Сергей Тычинский

КАК НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СВОЁМ БЛОГЕ

Специально для новичков

www.tychinskiy.ru

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

КАК ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ НА СВОЕМ БЛОГЕ? 4

ШАГ 1. Выбираем прибыльную нишу для блога 5

ШАГ 2. Повышаем навыки в написании текстов 7

ШАГ 3. Тренируемся в получении трафика 8

ШАГ 4. Всплывающие окна 11

ШАГ 5. Монетизация 13

ШАГ 6. Разрабатываем уникальный механизм 15

ШАГ 7. Запускаем короткую воронку 17

5 СПОСОБОВ ЗАРАБОТКА ДЕНЕГ В БЛОГАХ (с примерами!) 18

ШАГ 1. Онлайн курсы и семинары 18

ШАГ 2. Книги и электронные книги 19

ШАГ 3. Партнерский маркетинг 20

ШАГ 4. Реклама 21

ШАГ 5. Выступления 22

FAQ О ТОМ, КАК ЗАРАБОТАТЬ В БЛОГАХ 23

7 СОВЕТОВ ПО СОЗДАНИЮ СОБСТВЕННОГО БЛОГА 24

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 25

ВВЕДЕНИЕ

Благодаря интернету сегодня нет никаких препятствий для общения с людьми по всему миру. Все они находятся на расстоянии вытянутой руки — по ту сторону монитора. И если вы эксперт в какой-то теме, вы можете продавать свои знания и опыт через интернет.

Вы даже не можете представить себе сколько людей, ищут информацию в сети по теме вашей экспертности. В зависимости от темы, платежеспособности и количества людей, в вашей нише, вы можете зарабатывать от сотен тысяч до десятков миллионов рублей ежемесячно.

Как же это все можно воплотить в жизнь?

Для этого существует много способов, которые уже многократно проверены на практике в самых разных нишах. Но мы сегодня познакомимся с совершенно определенной технологией, о ней сегодня и пойдет речь в этой электронной книге.

Если же вы еще не можете себя определить как эксперта, вам надо начать с того, чтобы таким экспертом стать. А это не так уж и сложно. Определитесь с близкой вам теме и действуйте. Вы также можете найти эксперта в какой-то теме и сделать с ним совместный проект.

Эксперт делится своими знаниями и опытом, а вы осуществляете все технические моменты по организации и монетизации знаний вашего эксперта через интернет.

Но что делать если Вы не эксперт и среди ваших знакомых такого не имеется? Очень многие предприниматели начинали свой бизнес в интернете с партнерских программ. Это быстро, малозатратно и эффективно, главное делать всё правильно и последовательно.

Сегодня я могу посоветовать Вам замечательный курс Марины Марченко. Это уже не молодая женщина несколько лет назад начала с нуля партнерский бизнес, а сегодня у неё отличные финансовые результаты и свои успешные ученики.

С её курсом Вы можете ознакомиться перейдя по ссылке: курс “Ласточка”. А сейчас изучите эту книгу и принимайте решение, какой путь в интернет-бизнесе выбрать.

С уважением, Сергей Тычинский.

Как заработать деньги на своем блоге?

(пошаговая инструкция для начинающих)

Эта книга, своего рода подробное исследование, показывающее, как можно начать зарабатывать с нуля. Это пошаговое руководство для начинающих, пытающихся этому научиться. Способов заработка в интернете на самом деле огромное количество.

Мы же сегодня рассмотрим наиболее реальный, безрисковый и понятный - свой собственный блог. Вкратце весь процесс выглядит так:

- Вы создаете блог,
- Наполняете его востребованным и качественным контентом,
- Привлекаете туда целевую аудиторию,
- Монетизируете, продавая какой-либо товар или услуги.

Теперь давайте разбираться, как это воплотить в жизнь. С чего начать?

ШАГ 1. Выбираем прибыльную нишу для блога

Давайте сразу посмотрим правде в глаза:

- Желание – это еще не прибыль
- Экспертность - тоже ещё не деньги
- Тяжелая работа так же ничего не гарантирует

Вы можете быть мировым экспертом по выращиванию квадратных арбузов, каждый день разъяснять людям явные преимущества над круглыми арбузами. Неустанно работать, выращивая свой продукт, соблюдая правильную тактику развития популярного блога, и…

Никогда не заработать желанные миллионы.
А почему?
- Никому, кроме вас, не нужны ваши квадратные арбузы
- Даже если бы людям было все равно, они не стали бы тратить на них деньги.

Чтобы найти покупателей, нужна **своя целевая аудитория**. Те люди, которым нужны именно ваши квадратные арбузы. Без неё ничего не имеет значения. Ваша целевая аудитория - это обязательное условие для успешного развития блога.

Что нужно для создания блога?

- Домен и хостинг
- WordPress платформа
- Сервис электронной почты
- Лендинги (Одностраничные сайты)

ШАГ 2. Повышаем навыки в написании текстов

Многие блоггеры постоянно озабочены одним вопросом: «Что мне сегодня написать?». Они пишут посты и статьи, делятся своими мыслями, стараясь быть полезными, оригинальными и интересными.

Некоторые из них очень дисциплинированы и упорно пишут в течение нескольких месяцев. Но это почти никогда не работает. Почему? Вот несколько причин:

- ❖ То, что вы хотите сказать, не то, что другие хотят услышать
- ❖ Вы не используете правильную структуру контента
- ❖ Ваш пост, не лучший пост по затронутой вами теме

Казалось бы, пиши интересные статьи, публикуй их и всё. Ан нет. Жестокая правда жизни в том, что хороших идей и сильных слов недостаточно. Необходимо создавать лучший контент, когда-либо опубликованный по вашей теме, о котором многие люди захотят узнать больше.

