

**прибыльный**  
**блог**

**РУКОВОДСТВО**  
**(Часть 1)**

Автор: **Яро Старак** (Yaro Starak)  
Перевод: **Балезин Дмитрий**

## Как заработать с помощью Блога

\*Блог (Blog = weB + LOG) – интернет журнал, дневник;

\*Блогинг – ведение блога.

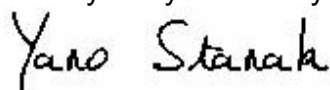
То, что вы собираетесь прочитать, является результатом моего опыта по ведению блога в течение двух с половиной лет и более чем семи летнего опыта в сфере интернет-предпринимательства. В этом руководстве вы найдете уникальные рекомендации, так как они исходят от того, кто действительно знает **БИЗНЕС** настолько же хорошо, как и ведение блогов; кто применяет принципы бизнеса к построению блогов и получению прибыли от них.

Без необходимых навыков и преданности делу, которые приобретаются при ведении бизнеса, большинство блогеров никогда не доходят до той точки, когда они могут позволить себе уволиться с работы и стать профессиональными блогерами. Я считаю, что именно это является **ОСНОВНОЙ** причиной, по которой большинство профессиональных блогеров терпят неудачу.

Большинство людей не обладает правильным образом мышления и необходимой интеллектуальной «производительностью» для того, чтобы осуществлять профессиональную деятельность в качестве блогера. Без правильного баланса между стратегией и тактикой, никакие советы, подсказки, техники, никакие разборы конкретных примеров и даже святой Грааль мудрого блогера – «хорошее содержание блога» не помогут вам. Вы будете биться головой о стену или торчать в тупике в оцепенении.

При написании книги «Прибыльный Блог. Руководство» (Blog Profit Blueprint), я ставил своей целью открыть глаза и расширить границы познания тех, кто собирается стать профессиональным блогером, кто когда-либо хотел сделать ведение блога своим основным источником дохода. Приготовьтесь к шоку, разочарованию и, в конечном итоге, к тому, что вы зарядитесь энергией, и у вас появится новое отношение к этой сфере, которое приведет к тому, что ваш блог станет прибыльным.

Вы на пути к успешному ведению блога,



Яро Старак (Yaro Starak)

Профессиональный блогер.

## **Как я открыл для себя Блогинг.**

Я начал вести блог в ноябре 2004 года, в качестве средства продвижения и маркетинга своего бизнеса в интернете, потому что я слышал, что блоги – хорошо индексируются поисковыми машинами. По мере того, как я продолжил публиковать статьи на своем блоге и начал свое путешествие по блогосфере, я пришел к выводу, что блог несомненно является замечательным инструментом для выведения сайта в разряд лучших по рейтингу поисковых систем, однако блог представляет собой нечто большее, чем просто инструмент продвижения и маркетинга.

Блоги предоставляют выход вашему творчеству. Блоги влияют на людей. Через блоги распространяются новости.

Блоги могут быть всем, чем вы хотите их видеть, более того, мой опыт ведения блога позволил мне испытать новый стиль жизни. Каждый день я наслаждаюсь своим хобби и общаюсь с людьми со схожим образом мыслей. А самое замечательное то, что я получаю за это деньги.

За что мне платят? Я получаю прибыль со своего блога. Получить прибыль можно различными путями; то, как я делаю это сегодня, конечно же, отличается от того, как я это делал в прошлом году, и того, как буду получать прибыль в будущем.

Получение прибыли лишь означает применение определенных методов получения денег за то наполнение, которое присутствует на вашем блоге.

Важно следующее – сейчас существует удачная возможность запрыгнуть в поезд с блогерами и начать получать деньги за написание статей о том, что вы любите.

## **Блогинг – это Бизнес, а не Работа**

Когда я говорю о том, что я получаю деньги за ведение блога, я не имею в виду, что я являюсь оплачиваемым писателем. Профессиональный блогер, с моей точки зрения, не является фрилансером (freelancer - внештатный сотрудник), который пишет остроты. Блогер - это человек, создающий бизнес - сетевой актив; человек, который использует рычаги для того, чтобы сегодня превратить этот актив в денежный поток, а в будущем – в долгосрочную ценность.

- *Блогинг наделяет отдельных личностей инструментом, с помощью которого они могут получить доход, а также найти подход к инструментам общения, ресурсам образования и развлечения.*
- *Блоги объединяют людей, распространяют идеи, пробуждают дружбу, изменяют политические мнения и позволяют общаться с остальным миром.*
- *Для многих людей, то, что они начали вести блог, полностью изменило их жизнь – и изменило ее в лучшую сторону.*

Руководство, которое вы сейчас читаете, является ключом к тому, чтобы стать профессиональным блогером, ключом к полноценному доходу от блога, которым вы владеете и управляете как бизнесом.

