// кейс запуска · 2026

Запуск на 11 млн с нуля за 6 месяцев в YouTube

Полгода. Ноль рублей на рекламу. Вся воронка, стратегия и цифры запуска — внутри.

1 000
январь 2026 · мёртвый канал

→

11 000 000 ₽
10 июня 2026 · за полгода · 0 ₽ рекламы

Рома Райт

Эти цифры я показываю первый раз. Деньгами с обучения я не делился никогда. Смотри на три числа — они объясняют, зачем читать дальше.

11 735 492 ₽
оборот запуска, ~8,5 млн чистыми (после команды и налогов)

15 000
подписчиков на момент запуска (старт — 1 000 мёртвых)

0 ₽
потрачено на рекламу и платный трафик

Решают не охваты. Решает вовлечение. Весь этот лонгрид — про то, как это устроено.

По выбранным условиям

Параметр	Кол-во	Примечание	Сумма
Заказов создано	745		29 681 465 руб.
Заказов оплачено	350	47% от созданных	11 945 417 руб.

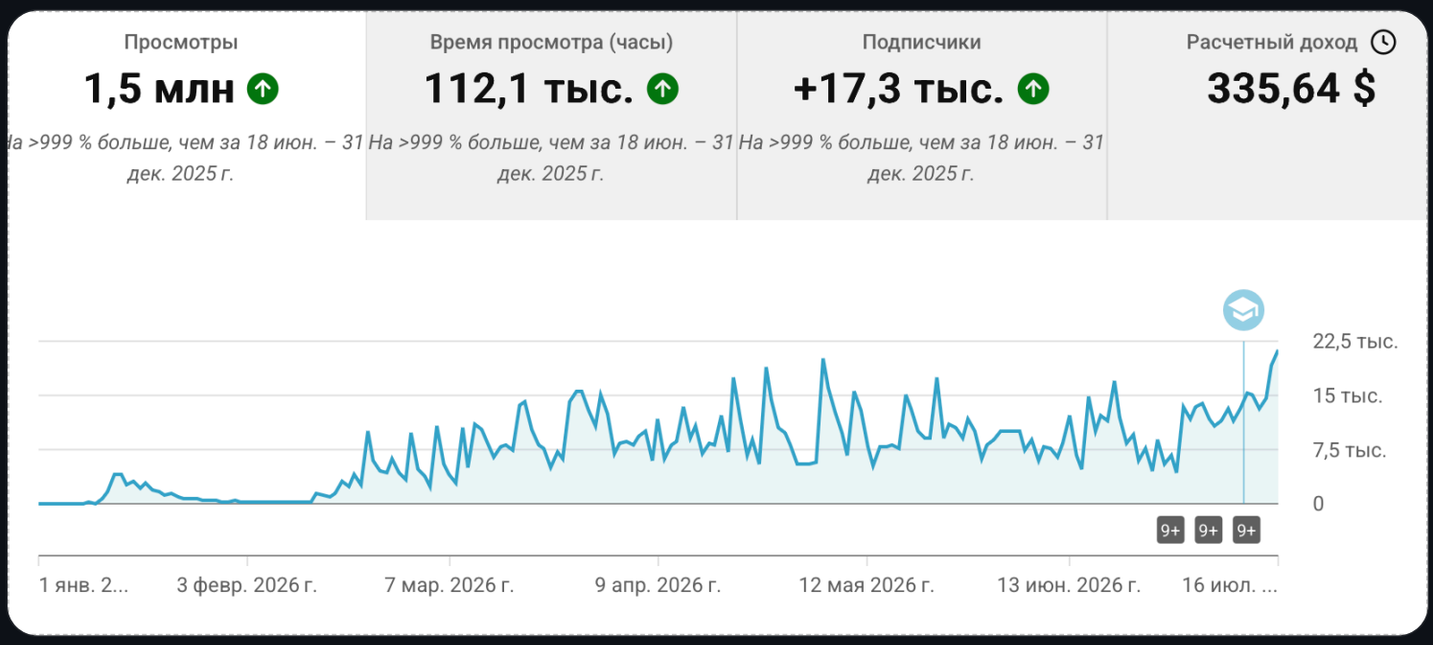
// точка ноль

03

С чего всё началось: мёртвая тысяча

Январь 2026. Канал «Нейропросвещение» — тысяча подписчиков. И это не тёплая тысяча фанатов. Это остатки закрытого канала про саморазвитие: я рассказывал истории, лил деньги в продакшн, а ниши по сути не было. Канал я закрыл, тысяча осталась. Просмотров нет, комментов нет, отклика ноль.