Но как создавать такой контент?

И тут нам необходимо знать о трех уровнях создания контента:

- ➔ Вы знаете, какой контент популярен в вашей нише? Пишете исключительно на эти темы
- ➔ Вы осваиваете механизмы аналитики и видите, что ваш контент становится более популярным (список сообщений, способ публикации и т. д.)
- ➔ Ваш контент представляет большую ценность для читателей, чем любой другой пост, опубликованный по вашей теме.

И тут появляются мысли: «Как же это всё сложно».
Да вы правы, это не так-то просто. Необходимо оттачивать свои навыки, постоянно писать статьи в свой блог. Нужно быть перфекционистом, стремиться к совершенству, учиться у лучших людей на данном поприще.

Но это не должно занимать много времени, иначе вы быстро в этом разочаруетесь и забросите в дальний угол. Как ни странно, для того - чтобы добиться успеха и зарабатывать приличные деньги на своём блоге, нет никакого особого «секрета».

Итак, вы хотите знать, как заработать деньги в блогах?
Станьте крутым писателем. Тогда переходим к следующему шагу.

ШАГ 3. Тренируемся в получении трафика

Каким видом спорта вы занимаетесь?
Когда вы начинающий спортсмен, большие успехи вам недоступны. Так же и здесь, получение трафика вас сбивает с толку, вам многое непонятно и ничего не получается.

Одолевают и путаются мысли. Нужно сосредоточиться на оптимизации ключевых слов? Расширять свою страницу ВКонтакте и в Facebook? Оставлять комментарии в блогах? Отвечать на вопросы по Skype? Создать видео для YouTube?
И так далее…

На вас сыпется многочисленная информация с различными предложениями. Все говорят, что именно их услуги лучшие.
Но вот данные статистики говорят об обратном.

Практически весь трафик для письменного контента поступает из Google и Facebook, а для русскоязычного контингента, это Яндекс и ВКонтакте. Остальные источники трафика в совокупности даже не приближаются к конкуренции с этими Голиафами.

Так, как же нам тогда действовать, чтобы получить кучу трафика?

Первый вариант – это платная реклама. Но здесь существует большая вероятность, что вы не получите желаемый трафик и только потратите свои кровные финансовые сбережения. В большей степени это касается новичков.

Но скорей всего вы захотите зарабатывать на блогах, и не платить за трафик. Не правда ли?

А теперь представим себе ситуацию, где проходят соревнования по трафику. Где все блогеры по вашей тематике соревнуются за свою целевую аудиторию. Количество соперников, которых вы побеждаете, определяется объем получаемого вами трафика.

Другими словами, получение трафика - это спорт.

- ➢ Есть победители, и есть проигравшие
- ➢ Чтобы быть хорошим, ты должен тренироваться
- ➢ Ты должен изучить своих противников

Теперь давайте определимся с направлениями в данном виде спорта:

- ★ поисковая оптимизация (SEO)
- ★ социальные сети ВКонтакте и Facebook

Чтобы быть профессионалами в данных направлениях нужны годы обучения (тренировок). Но вы сможете начать получать довольно приличный трафик после нескольких месяцев обучения и практики.

На каком же из них вы должны сосредоточиться?

Задайте себе два вопроса:

- Ваши друзья и родственники регулярно интересуются вашей темой ВКонтакте и на Facebook? Например, домашние животные, воспитание детей, фитнес, самосовершенствование и здоровье. Если так, то сосредоточьтесь на этом тренировочном процессе.