В моей жизни блогинг не является моим основным занятием, так же точно он не обязательно должен быть таковым для вас, если вы этого не хотите. Я имею постоянный доход около **\$4000 to \$6000 USD** в месяц со своего блога. При этом мне необходимо лишь продолжать писать статьи по 1-2 часа через 2 или три дня, чтобы сохранить этот доход.

Эти деньги я получаю от **ведения своего блога**, а не от обучения других тому, как вести блог. Не буду вам врать, достичь того положения, которого достиг я *не легко*, но и не очень сложно. Для этого нет необходимости усердно работать, но работать **необходимо** действительно постоянно, и что более важно, вам необходимо обладать силой духа и правильным отношением к делу, чтобы добраться туда.

## Что дальше?

Руководство «Прибыльный Блог» научит вас ключевым составляющим того, как успешно получать прибыль с блога, эти рекомендации основаны на моем опыте, исследованиях и тестировании.

Существуют две основные категории идей – **Стратегические идеи** и **Тактические идеи**. Стратегии призваны обучить вас тому, почему все происходит так или иначе.



Стратегии помогают вам оценить результаты и помогают предсказать будущие результаты, как следствия определенных действий.

**Тактика** – это предпринимаемые вами шаги – *действия* для достижения определенных результатов.

Большинство из тактических действий, описанных в этой книге, представляют собой способы и техники, которые вы будете применять



в своем блоге для того, чтобы получить прямую или косвенную прибыль.

Разработка действующих стратегий и их применение наряду с соответствующими тактиками приводит к прибыльности вашего блога. В своей книге я хотел бы выложить перед вами все хитрости блогинга в виде простого руководства, которому вы сможете следовать. Я уже прошел этот путь, и сейчас я хочу показать вам путь, на котором вы сможете насладиться свободной жизнью, творческим самовыражением, взаимодействием между людьми и финансовой стабильностью. Все это станет вам доступным через те возможности, которые вам предоставляет блогинг.

Это не научная работа о том, как проектировать космические ракеты – это простое руководство, объясняющее, что я сделал и узнал на своем пути в качестве профессионального блогера. Вы можете легко следовать советам этого руководства.

**Готовы? Замечательно!** – Давайте начнем, но сперва позвольте представиться.

## ***Кто такой Яро Старак (Yaro Starak)?***

Возможно, вы уже знакомы со мной через мой блог [www.entrepreneurs-journey.com](http://www.entrepreneurs-journey.com). Возможно, вы слышали мои аудиозаписи про интернет-бизнес и блогинг. Возможно, вы слышали интервью с моим участием или видели мое имя, упомянутое на других популярных и не таких популярных блогах.

Несколько раз мое имя упоминали на сайте [www.Problogger.net](http://www.Problogger.net) – это сообщество ведущих блогеров. Я также попал в список Рича Шеврена на его сайте [www.strategicprofits.com](http://www.strategicprofits.com), он выступал для меня в качестве наставника, делясь со мной знаниями по развитию систем бизнеса.

Я также провел несколько интервью с преуспевающими блогерами, включая: Браена Кларка (Brian Clark), Энди Уиблсенда (Andy Wibbelsand) и Майкла Чени (Michael Cheney). Я также попал в «лучшую десятку» блогеров в Австралии.

Я занимаюсь рассылкой новостных электронных писем, в которых делюсь своими советами о том, как создать стабильный поток посетителей на ваш блог (вы можете бесплатно подписаться на эту рассылку здесь [www.blogtrafficking.com](http://www.blogtrafficking.com)).

Также в своей наставнической программе [www.blogmastermind.com](http://www.blogmastermind.com) я обучаю людей тому, как сделать блогинг своей основной деятельностью, уделяя этому лишь



часть своего времени, получая при этом хороший доход.

Я мог бы продолжить производить на вас впечатление, бросаясь громкими именами, различными заявлениями и рекомендациями от людей, которым я помог в создании успешных блогов, но вполне вероятно, что все это для вас ничего не значит. Возможно, вы не знаете никого из этих людей, возможно, вы не слышали обо мне также.

Важно лишь то, что я блогер и получаю с этого доход. Для того, чтобы продемонстрировать это наилучшим способом, я написал статью

## **В марте Я получил прибыль \$6549.52 от блогинга**

(<http://www.entrepreneurs-journey.com/685/make-money-online-blogging-1/>)

Это действительно правда, и если вы хотите узнать подробнее, вы можете кликнуть по ссылке мышкой и прочитать статью.

Я уверен, что после прочтения этой статьи у вас возникнет следующий вопрос: **"Как этого добиться?"** Я предлагаю вам сжатое объяснение, которое включает в себя список тех технологий получения прибыли, которые я использовал в Марте 2007 года. Вы можете прочитать или просмотреть это руководство здесь:

## **Как я получил прибыль от Блогинга**

(<http://www.entrepreneurs-journey.com/687/make-money-online-blogging-2/>)

Прочитав две вышеприведенные статьи, вы должны схватить основную идею того, почему я пишу этот отчет.