Канал по нейросетям был хобби сбоку. Но уже на второй-третий месяц стало ясно, что ресурсы стоит вкладывать именно сюда: пара тысяч аудитории здесь набралась быстрее, чем годы работы в старой нише.



путь: от Cursor до 11 млн

ноябрь	Первый раз открыл Cursor
январь	Первые 2 тестовых видео
конец февраля	Старт стабильного контента
13 мая	Запуск обучения
10 июня	**11 000 000 ₽**

// главный принцип

04

Почему маленький канал зарабатывает больше большого

У меня два канала. Большой — Рома Райт, 70 000 подписчиков. И маленький нишевый — neuropros, в разы меньше. Парадокс: на большом канале нужно кратно больше усилий, чтобы получить те же просмотры — и меньше результата в деньгах.

Все гонятся за охватом: больше показов, больше подписчиков, миллион просмотров. Но просмотры сами по себе ничего не стоят. У нас был канал «Система» — несколько роликов набрали 100 000 просмотров за первый месяц. Сколько мы с этого заработали? Ноль. Потому что монетизация там шла только через рекламу, а для рекламы нужны сотни тысяч просмотров.

Работает другое — попадание. Одно видео бьёт в одну конкретную боль конкретного человека. Для меня ролик — это не контент, это коммерческий юнит: на входе зритель, на выходе клиент. Каналы на 4 000 и 20 000 подписчиков могут зарабатывать столько же, сколько топовые блогеры России — если под каналом стоит система.

канал «Рома Райт»

70 000

просмотры на ролик

больше усилий — меньше денег

канал «Нейропросвещение»

15 000

просмотры на ролик

точное попадание — деньги

ВИДЕО = КОММЕРЧЕСКИЙ ЮНИТ зритель → клиент

// врезка

Ещё в момент, когда создаёшь блог, ты должен понимать, что именно будешь продавать. Это главная причина, почему у нас получилось заработать.

// стратегия

05

Сначала продукт, потом канал. Не наоборот

Как обычно устроен инфобиз: человек годами ведёт блог, набирает аудиторию, а потом чешет голову — что бы этим людям продать. Сначала охваты, потом монетизация. У меня всё было наоборот.

Лучший продукт для обучения — не рассказ про девочку, которая вышла на фриланс. Это показать, как ты сам создал продукт, с которого заработал, — и упаковать этот путь в обучение. Ситуация win-win: у тебя параллельно появляется бизнес, а ученик повторяет твой опыт и тратит не полгода, а несколько месяцев.

обычный путь

~~БЛОГ~~ → ~~АУДИТОРИЯ~~ → ~~???~~ → ~~продукт~~

путь Ромы

НАВЫК → ПРОДУКТ (сервис) → КАНАЛ под продукт → ОБУЧЕНИЕ

Мой путь до запуска

01 Коннектио — полигон

10 000 ₽ и опыт

Первый сервис, сделал за 20 дней. Заработали с него буквально 10 тысяч рублей — не попали в нишу и ЦА. Провал? Нет. Мы проверили главное: полноценный продукт с помощью нейросетей создавать можно. Сервис работает по сей день, ничего не ломается.

02 Второй сервис — с нуля и в прибыль

2 млн за первый месяц

В конце декабря я вышел из старого бизнеса по аналитике и рекламе (просто подарил долю партнёру) и пересобрал такой же сервис с нуля — один, с Claude, вместо команды программистов, которая делала прошлую версию два года. Весь процесс создания я публично показывал в отдельном телеграм-канале. Итог: победа на конференции, 2 млн рублей за первый месяц, сегодня — 700–800 тысяч в месяц.

