



«Блог Миллионера»

5 ошибок, которые не позволяют Вам
сделать свой блог прибыльным

Версия «Мини»

Создай Свой Блог Мечту
Реши Свои Проблемы Раз и Навсегда
Начни Наконец Делать Деньги



Автор Сергей Жуковский (с)
<http://blog.marketing2.ru>

От автора бизнес-системы
«Как создать прибыльный блог»
**Полное пошаговое Руководство для
начинающих интернет бизнесменов**

Чтобы узнать подробнее о бизнес-
системе

[Нажмите здесь...](http://blog.marketing2.ru)
<http://blog.marketing2.ru>



[Нажми здесь, чтобы заказать бизнес-систему сегодня...](http://blog.marketing2.ru)

<http://blog.marketing2.ru>

КАК Я ЗАРАБОТАЛ \$11 476 С БЛОГА ВСЕГО ЗА ОДИН АВГУСТ, СИДЯ ДОМА В ТРУСАХ НА КУХНЕ?

Хотите так же? Вы можете!

Хотите начать зарабатывать на блогах?
Эту бесплатную рассылку
(более 14 500 подписчиков)
с секретной книгой я создал специально для Вас!

О чём эта рассылка?

Это рассылка о том, как создать свой блог, раскрутить его и начать зарабатывать. Рассылка абсолютно бесплатная, то есть Вам нужно только ввести своё имя и e-mail и начать получать материалы от меня.

В качестве бонуса, каждый подписчик, после оформления подписки, получает новую версию электронной книги: *"Блог Миллионера, 5 ошибок, которые не позволяют Вам сделать свой блог прибыльным"*.



Подпишись и получи новую версию книги...

<http://blog.marketing2.ru/book.html>

Введение и об Авторе



Прежде чем касаться темы «Как заработать миллион на блоге» (*в рублях я давно преодолел эту планку*), давайте немного расскажу о себе, чтобы Вы представляли, чем я занимаюсь и чего уже добился на поприще ведения блогов.

Меня зовут Сергей Жуковский (для друзей просто Сергей ☺). С 2002 года занялся темой блогов и их монетизацией.

Я начал с полного нуля и достиг результатов в **тысячи долларов** прибыли в месяц только с одного блога.

Год назад я создал свой первый дорогой бизнес-курс "*Как сделать \$1000 с блога в месяц!?*", который уже побил все рекорды продаж с тиражом 564 экземпляра (*восторженные отзывы до сих пор не утихают*), а несколько месяцев назад, в издательстве "Феникс", вышла моя первая одноимённая книга, которая уже собрала проданный тираж в 3598 штук (*купить книгу можно на Ozon* *не вот тут* <http://www.ozon.ru/context/detail/id/4163561/>).

Свой первый блог я создал в далёком 2002 году, когда моя фирма занималась продажей компьютерных программ и перед его сотрудниками стояла острая и банальная проблема – **«Как продавать больше программ?»**. Многие люди тогда уже делали себе блоги и писали туда сообщения о повседневной жизни. Естественно, это не приносило им прибыли. Я пошёл своим путём. Путём, **который принёс мне десятки тысяч долларов!**

Я понимал, что привлечение аудитории через блог должно сработать. Я тогда тоже сделал блог и начал туда писать о тех программах для компьютеров, которые я продавал и задачах, для которых эти программы создавались.

Писал в блог я около 3-х месяцев, но никто ничего не покупал, а из комментаторов и подписчиков были только друзья.

Эта проблема настигает всех новичков, которые пытаются использовать свой блог в качестве инструмента для заработка денег. Таких новичков, окрыленных этой идеей, через пару недель настигает суровая реальность в виде «*Меня никто не читает, кроме брата и собачки*».

И тот факт, что Вы читаете эту книгу, может существенно сэкономить Ваше время, нервы и деньги при создании своего блога и заработка с него.

Я сам наступал на эти грабли. 4 раза!!! Я сделал 4 блога, на которых «обжигался». И, каждый раз налетая на различные «грабли», я думал: «Как-то же у других получается делать десятки тысяч долларов на блогах, почему у меня результаты на порядки хуже???».

С четвёртым блогом было вообще обидно. Я целый год вёл его, брал интервью у многих толковых людей, писал по 2-3 часа в день статьи для него, вкладывал деньги, но дело не шло...

Я был в сильном отчаянии и разочаровании от своих попыток сделать хотя бы то, что многие с лёгкостью делали за считанные недели.

Я перечитывал сотни страниц блогов, форумов, статей по тематике раскрутки блога и получения прибыли с него. В итоге я потратил 5 лет жизни на изучение того, чтобы до меня, наконец, дошло, что же я не так делал и как зарабатывать большие деньги на блоге...

В чём была главная моя ошибка и как я её исправил?

Потратив 5 лет жизни на изучение заработка в Интернете, я понял, что главной моей ошибкой было то, что я:

- × **неправильно** выбирал ниши,
- × **неправильно** привлекал и удерживал читателей,
- × **неправильно** писал статьи,
- × **неправильно** составлял заголовки,
- × **неправильно** продвигал блог.

и вообще совершал огромное количество тактических ошибок, которые мешали моему успеху.

С пятым блогом получилось намного интереснее. У меня уже был пятилетний опыт неудач, и в голове структурировалось множество информации, которая до этого была довольно хаотична.

К тому же я уже потратил **несколько тысяч долларов** на бизнес-курсы Джона Риза и Джефа Уокера, которые являются признанными гуру в интернет-маркетинге на Западе.

Я тщательно проанализировал эти курсы, написал свою стратегию развития блога и начал её реализовывать.

И что вы думаете? Оно сработало!!! Деньги пошли!

Да-да. Я просто скопировал стратегии людей, которые зарабатывают миллионы долларов в год. Конечно, миллиона я тогда не заработал, но к первой тысяче долларов я пришёл уже через 6 месяцев. И после этого доходы пошли вверх.

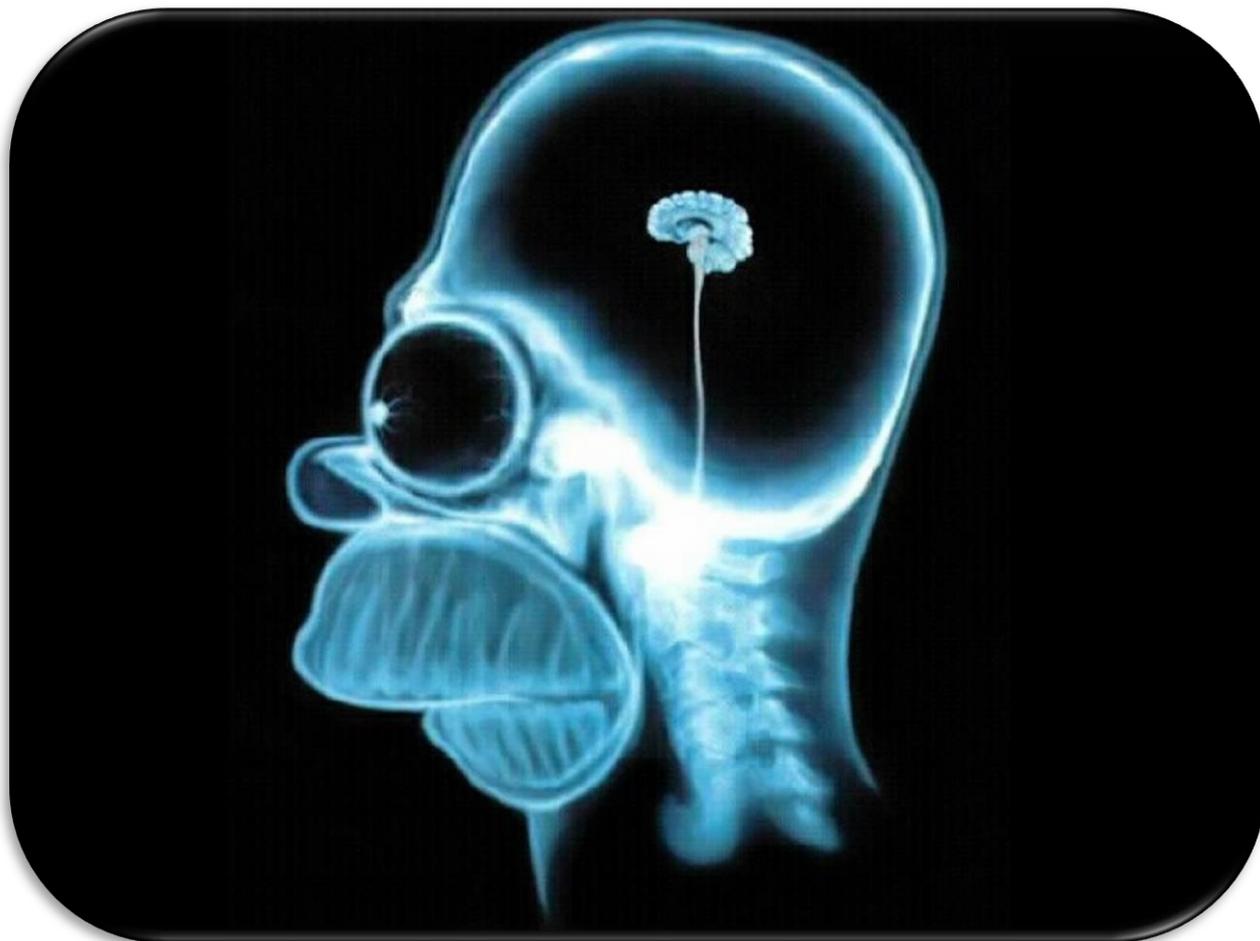
Я был вне себя от счастья. Наконец-то у меня получилось сделать блог, который приносит прибыль. Тогда я сделал свой первый бизнес-курс, где дал те «фишки», стратегии и тактики, которые использовал для выхода блога на \$1000 в месяц.