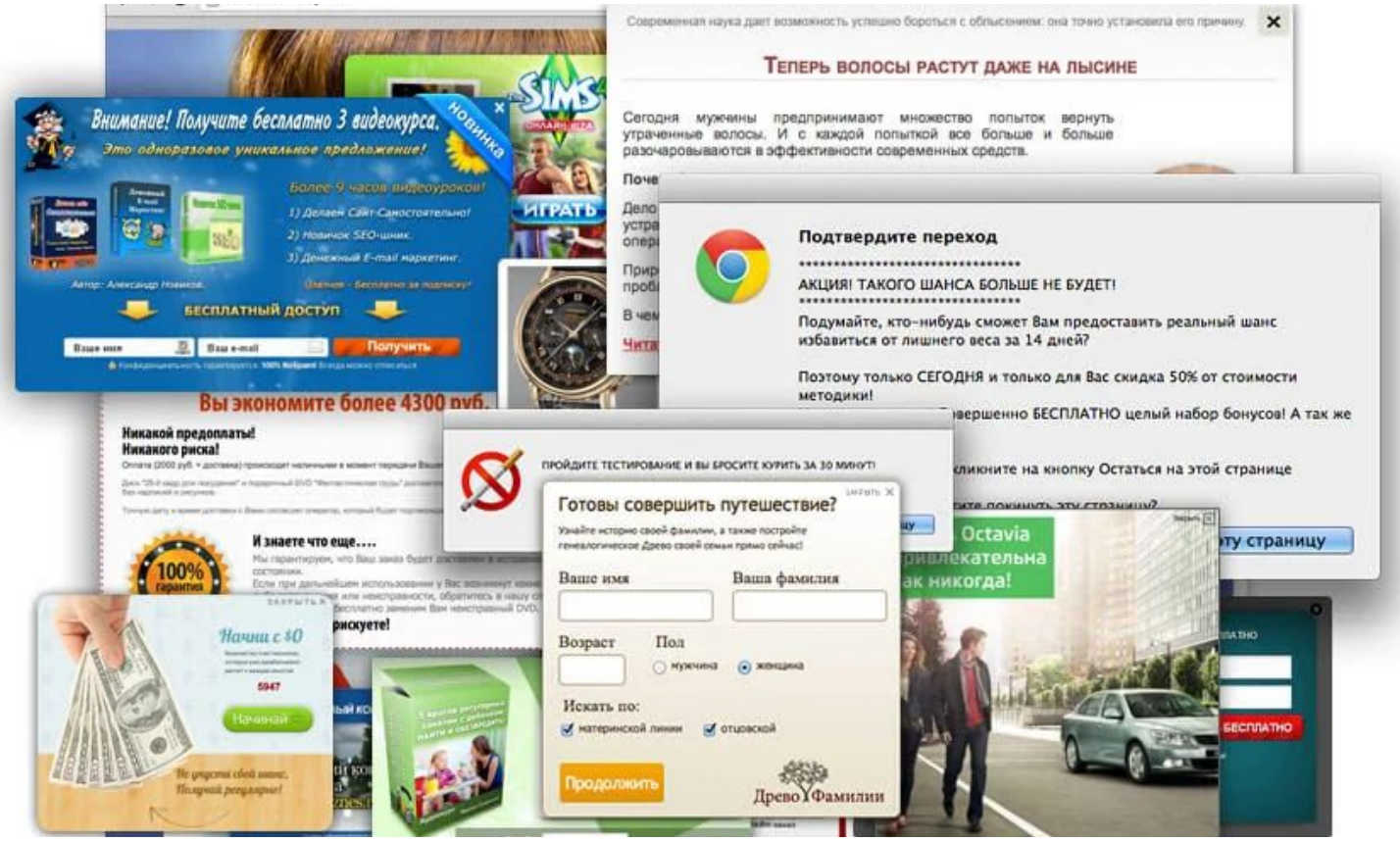
- Является ли ваша тема интересной для людей, которые активно интересуются ей в Яндексе или в Google? Примеры: интернет - бизнес, криптовалюта, всевозможные обзоры, конкретные вопросы, которые они задают эксперту, практические советы. Если это так, то сосредоточьтесь на SEO.

Для большинства тем вы можете сделать и то, и другое, но одна должна быть доминирующей. Сосредоточиться необходимо на том направлении которое доминирует.

Со временем вы получите необходимые навыки и накопите практический опыт, тренировки не пройдут даром, спорт - это интересно, полезно и весело. Вы никогда не знаете, кто победит.

ШАГ 4. Всплывающие окна

Скорее всего, вас раздражают всплывающие окна. Они мешают, когда вы пытаетесь читать. Они просят вас передать конфиденциальную информацию, такую как ваше имя, адрес электронной почты и номер телефона. Иногда вам приходится иметь дело с несколькими всплывающими окнами на одном и том же сайте, и это вас раздражает.



На мой взгляд, вы имеете на это полное право.
Но в чем же тут дело ...?
А дело в том, что именно отсюда идут деньги. Лучший показатель дохода для блога – это размер списка электронной почты на сервисе MailerLite.com. Другие источники, не сравнимы с рассылкой по электронной почте.

Эмпирическое правило: вы можете ожидать заработка в 10 рублей с одного подписчика в месяц. Таким образом, если у вас есть 10000 подписчиков электронной почты, вы сможете зарабатывать около 100000 рублей в месяц.