03 Момент запуска обучения

11,7 млн за запуск

Когда за первые 4 дня работы сервиса пришёл миллион рублей оплат, стало понятно: вот теперь есть публичный результат — можно продавать обучение. Если ты сам не можешь показать результат, которому учишь, — ты продаёшь иллюзию.

// правило

Худший продукт — обучать инструментам. За «как делать красивые видео» платят 5 000 ₽. За «как заработать, делая видео» — в разы больше. Продавай профессию, а не хобби.

Коннектио

ПОЛИГОН, не продукт

Первый сервис за 20 дней — проверка гипотезы

Yoolip AI

yoolip.ai · второй сервис

Пересобран с нуля с Claude — 2 млн за первый месяц

// контент

06

Переломные видео и ритм публикаций

Первые два видео в январе были чистым тестом. Одно из них полностью создала нейросеть — я лишь в течение ролика давал своё мнение. Темы особо не продумывали. Но по их результату стало ясно: идти дальше стоит.

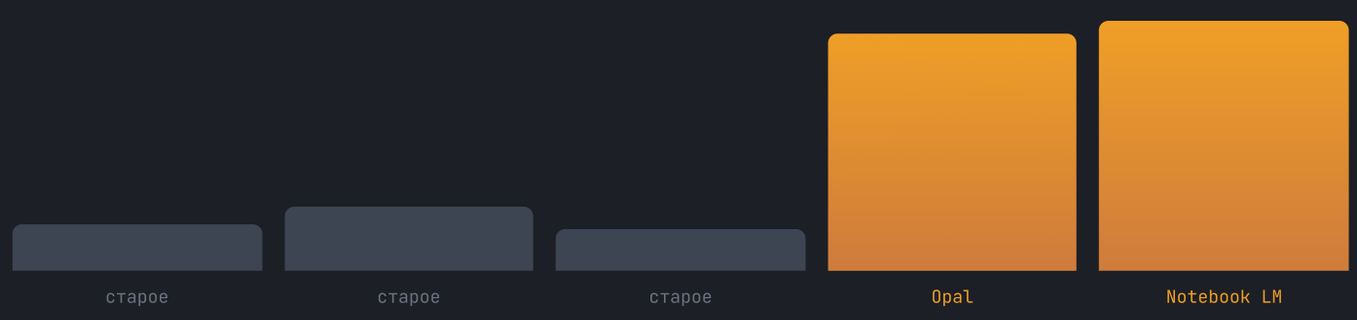
Перелом случился на узких темах. Ролик про 7 бесплатных сервисов Google, затем — про Google Opal и Notebook LM. Сняты как тест «а давай посмотрим». До этого видео собирали тысячу-две просмотров, эти — в разы больше. Разница не в том, что я стал лучше снимать. Я перестал говорить со всеми сразу и начал говорить с одним человеком и его конкретной болью.

Ритм: после проверки гипотезы — два видео в день. К апрелю перешли на 5–6 видео в неделю — так выкладываем по сей день.

И про выбор ниши внутри ниши. «Нейросети» — это не одна аудитория. Нейросети для креаторов и вайб-кодинг с автоматизацией — совершенно разные люди, они покупают разные продукты. Нельзя просто клепать новости по нейросетям — это не показывает экспертность и не собирает своих.

Каждое видео я рассматриваю как инвестицию — как вложить деньги на год. Evergreen-ролики (вечнозелёные темы, как «первая поставка» на моём канале про маркетплейсы) приносят просмотры и клиентов годами.

просмотры: до перелома → после (Opal / Notebook LM)



точные цифры просмотров — [ACCET OT POMЫ], в тексте пока «в разы больше»

Хватит платить за ИИ: 7 бесплатных сервисов Google
▷ 9,8 тыс. 6 мес. назад
14.2x

ChatGPT и Gemini устарели. Вот реально рабочий инструмент [Opal]
▷ 14 тыс. 6 мес. назад
15.8x

январь	март	с апреля
2 теста	2 видео / день	5–6 видео / неделю

// экономика трафика

Сколько стоит подписчик, если не YouTube

Зачем вообще упираться в YouTube? Считаем. Когда мы привлекали людей через Telegram Ads, подписчик обходился примерно в 1 000 ₽. И половина холодных людей сбегает в первую неделю — они пришли к незнакомцу.