Вот такая у меня история блоггера 😊

Сергей Жуковский



Ошибка №1: Ваш блог не «выносит мозг» читателя



Немного «резкий» заголовок? К сожалению, по-другому сказать тут сложно. Поверьте моему опыту (-:

Основная проблема большинства блоггеров состоит в том, что они делают блог, который в первую очередь интересен им. Это конечно похвально, но стоит к этой проблеме подходить не так однобоко. У монеты есть две стороны: орёл и решка. И надо помнить про каждую, чтобы сделать толковый блог.

Подумайте вот о чём.

Когда Вы заходите на свой любимый сайт, какие эмоции у Вас он вызывает? Вам нравится его читать? Вам нравится, как автор преподносит информацию? Вас притягивает читать его ещё и ещё?

Отлично!

А теперь подумайте, что Вас привлекает в этих сайтах? Почему Вы читаете его? Там полезная информация? А может автор пишет увлекательно? Или просто там много других читателей, с которыми также приятно общаться? Что ещё привлекает Вас?

Ответьте себе на эти вопросы. А лучше всего прямо сейчас возьмите ручку и листик и запишите их на этом кусочке бумаге. Выпишите 10 причин, почему Вы посещаете те или иные сайты, а потом 10 причин, почему Вы не посещаете другие сайты. Вы поймёте очень много нюансов человеческой психологии.

Есть множество причин, почему люди посещают одни сайты и не посещают другие. Вот некоторые из них:

- 1. Привычка.** Многие посещают сайты по привычке, потому что так сложилось. Поэтому же не посещают другие сайты.
- 2. Интересно.** Тут всё понятно. Сайты могут быть просто интересны, поэтому их посещают.
- 3. Известность.** В этом случае сайт посещают, потому что его рекламируют из каждого уголка Интернета. Либо его реклама часто Вам попадает. Как пример [Вконтакте](#) или [Одноклассники](#).
- 4. Развлечение.** Сайты с анекдотами, картинками, музыкой. Отличная причина посещать те или иные развлекательные сайты.
- 5. Дружба.** Вы просто можете быть знакомы с автором и читаете его исключительно из-за этого. Например, личные блоги в основном друзья и читают.
- 6. Под настроение.** Такое тоже бывает. Обычно такие сайты Вы не читаете, но бывает настроение, когда хочется. Например, сайты с любовными откровениями читают часто, когда отношения рушатся.
- 7. Необходимость.** Такое тоже есть. Сайт могут посещать, потому что так надо. Например, корпоративный сайт, либо что-то, что касается профессиональной деятельности.
- 8. Новости.** Тут всё ясно. Новости читают ради новостей. Ничего нового.
- 9. Общение.** Это форумы, блоги, комьюнити, социальные сети.

10. Другое. Всё что не подошло под первые 9 пунктов. Подумайте сами, почему люди посещают сайты.

Этих пунктов может быть больше. У каждого есть свои причины, почему он посещает тот или иной сайт. Найдите свои 10 причин, по которым Вы читаете какие-то сайты и Вы поймете, как надо создавать сайт, который бы читали другие.

На самом деле, сайт сделанный для людей и сайт сделанный для себя сильно отличаются. Если Вы хотите, чтобы блог приносил исключительно самоудовлетворение, то делайте его для себя, несмотря на то, что другие о нём скажут. Но если Вы хотите сделать блог, который будут читать, то тут надо понять, а что же другим нужно?

Вот главный Секрет успешного блога!

Дайте людям то, чего они хотят, и от читателей не будет отбоя. А читатели – это люди. А люди – это целевой трафик. А целевой трафик – это деньги.

И тут неважно как Вы будете этот трафик превращать в деньги. Это может быть просто продажа рекламы с блога. Рекламодателям очень важно, сколько людей приходят на тот или иной сайт и с какой целью они приходят.

Тут правило простое, чем больше целевой аудитории приходит на сайт, тем больше денег Вы заработаете. А особенность блога состоит в том, что на него приходит довольно много именно целевой аудитории. Поэтому многие партнёрские программы на блогах дают намного больший доход, нежели на многих других сайтах.

Как применить Секрет?

Это не сложно. Тут нужно пойти по пути моделирования. Что такое путь моделирования?

Моделирование – это способ применить различные успешные шаги других людей у себя.

Например, Вы нашли интересный блог, который читает много людей, который интересен другим и Вам он тоже нравится. Вы понимаете, что автор этого блога зарабатывает немало денег на нём. Но как он это делает?

Вот тут и вступает в ход принцип моделирования.

Вы смотрите на успешные блоги и начинаете повторять те приёмы и «фишки», которые применяют они.

Внимание! НЕ КОПИРОВАТЬ, А ИМЕННО ПОВТОРЯТЬ. ПРИЧЁМ ПОВТОРЯТЬ СНАЧАЛА, ПОТОМУ ЧТО ТО, ЧТО РАБОТАЕТ У СИЛЬНО РАСКРУЧЕННОГО БЛОГА, НЕ ФАКТ, ЧТО БУДЕТ РАБОТАТЬ У ВАС.

Задача моделирования – найти успешные шаги у других блогов и внедрить их у себя. Например, если кто-то устраивает конкурс, на который «слетается» огромное количество аудитории, то подумайте, какой конкурс можете сделать Вы, чтобы получить такой же эффект? Какие приёмы при этом делают другие?

Тут есть ещё один небольшой секрет

Русскоязычным блогам намного проще пробивать себе путь. Сегодня в англоязычном интернете существует огромное количество блогов по тысячам ниш. Эти ниши можно запросто моделировать.

Посмотрите на популярные сайты в Рунете. [Вконтакте](#) – это клон популярного на Западе [Facebook](#), [Новости 2.0](#) – это [Digg](#), [Мой круг](#) – это [MySpace](#). И это только самые именитые примеры. А менее известных клонов вообще тысячи.

Что мы делаем для того, чтобы сделать успешный блог?

Мы ищем популярные на Западе блоги по нужной нам нише и моделируем их успех в Рунете.

Вот например [блог по копирайтингу](#):



Рисунок 1 Блог Copyblogger

Найти такие блоги просто. Можно пойти на www.google.com и поискать через него. А можно зайти на специальные директории блогов и смотреть уже там.

Самая интересная директория из всех, которые мне встречались – это Technorati (<http://technorati.com/blogs/directory/>).

Выбираете там популярные блоги и внимательно смотрите на них. Как это делать, я рассказал в своём бизнес-курсе «Как создать прибыльный блог».

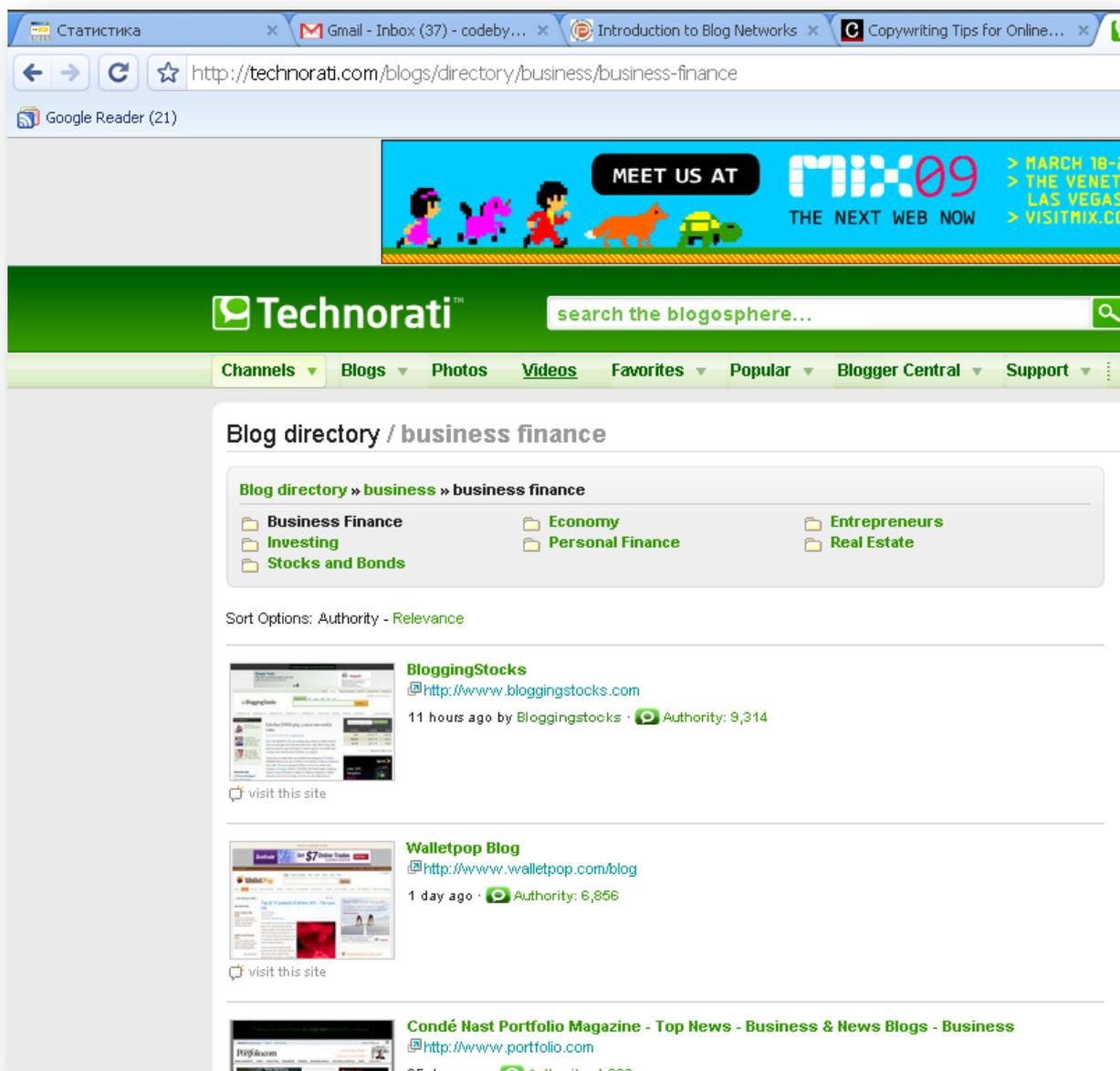


Рисунок 2 Каталог Technorati

Сделав выбор блога, который Вы будете моделировать, не забудьте посмотреть, что есть уже у русскоязычных коллег. Как Вы будете выделяться среди них?