Я живу в Брисбене, Австралия. Я управляю различными веб-сайтами и интернет-бизнесами с 1998 года, а блогингом занимаюсь с 2004.

Да, у меня действительно длинные волосы, которые вы можете рассмотреть во всей их красе на моей фотографии (<http://www.entrepreneurs-journey.com/about/>).

Самое главное заключается в том, что я очень увлечен блогингом и обучением других людей тому, как они могут использовать блоги в качестве инструмента к большей свободе и счастью в их жизни. Если это звучит как то, чем вы хотели бы заняться, тогда, пожалуйста, ознакомьтесь с этим руководством от начала и до конца. Так вы сможете приобрести все необходимые навыки и знания, необходимые для того, чтобы начать.

Теперь, давайте приступим, начав с самого начала. Во-первых, что такое блоги, и чем они отличаются от других сайтов?

Даже если вы знакомы с блогами со всех сторон, важно прочитать этот раздел, потому что в нем я подчеркиваю ключевые моменты, объясняющие, почему блоги

работают. Вам необходимо это знать, чтобы вы смогли использовать те рычаги и мощные инструменты, которые предоставляют блоги.

Это поможет вам развить **правильный образ мыслей**. Ясность видения создаст для вас цель.

## ***Что представляют собой Блоги и почему они так популярны?***

У всех сложилось разное мнение о том, как объяснить что такое блог. Мне нравится объяснять, что представляет собой блог, противопоставляя его «обычному» веб-сайту, так как, по сути, блог является веб-сайтом (ну вот мы и договорились, вот чем в действительности является блог – **сайтом в интернете**).

Блоги являются веб-сайтами с некоторыми ключевыми отличиями, а именно:

**1. Статьи перечислены** в хронологическом порядке, причем самые свежие статьи располагаются сверху.

Эта черта является наиболее постоянной во всех блогах, с которыми я когда-либо сталкивался. Статья начинается с заголовка, ниже располагается содержание статьи. Последние опубликованные статьи располагаются сверху, ниже следуют статьи, опубликованные ранее и т.д.

Такой формат блога является следствием его изначального использования в качестве «личного дневника», это своеобразное наследие. Термин Блог происходит от английского слова «weblog», которое, в сущности, означает личный дневник или журнал, ведущийся в сети. В дневник вносятся записи за определенное число, точно также функционирует блог.

Важно отметить, что, несмотря на свое историческое использование в качестве дневника или журнала, сегодня не все блоги являются дневниками, и не во всех блогах основными темами является личные жизни их авторов. Некоторые блоги до сих пор наполнены личными мыслями авторов, например мой блог, но я не пишу о своей кошке или о том, что я ел на завтрак.

В своем блоге я придерживаюсь выбранных тем: бизнес в интернете и блоггинг, поэтому люди, которым эти темы интересны, посещают мой блог и читают статьи.

Сегодня в блогах раскрываются абсолютно любые темы, при этом статьи могут быть написаны одним или несколькими авторами, и, конечно, не все блоги сегодня являются личными дневниками. Личные размышления, мнения и стиль подачи материала – все это имеет место быть в блогах, но это не влияет на широту или масштаб охватываемого материала.

**2. Блог легко наполнить свежим содержимым.** Обычные веб-сайты обладают одним вечным недостатком – они слишком требовательны к вашим знаниям в области интернет-технологий, и это удерживает многих людей от их создания. Даже при наличии изощренной системы управления содержимым (CMS), создание веб-сайтов было не доступно обычному посетителю сети.

**Появление блогов все изменило.** Блоги предоставляют настолько простую в использовании систему публикации статей, что самый обычный сетевой серфер (surfer – человек, путешествующий по Интернету), после небольшой практики, может стать блогером и публиковать статьи во Всемирной Паутине (*World Wide Web*).

Когда процесс публикации статей в интернете стал настолько же прост, как написание электронных писем, произошло настолько значительно крушение барьеров, что блогинг превратился в главное направление, а интернет наполнился миллионами блогов.

### **3. Содержание блогов часто обновляется.**

Еще одна значительная проблема, которая является настоящим бедствием традиционных сайтов – это то, что они статичны по своей природе. Многие интернет-сайты никогда не изменяются и, возвращаясь на них, вы видите одни и те же страницы с тем же самым содержимым.

Причина этого описана выше в пункте 2 – для обычного пользователя сети слишком сложно заниматься добавлением содержимого на веб-сайт. Конечно, многие популярные сайты обновлялись задолго до того, как появились блоги, но они поддерживались крупными организациями, в состав которых входила команда технической поддержки и авторы, или эти сайты управлялись людьми, которые разбирались в HTML, FTP, Java и Php.

Большинство людей не говорят на этих языках, и до тех пор, пока блоги не стали доступны, обычному человеку было трудно заниматься публикацией своих идей. Благодаря блогам препятствия к **изданию собственных статей** нейтрализуются настолько, что любой человек может этим заниматься. Как результат, всемирная паутина наводнена «производителями содержания» (блогерами), которые пишут и публикуют статьи на постоянной основе, иногда даже несколько статей в день.

