Cum sa Transformi un Blog intr-o Afacere si sa Castigi Bani din El

PENTRU CĂ AM PRIMIT FOARTE MULTE MESAJE cu întrebări legat de modul în care se pot câștiga bani din blog, am decis să scriu despre experiența mea.

Rândurile de mai jos sunt parte dintr-un ebook care este disponibil dacă vrei să înveți mai multe din experiența mea. Îl găsești aici (costă 10 Euro).

Am început blogul din pasiune, dintr-o joacă. Luna trecută a fost vizitat de 120.000 de persoane. Cel mai vizitat blog de dezvoltare personală românesc. Cum am ajuns aici?



sursa foto: Philip Watts

Subiectul este imens și nu mi-am propus să îl tratez complet. Mi-am propus doar să ofer un traseu de la *„aș face ceva online pentru că este foarte mult potențial acolo, dar nu am habar cu ce să încep”* la *„pot începe cu asta, apoi asta, apoi asta, totul are sens!”*. Un fel de hartă.

Cum transformi un blog într-o afacere

Cred că nu e nevoie să ai un plan perfect ca să faci dintr-un blog o afacere. Dar e nevoie să ai o schiță cu ceva care merge, pe care să te poți baza când pornești de la zero. Ceva care **să știi că funcționează**.

Premize

Înainte de a începe pornesc de la câteva premize. Îți recomand să citești mai departe doar dacă:

1. Vrei să **construiești ceva pe termen lung**, nu să păcălești 2-3 oameni să cumpere de la tine și apoi să dispari.
2. **Ești dispus să lucrezi la asta** și nu aștepți să o realizezi prin tehnici magice, limbaj hipnotic, cuvinte superdeclanșatori emoționali care vor vinde orice porcărie sau folosind diverse alte șmecherii.
3. **Ești dispus să înveți** să creezi conținut (articole, produse) bune. Nu neapărat perfecte, dar să ajungi să fie cel puțin bune.
4. O iei de la început și **ești pe cont propriu**. Așa cum am fost și eu.

Avantajele unui blog drept sursă de bani

1. Principalul avantaj al unei afaceri create în jurul unui blog este faptul **că poate fi gestionată online aproape 100%.** Chiar și în cazul în care vinzi produse fizice (o carte, de exemplu) poți controla expedierea acesteia de oriunde angajând pe cineva care să facă expedierile propriu-zise, fără ca tu să trebuiască să stai acolo mereu.
2. Dacă faci totul în jurul a ceva ce te pasionează este mai probabil să o faci din plăcere. Mai e nevoie doar să găsești acele aspecte ale pasiunii despre care să scrii, aspecte care **pot deveni o sursă financiară** pentru tine (sunt monetizabile).
3. Gama de produse online pe care le poți crea este imensă. Iar **posibilitățile devin infinite**: ebook-uri, cursuri online, site-uri membership, webinarii etc. Odată creat un produs, acesta poate fi promovat în continuare cu costuri minime, dacă ai un blog apreciat și o audiență semnificativă în jurul acestuia. Iar costurile de creare

a unui produs disponibil doar online sunt relativ mici.

Dificultatea majoră constă în dezvoltarea audienței în jurul blogului. Și **aici se sufocă majoritatea celor care încep un blog.** Nu pentru că nu vând, **ci pentru că nu îi citește nimeni**, cu excepția prietenilor și a rudelor. Astfel probabil nu vor ajunge nicicând să vândă ceva.

Ce te pasionează?



În ultimii ani internetul s-a umplut de sfaturi care recomandă să-ți urmezi vocația. Mie unul termenul de vocație mi se pare ambiguu și demonetizat ca urmare a folosirii sale excesive. Așa că îmi place mai mult cum sună cel de *„pasiune”.*

Pe românește i-aș spune *„în viață să faci ceva ce-ți place, măi băiete*”, cum auzeam bătrânii în copilărie spunând la țară. Pe atunci nu îi înțelegeam.

