички спикеру поднесет, если нужно). Интервью – через Zoom. А на монтаже выглядит – как живое. Качественно и без потери уровня экспертности гостя.

Так мы: выжили, выросли, попали в рекомендованное. И наконец – YouTube понял, кто наш зритель.

Про поиск ниши и формата есть **интересный метод ресерча**. Лайфхак следующий: зайди на канал любого топового блогера – и посмотри его первое видео.

Глеб Соломин – почти миллион подписчиков. А первое видео? Милота. Интеллигентная вписка студентов. Александр Соколовский? С голым торсом на фоне ковра. Мы все пробовали. Все искали. Все ошибались.

Но мы что? Правильно! Мы не сдались. Поэтому и победили. Помни: Это марафон. Не сжигай себя. Не гони. Распределяй силы на три года вперед.

Я не пропустила ни одного утренника своих детей. Я занималась семьёй. Ходила на дни рождения друзей. Читала книги с детьми. Создала и развивала женский клуб с девушками-предпринимателями. Пекла вкусные пирожки. Бегала на йогу. Играла в бадминтон. Ходила в походы и на свидания с мужем.

Я не отказалась от жизни. Цена? Я медленнее шла к кнопке. Три года! А можно за год и даже за полгода прийти к циф-

ре в 100.000 подписчиков. Но я не выгорела. Потому что была диверсификация. Яйца – в разных корзинах. Говорят, что мы всю жизнь жонглируем пятью, шестью мячами и только один из них резиновый- наша работа. Остальные шары- хрустальные.

Семья, дом, работа, спорт, друзья, природа.



ШАГ 4. Как создать кликабельную обложку (превью)?

80% твоего успеха – превью и заголовок

Что это такое? Как их создавать? Сейчас расскажу. И сразу по-честному: с превью всё решается за секунды.

Я пришла с телека

Сначала прыгала по регионам с микрофоном: из местной Госдумы – в цирк, из цирка – на концерт Тимати (тогда он ещё был Тимур Юнусов, только-только вышел из состава «Банды»). Потом стала корреспондентом на Первом канале в Останкино, в Москве. Самое любимое у тележурналиста было, конечно, стендап – это момент, когда корреспондент появляется в кадре: идёт, лезет, доит корову – главное быть в кадре!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.