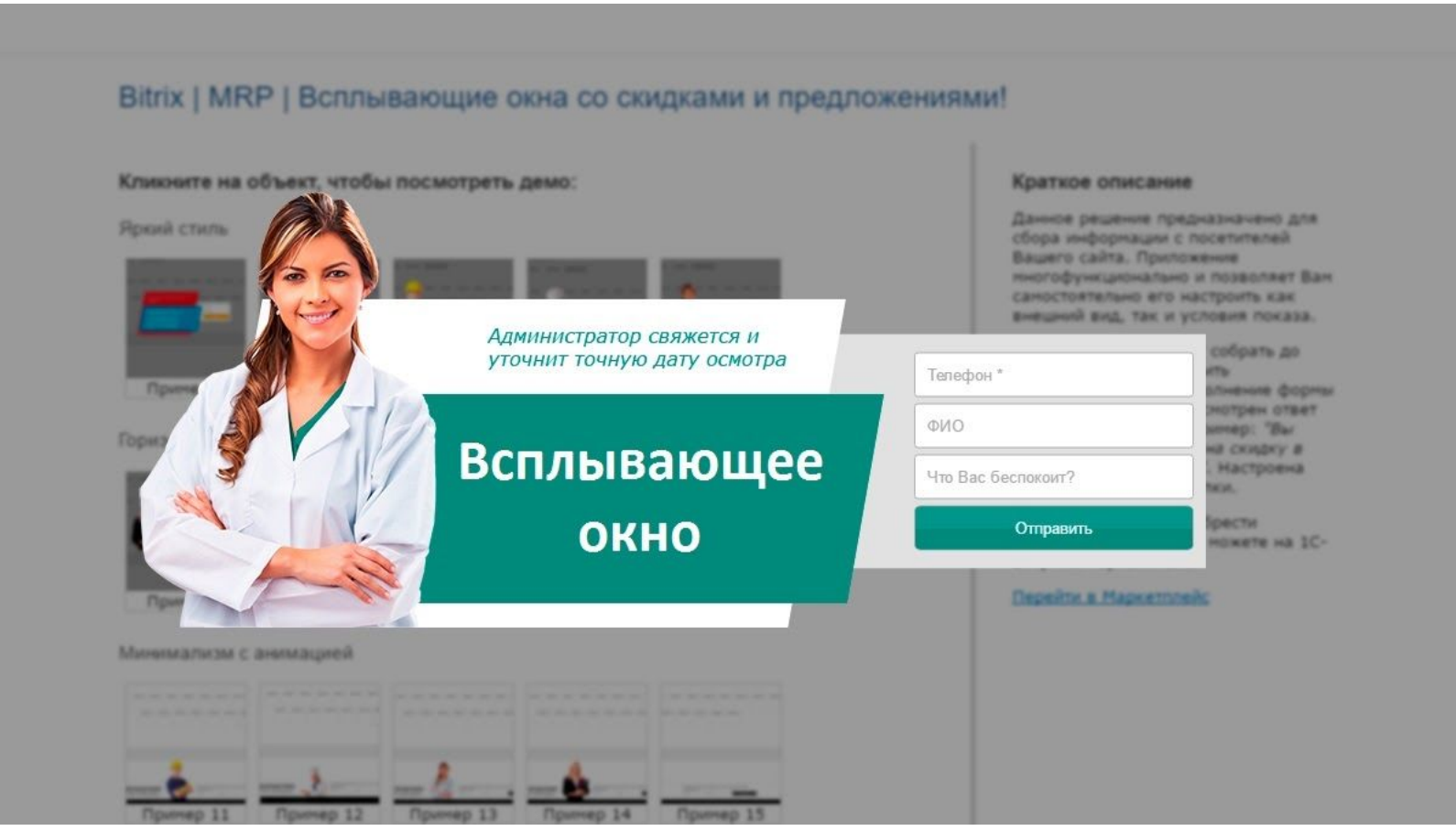
Очевидно, что расширение списка ваших адресов электронной почты является главным приоритетом. Вы можете, однако, чувствовать некоторое неудобство за использование всплывающих окон. Но что делать?

Предположим посетитель заходит на ваш сайт и не дает вам свой адрес электронной почты. Вероятность его возвращения почти равна нулю. У вас никогда не будет другой возможности привлечь этого посетителя.

Давайте взглянем на это, с другой стороны. Если вы считаете, что ваш контент лучший, и что со временем вы можете им помочь своим подписчикам. То вы просто обязаны быть настойчивыми, чтобы оставаться на связи.

Другими словами, не использовать всплывающие окна, даже неприлично по отношению к своим подписчикам. А небольшое раздражение - это плата за будущую помощь.

Но помните, это не значит, что вы должны быть назойливым или спамить. Вы можете спокойно использовать всплывающие окна этичными способами.
Но вы обязательно должны их использовать! Если хотите заработать деньги.

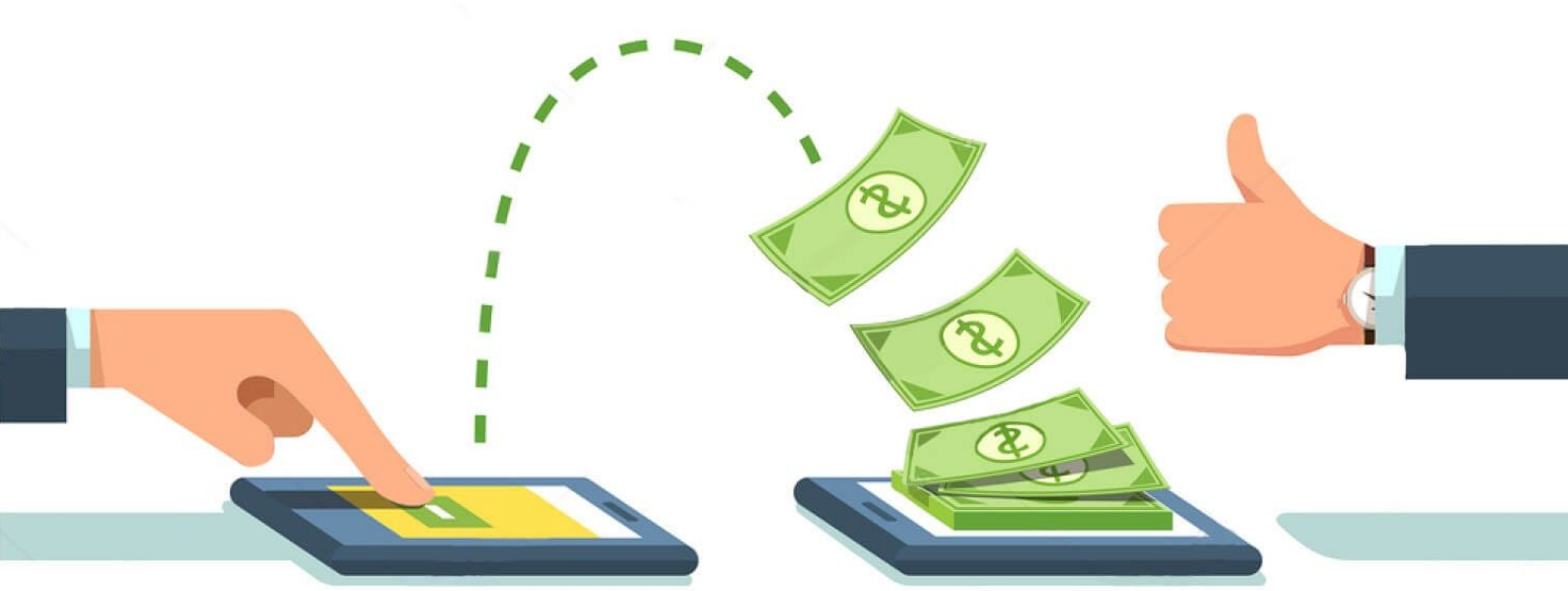


ШАГ 5. Монетизация

Итак, вы работаете в прибыльной нише, у вас есть трафик и список адресов электронной почты. Что дальше?