Problema cu a face ceea ce te pasionează (și îți place) este că asta de multe ori nu ajunge să-ți plătească facturile.

Ai cunoscut profesori pasionați care sunt săraci lipiți pământului? Le place ceea ce fac, au o meserie nobilă, pot fi foarte buni în asta. Dar nu e mereu destul… dacă te interesează aspectul financiar.

Hai să vedem cum poți să descoperi ce te pasionează, presupunând că nu o știi deja.

De ce? Pentru că prin căutarea acestor pasiuni devii asemeni copacului care are rădăcini adânc înfipte, rădăcini care **îi oferă o stabilitate de nezdruncinat**.

Ai mai multe posibile abordări acum. Ia-le ca idei și vezi care și se potrivește mai mult:

Găsește-ți pasiunea prin întrebări

- Ia un creion și o foaie de hârtie pentru a răspunde la întrebări cum ar fi următoarele:

a) Ce obiective ai?

b) Ce ți-ar place să faci chiar dacă nu ai fi plătit?

c) Ce activități te fac să nu simți că a trecut timpul și le-ai putea face ore în șir fără să te simți obosit?

d) Ce îți plăcea să faci în copilărie?

e) Care sunt lucrurile despre care îți place să vorbești, să scrii sau să-i înveți pe alții? Ia în considerare și rolurile personale.

f) Dacă ar fi să faci doar un singur lucru restul vieții, care ar fi acel lucru?

g) Ce valori personale te reprezintă?

Buuun. Acum notează pe hârtie tot ce îți trece prin cap. Din moment ce citești acest articol e destul de probabil că intuiai care sunt pasiunile tale.

Curăță lista de idei

- Odată ce ai adunat o listă cu posibile idei, e momentul să o cureți. În primul rând elimină din listă ideile ciudate sau care nu te atrag suficient. Cel mai simplu este să faci asta comparând ideile una cu alta.

În final alege până în 5 idei care ți se par interesante – domenii din care ți-ar place să construiești o afacere dintr-un blog.

Și totodată să fie domenii care despre care ți-ar place înveți mai multe! Poate nu ești expert în ele, dar cu siguranță poți învăța și deveni foarte bun.

Ține cont totodată că aceste idei trebuie să fie realizabile.

Îți amintești de copacul cu rădăcini adânci de mai devreme?

Pasiunea pe care vrei să o urmezi trebuie să fie posibil de realizat, așa că dacă te-ai gândit să iei mostre de pe alte planete și să vinzi roci din alte galaxii poate nu e momentul să o faci.

Cel puțin nu astăzi…

Înainte de a alege una dintre ele va trebui să vedem care are potențial financiar? Care domeniu are potențial de a câștiga bani din el?

Citește mai departe pentru a afla cum.

Probleme de rezolvat

- **Ce probleme poți rezolva? Și cine ar avea nevoie de soluțiile tale?**

Ok, acum ai o listă cu câteva idei. Doar că asta nu e suficient, trebuie să te asiguri că domeniul final pe care îl vei alege, acea *„pasiune pe care vrei să o urmezi”* te poate ajuta să câștigi bani într-un mod care să îți întrețină stilul tău de viață și să nu te țină legat de un loc fizic.

Pentru asta e nevoie ca abordând un domeniu ce te pasionează să poți rezolva probleme deja existente ale oamenilor. Probleme pentru care e nevoie de soluții.

O abordare simplificată pe care o poți lua acum este să iei fiecare dintre cele 5 domenii / idei de mai înainte și gândește-te la nevoile, problemele și îngrijorările oamenilor preocupați de acel subiect.

Ce ar putea avea altcineva nevoie și tu le-ai putea oferi sub forma unor produse informaționale? **Nu te lăsa distras de gândul că nu ești un expert în domeniu**.

Verifică ce cărți se vând pe subiect, ce produse există pentru

a rezolva problemele oamenilor interesați de acel domeniu, ce workshop-uri și seminarii se țin pe subiect.