И вперёд! Сделайте свой успешный блог, который принесёт Вам прибыль!

Ошибка №2: У Вас изначально нет чёткого плана развития блога и его монетизации.



Должен сказать, что это проблема не только интернетбизнесменов, но и многих бизнесменов вообще. Проблема эта заключается в том, что многие создают блог по принципу «Главное сделать, а там видно будет».

Не будет!

Если с таким принципом садиться за руль автомобиля, где неисправны тормоза и рулевое управление, то шанс выжить в городе тут будет очень небольшим. Делая блог с таким настроем – это то же самое.

Надо помнить что есть две главные стратегии монетизации блога:

1. **Реклама.** Тут вы продаёте рекламные места, контекстную рекламу, постовые, заказные посты и т.п. В этом случае Ваш блог и по дизайну, и по стилю, и по функциональности ориентирован на рекламу.

Рекламные блоги обычно отличаются дизайном, где продуманы рекламные площадки, тематика таких блогов более попсовая, чтобы на них приходило больше трафика, там есть заказные посты, каждое сообщение имеет спонсора и т.п.

The screenshot shows a blog page with the following elements:

- Header:** Logo 'Блог Димка' with the tagline 'SEO, ВЕДЕНИЕ БЛОГОВ, ЛИЧНОЕ РАЗВИТИЕ, БИЗНЕС'. A green banner on the right says 'Ты смотришь на наш логотип уже 0 минут 12 секунд 10 сотых' and '#1 RX pharmacy affiliate program!'.
- Navigation:** 'Главная' button and a search bar.
- Main Content:**
 - Article 1:** 'Конкурс: лучший дизайн блока автоконтекста' (18.02.2009). Text: 'Дилер партнерских программ Бегуна – Спутник – объявил конкурс на создание лучшего дизайна блока автоконтекста...'. Includes a 'принять' button and 'Комментариев (9)'. Below is a 'Читать дальше...' link.
 - Article 2:** 'Деньги они как люди...' (10.02.2009). Text: 'Не часто я ролики выкладываю, но этот стоит того, чтобы выложить...'. Includes 'Продолжение будет?...' and 'Комментариев (30)'. Below is a 'Читать дальше...' link.
 - Article 3:** 'WordPress 2.7' (09.02.2009). Text: 'Я, наверное, последний, кто обновляет свой блог, но все таки я это сделал...'. Below is a 'Читать дальше...' link.
- Right Sidebar:**
 - Advertisements:** 'Click9' (Пока другие обеща...), 'Stimul Cash' (Свои цены на продукты Бесплатный хостинг), 'PROFIT-PROJECT.RU ЦОП РСЯ'.
 - Разделы:** Popular categories list including 'Блоги, блогосфера (207)', 'Blograte.ru (26)', 'WordPress (22)', etc.
 - Подписка на блог:** RSS feed link, 3871 readers, E-mail рассылка.
 - Мои проекты:** List of links like 'SEO статьи', 'Рейтинг блогов', etc.

Рисунок 3 Пример блога сделанного под рекламу

2. **Улуги и товары.** Этот тип блогов ориентирован в первую очередь на продажу своих товаров и услуг. Здесь нет множества рекламных мест. Автор этого блога позиционируется в роли эксперта. Основное отличие этого типа блога в том, что его дизайн может быть самым простым, в нём нет постовых и спонсоров, в нём прослеживается чёткая линия и автор периодически рекламирует себя и свои продукты и услуги.



Рисунок 4 Пример блога сделанного на продажу товаров и услуг

Выбирая нишу для блога, Вы должны чётко осознавать как Вы будете дальше её монетизировать. Как только Вы поймёте куда Вы хотите прийти со своим блогом, тогда будет проще понять как это сделать.

Памятка! Если Вы хотите заработать на рекламе – найдите наибольшее количество способов постоянного привлечения новой аудитории на блог.

Если Вы нацелены на продажу рекламы в блоге, то Вы тут же должны чётко осознавать, что Вам нужно как можно больше целевой аудитории. Рекламодателя в первую очередь интересует количество аудитории, которая посещает ресурс, также география этой аудитории, какой процент новых посетителей приходит на блог, как долго они на нём задерживаются и т.п.

В то же время рекламодателя мало интересует наполняемость блога и его содержание. Содержание в этом случае вторично. Вы можете устраивать шумихи, скандалы, писать откровенную попсу, ругаться матом и это будет привлекать людей. А рекламодателю самое важное показаться на глаза как можно большему числу людей, а также получить как можно больше переходов с блога на свой сайт (в идеале сделать как можно больше продаж).

Памятка! Если Вы хотите заработать на продвижении себя и своих товаров или услуг – выработайте стратегии работы с существующей аудиторией блога и ориентируйтесь на постоянных читателей.

Продавая товары и услуги, Вам нельзя «раздувать» блог, как это делают с блогами для рекламы. Ваша задача – работать с постоянной целевой аудиторией. Как это делать?

У Вас обязательно должна быть форма подписки, чтобы пользователь, уйдя с блога, не переставал получать обновления. Подписка делается через e-mail либо RSS.

В блоге не должно быть **не** Вашей рекламы, чтобы пользователь не соблазнился уйти к конкурентам. Рекламируйте исключительно себя. Это путь к успеху!

Приступаем к плану монетизации блога

Итак. Со стратегией монетизации Вы определились. Теперь надо понять, как всё это претворить в жизнь. Это намного важнее.

Если Вы собрались заниматься рекламой

Тем, кто собирается продавать рекламу, я настоятельно ознакомьтесь с другими блогами, которые тоже занимаются продажей рекламы. Посмотрите, кто является рекламодателем. Посмотрите, где расположены баннеры на блогах Ваших «конкурентов». Обратите внимание сколько их.

Обратите внимание на счётчики посетителей. Если есть возможность добраться до информации о посетителях – обязательно используйте её. Посмотрите какая у блога посещаемость, сколько у блога подписчиков и т.п.

Также обратите внимание на комментарии в блоге. Чем больше комментариев к тому или иному сообщению, тем лучше. Моделируйте это. Видимо что-то действительно «цепляет» читателей.

Если Вы решили продавать свои товары и услуги

Для тех же, кто продажей рекламы не занимается, а хочет заниматься продвижением себя любимого, я рекомендую настоятельно продумать стратегию того, что Вы будете писать в блоге.

Пройдитесь по блогам конкурентов, выпишите сообщения, которые идут на «ура». Это легко определить. Обычно на эти сообщения много комментариев, на них чаще всего ссылаются и они могут находиться в разделе «Популярные».

Ошибка №3: «Вляпаться» не в ту нишу



Такую ошибку допускают многие. Я бы даже сказал, что таких людей больше, чем Вы думаете. Когда я говорил о моделировании, то я говорил, что моделировать нужно успешные блоги, но тут есть маааленький нюанс.

Что же это за нюанс?

На самом деле тут всё просто. Когда начинают исследовать популярные блоги, то, наткнувшись на суперпопулярный блог типа Techcrunch.com, многие сразу думают так: *«Ага, раз этот Техкраш такой крутой, я тоже сделаю в Рунете похожий, который будет приносить кучу денег!»*.

Как бы не так 😊. Избавьтесь от иллюзий. Чтобы сделать такой блог, в такой нише, нужно чтобы эта ниша действительно была бы Вам интересна.

Если Вы музыкант, но слышали что в недвижимости можно круто заработать, то вряд-ли став риэлтором Вы заработаете денег. Потратите время и деньги.

Читатели должны быть увлечены тем, что Вы пишете. А если Вы в теме не разбираетесь и она Вам не интересна, то работать в ней бесполезно. Вы будете мучать себя, а читателям это будет неинтересно.

Моя знакомая однажды издала свой тренинг, который называется *«Как развить абсолютный слух»*. Все ей говорили, что в теме *«Как удвоить продажи бизнеса»* можно заработать больше денег и побежали туда.

И что Вы думаете? Эта девушка зарабатывает на своих тренингах \$7000-\$10000 в месяц, в то время как те кто крутил у виска, до сих пор не могут собрать тренинг. А всё потому, что в своей нише они не разбираются.

Поэтому запомните! НЕВАЖНО КАКАЯ НИША ВЫБРАНА, ВАЖНО КАК ВЫ ЕЁ РАСКРУТИТЕ И ПРОДАДИТЕ!

КАК ВЫБРАТЬ ДЕНЕЖНУЮ НИШУ ДЛЯ БЛОГА?

Для этого надо ответить всего-лишь на несколько вопросов:

- ✓ **Какая тема Вам интересна?** Выбор денежной ниши, которая Вами не интересна ничего не даст.

Задание: Провести мозговой штурм на тему: «Какая тема мне интересна?»

- ✓ **Имеете ли вы опыт работы в теме?** На одной теории долго протянуть сложновато

Задание: Выбрать ряд тем, в которых вы можете стать экспертом.

- ✓ **Популярна ли тема?** Не нужно делать блог «Секреты работы Windows 95»

Задание: Найти подшивку всех тематических журналов и посмотреть популярность ниши.