Многие блогеры начинают создавать свой какой-то курс, книгу или сообщество, но, на мой взгляд, это ошибка. Прежде чем начать что-то продавать, вам нужны конкретные доказательства того, что люди хотят это купить. В противном случае вы рискуете потратить месяцы или даже годы своей жизни, пытаясь продвинуть продукт, который никому не нужен.

Самый простой способ - это понять, присмотреться к партнерским предложениям. Видя, что именно ваша аудитория покупает у других людей, вы можете лучше понять, что они могут захотеть купить у вас.



Если вы продвигаете продукт, и он хорошо конвертируется, вам следует подумать о создании аналогичного продукта. Если же он не очень хорошо конвертируется, вы должны искать что-то другое.
Другими словами, партнерские предложения являются формой исследования рынка. В качестве бонуса вы просто получаете комиссионные за продукты, которые покупают ваши клиенты в процессе.

Таким образом, вы не только узнаете, что хочет купить ваша аудитория, но и одновременно зарабатываете на своем блоге. Довольно приятное сотрудничество. Для эффективной работы исключительно подходит сервис MailerLite.com.

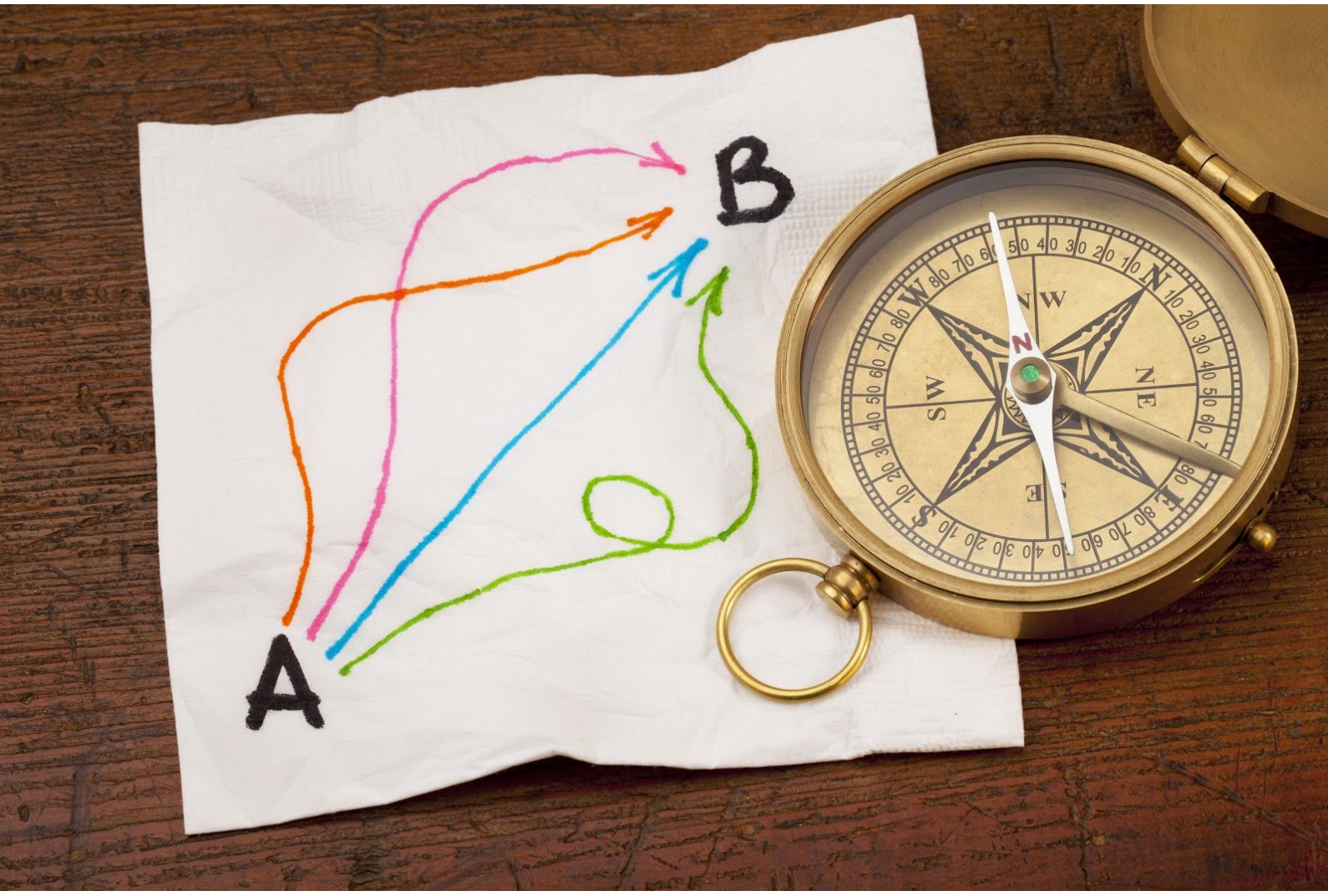
Пробуйте разные инструменты, используйте целевые страницы, программное обеспечение для электронного маркетинга, изучайте различные курсы. По партнерским программам обычно продают учебные курсы, наибольшее внимание достойны следующие направления:

- Комплексные решения продаются лучше всего. Это обучающие курсы по заработку денег в интернете
- Инструменты, например, сервисы и программы по созданию целевых страниц

Сами по себе, ни курсы, ни инструменты, не принесут нам доход. Но они в действительности представляют нам полезные уроки, и учат действовать в правильном направлении.