Человек с YouTube — тёплый. Он уже провёл с тобой полчаса, он тебе доверяет. Доверие — главный инструмент маркетинга: доверие сквозь видео, доверие к результатам, доверие к словам. Видео на несколько тысяч просмотров по эффекту заменяет сотни тысяч рублей рекламного бюджета.

По нашей статистике за годы продаж: в среднем человек покупает через 3 месяца после знакомства. Конверсия канала — примерно 1,5% из подписчика в оплату. Поэтому продавать в лоб тому, кто только пришёл, бессмысленно. Нужна долгая история отношений — и место, где она происходит.

Telegram Ads

≈ 1 000 ₽

за подписчика

~50% уходят за первую неделю — пришли к незнакомцу

YouTube

0 ₽

за подписчика

тёплый, провёл с тобой полчаса, уже доверяет

3 месяца

в среднем от знакомства до покупки

≈ 1,5%

конверсия из подписчика в оплату

// центральный блок · воронка целиком

Перевёрнутая воронка: я раздал бесплатно то, что конкуренты продают за 5 000 ₽/мес

YouTube решает рекомендациями. Если завтра алгоритм захочет, чтобы меня на нём не было, — он это сделает. Поэтому задача №1 (я бы сказал — приоритетнее продажи обучения): перетащить людей в Telegram, где нет алгоритмов.

Стандартная схема ниши: бесплатный контент на YouTube → закрытый платный клуб за 3–5 тысяч в месяц. Я залез в цифры и посчитал, что это даст лично мне: 200–400 человек с подтверждённой подпиской, 500–700 тысяч в месяц в лучшем случае, слабый маркетинг (на подписку не дашь большую скидку) — и куча отвалов. По меркам наших проектов — не стоит времени. Мы бы никогда не заработали те 11 миллионов.

Поэтому я сделал наоборот. Взял ровно тот же контент, который конкуренты продают по подписке, — и отдал его бесплатно, как вход в воронку.

СХЕМА ВОРОНКИ

ШАГ 1 · YOUTUBE-ВИДЕО

В каждом ролике — лид-магнит

чек-лист или лонгрид по теме видео. Забрать можно только через бота.

ШАГ 2 · TELEGRAM-БОТ · @raytsystem_bot

Проверяет подписку, отдаёт материалы

здесь же — прямые продающие посты обучения (единственное место, где продаём в лоб)

20 000+ прошло через воронку

развилка на 3 ветки

ШАГ 3 · ОСНОВНОЙ КАНАЛ

«Рома Райт»

личный контент, реклама реже раза в ~10 дней. Задача — доверие.

ШАГ 4 · СООБЩЕСТВО

«Система Райта»

урок каждую среду + GPT «улучшатель промптов» бесплатно.

10 000 в сообществе

50 000 использований GPT

ПРОДАЮЩИЕ ПОСТЫ

в боте

единственное место продажи обучения в лоб.

ШАГ 5 · МЕХАНИКА УДЕРЖАНИЯ

отписался от основного канала → бот тут же закрывает доступ к сообществу. Захочешь вернуться — подпишись назад.

подписка = доступ · отписка = замок

ШАГ 6 · ПРОДАЖА

Греется в нескольких каналах → через 2–3 месяца покупает

345 оплат

Позиционирование «мы отдаём бесплатно то, что остальные продают за 5 000 ₽ в месяц» сработало как реклама само по себе — я проговаривал его в каждом видео. Это лучшая воронка за всю историю наших продаж. Больше 20 000 человек прошло через неё. Сейчас, спустя полгода, мы её уже переделываем — она приелась, и это нормально: у любой воронки есть срок жизни. Но на момент начала 2026-го это было суперрешение.