- ✓ **Тема идёт «в рост» или «на спад»?** Тема мобильных телефонов популярна, но идёт на спад, в отличие от смартфонов

Задание: Проанализировать Google Trends и Пульс блогосферы, затем выбрать растущие ниши.

- ✓ **Какова конкуренция в нише?** Когда конкурентов нет - плохо, когда их полно - тоже плохо.

Задание: Зайти на technorati.com или blogs.yandex.ru и посмотреть конкуренцию по нише.

Памятка! Если в нише мало конкурентов, то тут 2 варианта:

1. Вы мегагуру, до которого никто не помышлял сделать в этой нише блог.

2. Эта ниша малоинтересна и прибыли в ней не получить.

Вариант номер 2 встречается на порядки чаще.

- ✓ **Какие есть в теме конкурентные «дыры»?** Даже при большой конкуренции, в нише могут наблюдаться «дыры» в виде нерешённых вопросов. Вы можете из «заткнуть».

Задание: Ответить на вопросы о конкурентах:

- a. Что они делают хорошо?
- b. На каких темах они сфокусированы наиболее сильно?
- c. О чём они не пишут?
- d. Как часто они пишут?
- e. Насколько большие посты они пишут?
- f. Для какой аудитории они пишут (новички, продвинутые, гуру)?
- g. Какие вопросы в комментариях интересуют их читателей?
- h. В каком стиле они пишут?
- i. Как они монетизируют блог?
- j. Какой тип (по тематике или стилю) постов больше всего привлекает внимание (по комментариям, ссылкам, трекбэкам)?
- k. Какой у них дизайн? Что хорошо, что раздражает?
- l. Что о них пишут другие блоги?
- m. Что показывает их статистика (в случае если она доступна)?

✓ **Достаточно ли у Вас есть материала по этой нише?**

- a. Соберите весь свой авторский материал. Это важно!
- b. Сделайте себе доступ во все возможные залежи материалов по вашей тематике.

Задание: Напишите на листе бумаги столько идей для постов, сколько можете придумать. Когда будет около 100 - это уже неплохо.

✓ **Способна ли ниша приносить деньги?** Не каждая ниша может приносить деньги, хоть на первый взгляд она может быть очень даже перспективной.

Задание: Посмотрите на конкурентов. Как они зарабатывают? Найдите партнёры. Посмотрите, можно ли продавать их товары и услуги. Поищите по Google нишевые сайты. Посмотрите что за рекламу они вешают. Прикиньте платёжеспособность своей аудитории.

Ошибка №4: «Жажда наживы»



Вот это точно сгубило уже не одного блогера. Жажда наживы губит блоги просто пачками. Это бич современной блогосферы. Помните простую истину, что если Вы пришли заработать денег в блогах, то делать это надо постепенно.

Как же сделать так, чтобы и прибыль получить и блог не сгубить?

Вопрос конечно хороший. Ответ тут такой же простой, как и сам вопрос ☺. Чтобы и заработать и блог не сгубить – надо делать всё постепенно, шаг за шагом.

Вы же не можете заставить младенца бегать, пока тот не научится ходить. Как ни толкай его – он не побежит. Вы в лучшем случае вообще отобьёте любовь у ребёнка ходить, либо загубите его.

Всем хочется, чтобы деньги тут же посыпались с неба. Но мы не будем идти по этой дорожке. Лучше сделайте так, чтобы блог через год начал приносить Вам \$1000 каждый месяц, чем сразу «сжечь» его, получив \$100 один раз.

Первое что Вы должны делать – это придерживаться своей чёткой стратегии работы над блогом.

Знаете что делают недалёковидные блоггеры?

Создав свой блог, он вешают на него кучу рекламы, ссылок, баннеров, при этом иногда даже непонятно, что это такое – блог или просто спамерская страничка.

Поисковые системы тоже не сильно жалуют новые блоги, которые начинают заниматься продажей ссылок. Такие блоги могут не пройти модерацию и можно сказать: *«Прощайте Яндекс и Google, мной был создан очередной мёртворождённый младенец в виде блога, который из за моей жадности был напичкан рекламой!!!»*.

Так вот, чтобы такого не было, развивайте блог планомерно. Монетизация блога также не должна быть резкой. Тут также нужен очень продуманный подход. Стратегия монетизации должна быть просто и понятной Вам.

Тут вот какую ошибку допускают неопытные новички

Когда они делают блог, то они делают его ради денег. Это не совсем верный подход.

Блог всегда должен быть для читателя. Читатель в блоге и царь и бог. Именно благодаря своим читателям многие блоггеры живут в Тайланде или Бали, работают на безлимитном интернете, катаются на дорогих машинах и живут в своё удовольствие.

Новички, наслушавшись рассказов об интернет-бизнесе, прибегают с горящими глазами и «выжигают напалмом» аудиторию, которая могла бы обеспечить им безбедную старость.

У них нет ни стратегии, ни тактики, ни понимания процессов.

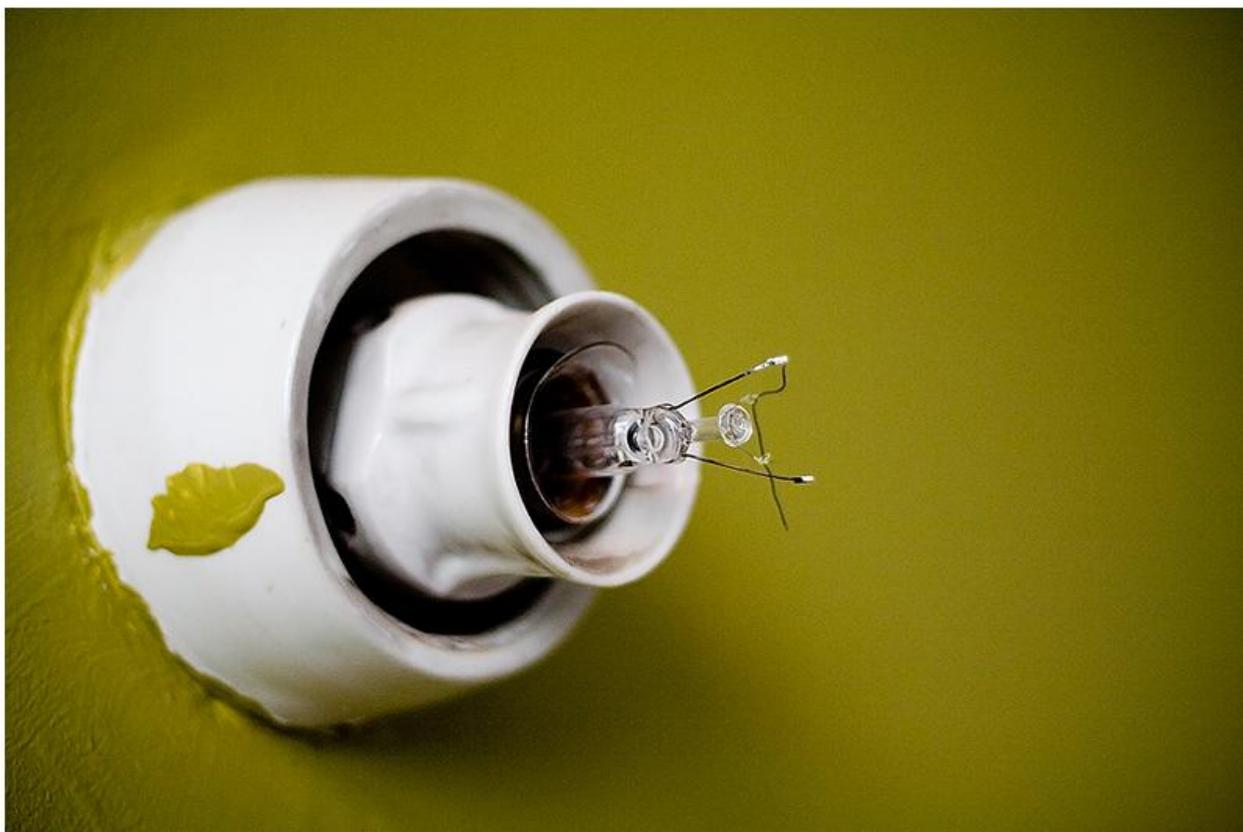
А потом эти же новички пишут на форумах, что бизнес в интернете – это обман. Денег там нет и лучше работать на заводе.

Ну, если они сами гадают там, где едят, то это нормально.

Делайте блог для читателей. Вспомните поговорку *«Относись к людям так, как хочешь, чтобы относились к тебе»*.

Работая по таким принципам – можно создать машину, которая долго и упорно будет приносить Вам деньги.

Ошибка №5: «Перегорание»



Этим грешат новички, которые с горящим взглядом рвутся в бой. Они буквально готовы «порвать» всех, кто стоит на их пути. Это очень опасно.

Опасно, прежде всего, тем, что эмоциональный переизбыток в начале ведения блога, оборачивается эмоциональной недостаточностью через некоторое время.

Например, когда человек начинает вести блог, у него сразу столько мыслей и надежд, что он как раскалённый металл начинает выдавать кучу информации, публикуя всё самое классное.

Это похвально, но через 1-2 месяца он «перегорает». Он начинает понимать, что он даёт столько всего хорошего, а отдачи никакой.

И после этого бросает писать в блог.

Как сделать так, чтобы не «перегореть» и заработать?