Веб-сайты никогда не менялись настолько динамично, как блоги сегодня.

Побочным эффектом стало то, что блоги начали лучше котируются в рейтингах поисковых систем. Поисковые системы, такие как Google, вознаграждают сайты, на которых на постоянной основе публикуется ценная информация.

Блоги, по своей сути (если их ведут блогеры, обладающие мотивацией) предоставляют именно такую информацию, поэтому они высоко поднимаются в рейтингах поисковых систем.



В результате, блоги «выкрали» самые высокие позиции в рейтингах поисковых систем и получили еще больше внимания аудитории. Этим они привлекли внимание как специалистов по маркетингу в интернете, так и внимание владельцев бизнеса, которые взглянули на блоги, как на потенциальный инструмент для продвижения собственных товаров и услуг.

#### **4. Люди могут оставлять в блогах комментарии на статьи.**

Если сравнивать традиционные сайты с блогами, то значительным усовершенствованием вторых явилась возможность написания комментариев. Каждая статья, опубликованная в блоге, имеет поле, в котором каждый желающий может оставить комментарий на данную статью.

Благодаря этому улучшению веб-сайты превратились из односторонних вещательных механизмов в двухсторонние инструменты общения. Читатели имеют возможность напрямую общаться с автором статей; вести дискуссию, тема которой была предложена статьей. Читатели, в сущности, превращают блог в сообщество.

Это последнее обстоятельство гораздо значительнее, чем вы думаете, и вот почему.

#### **5. Люди "доверяют" блогам больше, чем обычным сайтам, потому что блоги предлагают общение.**

Объединив все выше сказанное: особый стиль написания статей, простоту добавления нового содержимого, которая позволяет обновлять сайты часто, возможность взаимодействия со своими читателями - мы получаем формулу очень естественного **инструмента общения**.

Блоги, по существу, рассматриваются как **доверительные источники информации**. Они стимулируют человеческие взаимоотношения, и, как это продемонстрировано бесчисленным количеством блогов, блогеры воспринимаются как эксперты, пользующиеся уважением, вне зависимости от того являются ли они или нет теми людьми, которые непосредственно стоят за этими блогами.

Это последнее замечание является очень значительной, хотя и не столь бросающимся в глаза, чертой, которая отличает блоги от обычных сайтов. Если люди доверяют словам, написанным в блоге, если им нравится человек, который пишет статьи, и они разделяют с ним общие взгляды, то в таком случае у вас есть все необходимые элементы для создания сообщества людей, которые сфокусированы на творчестве лишь одного человека.

Именно поэтому увлеченный человек, у которого есть хобби, какие-нибудь профессиональные навыки и мотивация к наполнению блога статьями на определенную тему, может привлечь аудиторию, и люди будут возвращаться на его блог вновь и вновь. В конечном итоге этот человек сможет обратить трафик (количество посетителей в день) в прибыль, что, в свою очередь, закладывает фундамент возможности стать профессиональным блогером.

Многое из того, что я сейчас объяснил, не ново для многих из вас, но эти разъяснения составляют основу оставшейся части этого руководства. Если концепция «блога» все еще остается для вас немного «туманной», войдите в интернет, найдите несколько блогов, и вы увидите проявление основных черт блогов, которые я описал выше.

Вы можете начать с блога [www.yourfreedom.ru](http://www.yourfreedom.ru), а затем направиться на мой блог [www.Entrepreneurs-Journey.com](http://www.Entrepreneurs-Journey.com) и на многие другие. Теперь мы знаем, чем отличаются блоги от сайтов. Следующий шаг – необходимо понять, **как мы можем получить прибыль от блога.**

Как я уже упомянул в начале этого руководства, необходимо понимать стратегии, прежде чем приступать к тактическим действиям. Позднее мы обсудим с вами тактику, т.е. существующие методы получения прибыли. Мы рассмотрим методы, доступные вам, и те методы, которые использую в настоящее время я. Но вначале вам необходимо понять стратегию, которая лежит в основе получения прибыли с вашего блога.

В действительности, намного важнее понимать стратегию, которая лежит в основе прибыльного блога, чем различные пути получения денег с него. Различные техники и тактики получения денег постоянно меняются, новые возможности открывают ежедневно. Однако, фундаментальные основы, которые позволяют вам получать прибыль от блога, не меняются, поэтому обязательно уделите внимание следующему разделу.

## ***За счет чего Блоги приносят прибыль?***

Печатные издания и журналы получают прибыль за счет размещения рекламы. Чем больше их тираж, тем большее влияние они оказывают на людей, а демография их читателей определяет то, сколько денег они смогут заработать.

Блоги, в сущности, представляют собой то же самое. Большой трафик (тираж), тип трафика и его количество (демография читателей) и то влияние, которое ваш блог имеет над людьми, определяют прибыльность вашего блога.