Конкуренты

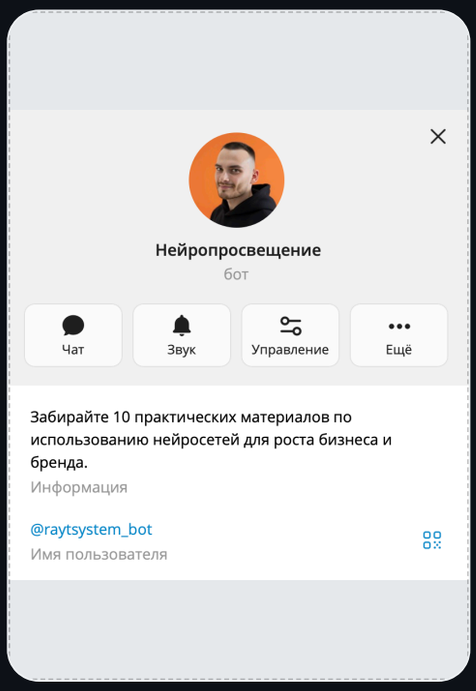
клуб за 3–5 тыс ₽/мес

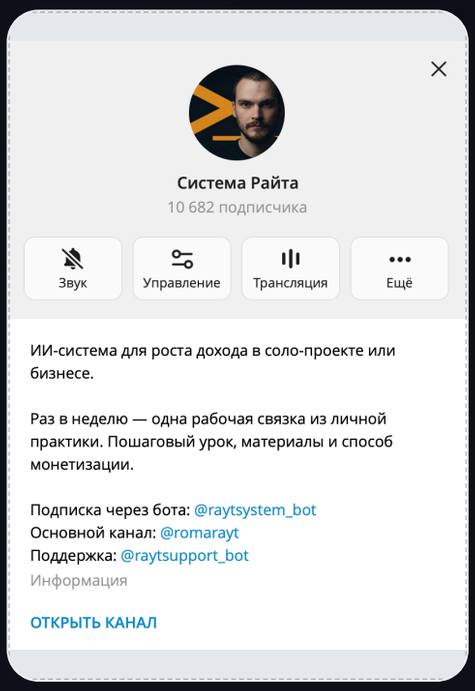
потолок 500–700 тыс ₽/мес

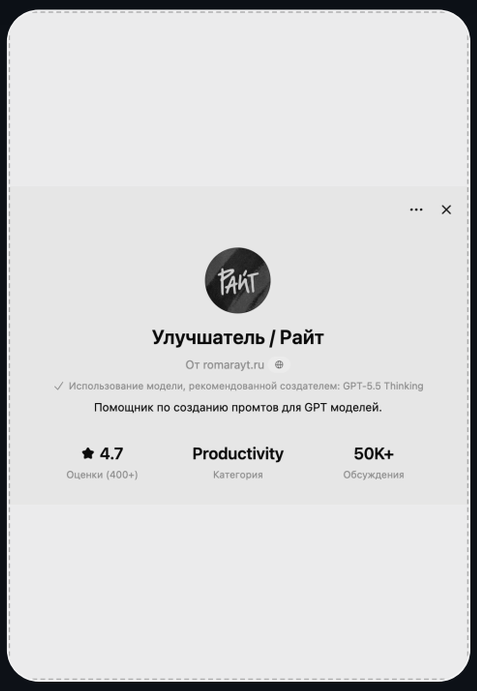
Мы

тот же контент — бесплатно

11,7 млн за запуск







// как это делалось

09

Вся упаковка воронки — за один диалог с Claude

Справедливый вопрос: воронка, сайт, копирайтинг, аналитика — это же работа целой команды. Отвечаю: команды на упаковке не было. Был Claude. Причём самое смешное — я делал это в обычном чате, даже не в Claude Code, хотя у нас есть агентные системы под другие проекты. Здесь это было не нужно.

Что сделал ИИ по шагам

01 Анализ своей аудитории

Собрал все комментарии из Telegram-канала и с первых видео — что спрашивают, чем интересуются люди, которые уже пришли.