Тут есть несколько рекомендаций:

- 1. Старайтесь писать регулярно.** Выберите свой режим. Как только в блоге будет более 20 сообщений, то пишите со своей регулярностью, которая Вам удобна. Желательно не реже раза в неделю.
- 2. Делайте отложенные посты.** Например, сегодня у Вас мысли вагон и хочется поделиться, а через неделю будет ступор. Чтобы посты шли равномерно, можно их откладывать. Многие блоггерские платформы позволяют указывать дату, когда должен выйти пост. Так что можете смело писать хоть 100 постов за день, но указать разные даты их выхода. И пока Вы будете отдыхать в гамаке на Канарах, читатели будут думать, что Вы пишете каждый день.
- 3. Делайте обзоры.** Это могут быть обзоры других блогов, каких-то сервисов, товаров, услуг. Они не требуют больших мозговых затрат. Нужно всего-лишь описывать то, что видишь.
- 4. Пишите истории.** Истории хорошо «цепляют» читателя эмоционально. Люди любят истории. Рассказывайте их. Ваша жизнь удивительна, так что делитесь ими.
- 5. Сделайте блогородство.** Это значит, что описывайте периодически чужие блоги. Кто-то что-то написал, что Вам понравилось? Опишите это. Дайте ссылку. Это помогает в раскрутке и всегда есть что написать. Используйте это.

Использование таких простых приёмов, позволит Вам сделать Ваш блог постоянно наполняемым и интересным.

Секрет №1 «Взлёт ТИЦ и PR блога без вложений»



Доступно в «Плюс» версии книги

Секрет №2 «Секрет молниеносной раскрутки блога»



Доступно в «Плюс» версии книги

Секрет №3 «Как писать “убойные” посты»



Доступно в «Плюс» версии книги

Секрет №4 «Резкое увеличение RSS подписчиков»



Доступно в «Плюс» версии книги

Секрет №5 «Рост целевой аудитории и денег с блога»



Доступно в «Плюс» версии книги

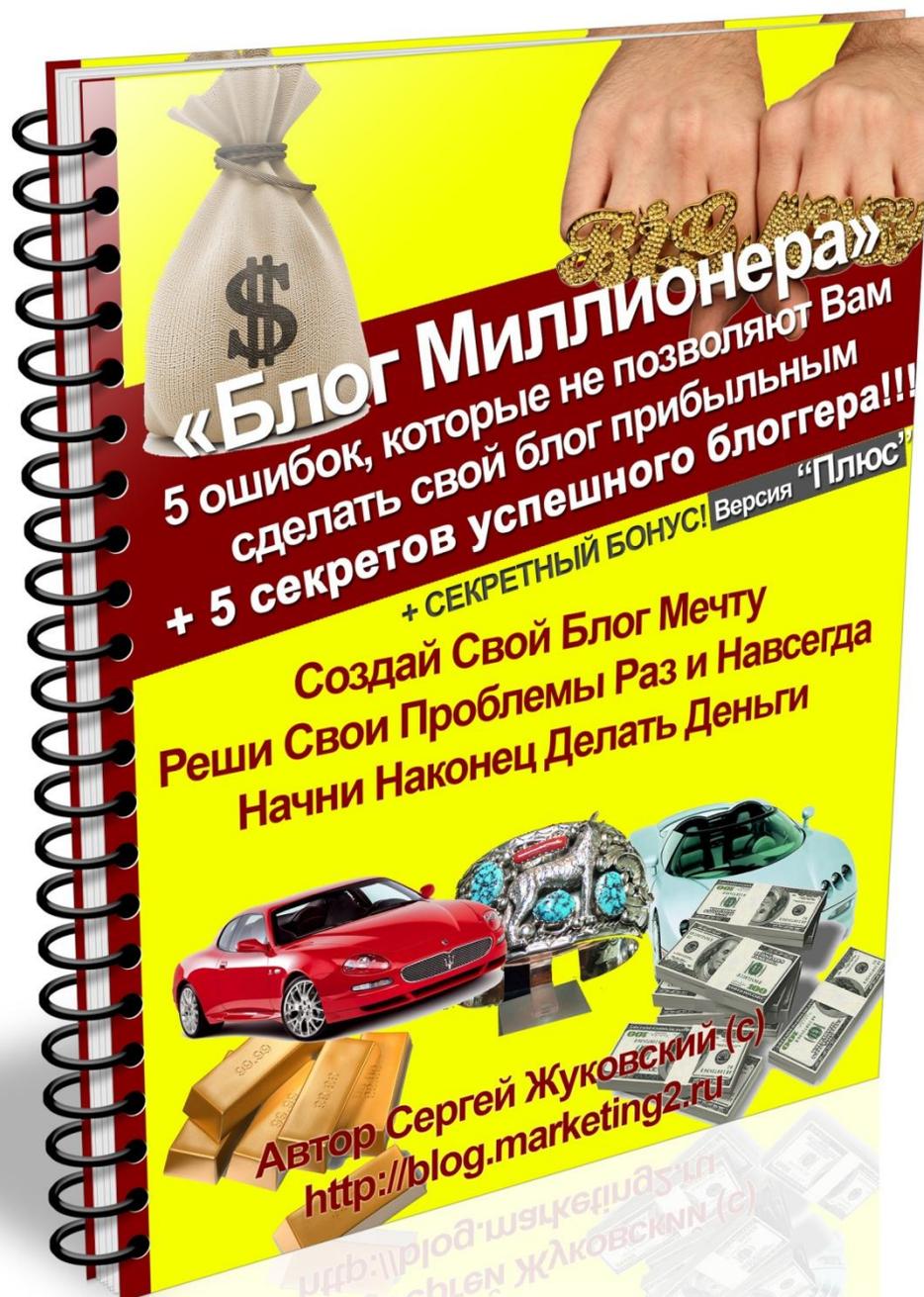
Как получить «Плюс» версию книги?

Получить «Плюс» версию книги можно двумя способами:

1. Получить на специальной странице:
<http://blog.marketing2.ru/plusbook.html>
2. Книга даётся бесплатно любому участнику партнёрской программы, сделавшему более 10 продаж бизнес-системы «Как создать прибыльный блог»

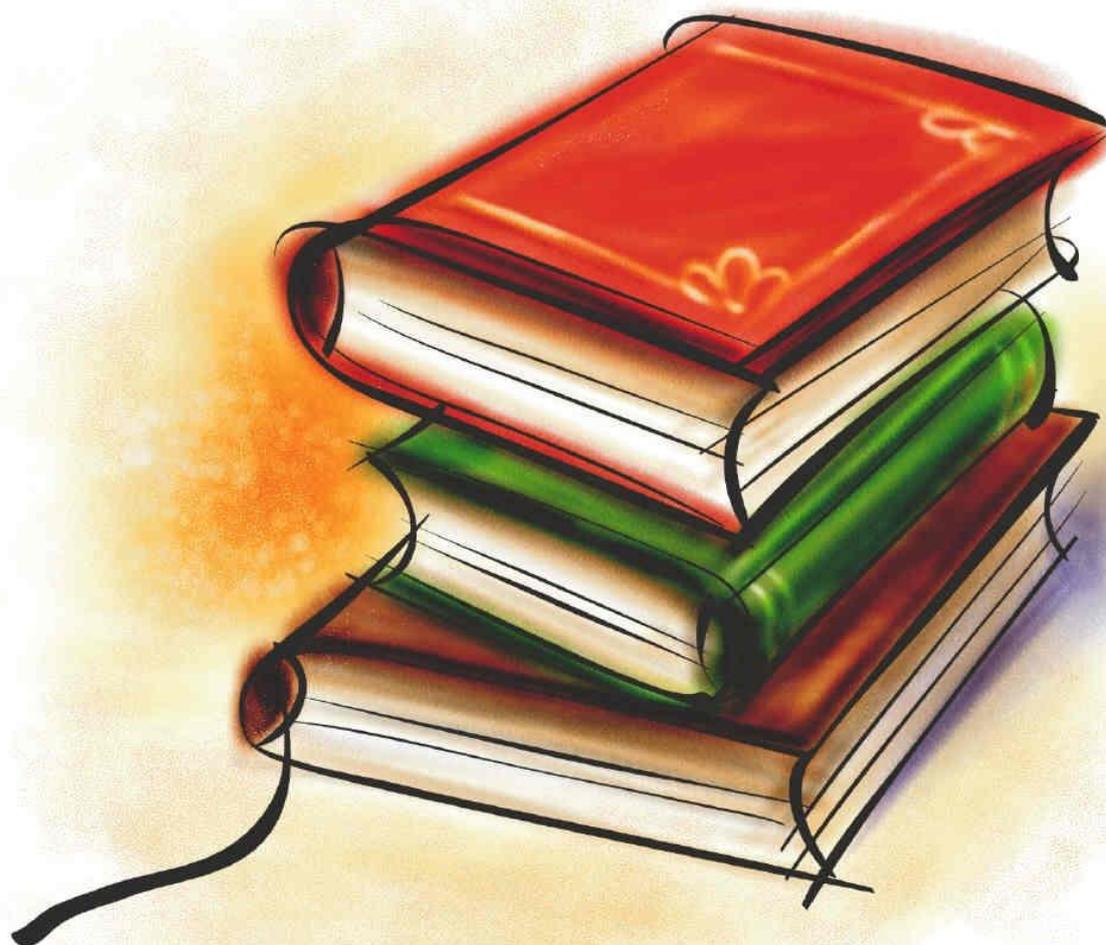
О партнёрской программе можно узнать по адресу:

<http://blog.marketing2.ru/partner.html>



[Нажми здесь и получи «Плюс» версию книги сейчас...](http://blog.marketing2.ru/plusbook.html)

<http://blog.marketing2.ru/plusbook.html>



Внимание! Есть нецензурная лексика!

У блогосферы свой специфичный язык, который не всегда понятен стороннему человеку. Я решил создать толковый словарь, в котором бы объяснялось значительное количество специальных терминов. В итоге мой словарь, собранный по крупицам, стал самым объёмным словарём блого-слэнга из всех существующих.