ШАГ 6. Разрабатываем уникальный механизм

Прежде чем подумать о запуске собственных продуктов или услуг, необходимо понять один важный момент о человеческой природе:
Всякий раз, когда кто-то покупает что-либо, он ожидает перехода от того места, где он сейчас находится (точка А), к тому месту, где он хочет быть (точка В).



Например:

- ➔ Когда вы покупаете пиццу, вы хотите перейти от голодного состояния и желания съесть пиццу (точка А) к потреблению вкусной пиццы и ощущению сытости (точка В).
- ➔ Когда вы вызываете электрика, вы хотите перейти от темной комнаты и холодной электроплиты (точка А) к светлой комнате и возможности сварить себе ужин на плите (точка В).

➔ Когда вы покупаете курс по SEO, вы хотите перейти от чувства недоумения и игнорирования со стороны Яндекса и Google (точка A) к ранжированию по конкурентным условиям и получению трафика (точка B).

Успех продукта в конечном итоге зависит от того, как помочь клиентам осуществить эти переходы. Если клиент не попадает в пункт B, он, как правило, воспринимает это как неудачу.

Итак, вот волшебный вопрос:

Что делает вас лучше подготовленными для такого перехода, чем ваши конкуренты?

Это ваш «уникальный механизм». Он отличается от «уникального торгового предложения», потому что не даёт расслабиться (конкуренты не дремлют) и заставляет вас быть лучше, чем кто-либо другой.

У нас с вами есть несколько уникальных механизмов:

1. Публикуйте свои статьи на Medium - платформе и Zen.Яндекс, где более 60 миллионов активных читателей, которые ищут контент
2. Обязательно сделайте правильные настройте вашего блога
3. Подключите плагины для автоматической проверки работоспособности вашего блога
4. Используйте MailerLite.com для рассылки популярного контента своим подписчикам
5. Монетизируйте ваш продукт или услуги, с помощью MailerLite.com
6. Не забывайте постоянно анализировать обстановку в интернете по вашей тематике, чтобы быть в курсе свежих новостей
7. Не забывайте про своих конкурентов, возможно они уже используют более продвинутые технологии

В совокупности все эти уникальные механизмы ЧРЕЗВЫЧАЙНО убедительны, предлагая нам превосходные решения. Поэтому ваш продукт будет продаваться как горячие пирожки.

Но как бы не были уникальны данные механизмы, иногда достаточно всего одного момента. Это - свежая, горячая пицца в точке B для вашего голодного потребителя. Основная идея состоит в том, чтобы вы были гораздо более способны, чем ваши конкуренты, в достижении результатов.

ШАГ 7. Запускаем короткую воронку

Посмотрите на успешных предпринимателей любого типа, и вы обнаружите удивительную тенденцию.

Они умеют продавать свои продукты до того, как продукт будет создан.

Для большинства людей это звучит как безумие в лучшем случае или тревожное отсутствие этики в худшем. А вы могли бы попросить людей купить то, чего не существует?

Ответ: Это тот же принцип, что и на сайте Kickstarter.com (Это сайт для привлечения денежных средств на реализацию творческих проектов по схеме народного финансирования (краудфандинга).

Вы создаете какую-то необычную минимальную воронку продаж (в данном случае, просто страницу продаж), говорите людям, что продукт скоро появится, а затем ждете, чтобы увидеть, достаточно ли людей подпишется, чтобы оправдать создание продукта.

Если они этого не делают, вы возвращаете все деньги и начинаете все сначала. Другими словами, это последний шаг в проверке наличия у вас жизнеспособного продукта:

1. Определяем спрос, продвигая партнерские продукты
2. Находим уникальный механизм, который улучшает ваши возможности
3. Проверяем спрос на этот уникальный механизм с быстрым запуском, прежде чем создавать продукт

К примеру , мы запускаем короткую воронку на вебинар, на 90-минут. У нас нет ни продукта, ни последующих действий, ничего. Это просто испытание.

А далее, проанализировав результат, мы создаем первую версию продукта. Достигнув минимума успеха, улучшаем свои результаты. Вот так это работает.