02 Конкурентный анализ англоязычного YouTube

Понять, на кого ориентируются референсы, с которых копирует весь русский YouTube по нейросетям, что у них является классной воронкой и продуктом. Там правит 3-месячная подписка — мы посчитали и отказались.

03 Стратегическая картина

Варианты позиционирования меня как эксперта, рекомендуемое позиционирование на основе аналитики, варианты бесплатного продукта, 5–7 сравнений форматов воронки.

04 Нейминг и упаковка

Claude предложил варианты названия — «Система Райта» используется по сей день. Дальше: логотип, аватарка, описание канала, закреп — всё придумано в диалоге. Фото для воронки сделано в Nano Banana. Схема уроков, копирайтинг сайта, прототип сайта — тоже код и нейросеть.

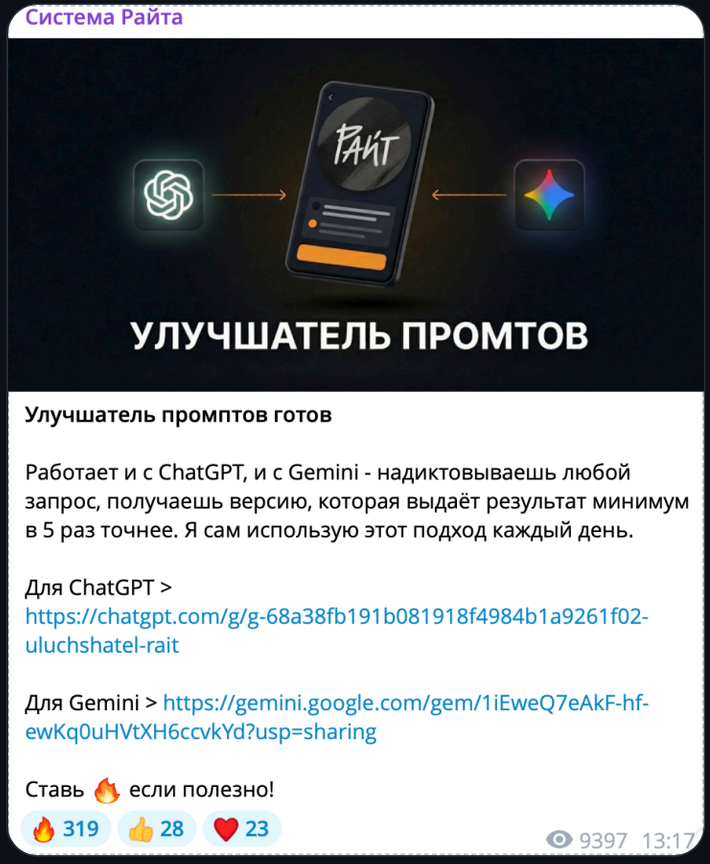
Один человек закрыл аналитика, дизайнера, копирайтера и стратега. Поэтому всё уместилось в полгода.

Аналитик	AI
Стратег	AI
Дизайнер	AI
Копирайтер	AI
Нейминг	AI

// врезка

Странно обучать созданию продуктов с помощью нейросетей — и не использовать нейросети в каждом моменте самому. За один клод-чат по сути была сделана основная работа по упаковке.

примеры постов, полностью подготовленных в Claude



// запуск и прогноз

10

ИИ предсказал запуск точнее меня

Перед стартом я скормил нейросети данные: сколько человек в предзаписи (380), аналитику всего нашего трафика и прошлых запусков. И спросил: сколько соберём.

Ответ: на платной предзаписи за 3 дня — 140–160 человек и 4–4,6 млн рублей. Я не поверил. У нас предзаписи никогда не собирали такие продажи. Когда отправлял план команде, написал: «только здесь поправьте, совсем ерунда, не можем мы столько собрать за три дня». И руками занизил план.

Собрали 5 миллионов. Машина не ошиблась — это я перестраховался.