- O idee este să folosești topurile de bestsellers create de majoritatea librăriilor online (Elefant.ro, Libris.ro, Curtea Veche, Litera.ro). Vezi ce subiecte se vând bine și în ce măsură asta corespunde cu ideile tale.

Ia urma banilor… verifică pe ce cheltuie lumea bani pentru a-și rezolva problemele.

De aici mai departe poți lucra să descoperi problemele pe care le poți aborda.

Există și alte instrumente care le poți folosi, iar mai încolo când vei avea un blog solid și o audiență constantă vei putea folosi instrumente mai exacte. În clipa aceasta vom aborda totul cât mai simplu.

> *Nu e nevoie să ai condițiile perfecte pentru a începe ceva deosebit. Condiții bune sunt mai mult decât suficiente pentru a începe.*

Să reluăm: notează pentru fiecare din cele 5 domenii alese în capitolul precedent probleme pe care oamenii le au și unde tu i-ai putea ajuta prin articole și produse:

OK, dar dacă **există deja competiție pe aceste domenii**?

Probabil că există, iar asta e bine. Dacă există competiție pe un domeniu este evident că există și bani acolo.

Ideea este să nu concurezi direct cu cei deja existenți, întrucât ești la început și nu-ți permiți să începi cu o luptă directă. Asta ți-ar consuma resurse financiare și nu vrei asta.

Soluția este să te subnișezi. Adică să nu „ataci” domeniul

unde este concurență, ci unul mai mic din el.

Exemplu:

În loc să alegi să abordezi domeniul food (un domeniu extrem de interesant, de altfel), poți pentru început să te specializezi în deserturi.

Pare că în acest fel te îngrădești, dar în realitate este invers: atunci **când încerci să te adresezi tuturor și ești universal ajungi să nu te mai adresezi nimănui**. Mai ales dacă ești la început și ai nevoie ca de aer să-ți construiești credibilitate în fața audienței tale prin articole de calitate.

Iar când te adresezi focusat unui subdomeniu unde poți să ajungi o autoritate (în deserturi în acest caz), poți ulterior să te extinzi pe nișa ta. Deja vei fi cunoscut și apreciat. De la mic la mare.

Acesta este un altul dintre motivele des întâlnite pentru care o parte din oamenii care deschid bloguri eșuează înainte chiar de a începe.

Blog

☒ OK, următorul pas este să îți creezi o audiență. Pentru asta unul dintre cele mai bune instrumente disponibile la momentul actual – și la un preț decent – **este blogul**.

Ce este un blog?

Wikipedia spune că (am scurtat puțin textul lor)

> *„Un blog este o publicație web (un text scris) care conține articole. Ca regulă, actualizarea blog-urilor constă în adăugiri de texte noi, asemenea unui jurnal, toate contribuțiile fiind afișate în ordine cronologică inversă (cele mai noi apar imediat, sus, la vedere). Acest gen de*

publicații web sunt în principiu accesibile publicului larg.”

Inițial apărute ca jurnale online, blogurile au devenit ulterior instrumente extrem de eficiente pentru cineva aflat la început în domeniul online. Simple de folosit, extrem de ușor de actualizat ulterior cu articole noi și relativ ușor de dezvoltat ca o afacere durabilă.

Cum funcționează un blog?

Subiectul este destul de vast și nu mi-am propus să îl tratez aici complet. Pe scurt: după ce ai ales un domeniu pe care vrei să-l abordezi (vezi capitolul cu pasiunea și cel cu problema) **îți iei un nume de domeniu**, un nume de site. De exemplu blogul meu are numele de domeniu „*florinrosoga.ro*”. La fel, și al tău va trebui să aibă unul. Poți alege un nume de domeniu după numele tău, așa cum am făcut eu sau unul constând într-o denumire. Vezi aici mai mult despre cum sa alegi numele unui blog (sau aici).