- 1. Монетизация** — процесс зарабатывания денег на своём блоге, либо сайте. Может идти за счёт продажи ссылок, мест под баннеры, написа-

- ния платных статей и обзоров, упоминаний кого-либо в постовых, участия в партнёрских программах.
2. **SMO** — сокращение от Social Media Optimization. Оптимизация сайта, направленная на улучшение «человеческих» характеристик сайта, либо блога. Под этим подразумевается удобная навигация и грамотная подача материала, удобство добавления статей в RSS-ридер, социальные сети и сервисы закладок.
 3. **SEO** — сокращение от Search Engine Optimization. Поисковая оптимизация сайта. Проводится для того, чтобы сайт занял максимально высокое место в поисковой выдаче по определённому запросу. Русское написание — SEO. Люди, которые этим занимаются, называются сеошниками, либо сеонистами. Не путать с сокращением CEO (латинскими буквами), которое расшифровывается как Chief Executive Officer (высшее должностное лицо компании / генеральный директор).
 4. **LI** — счётчик статистики посещаемости ресурса от популярного сервиса [LiveInternet](#). Также это сокращение может использоваться для обозначения блогов, сделанных на этой платформе, хотя применительно к ним чаще употребляется слово «лирушка».
 5. **Копипаст (copy-paste)** — статьи, полностью состоящие из скопированных откуда-либо материалов. В блогах это считается дурным тоном и крайне низкопробным контентом. Также это слово может использоваться для обозначения заимствованного текста, вставленный в авторский (например при цитировании). Производная — глагол «копипастить».
 6. **Линк (Link)** — ссылка. Линковать — ставить ссылки на что-либо.
 7. **Бомж** — человек, который хочет купить квартиру в своём родном городе за счёт заработков с интернет-деятельности. Классический бомж ведёт свой блог на сервисе [blogger/blogspot](#), хотя в настоящее время большинство «бомжей» переехало на автономный WordPress.
 8. **Постовой** — небольшое повествование о том, что написали другие блоггеры. В повествование обязательно включаются ссылки на упомянутые ресурсы. Постовой обычно размещается в конце статьи. Довольно широко распространена практика размещения ссылок в постовом на коммерческой основе.
 9. **КПД** — сокращение от Коэффициент Полезного Действия. Обычно употребляется для оценки эффективности ссылок. Оценивается как отношение общего числа людей, прочитавших статью к числу людей, которые перешли по определённой ссылке.
 10. **Пузомерки** — всевозможные кнопки и счётчики, которые отображают либо количество читателей/подписчиков, либо место в каком-либо рейтинге или каталоге.

11. **Говнокоммент** — негативный комментарий (чаще всего анонимный), не несущий в себе никакой полезной нагрузки. Единственная цель его создания — оскорбить автора статьи.
12. **Ебантяшка** — бесперспективный человек, который недоволен своим жизненным положением и хочет его улучшить. Он постоянно спрашивает советов и задаёт много глупых вопросов. Но даже получив чёткий ответ и прямые рекомендации, он ничего не делает и не следует полученным советам. Он не готов идти к своей цели, готов только лежать на диване и мечтать, ничего реально не достигая.
13. **WMZ** — основная валюта для взаиморасчётов российских блоггеров. Расчёты производятся путём перечисления средств с одного валютного кошелька [системы WebMoney](#) на другой. 1 WMZ равен 1 доллару США
14. **WMR** — одна из наиболее распространённых интернет-валют. 1 WMR приравнен к 1 российскому рублю в системе Webmoney. Существуют и другие валюты WebMoney, но они менее распространены.
15. **Ref-Main-Text** — вид наиболее качественных ссылок. Ссылка ставится в сам текст статьи таким образом, чтобы для полного понимания содержания текста, нужно было обязательно по ней кликнуть. Якорь такой ссылки должен быть очень близко подогнан по смыслу к основной теме статьи.
16. **Якорь** — текст ссылки. Сама ссылка делится на якорь и URL-адрес. Якорь необходим потому, что собственно URL-адрес ссылки не несёт в себе смысловой нагрузки и не даёт возможности понять — о чём говорится в материале, на который ссылка установлена.
17. **Постинг** — процесс написания и публикации статей на блоге.
18. **Рунет (Ru-Net)** — русскоязычный интернет.
19. **Буржунет/Буржуйнет** — сегмент интернета стран запада. Как правило, под этим подразумевается англоязычный интернет, особенно американский.
20. **Adsense (Адсенс)** — предоставляемая корпорацией Google возможность зарабатывать на своём блоге, путём публикации релевантных объявлений.
21. **Липкая аудитория** — аудитория постоянных читателей с очень высоким числом повторных заходов.
22. **Говнотрафик** — некачественный нецелевой трафик, в виде потока людей, которые никогда не станут постоянными читателями.
23. **Палить тему** — детально рассказывать про какие-либо малоизвестные скрытые возможности, которые при правильном использовании могут принести пользу.

24. **RSS** — формат трансляции (автоматической пересылки) информации с одного места в другое. Этот формат широко используется для чтения постов в сервисах аналогичных Google Reader. Также используется для автоматической перепечатки статей и создания копий блогов на других платформах.
25. **Оффтоп (Offtop)** — уход от основной темы разговора.
26. **Уник** — посетитель какого-либо сайта или блога. Также может быть именем собственным применительно к блоггеру «[Уникальный человек](#)».
27. **ЖЖ** — платформа [LiveJournal](#) и сделанные на ней блоги. Это сокращение от первых букв русского перевода названия этой платформы (Живой Журнал). Также повсеместно встречаются сокращения LJ и ЛЖ.
28. **Подписчик** — читатель, который просматривает статьи блога с помощью RSS-ридера.
29. **Апдейт** — обновление чего-либо.
30. **Апгрейд** — улучшение, модернизация чего-либо.
31. **Пост** — статья на блоге.
32. **Пиарить** — рекламировать.
33. **Фиксить баги** — исправлять ошибки в коде сайтов или программ.
34. **PageRank, ТИЦ** — значения авторитетности различных сайтов и блогов. PageRank используется поисковой системой Google для подсчёта авторитетности ресурса. ТИЦ используется в тех же целях поисковой системой Яндекс.
35. **Респект** — выражение уважения к кому-либо.
36. **Блогролл** — каталог стационарных ссылок на рекомендуемые к прочтению ресурсы.
37. **ДД** — Дмитрий Давыдов, автор известного блога «[Маркетинг в Маленьком Городе](#)».
38. **Сайдбар/Sidebar** — боковая колонка, как правило правая, которая служит для размещения дополнительной и служебной информации о блоге.
39. **Сёрч** — [культовый форум для SEO-оптимизаторов](#).
40. **Стэндалон (стэндэлон)** — блог, созданный на собственном домене.
41. **Web 2.0** — разновидность сайтов, на которых контент создают сами пользователи.
42. **Контент** — текстовое наполнение сайта, применительно к блогу под контентом подразумеваются статьи.
43. **Контекст** — модули с текстовой рекламой, релевантной содержанию блога.

44. **ЯППБ** — «[Яндекс Поиск По Блогам](#)».
45. **Манимейкер** — человек, зарабатывающий деньги в интернете. Производная от слов Make Money.
46. **Копирайтер** — человек, пишущий статьи (преимущественно рекламные) на заказ.
47. **Рерайт** — переписывание чужого текста своими словами.
48. **Выхлоп** — прибыль с какого-либо проекта, либо сервиса.
49. **Реферал** — участник партнёрской программы, зарегистрировавшийся по ссылке со специальным добавочным кодом. Процент от его дохода отчисляется человеку, который эту специальную ссылку поставил.
50. **Сателлит** — сайт, специально созданный для того, чтобы привлечь посетителей на другой сайт.
51. **Хабр** — социальная сеть «[ХабраХабр](#)».
52. **ИМХО** — производная от In My Humble Opinion (По моему скромному мнению). Добавление этого сокращения перед каким-либо утверждением, указывает на то, что оно является личным мнением и не претендует на абсолютную достоверность и объективность.
53. **Тысячник** — автор блога на платформе LiveJournal, у которого более 1000 друзей. Частично это определение применимо и к ЛиРу-блоггерам, у которых более 1000 постоянных читателей.
54. **Слив** — ситуация, когда одна из сторон, участвующих в споре или конфликте, явно исчерпала все свои доводы и не может больше привести каких-либо убедительных аргументов в защиту своей позиции.
55. **Индексация** — процесс, в результате которого страницы сайтов и блогов появляются в выдаче поисковых систем.
56. **Ссылки через редирект** — ссылки на внешние ресурсы, предоставляемые особым способом для того, чтобы поисковые машины распознавали эти ссылки как внутренние.
57. **Лытдыбр** — производная от слова lytdybr, которое возникло тогда, когда вводили слово «дневник», забыв переключить раскладку клавиатуры с английской на русскую.
58. **Социалка** — какая-либо социальная сеть.
59. **Нуб** — новичок. Производная от «NEWBIE».
60. **Юзабилити** — удобство использования чего-либо. Оценка интерфейса, сервиса, кнопок управления, навигации с точки зрения человеческого комфорта.
61. **Лузер** — неудачник. Очень распространённое ругательство в блогосфере. Встречается также слово «лузерство», означающее хроническую неудачливость.