Именно поэтому блогеры одержимы увеличением трафика. В действительности, не важно за счет чего вы получаете прибыль – возможно, вы используете программы контекстной рекламы, такие как Google AdSense, партнерские программы или прямые продажи – в основном, чем больше у вас читателей, тем больше денег вы

***Увлечение трафиком***

*Блогеры одержимы увеличением трафика, потому что трафик является ключевым параметром, определяющим возможную прибыль с вашего блога.*

*Нет трафика – нет денег.*

сможете заработать.

Качество трафика также играет важную роль. Если ваше влияние на читателей значительно, то вы можете порекомендовать им какой-либо продукт, который вы продвигаете, и большинство из ваших читателей приобретут его.

Если разбить процесс получения прибыли с блога на части, то мы обнаружим следующие стадии:

1. Человек (блогер) создает точку назначения в сети (блог), которую люди захотят посещать, из-за ценности того содержимого, которое данный блог предлагает. Возможно, они захотят делать это на регулярной основе. Первоначально, они находят данный блог, переходя по ссылкам с других блогов и веб-сайтов. Также они могут узнать об этом блоге от своих друзей и коллег, которые натолкнулись на него, ища определенную информацию в поисковых машинах, таких как [www.google.ru](http://www.google.ru) или [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru).

2. Часть этой аудитории просачивается на другие сайты, которые «платят» за трафик. Оплата может производиться в форме ставки за клик, в форме ежемесячной ставки, комиссии или в форме прибыли от продаж продуктов или услуг.

Блогеры работают с целью привлечь внимание, а затем они продают это внимание рекламодателям за вознаграждение или используют его для получения прибыли от продаж собственных продуктов и/или услуг.

Здесь ключевой переменной является **«внимание»**. Внимание – это трафик, влияние и потенциальная возможность получить прибыль с блога.

Как же блогер может привлечь внимание?

## ***Привлечения внимания. Ключевые компоненты.***

Первый способ привлечения внимания к вашему блогу заключается в следующем: «Наполняйте блог хорошим содержимым». Если вы интересуетесь тем, как создать успешный блог, то вы будете наткнуться на этот стародавний совет снова и снова.

Действительно, в основе любого замечательного блога лежит его **хорошее наполнение**. Однако люди заблуждаются вот в чем – они не правильно понимают, что является хорошим наполнением; в чем заключается их цель (обычно блогеры совершают ошибку на этапе определения конкретных целей и стратегий по достижению этих целей); они также совершают ошибку, предполагая, что одного лишь хорошего содержимого уже достаточно для успеха.

Второй ключевой составляющей является **маркетинг**. Я уже упоминал, что все профессиональные блогеры должны обладать навыками ведения бизнеса? Да,

именно так! *Маркетинг* – замечательное искусство привлечения внимания и КЛЮЧЕВОЙ компонент успешного бизнеса. *Маркетинг* – составляющая первостепенной важности для успешного блогинга. **Именно благодаря маркетингу люди смогут найти замечательное содержимое вашего блога.**

В дальнейшем мы обсудим с вами существующие способы практически мгновенного продвижения вашего блога, но сперва я хотел бы убедиться в том, что вы не совершите той первой ошибки, о которой я уже упомянул. Главная ошибка - отсутствие стратегии, которая бы определяла, каким образом вы собираетесь наполнять свой блог *правильным* содержимым, содержимым, отражающим те цели, которые вы сами перед собой поставили.

## **Почему вы занимаетесь Блогингом?**

Могу поспорить, если прямо сейчас я бы спросил вас о том, почему вы читаете это руководство, вы бы наверняка ответили: «Я хочу знать, каким образом превратить блогинг в свое основное занятие, получать от этого доход и преобразовать свой стиль жизни».

Последние две составляющие являются результатом эффективного блогинга, а не причиной того, почему вы решили вести блог.

Мы хотим получать прибыль со своего блога, поэтому нам необходимо рассматривать вопросы прибыли и возможности преобразования трафика в прибыль. Однако, если вы будете тратить все свое время, пытаясь получить прибыль со своего блога, вы закончите тем, что у вас не будет ни прибыли, ни аудитории, ни трафика.

Никто не будет читать блог, единственным содержанием которого являются: реклама, оплаченные обзоры и партнерские программы по продвижению этого блога. Люди хотят читать такой блог, который **способен улучшить их жизни.**

При наполнении блога содержимым, вы должны фокусироваться на желании улучшить жизнь своих читателей, это должно стать смыслом вашей деятельности в первую очередь. После прочтения вашего блога, читатели должны покидать его с **хорошими** впечатлениями. Это несколько упрощенный способ, позволяющий вам понять, что представляет собой хорошее наполнение блога. Но, несмотря на свою простоту, в сердцевине этого метода заложено все, что вам необходимо об этом знать.