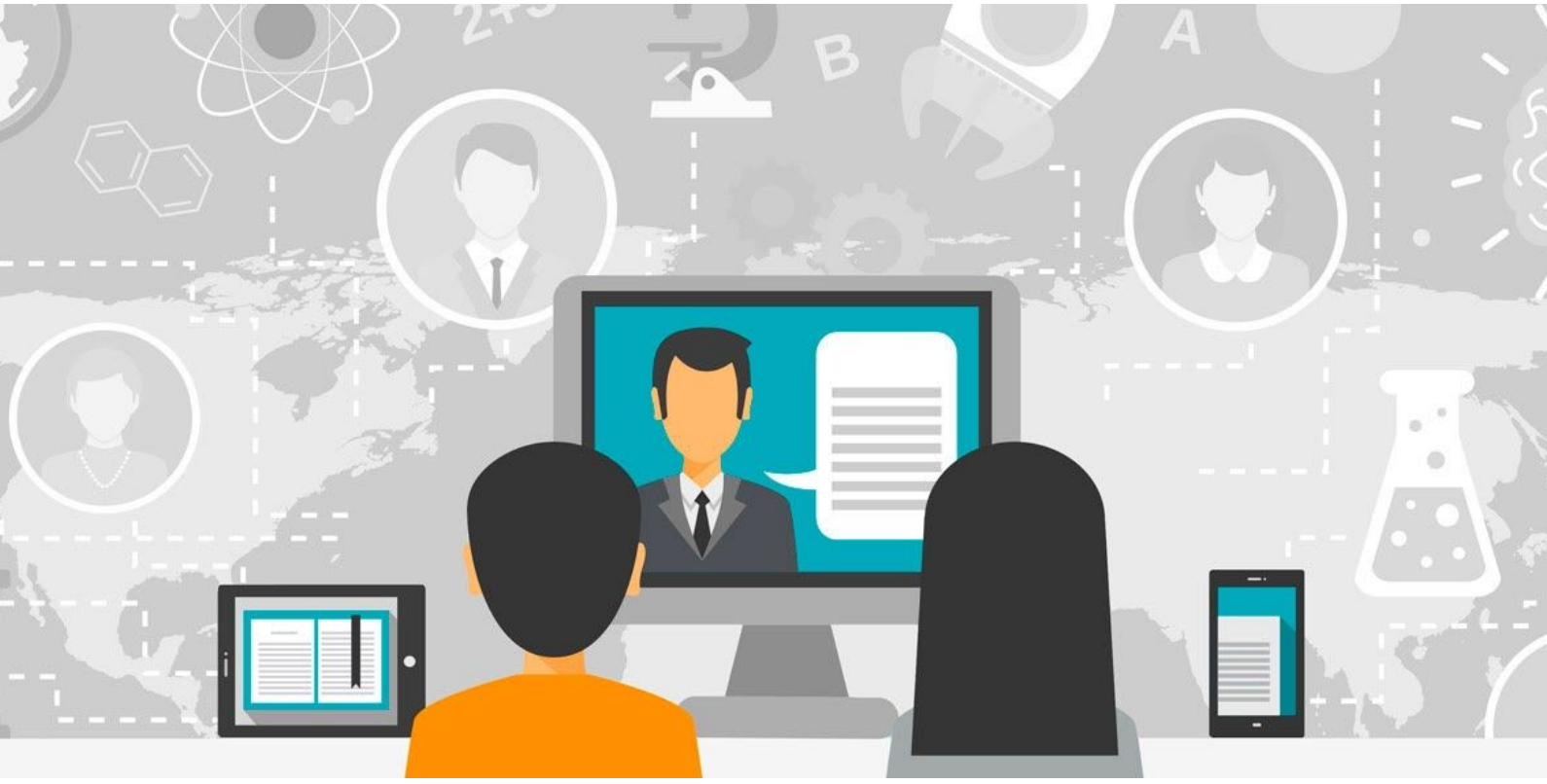
5 СПОСОБОВ ЗАРАБОТКА ДЕНЕГ В БЛОГАХ

Теперь, когда у вас есть общие понятия, давайте рассмотрим особенности того, как можно зарабатывать на блогах. Рассмотрим так же примеры из реальной жизни, которые вы можете изучить и извлечь из них уроки.

ШАГ 1. Онлайн курсы и семинары

В MailerLite.com, мы получаем большую часть наших доходов от онлайн-курсов и вебинаров. Большинство людей, делающих серьезные деньги на своих блогах, делают это через курсы. И это не обязательно в сфере бизнеса или богатства.

Можно найти блоги практически на любые темы, которые монетизируются с онлайн-курсами. Например, дизайнер интерьеров, фотография или ландшафтный дизайн.



ШАГ 2. Книги и электронные книги

Многие авторы, достигшие успеха в ведении блога, превратили свой результат в крупную издательскую работу. Например, Василий Ершов, красноярский лётчик, опубликовал свой рассказ под названием «Раздумья ездового пса». Он выложил его в 2005 году в интернете для бесплатного пользования. И сразу же стал популярным среди читателей.

Первые издания своих книг В.В. Ершов осуществлял за счёт средств, собранных читателями на авиационных форумах в интернете. Его книги из серии «Ездовой пёс Неба» были напечатаны тиражом от 500 до 2000 экземпляров.

Затем под измененными издательством коммерческими названиями: «Аэропорт 2008», «Аэромания» и «Самолётопад») и книга для пассажиров «Аэрофобия». В 2017 году изданные книги В. В. Ершова: «Страх полета», «Между Космосом и Землёй» и «Таежный пилот» также были успешными.

ШАГ 3. Партнерский маркетинг

Если вы хотите получить пассивный доход от своего блога, один из лучших вариантов - это партнерский маркетинг (рекомендация продуктов и услуг других компаний в обмен на комиссию).

Пользуясь сервисом MailerLite.com, начинающий блогер уже через несколько месяцев в состоянии зарабатывать 100 000 рублей в месяц на продвижении партнерских продуктов.

Для примера, можно порекомендовать такого высокопрофессионального автора, как Евгений Попов, и его проекты: Партнерская программа Евгения Попова, “Photoshop для чайников”, а также книга «Турбина».