62. **Хедер (хедер)** — верхняя, единая для всех страниц, часть сайта или блога, в которой обычно размещается логотип ресурса и ключевые элементы навигации.
63. **Футер** — нижняя, единая для всех страниц, замыкающая часть сайта или блога, используемая преимущественно для технической и служебной информации. Некоторые вебмастера используют для обозначения футера слово «подвал».
64. **Фидбёрнер (фидбурнер)** — сервис FeedBurner.Com, предназначенный для управления RSS-подписками и счётчик для учёта количества подписавшихся на определённую RSS-ленту.
65. **Сапа (сейп)** — биржа SAPE, предназначенная для автоматической купли/продажи ссылок.
66. **Яка** — Каталог Яндекса. Престижный каталог, в котором отсортирована по тематикам информация о наиболее заметных сайтах. Положение в каталоге определяется значением ТИЦ.
67. **WP (Вордпресс)** — популярнейшая платформа для блогов Wordpress.
68. **Морда** — титульная страница сайта, либо блога. Жирная морда — титульная страница очень популярного сайта.
69. **Сквозняк** — ссылка, одинаково отображаемая на всех страницах сайта/блога. Иногда слово может применяться по отношению к баннеру. Производная от «сквозное размещение».
70. **LOL (ЛОЛ)** — громкий добродушный смех над чем-либо, производная от «laughing out loud».
71. **РСЯ** — Рекламная Сеть Яндекса, позволяющая вебмастерам зарабатывать на публикации релевантных объявлений.
72. **ЦОП** — Центр Обслуживания Партнёров РСЯ. Напрямую с Яндексом могут работать только юридические лица, а физические лица — только через ЦОП. К тому же каждый конкретный ЦОП, стремясь обеспечить себе конкурентное преимущество перед другими, предоставляет своим партнёрам набор дополнительных сервисов и опций. А, например, Profit-Project пошёл ещё дальше и предоставляет своим партнёрам возможность вывода заработанных денег не только в Яндекс.Деньгах, но и в WMZ.
73. **Зафрендить** — добавить в список друзей. Расфрендить, соответственно, — удалить из списка друзей. Обычно употребляется применительно к блогам на ЖЖ (LiveJournal).
74. **Киберсквоттер** — человек, целенаправленно скупающий домены для последующей продажи по высокой цене.

75. **Реселлер** — человек, покупающий что-либо для перепродажи. Слово обычно употребляется применительно к рынку доменов и является синонимом слова «Киберсквоттер».
76. **Спам** — навязчивая сплошная рассылка чего-либо (преимущественно рекламного характера), от получения которой нельзя отказаться.
77. **Посадочная страница / Landing Page** — специальная страница, создающаяся для того, чтобы случайный посетитель сайта получил максимум информации, способной его заинтересовать и удержать длительное время.
78. **Ник / Никнейм** — псевдоним используемый на форумах в блогах и ICQ для того, чтобы скрыть своё настоящее имя.
79. **Плагин** — небольшое приложение, увеличивающее функциональность какой-либо программы.
80. **Хрумер** — софт, предназначенный для автоматического спама на блогах и форумах.
81. **Закручивать дырки** — создавать иллюзию того, что проблема решается или решена, когда на самом деле это не так.
82. **Сплэг** — блог, полностью состоящий из чужого (взятого без разрешения) контента.
83. **Деанонимизация** — установление личности анонимного персонажа.
84. **DDoS** — тип сетевой атаки, предназначенный для вывода из рабочего состояния серверов, путём их перегрузки массовыми бессмысленными запросами.
85. **Бот** — робот, искусственный интеллект.
86. **Огнелис** — браузер [Mozilla Firefox](#).
87. **Осёл** — браузер Internet Explorer.
88. **Фича** — какая-либо полезная функция или конкурентное преимущество товара/сервиса/услуги.
89. **Юзер** — рядовой пользователь чего-либо.
90. **Модер (модератор)** — пользователь, поддерживающий порядок. Обычно это слово применяется к форумам, где модератором называется человек, обеспечивающий соблюдение правил форума. Модератор наделён полицейскими функциями. Он может удалять сообщения, оставленные другими пользователями. Может штрафовать нарушителей разнообразными способами или лишать их доступа к форуму.
91. **Блогун (Blogun)** — сервис, благодаря которому блоггеры могут заработать деньги, публикуя платные обзоры.
92. **Сабж** — тема разговора. Производная от «Subject».

- 93. **Офисный планктон**** — собирательное пренебрежительное название людей, работающих по найму.
- 94. **ПЧ**** — постоянный читатель (сокращение используется на блогах LiveInternet). Некоторые ЛиРу-блоггеры называют своих постоянных читателей «ПоЧитателями» и «ПеЧенюшками».
- 95. **Стартап**** — недавно открытый проект или бизнес.

Источник Тёмма

Полезные ссылки

Где скачать Wordpress?

- <http://mywordpress.ru/> (русский)
- <http://lecactus.ru/> (русский)
- <http://wordpress.org/> (английский)

Где взять плагины для Wordpress?

- <http://mywordpress.ru/plugins/> (русский)
- <http://wordpress.org/extend/plugins/> (английский)

Программы

- <http://download.live.com/writer> (Windows Live Writer)

Русские шаблоны для Wordpress

- <http://blogstyle.ru/>
- <http://freewordpressthemes.ru/>
- <http://wpthemes.ru/>
- <http://www.wpbot.ru/>
- <http://www.wordpress-tema.ru/>
- <http://www.google.com/search?ie=UTF-8&q=русские+шаблоны+на+wordpress>
- <http://yandex.ru/yandsearch?rpt=rad&text=русский%20шаблоны%20wordpress>

Отзывы: «Как создать прибыльный блог?»



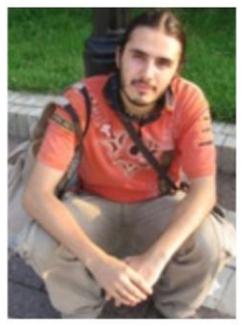
Сейчас я просто обязана поделиться собственными впечатлениями.

Сразу после курса Сергея я поставила на блог счётчик посетителей, и оказалось, что народная тропа в мой блог протаптывается очень активно - гораздо активнее, чем в уже одном раскрученном сообществе!

Уже сегодня мои доходы с блога перевалили за \$1000 в месяц! И это несмотря на то, что я использовала пока только менее 20% информации курса!

Так что, это только начало :-))Двигаюсь вперёд к новым результатам. Спасибо Сергею за курс!

Любовь Латыпова. Журналист. Автор блога justbestlife.com, США, г. Форт-Коллинз.



Супер курс! Не жалею ни секунды времени, проведённого на нём.

В результате прохождения курса я получил:

1. Море удовольствия
2. Килограм позитива
3. Два рабочих блога
4. Мешок полезных знаний и знакомств
5. Реальную прибыль, которая подтверждает правоту и

действительность всех слов Сергея!

Спасибо огромное!

С нетерпением жду продолжений и новых начинаний :-))

Денис Судилковский, руководитель веб-студии, bizdesign.com.ua, Украина



Вначале у меня были сомнения, идти ли мне на этот курс. Блог у меня был, и месяца три я занимался им довольно активно. Я полагал, что раскручу свой блог так или иначе.

Но когда я посмотрел программу курса, некоторые темы меня заинтересовали. Поэтому я решил, что принять участие не помешает.

И должен сказать, что я не ошибся. При ведении своего блога я допускал ряд перекосов, то есть некоторым вопросам уделял много внимания, зато многим вопросам внимания вообще, или почти, не уделял.

В результате трафик на блоге хотя и рос, но не так, как хотелось бы. Прослушав несколько кастов курса, я начал понимать, что у меня было не так.

Например, анализ ниши, целевой аудитории и конкурентов я практически не проводил. В результате не было четкого понимания, куда надо идти и что делать.

Тот контент, что я публиковал на блоге, был слишком «размазан» по тематике. Не было достаточной связи с основным сайтом и не было четких моделей монетизации блога.

Сравнив свой блог с блогами конкурентов, я понял, где нахожусь и в каком направлении мне надо двигаться. Соответственно, появились и новые идеи по дальнейшему развитию блога.

Безусловно, курс был полезен для меня, так как он позволил мне узнать (и осознать) ряд важных моментов, которые иначе я бы непременно упустил.

Спасибо Сергею, касты которого были неизменно информативны и проводились на высоком уровне.

Александр Юргеленас. Программист. Автор блога bizsoftlab.com/blog, Украина, г. Днепр-петровск.



Добрый вечер. Не буду долго разглагольствовать о том, насколько качественную информацию дал во время курса Сергей.

В его компетенции вы можете убедиться, к примеру, почитав его блог или книги. Вопрос не в том, насколько был хорош материал. А в том, как его применить / применять на практике.

В этом плане, мне очень понравилось, что Сергей в первую очередь пытался научить нас "думать" как блоггеры, как бизнесмены, как аналитики, и "делать" то, о чем "думаем" с бизнес-упорством.

До начала курса у меня уже был блог. И этак месяцев 12-14 опыта в блоггинге (с разными проектами).

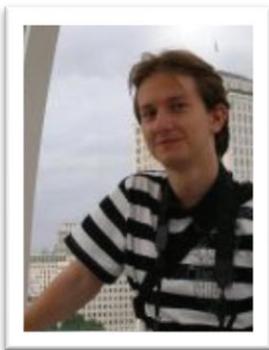
Многое из того, что здесь рассматривалось мне уже было известно. И тем, не менее не считаю, что время на прослушивание стартовых кастов было потрачено зря - всегда полезно обобщать какие-то знания, повторять и систематизировать.

Дабы не расплываться в абстракция, просто покажу то, чего добился за этот январь:

- определился с нишей и целевой аудиторией моего проекта.
- переориентировал блог согласно своей задумке.
- сформировал четкий план развития блога и его монетизации.
- наконец-то, разместил на блоге описание услуг, которые я предлагаю как веб-разработчик фрилансер...
- и уже успел получить первый заказ от читателей блога :)
- посещаемость блога поднялась за январь в два раза: с 1378 до 2710 человек (стат открыт, можете проверить :))
- провел широкомасштабное исследование блогов своей ниши, сформировал для себя образ "успешного блога веб-программиста" и теперь стремлюсь к его достижению.

Под руководством Сергея, мой план над работой с блогом пополнился на 58 пунктов. На их реализацию уйдет не меньше полугода. И это просто замечательно - теперь мой блог стал инструментом для уверенного продвижения вперед.

Алексей Качаев. Программист. Автор блога kachayev.ru, г. Сумы.