•••••  
• *Успешные блоги разделяют одну*  
• *общую черту – они улучшают*  
• *жизни других людей.*  
•  
• *Если вы собираетесь создать*  
• *успешный блог, то вам необходимо*  
• *определить, что вы можете*  
• *предложить людям, чтобы*  
• *улучшить их жизнь? – какой дар вы*  
• *можете привнести в блогосферу?*  
•••••

Сконцентрируйтесь на помощи другим людям, на их обучении и развлечении посредством своих мыслей, выраженных в словах; так вы сможете создать строительные блоки для своего блога – своеобразные **опоры**, которые помогут вам создать успешный блог.

Вам следует использовать стратегический подход, т.е. рассматривать вопрос о том, какой *тип* читателей будет привлекать ваш блог. Если в вашем блоге хорошее наполнение, но темы для обсуждения вы выбираете вразброс, то это приведет к отсутствию согласованности между темами – вы потеряете *свою нишу* – следовательно, ваш читатель отвернется от вас.

Ваша цель – осчастливить **очень небольшую часть населения**. Однако содержание вашего блога, сконцентрированное на определенной теме (нише), должно сделать этих людей **очень и очень счастливыми**.

## ***Как выбрать основную тему - Увлеченность / Прибыль.***

Существует огромное количество советов о том, как выбрать ключевую тему для вашего блога. Некоторые люди посоветуют вам сфокусироваться на доходности – найдите те области, в которых люди тратят большие деньги, и, которые еще не в достаточной степени освещены другими блогами.

Другие скажут вам, что деньги здесь не играют большой роли, важно то, насколько вас волнует та тема, на которую вы пишете. Если вы фокусируетесь на том, по отношению к чему испытываете страстное увлечение; на том, чем вы лично наслаждаетесь и о чем знаете, то создание хорошего наполнения блога при таких условиях будет для вас простым делом, и мотивация будет достаточно сильной.

Я не могу дать вам никакого другого совета о том, какую тему предпочесть и как ее выбрать. Я лишь могу посоветовать вам рассмотреть обе стороны медали. При выборе темы блога, сделайте немного больший упор на то, в чем вы заинтересованы, а не на возможности получения большей прибыли.

Люди бывают разные. Некоторые способны сохранять увлеченность в работе, потому что их мотивирует сам **процесс** написания статей, а не определенная тема. Такие люди могут вести блог даже на ту тему, которая их не волнует, они будут продолжать свою деятельность, потому что им нравится сам процесс получения прибыли с блога.

Но для меня такой подход не работает. Я

•••••  
• На чем основывается ваш  
• выбор основной темы для  
• блога? На потенциальной  
• возможности получения  
• прибыли или на вашей  
• заинтересованности в  
• самой теме?  
•  
• Постоянное наполнение  
• блога жизненно  
• необходимо для успеха,  
• поэтому, если вы не  
• думаете, что не сможете  
• писать на определенную  
• тему в течение 6 месяцев  
• – не беритесь за нее.  
•••••

освещаю только те темы, от которых сам испытываю наслаждение, но это еще не значит, что я не писал статей, основной целью которых было получение прибыли.

Когда бы вы ни занимались продвижением продуктов в рамках партнерских программ (например, обзор нового продукта или услуги), основой вашей мотивации в этом случае выступает та **выгода** (комиссионные), которые вы получите в результате. Однако, вы все же не должны забывать о важности предоставить **определенную ценность своим читателям**.

Все это определяет границы в профессиональном блогинге, которые разделяют написание статей ради самого процесса авторского творчества и написание статей ради прибыли. Однако, этот вопрос не раскрашен в черно-белый цвет, вам самим необходимо выработать баланс между прибылью и увлеченностью, при котором вы бы могли себя ощущать в состоянии комфорта.

Последовательность и постоянство являются ключевыми составляющими успешного блогинга, их влияние настолько значительно, что я советую людям не вспоминать о прибыли в течение первых нескольких месяцев и даже полугода, если это необходимо. Вместо этого **сфокусируйтесь на создании ценности**.

Здравый смысл подсказывает, что вы должны выбрать такую тему, о которой вы лично могли бы писать каждый день, не ожидая вознаграждения. Кстати, это не плохой вопрос: «Можете ли вы писать каждый день на ту тему, которую вы собираетесь выбрать в качестве главной для вашего блога?»

С другой стороны, вы же не хотите вести блог в течение 12 месяцев, зарабатывая при этом лишь несколько центов в день. Важно, по крайней мере, предварительно представить себе того читателя, чье внимание вы собираетесь привлечь к своему блогу; будет ли он что-нибудь покупать, сможете ли вы что-нибудь продать этому читателю, сможете ли вы найти спонсоров, которые будут вам платить за размещение рекламы, рассчитанной на этого читателя?

Я склонен считать, что до тех пор, пока у вас **есть трафик (аудитория)**, вы **сможете зарабатывать** определенные деньги. Однако, если вы заранее подготовитесь и подойдете к делу, обладая определенной стратегией, если вы проведете небольшое исследование, то это поможет вам избежать напрасных трат времени в будущем.