Полный реалистичный план Claude на запуск был 10,9 млн рублей. Мой ручной вариант — 6 млн («если соберём шесть — уже окупим всё и сделаем суперкейс»). Факт к 10 июня: 11,7 млн. План нейросети перевыполнен на миллион, мой — почти вдвое.

Почему прогноз сошёлся? Потому что ИИ считал не охват — охват у меня был мёртвый. Он считал вовлечение: насколько тёплая аудитория, насколько плотная воронка. Нейросети сегодня действительно могут знать твой бизнес лучше тебя.

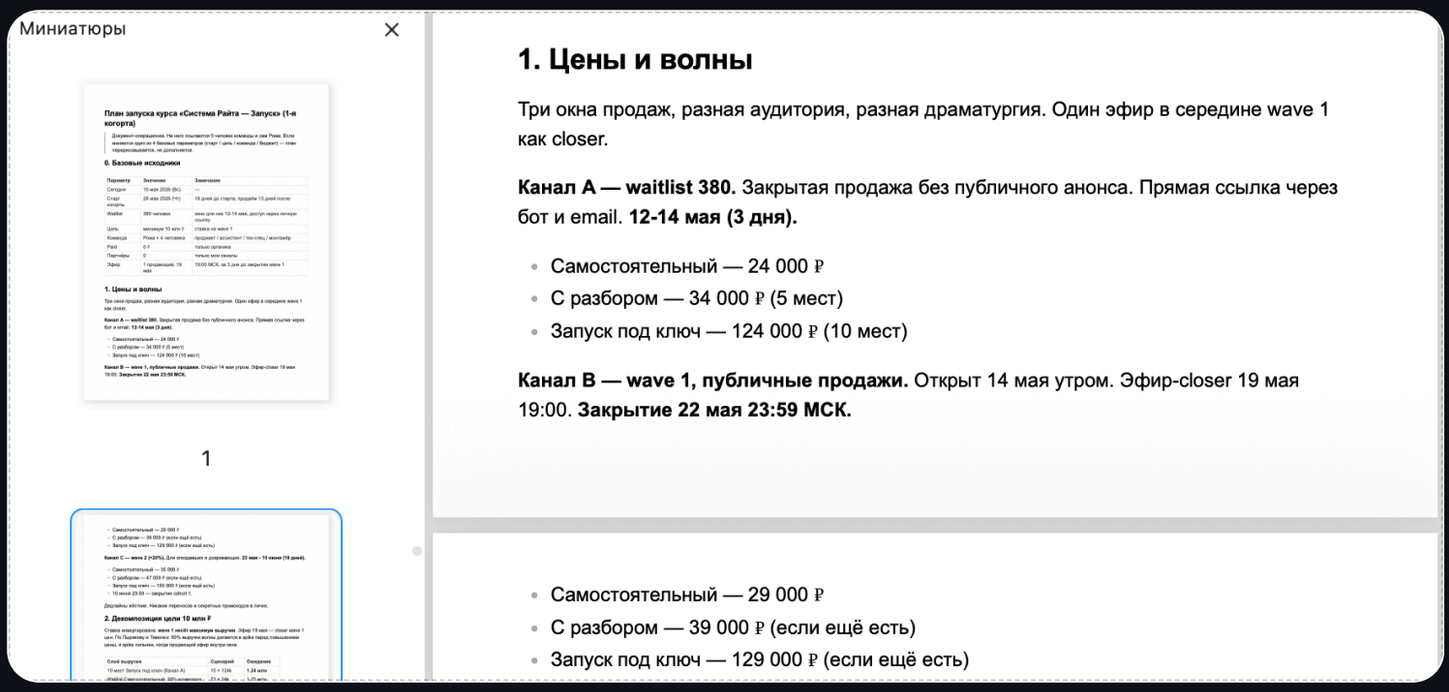
предзапись за 3 дня

Прогноз ИИ	Правка Ромы	Факт
4–4,6 млн	~~меньше~~	5 млн

План Claude

10,9 млн → Факт **11,7 млн**

+1 млн к плану



// итоговые цифры

Из чего сложились 11 миллионов

Свожу всё в одну таблицу — не чтобы похвастаться, а чтобы ты видел, из чего реально складывается результат.

