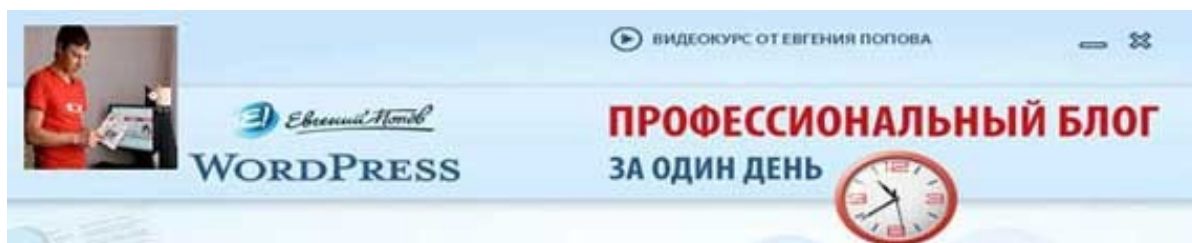


Вашему вниманию предлагаются прекрасный пошаговый Курс, который проведет вас без проблем от нулевого уровня до, опубликованного в Интернете Вашего персонального коммерческого блога!



Автор – **Евгений Попов**, признанный профессионал Рунета, берет Вас за руку, и Вы шаг за шагом двигаетесь к полноценному практическому освоению всех технических тонкостей создания и ведения собственного коммерческого блога!

Проверьте здесь, что это действительно так!

http://boriskorz.com/rd/wp_241

Керин Меннинг Долгосрочное планирование как залог успеха Вашего коммерческого блога

Пожалуй, каждый, кто сегодня открывает собственный блог, желает зарабатывать на нем достойные деньги.

Что ж, желание вполне закономерное, адекватное и похвальное, тем более, что в его претворении в жизнь нет ничего невозможного для человека, четко представляющего себе поставленную цель, готового приложить требуемые усилия для ее достижения и хотя бы в общих чертах знакомого с тем, что такое блоги и каким образом они работают.

Вместе с тем, тот факт, что это желание вполне можно осуществить, не гарантирует автоматически успеха каждому, у кого оно возникает. Ибо для того, чтобы зарабатывать на своем блоге хорошие деньги, мало просто хотеть этого. Во-первых, нужно кое-что знать, во-вторых, кое-что сделать. И, наконец, в-третьих, нужно объединить знания и действия в требуемом русле.

Вот об этом мы сейчас с Вами как раз и поговорим – самым что ни на есть подробным образом.

Чаще всего те, кто желает зарабатывать с помощью собственного блога, не добиваются успеха на этом поприще по двум причинам.

Во-первых, достаточно часто начинающие блоггеры ошибочно оценивают скорость, с которой будет расти читательская аудитория, посещаемость и известность их блога. И когда они «вдруг» обнаруживают, что раскрутка их блога идет не так быстро как хотелось бы, и плюс к этому – численность аудитории растет не теми темпами, на которые изначально рассчитывалось – абсолютное их большинство опускают руки и уходят со сцены, как правило, в паре шагов от настоящего успеха.

Слишком часто новички сдаются именно тогда, когда нужно немного поднапрячься и через весьма короткое время сорвать банк. Да и нередко происходит переоценка собственных возможностей – начинающий блоггер, растрюбив направо и налево о том, что будет писать новые заметки в свой блог по нескольку раз на дню, а затем осознав, что не в состоянии писать чаще пары раз в неделю, скромно и стыдливо «поджимает хвост» и его блог постепенно прекращает свое существование, плавно «уползая в Лету», чем и завершает свое громкое появление в онлайн.

И, **во-вторых**, более 90 % всех начинающих блоггеров совершают одну и ту же грубую и смертельную для своего успеха ошибку, которая заключается в полном отсутствии долгосрочного планирования. Запомните и раз навсегда зарубите себе на носу: без четкого планирования нельзя добиться успеха ни в одном направлении работы, которое подразумевает извлечение прибыли и заработок денег.

Поэтому, если Вы желаете как следует зарабатывать на своем блоге, Вам нужно разработать серьезный коммерческий план, а затем добросовестно ему следовать – это единственный путь, и другого нет и быть не может.

Вот об этом давайте и поговорим – во всех необходимых деталях и подробностях.

Итак, Вам нужен серьезный коммерческий план Вашего успеха. Что же нам потребуется для его разработки?

В первую очередь необходимо понять, что никакой коммерческий успех Вашего блога невозможен без достижения необходимой степени раскрутки и читаемости последнего. Зависимость здесь наблюдается самая что ни на есть прямая, и примеров линейности этой зависимости можно привести огромное количество.

Судите сами: чем выше будет посещаемость Вашего ресурса, тем больше грамотный рекламодатель согласится заплатить Вам за размещение на страницах Вашего блога его рекламных материалов. И это – только один пример, подобными примерами можно сыпать, наверное, до скончания века.

Следующая вещь, которую необходимо понять и взять в толк, состоит в том, что доведение читаемости и раскрученности Вашего блога до нужного показателя – дело отнюдь не такое простое, как часто представляется начинающему блоггеру.

В Интернете каждый день появляется огромное количество новых блогов, контент которых информативен и совершенно бесплатен, и у каждого автора которого собственный уникальный личностный стиль. Поэтому тот факт, что Вы: а) открыли собственный блог: б) публикуете на нем полезный контент и в) обладаете собственным авторским стилем – не является автоматическим залогом популяризации Вашего блога.