Создание аудитории постоянных читателей – это замечательно, но наша цель заключается также в получении прибыли, поэтому, ваше настроение несколько омрачится, если вы не будете применять эффективные методы получения прибыли со своего блога,

Ключом к успеху является ваше понимание своего читателя, его мотивов, увлечений; знание того, на что тратит читатель деньги. Если вам самим нравится та тема, на которую вы пишете, то вы находитесь в гораздо лучшем положении и вам

проще понять своего читателя, так как вы принадлежите к тому же типу читателей, к той же нише. Вы знаете, что вам нравится и что вы покупаете, следовательно, вы знаете от чего получают удовольствие ваши читатели и что покупают они.

Если вы хорошо знаете маркетинг, то вам не обязательно быть ярким приверженцем определенной области для того, чтобы ее хорошо понимать. Большинству же людей я бы посоветовал устремиться в ту область и выбрать ту тему, которая им нравится, так вы сможете овладеть двумя ключевыми факторами успешного блогинга – создание хорошего наполнения и получение прибыли. Вам будет гораздо проще добиться в этом успеха, если вы обладаете интуитивным чутьем по отношению к самой теме и чувствуете своих читателей.

## ***Давайте поговорим о тактике***

До сих пор я рассказывал вам об основах стратегии успешного блогинга, делюсь с вами своим пониманием этого вопроса и, описывая вам образ мышления, необходимого для понимания того, как работает профессиональный блогинг.

Однако, вы, возможно, задумывались о том, как все это может быть реализовано в практических действиях, и о том, какие шаги вы можете предпринять, чтобы в действительности заставить все это работать, и как вам начать свой путь к прибыльному блогингу.

Давайте сделаем небольшую передышку. Мы уже знаем, что блоги похожи на журналы и, что мы можем получить прибыль, захватив часть внимания населения, а затем «продать» это внимание. Мы знаем, что **трафик** и **хорошее наполнение** являются ключевыми составляющими успешного блога. Хорошее содержание – это, по существу, те слова, что способны улучшить жизнь людей, а трафик напрямую зависит от маркетинга.

Мы также понимаем насколько это важно сосредоточиться на определенной теме, желательно на той, что вас интересует, но мы также не должны забывать о вопросах прибыли.

Поиски ниши с практической точки зрения сводятся к упражнениям в мозговом штурме, самоанализу и исследованиям, проводимым в сети. Если вы пересмотрите свои хобби, увлечения, то, чем вы занимаетесь изо дня в день, то, что вы изучили и испытали в жизни, вы сможете определиться со своим страстным увлечением.

Вы путешествовали по морю? Вы что-нибудь коллекционируете, или вы участвуете в спортивном клубе? Может быть, вы работали в определенной

***Есть ли у вас  
страстное увлечение?***

- *Путешествия*
- *Спорт*
- *Хобби*
- *Учеба*
- *Музыка*
- *Фильмы*

области, которую хорошо знаете? Есть ли у вас сильное желание изучить что-нибудь; что-нибудь, что могло бы стать темой вашего блога?

Если изначальный список ваших «увлечений» недостаточен для определения ключевой идеи для вашего блога, вы можете расширить зону поиска за счет исследования Интернет-пространства.

Побродите по интернет-магазинам, таким как [www.Amazon.com](http://www.Amazon.com), или по сайтам аукционов, таких как [www.eBay.com](http://www.eBay.com), и вы обнаружите миллион идей для главной темы своего блога. Это могут быть темы, связанные с каким-либо продуктом или товаром; блог с такой темой легко продвигать и с него легко получить прибыль, так как вы сможете продавать эти товары через свой блог и участвовать в партнерских программах.

Для этих целей вам могут пригодиться такие сайты как: [www.shopping.yahoo.com](http://www.shopping.yahoo.com) или [www.google.com/products](http://www.google.com/products).

Проведите какое-то время у книжного киоска, изучая продаваемые в нем журналы. Журнальная полка – это, в действительности, список различных ниш, которые привлекают значительную аудиторию, достаточную, по крайней мере, для того, чтобы поддерживать издание этого журнала. Подобные исследования являются замечательным способом найти прибыльную тему для своего блога, так как они уже приносят прибыль своим журналам вне сети интернет.

Посмотрите, о чем пишут другие блогеры, которые достигли успеха, и запустите блог, который будет рассматривать определенный аспект их темы. Примером реализации такой схемы может послужить главная тема блога - «поисковые системы» (такие как Google), эту тему можно разбить на под-темы, каждая из которых будет посвящена конкретной поисковой системе: Google, Yahoo, MSN Search, Yandex и т.д.

Любую рыночную нишу можно разбить на составляющие, если имеется достаточный спрос, при этом каждую новую нишу будет обслуживать представитель, обладающий большей специализацией. Нет причин, по которым вы не можете начать вести свой блог, посвященный лишь одной стороне вопроса; при этом ваш блог может стать лучшим в своем роде.