Numele de domeniu

- Numele de domeniu îl poți cumpăra de la o firmă care intermediază asta sau direct de la **autoritatea română în așa ceva RoTLD** (http://rotld.ro). Din câte îmi amintesc costa app. 160 RON pe 10 ani (trebuie verificat, nu mai știu sigur).

Hosting blog

- După ce ai numele de domeniu **va trebui să îl găzduiești undeva**. Adică **cineva să îți păstreze pe serverele lor blogul, articolele tale, imaginile pe care le vei pune în articole, etc**. Sunt multe companii care fac asta,o listă a celor mai bune companii de gazduire web (hosting) Romania aici.

Oricum, înainte de a alege pe cineva cere referințe de la alți bloggeri cu mai multă experiență decât tine. Ca și idee, ai

nevoie de hosting (se cheamă shared hosting) cel mai mic plan. Nimic altceva pentru început, oricum o să ai trafic mic. Deocamdată. Pe Webfactor asta costă 8 euro + TVA pe an. Ar fi până în 50 RON pe an dacă nu crește blogul și e nevoie să iei un plan mai mare. Ceea ce îți și doresc…

Acordă însă atenție sporită unde îți găzduiești site-ul. Nu cred că ți-au dori ca într-o zi firma ta de hosting să plece în vacanță, să se oprească serverele, iar blogul tău să nu mai fie accesibil… Apropo, **acesta nu e un banc, s-a întâmplat**.

Și tot apropo, setează un serviciu care să îți trimită SMS de fiecare dată când blogul tău nu e accesibil. Nu te baza pe promisiunea că "*va funcționa mereu*".

WordPress

Bun, acum ai nume de domeniu și l-ai găzduit undeva. Ai nevoie să pui o interfață, un software care să te ajute să scrii și publici online articole. Îți recomand pentru asta **să instalezi WordPress**.

Este gratuit, îl poți găsi online, iar majoritatea companiilor care oferă găzduire de site-uri ți-l și instalează gratuit la cerere (ai și un tutorial aici dacă vrei să o faci singur). Odată WordPress funcțional pe blogul tău poți să scrii și să-l dezvolți drept instrumentul tău principal cu care să construiești o afacere în jurul a ceva ce te pasionează.

Ok, Florin, am un blog funcțional și ce fac mai departe?

Eh, de-abia acum începe partea cea mai palpitantă și totodată preferata mea. Înainte însă vreau să îți atrag atenția asupra unui alt lucru:

Până acum am discutat foarte multe idei și mai sunt altele noi în continuare. E posibil ***ca toate astea să și se pară complicate și să devii confuz****. Ei bine, dacă e așa ești pe drumul cel bun! Și e absolut normal.*

Pe măsură ce vei avansa o să vezi că totul are sens și se leagă. O etapă odată pusă la punct sănătos și pe baze solide o va susține pe următoarea și va deveni mai ușoară.

*E **ca și condusul unei mașini**: la început pare complicat să apeși pe ambreiaj, să schimbi viteza, să apeși accelerația, să învârți volanul, să te uiți în oglinzile retrovizoare, etc. Poate îți amintești cum a fost prima oară când ai ieșit în trafic după ce ai ternminat școala de șoferi. Pentru că mie unul mi s-a părut cumplit. Nici acum nu înțeleg cum de nu am lovit acea mașină în sensul giratoriu când am schimbat brusc banda (ok, trebuie să și stai pe banda ta)!*

La fel este și cu dezvoltarea unui blog. La început sunt multe lucruri de învățat. Pe măsură ce le înveți ele devin tot mai ușoare, iar tu tot mai bun. Așa am fost și eu acum câțiva ani când am început primul meu blog…

Buun, sper că te-am liniștit și ai ridicat sus capul încrezător/încrezătoare. Este esențial ca mai departe să schițezi o strategie funcțională de creștere a blogului tău. Să urmezii pașii și să te ții de lucru.