Есть и много других примеров. Например курсы Сергея Панферова, «Видео-рука», или «Как зарабатывать с помощью видео ». Выбирайте подходящие для вашей темы и действуйте!

ШАГ 4. Реклама

Обычно блогеры не большие поклонники продажи рекламы на своем сайте. Для того, чтобы крупные рекламные сети воспринимали вас всерьез, вам нужно примерно миллион посетителей в год, а партнерский маркетинг почти всегда более прибыльный и менее агрессивный.

При этом некоторые ниши, такие как рецепты, мода и новости, трудно монетизировать с помощью методов, упомянутых здесь. В данном случае размещение нескольких рекламных объявлений на вашем сайте может иметь смысл лишь в качестве дополнительного источника дохода.

Будьте избирательны и осторожны в размещении рекламы на своем блоге. Не засоряйте его.

ШАГ 5. Выступления

Когда блог становится популярным, и его автор приобретет авторитет в своем тематическом пространстве, к нему начинают поступать предложения выступить перед заинтересованной аудиторией.

Это выгодно и в плане авторитетности, и с финансовой стороны. Как правило, на этих выступлениях можно заработать очень хорошо.

FAQ о том, как заработать в блогах

“Зарабатывают ли на самом деле блоггеры?”
Конечно, иначе вы бы об этом не спрашивали …

“Стоит ли мне учиться зарабатывать на блогах?”
Это зависит от того, насколько вы терпеливы и настойчивы. Начать блог с нуля так же сложно, как и начать любой другой бизнес. Это тоже требует и времени, и усилий. Так же как создание собственного ресторана, компании по разработке программного обеспечения или открытие магазина. Да, эти компании сильно отличаются друг от друга. Но первые несколько лет, как правило, имеют одинаковую историю: низкий доход, много стрессовых ситуаций, большая нагрузка по обучению.

“Сколько денег можно зарабатывать на ведении блога?”
На вопрос «Сколько можно заработать на своем блоге» варианты ответа такие:

- ❖ ничего
- ❖ мало
- ❖ достаточно
- ❖ очень много

Вы можете выбрать любой понравившийся вам вариант ответа (можно даже догадаться, какой из них). А дальше согласовать свои действия и вклад в собственный блог с выбранным вариантом.

Правда в том, что большинство людей просто уходят. Они начинают блог, пишут пост или два, понимают, что это тяжелая работа, и уходят. Но если вы терпеливы и настойчивы. Вы тоже можете зарабатывать миллионы.

“Как зарабатывают на блогах? *(Или, как блогеры делают деньги?)**”***
Ранее уже упоминалось, что существует 5 популярных способов заработать на блогах:

- ★ Предлагая онлайн курс и семинары
- ★ Написание книг и электронных книг
- ★ Партнерский маркетинг
- ★ Блог объявлений
- ★ Выступая на конференциях

Что лучше для вас, будет зависеть от вашего блога, вашего опыта и вашей ситуации.

7 советов по созданию собственного блога

1. Помните знаменитую фразу - «Труд облагораживает человека!» Он также приводит его к результату. Не ленитесь и вы добьетесь всего, к чему стремитесь!

2. Самое трудное, на первых порах (от двух месяцев до полугода), не сломаться и не падать духом. В блог нужно вложить максимум усилий.

3. Результат придет обязательно! Пусть не сразу, постепенно, аудитория в том числе. Хороший результат будет виден через несколько месяцев скрупулезной работы над блогом. Рассчитывайте на прибыль как минимум через два – три месяца, а то и через год.

4. К размещению рекламы подходите осторожно! Не загружайте свой блог и его посетителей. Выбирайте тематику рекламы (баннеры, ссылки, статьи) не противоречащую взглядам вашей аудитории и вашего блога.

5. Не ленитесь, становитесь экспертом в своей теме. Выкладывайте публикации как минимум один раз в день. А если у вас новостной блог, то не менее 3-4 статей в день.

6. Старайтесь выбирать для блога узкоспециализированную тематику. По статистике, общетематические блоги более популярны, но они сложнее в поддержке и удержании своей аудитории. А молодым блогам гораздо проще захватить свою часть читателей, благодаря уникальному узконаправленному контенту.

7. Как и в любом другом виде бизнеса, будьте готовы к капиталовложениям. Не пугайтесь, для молодого блога, капиталовложения минимальны (1000 – 2000 рублей в месяц).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, возможно ли заработать на блоге? Как видите сами этот ответ очевиден. Без сомнений можно и нужно. Но только если вы относитесь к этому как к бизнесу.

Вы также, можете начать свой блог как побочный проект и медленно развиваться в фоновом режиме. И превратить его в источник пассивного дохода. Который в конечном итоге позволит вам бросить работу по найму, путешествовать, проводить больше времени с семьей.

Нужно учиться. Практиковаться. Совершенствовать свое ремесло.

А если вы любите писать, то невозможно представить себе лучшего бизнеса. Блоги - это не только отличный способ опубликовать ваше письмо, но и отличный способ общаться с людьми по всему миру. Это способ, который помогает тем, кто нуждается в вашем опыте, помогает обучить их тому, что вы знаете, и получать чертовски хорошие деньги в обмен.

ВАЖНО! Не забудьте скачать мою бесплатную книгу «Криптовалюта +».

На этом все. Желаю вам успехов!
Мой сайт: www.tychinskiy.ru

С уважением, Сергей Тычинский.