- Вместо темы "Кухня" вы можете раскрыть тему "Тибетская кухня"; вместо темы "Автомобили", вы можете заняться освещением темы "BMW".

Большинство тем можно разбивать и развивать на все меньшие подтемы (например, от темы «Стиль», можно перейти к «Обувь» и к «Шнуровки для ботинок»). Если вам кажется, что любая тема, о которой вы что-либо знаете, уже раскрыта другими блогерами, то выберете какой-нибудь отдельный аспект этой темы и создайте самый лучший когда-либо существовавший блог на эту тему.



Дополнительным преимуществом является простота получения прибыли с блога, посвященного четко сфокусированной теме, так как вы привлекаете очень специфическую аудиторию читателей, которые ищут очень специфическую информацию.

Существуют буквально сотни нерассмотренных еще тем блогов, вы лишь должны их найти. В процессе поиска идеи замешан элемент удачи, так как вы до конца не знаете о потенциале вашего блога до тех пор, пока не приступите к действиям. Как правило, вы должны избегать копирования тем, которые уже раскрыты преуспевающими блогами, а также тем, которые привлекают очень маленькую аудиторию.

## **Содержимое + Маркетинг = Трафик**

После того, как вы выбрали тему для блога, вашим следующим шагом будет создание элементов фундамента для успешного блогинга – **наполнение блога содержимым и продвижение блога.**

Я обучаю людей двум центральным принципам, которые, по существу, включают все, что вам необходимо знать, для создания успешного блога – это **Опорные статьи** и **Каналы общения.**

**Опорные статьи** являются фундаментом любого хорошего блога.

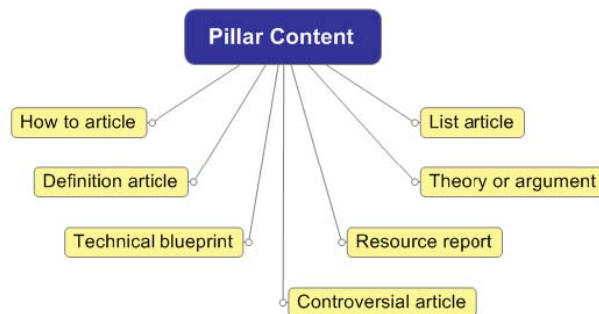
Эти статьи являются той причиной, почему читатели захотят посетить ваш блог в первую очередь.

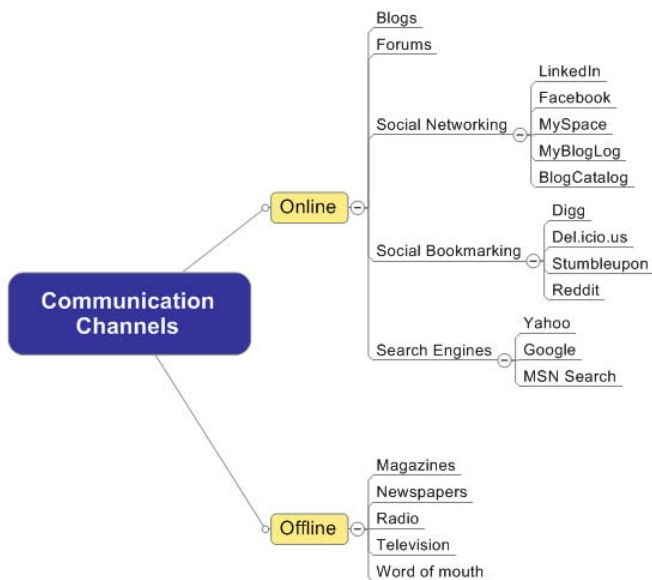
Содержимое – это та ценность, которую вы предлагаете обществу.

**Каналы общения** – это те пути, с помощью которых люди находят содержимое вашего блога.

Маркетинг – это, в основном, общение. Я обнаружил, что очень просто понять концепцию маркетинга, если рассматривать его как активность по построению каналов общения, т.е. создание тропинок и приманок, которые бы приводили людей на ваш блог.

Если люди не знают о существовании вашего блога, то независимо от того, насколько хорошо его наполнение, вы не сможете создать аудиторию постоянных читателей.





Для того чтобы преуспеть, вам необходимо создавать как отличное **наполнение** блога, так и **коммуникационные каналы**.

Я считаю, что главной причиной того, что большинство блогеров так никогда и не создают значительного потока читателей на свой блог, а значит, и не добиваются значительных прибылей, является то, что **большинство блогеров очень плохо знают маркетинг**.

Если вы просто последуете совету «пишите хорошие статьи», вы не сможете добиться успеха. Для успеха вам необходимо научиться маркетингу.

Давайте посмотрим, каким образом вы можете применить эти две концепции, чтобы создать успешный блог.

...продолжение следует (читайте части 2 и 3)