У меня и до этого была идея завести блог о виджетах, чтобы продвигать свои услуги в их разработке.

А когда я прочёл о наборе на курс, понял, что не могу на него не записаться (тем более, по первоначальной цене ;)). И после старта ни разу об этом решении не пожалел.

Я считаю, что курс дал две главные вещи.

Во-первых, привёл в общую систему знания о блоггинге: помог определиться со стратегией развития и избавил от лишних иллюзий.

А во-вторых, помог сдвинуться с места.

Все эти домашние задания, обсуждения в комментариях, они заставляли действовать, не откладывая это на потом.

Я уже заметил, что в бизнесе важно движение. Когда что-то делаешь, общаешься, пишешь, то вокруг тебя странным образом начинают происходить всякие полезные вещи: пусть даже и не такие, каких ожидал.

Я, например, думал, что придётся месяцами писать посты, комментировать чужие блоги, зарабатывать известность, убеждать, прежде чем кто-то захочет что-то заказать.

И каково же было моё удивление, когда через 2 недели после открытия блога я получил первое письмо от потенциального клиента: директор по маркетингу одной компании нашла меня просто через поисковик.

Так что большое спасибо, Сергей. Постараюсь не растерять боевой настрой, который приобрёл на курсе, и тогда, уверен, всё сложится отлично. ;)

Глеб Белогорцев. Программист. Автор блога widgetok.ru, г. Москва.



Сергей, курс понравился и очень кстати появился. Дело в том, что я провожу тренинги по персональным финансам и увеличению эффективности бизнеса и большую их часть продаю в виде видео курсов.

Мысли по созданию блога и выходу на интернет аудиторию давно посещали.

Я уже начал работу над блогом, но затем решил пройти сначала курс. Это было правильное решение! Я думаю, что курс порядком сократил затраты времени на сбор информации.

Все было изложено четко и понятно, местами даже чересчур подробно.

Особенно полезной была вторая половина курса, где речь идет о раскрутке, а также информация о написании постов.

По поводу анализа блогов могу сказать, что эта информация была собрана, т. к. основная масса блогов по моей тематике была в моей подписке и регулярно отслеживалась. Интересовали больше технические вопросы.

По итогу на сегодня есть блог prosheprostogo.com, который собирает простые методики по маркетингу, менеджменту и финансам.

И не смотря на то, что блог новый и в нем еще не много контента, уже появились читатели.

Антон Ермоленко. Консультант по финансам. Автор блога prosheprostogo.com, Украина, г. Одесса.



Курс понравился в первую очередь своей четкостью и ориентацией на практику.

Когда я раньше самостоятельно создавал блог, я тратил много времени, чтобы просто разобраться - что, зачем и почему надо делать, чтобы блог получился хороший.

А поскольку таких действий было много, то и в голове начиналась путаница.

Этот же курс помог мне внести ясность не только в свои действия, но и в мои цели - зачем я создаю блог, как планирую получать с него прибыль, как мне привлекать читателей, о чем и как лучше писать и почему мне стоит делать именно так.

Курс очень четко структурирован и дает возможность планомерно двигаться по разным этапам создания блога - от подготовки к реализации, что особенно важно. Разбираясь самостоятельно, я бы потратил на это несколько месяцев.

Также очень кстати пришлось видео-материалы по техническим особенностям работы, поскольку я не программист и технические вещи мне обаячно даются тяжело.

Здесь же все это довольно просто решалось, за что отдельное спасибо.

И, конечно, для меня очень важна была возможность задавать вопросы, и получать от Сергея понятные и аргументированные ответы.

Сергей, большое спасибо за курс!

Еще когда записывался, знал, что скорее всего не смогу пройти его целиком в прямом эфире, но точно знал, что не прогадаю, поэтому присоединился не раздумывая!

Евгений Махлин. Психотерапевт. Автор блога money.infokurs.com, г. Москва.



В целом, курс оказался довольно интересным. Особенно порадовали занятия, касающиеся маркетинга и методологии построения планов по развитию блогов.

Курс реально помогает открыть глаза на методы раскрутки и коммерциализации интернет-проектов, о которых раньше даже не задумывался.

Благодаря установкам Сергея еще раз убедился в пользе и необходимости аналитики перед открытием блога.

Ведь большинство людей сначала открывают блог, а только после того думают, чем его наполнять. В этом смысле анализ рынка очень помогает. Чтобы потом не приходилось по 10 раз менять концепцию всего проекта!

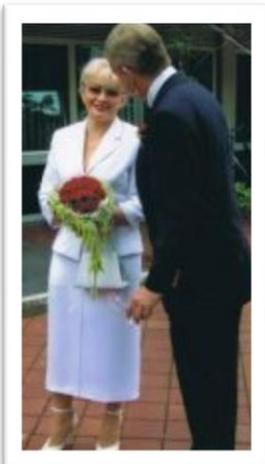
Вывод таков: если даже вы постоянно работаете с клавиатурой и мышкой - блокнот и ручку также не стоит забывать. Хотя бы приблизительно опишите свой план развития блога на 3-6 месяцев. И если после написания плана вдохновения и мотивации для ведения стало еще больше - значит вы на правильном пути.

В курсе Сергея предполагалось, что все его участники должны выйти из обучения с собственными блогами. Забегая наперед, скажу, что большинство «студентов» уже входили в курс, имея блоги, и поэтому работы (по крайней мере, технической) для них было намного меньше.

Я же решил не ограничиваться «Украинской блогосферой» (это мой блог, которому уже почти год и который можно назвать довольно успешным - blogosphere.com.ua) и решил создать специальный блог «под курс».

Хотя на самом деле это был очень хитрый ход с моей стороны, поскольку идея того блога вызревала у меня уже как минимум несколько месяцев. А сам курс я использовал как дополнительный стимул для старта. Ведь не мне вам объяснять, как долго можно довольствоваться планами и мечтами, так и не воплощая их в жизнь.

Ярослав Федорак. Интернетчик. Автор блога blogosphere.com.ua, Украина, г. Киев.



К моменту начала курса я вела уже чуть больше месяца блог, писала посты, открыла рассылку, создала сайт с коммерческим предложением.

Но все это было как бы проба пера, меня обуревали сомнения, и, собственно, пришла я на этот курс для того, чтобы привести в порядок и систему кое-как и кое-где полученные сведения об интернет-бизнесе, блоггинге и узнать, наконец, как из развлечения (ведение блога) сделать бизнес.

Посмотрим, что было до начала курса и что имеется по окончании одного.

Было:

- масса страхов и сомнений,
- около 120 посетителей на блоге за полтора месяца
- около 140 подписчиков на рассылки,
- полное отсутствие обратной связи.

Что произошло за время курса:

- сейчас на мой блог приходит до сотни посетителей в день (блог в самое ближайшее время будет переделан с учетом того, что пройдено и изучено на курсе),
- первая продажа услуги через интернет на сумму более €1000 (и это менее чем за месяц!!!),
- посты блога начали комментировать,
- несколько новых потенциальных клиентов,
- количество подписавшихся на мою рассылку перевалило за две тысячи (2019)!!
- появились предложения о партнерстве,
- я стала получать письма от читателей;
- и почувствовала, что это то, что надо, что мне интересно и, что самое важное, появилась уверенность в своих силах.

Жизнь закипела!

Конечно, я понимаю, что ещё очень многому надо учиться, что успех необходимо закрепить, но, вкус этого успеха я ощутила.

Все работает!

Я купила домен и собираюсь открыть ещё один блог с учетом всего того, что изучено и к нему новую рассылку на smartresponder.ru, хочу написать книгу.

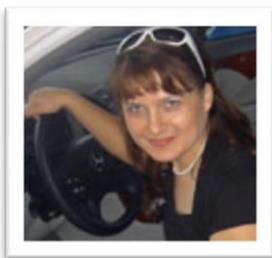
Надо будет только составить пошаговый план, так как уже сделали некоторые слушатели курса и неукоснительно следовать ему.

Сам курс оправдал все мои ожидания 100%! Это отличное руководство к действию!

Говорят, что лучшие инвестиции – это инвестиции в себя и свое образование.

Моя инвестиция в курс Сергея Жуковского окупилась мгновенно и многократно.

Галина Битнер-Шрёдер. Бизнес-леди. Германия.



На курс я пошла, чтобы подробно изучить и освоить еще один маркетинговый инструмент – блог. До начала курса прочитала книгу Сергея «Как создать прибыльный блог», много информации взяла оттуда, но все равно в голове была каша и не знала с чего начать.

Дозированная информация и домашки по каждому касту очень помогли и «разложили все по полочкам».

Кроме того, выполняя ДЗ и получая обратную связь, как от Сергея, так и от других «курсантов» появилось много классных идей.

И еще я поняла как важна аналитика, теперь прежде чем воплощать какую-то идею обязательно буду делать подготовительно-аналитический блок.

В итоге за время курса:

1. С нуля начала вести блог (придумала домен, установила Wordpress, нашла оптимальный для себя дизайн блога)
2. Четко определила свою ЦА и нашла свой стиль ведения блога
3. Придумала темы на 100 постов, так что теперь есть чем заняться...
4. За время курса наполнила блог первыми постами, получила первых подписчиков и первые комментарии
5. Разработала стратегию монетизации блога
6. Разработала стратегию раскрутки блога
7. Написала план действий по блогу на ближайшие 6 месяцев, что очень радует, так как планирование у меня всегда хромало, а тут ради бонусного каста пришлось это сделать :)

P.S. А ещё я выиграла iPod nano 4G в конкурсе Сергея. Вот он и я.



Юлия Кубай, автор и руководитель Клуба Особенных Женщин www.magicwomen.ru, г. Москва

**[Нажмите здесь и получите свою
бизнес-систему сегодня...](http://blog.marketing2.ru)**
<http://blog.marketing2.ru>