Посему нравится Вам это или нет – Вам придется раскручивать свой блог и заниматься необходимой маркетинговой работой.

Самый распространенный промах, допускаемый начинающими блоггерами в данном отношении состоит в том, что абсолютное их большинство усердно трудится над созданием новых заметок и уделяет этому занятию сто процентов всего времени работы с блогом. Казалось бы, это правильно, но есть одно «но» – при этом не уделяется равным счетом никакого внимания работе по раскрутке и маркетингу.

Конечно, Вы можете мне возразить, заявив, что частота и регулярность обновления блога сами по себе являются отличной маркетинговой позицией, ибо если широкие массы Вашей целевой аудитории будут в курсе, что Ваш блог регулярно обновляется и постоянно поддерживается в состоянии высшей свежести – любовь со стороны не только читателей, но и поисковых систем Вам будет гарантирован. Кроме того, он станет попадать в поле зрения владельцев и пользователей социальных сетей, форумов и других блогов, и отзывы, которые станут появляться на этих ресурсах без Вашего участия, также неплохо поработают на популяризацию и раскрутку Вашего блога.

Так-то оно так, но...

Снова есть небольшое «но»...

И заключается оно в том, что, во-первых, все вышеперечисленные плюсы регулярного обновления и «освежения» блога, не являются достаточными для обеспечения Вам нужного коммерческого успеха и соответственно от необходимости маркетинга и раскрутки Вас не освобождают. И, во-вторых, не имеет никакого значения, как часто Вы станете обновлять свой блог, если у Вас не будет тех посетителей, которые станут задерживаться на Ваших страницах и читать все то, что Вы напишете, а останутся лишь цифрами на счетчиках посещаемости, покидая блог менее чем несколько секунд спустя после того, как оказались на Ваших страницах.

Соответственно, важно понять следующую вещь: посещаемость и читаемость Вашего блога – не одно и то же.

Таким образом, Вам нужно работать не только и даже не столько над посещаемостью Вашего блога, сколько над обеспечением читаемости Ваших материалов теми, кто станет заходить на Ваши страницы.

Поэтому, во-первых, начните на регулярной основе уделять некоторое время мероприятиям, направленным на раскрутку и маркетинг Вашего блога. Конкретные приемы раскрутки и маркетинга, естественно, следует черпать в специализированной литературе, которой сегодня полным-полно, в задачу настоящей статьи подробное рассмотрение данного предмета не входит, мой долг сегодня – направить Ваши усилия и взгляды в нужное русло, а детали Вам предстоит добывать самостоятельно.

Первое, на чем следует сосредоточить внимание, занимаясь маркетингом и раскруткой – это вступление в сообщество тематических блоггеров в Вашей отрасли специализации. Иными словами, если Вы начали вести блог о тюнинге автомобилей «Toyota» своими руками – Вам в первую очередь нужно подружиться с другими блоггерами, ведущими блоги по тюнингу автомобилей.

Знакомьтесь с ними, обменивайтесь ссылками друг на друга, рекомендуйте друг друга своим читателям, комментируйте заметки на блогах друг друга и пр.

Проще говоря. Вам для начала надо стать полноценным членом данного тематического сообщества блоггеров – как только Вам удастся решить данную задачу, все остальное будет сделать гораздо проще, тем более что Вам обязательно будут помогать блоггеры-партнеры, Вы ведь с ними подружитесь.

Еще один очень важный момент – наберитесь терпения (этот фактор также необходимо учесть в Вашем долгосрочном коммерческом плане). Любой грамотный предприниматель прекрасно знает: будь Вы даже ста семидесяти пятей во лбу маркетинговым и бизнес-гением, Вы все равно не добьетесь желаемого коммерческого успеха за пару суток или даже пару недель.

Любой заслуживающий внимания успех требует времени на его достижение и реализацию.

И чтобы сделать любой блог успешным в коммерческом плане, требуется как минимум несколько месяцев достаточно плотной и усердной работы, а то и больше. Так что будьте к этому готовы – и не удивляйтесь, если спустя несколько дней после написания первой заметки Ваш блог еще не будет приносить сногшибательных денег.

Это вполне нормально. Но вот если пройдет месяцев шесть – восемь напряженной работы, а денег все равно не будет – вот это уже

патология. И если такое произойдет – это будет верным сигналом, что Ваш коммерческий план требует пересмотра... впрочем, это тема отдельного разговора, нам же пока нужно хотя бы начать работать в нужном ключе.

Итак, теперь Вам прекрасно известно, что необходимо для обеспечения Вашему блогу коммерческого успеха.

Дело за малым – теперь Вам нужно оформить все это в виде стройного, логически последовательного и грамотного плана действий и приступить к реализации этого плана.

Только и всего.

И чем раньше начнете – тем раньше Ваш блог обретет желаемый коммерческий успех.

Так что засучим рукава – и за работу!

Источник – <http://articlesonblogging.com>

Перевод на русский язык – Павел Берестнев, <http://www.biz-webinar.com>

Вашему вниманию предлагаются прекрасный пошаговый Курс, который проведет вас без проблем от нулевого уровня до, опубликованного в Интернете Вашего персонального коммерческого блога!



Автор – **Евгений Попов**, признанный профессионал Рунета, берет Вас за руку, и Вы шаг за шагом двигаетесь к полноценному практическому освоению всех технических тонкостей создания и ведения собственного коммерческого блога!
Проверьте здесь, что это действительно так!

http://boriskorzh.com/rd/wp_241