Оборот запуска	11 735 492 ₽
Оплачено заказов	345 из 725 (48%)
Чистыми	~8,5 млн ₽
Предзапись за 3 дня	5 млн ₽
Потрачено на рекламу	0 ₽
Прошло через воронку	20 000+ человек

Канал (TG)	15 000 → 30 000 к 13 мая → 45 000 сейчас

чистыми — за вычетом команды ~150 тыс/мес, записи курса ~500 тыс разово и налогов · оборот к 10 июня, меньше чем за месяц продаж

Оборот — цифра тщеславная, ей одной верить нельзя. Смотри на чистые и на ноль в графе «реклама». Заплатили за курс не миллион человек — 345. Привет всем, кто считает, что дело в количестве: важно не сколько тебя увидело, а сколько тебе доверило деньги.

20 000+ в воронке

345 купили

конверсия доверия, а не охвата

// честно про продакшн

Да, у нас дорогая студия: продакшн стоит 350–400 тысяч в месяц, над каждым видео работает команда, в момент запуска было ещё больше — уроки, монтаж. Но это не входной билет, а ускоритель. Пример — канал Chase AI на англоязычном YouTube: человек сидит на вебку без монтажа и собирает те же просмотры, что и мы, — за счёт качества проработки и знаний в кадре. Свой первый канал в 2023-м я тоже делал один: темы, съёмка, монтаж, обложки, обучение — всё сам. Смысл важнее продакшна. Кризис на русском YouTube — это кризис смыслов, а не картинки.

// парадокс нулевого старта

12

Почему тебе кажется, что у тебя не выйдет

Ты дочитал до цифр и, скорее всего, уже сказал себе: «ну это у него сработало, а у меня продукт обычный и канал обычный». Я называю это парадоксом нулевого старта. Изнутри тебе кажется, что у тебя всё серое. Снаружи мой результат выглядит так, будто до него нужны десять лет и связи. Обе картинки — иллюзия, и в точке их встречи человек просто не начинает.

изнутри	снаружи
обычный я, всё серое	**недостижимо, нужны 10 лет**

Два страха, которые я слышу через экран

~~«Уже поздно, ниша занята, я не программист»~~

Полгода назад я не написал ни строчки кода. У меня 9 классов образования — в 14 лет я ушёл из школы в практику. Ниша не занята — занята только твоя голова.

~~«Это работает, когда уже есть аудитория и деньги»~~

Я стартовал с мёртвой тысячи подписчиков, которая пришла на другую тему и не конвертировалась вообще. Решала не она — решало вовлечение. Охват можно купить. Вовлечение — только заслужить.

Формула, коротко

01

Суперспособность

то, в чём у тебя реальный накопленный опыт

02

Продукт

ниша под неё и идеальный продукт

03

Навык продавать

научись продавать то, что создал

Не нужны десятки лет. Нужно работать с умом, расставлять приоритеты и делать чуть больше остальных. Я сделал два больших проекта практически с нуля — только за 2026 год.

// финал

Потрогай эту систему руками

Всё, что ты прочитал, не работает, пока ты не увидел это изнутри. Ты уже стоишь внутри той самой воронки — этот лонгрид ты получил ровно так же, как её проходили люди, принёсшие 11 миллионов.

@raytsystem_bot

Закрытый канал «Система Райта» — бесплатно

Уроки каждую среду, улучшатель промптов, материалы ко всем видео. То, что конкуренты продают за 5 000 ₽ в месяц. Продаж в лоб там нет: начнётся впаривание — выйдешь за секунду, кнопка на месте.

Войти в «Систему Райта» →

Telegram

Канал «Рома Райт»

Каждый день разбираю, что удивило и что внедрил.

Открыть канал →

YouTube

Нейропросвещение

Новые разборы каждую неделю.

Смотреть на YouTube →

И один вопрос. Честно, одним предложением: что конкретно мешает тебе начать своё — не «когда-нибудь», а сегодня? Напиши в комментариях под видео. Я читаю.