Dar hai să introducem câteva idei noi și care sunt importante ca să crești un blog:

- În primul rând, acum cu blogul deschis **va trebui să … scrii**. Evident. Însă mai trebuie să faci ceva exact din clipa asta: să înveți să scrii bine. Și o să vorbim amândoi puțin despre asta în capitolul următor.

Însă reține că de acum încolo va trebui să scrii suficient de des încât să creezi o audiență în jurul blogului. Nu cred că-ți dorești ca în continuare blogul tău să fie citit doar de mama, de tata și de prieteni? Asta nu ar fi o afacere extraordinară.

Ai nevoie de o audiență reală, pentru care ulterior să poți crea și vinde produse de calitate. Deci, **un program de scris**

de care să te ții cu consecvență în următoarele luni.

- Ca să promovezi ceea ce scrii o **să construiești o serie de avanposturi ce vor promova blogul tău**. Cele mai cunoscute astfel de avanposturi sunt profilele de Social Media, dar mai există și multe altele.

- Și reține că de acum încolo obiectivul tău primar este să dezvolți cel mai de preț bun (posesiune) al tău în mediul online: lista cu **abonații prin email la blog**.

Astfel vei putea rămâne mereu în contact cu ei, chiar și când nu sunt la tine pe blog. Și îi vei putea încânta cu articole și produse de calitate. Sau îi vei putea irita de 3 ori pe zi cu reclame. Tu alegi.

Le vei oferi informații utile și de calitate care le rezolvă probleme, în timp ce din asta îți vei dezvolta o afacere portabilă. Câtă vreme te vei strădui să oferi calitate în ceea ce faci, ești pe calea cea bună.

- Și nu în ultimul rând vei avea nevoie să îți construiești relații cu oamenii care sunt deja cunoscuți pe nișa ta. La început cu cei de un nivel asemenea ție. Este improbabil ca cei foarte avansați să te bage în seamă. Nu până te faci remarcat cu articole utile și valoroase. Și asta necesită timp.

Cu relațiile acestea vei putea crește mult mai repede decât de unul singur. O să revin cu câteva gânduri despre networking pentru bloggeri mai încolo.

Scris

Ok, revenim la blog. Ai blogul, ai început să scrii pe el (sper…).

- Acum primul lucru de care trebuie să ții cont în continuare este că pentru a crește o audiență în jurul blogului e

nevoie să scrii periodic. Nici prea des ca să nu-ți obosești cititorii (deocamdată oricum nu îi ai așa că nu prea ai pe cine să obosești) sau să nu faci tu față. Dar nici prea rar ca să-i faci să mai vină pe blogul tău.

Dacă ești la început îți recomand să scrii constant (de 2-3 ori pe săptămână) timp de câteva luni. Astfel **vei câștiga tracțiune și vizibilitate**. Plus că ai nevoie de o bază de articole pentru ca atunci când cineva vine pe blogul tău să îl poți păstra acolo.

Cu 2 articole pe blog nu are de ce să rămână prea mult pe acolo decât dacă este partenerul tău de viață și o face ca să te încurajeze.

 Iar al doilea lucru important este să înveți să scrii online. Modul în care oamenii citesc online este complet diferit de cel în care ei citesc, spre exemplu, o carte. Iar una dintre responsabilitățile noastre ca și bloggeri și influențatori este de a scrie astfel încât să-i ajutăm pe oameni să ne citească ușor.

Să facem experiența cititorilor noștri cât mai plăcută atunci când se află pe blogul nostru.

Este intuitiv și evident.

Crezi? Păi uită-te în jur și vei vedea că majoritatea blogurilor au o probemă cu asta și **nu știu să scrie**! Nu fac **experința cititorilor plăcută**, iar apoi nu înțeleg de ce nu revin oamenii să-i citească din nou.

În ce magazin te-ai duce să cumperi pâine? Într-unul plictisitor și unde vânzătoarele sunt mereu acrite sau într-unul plăcut cu vânzătoare mereu amabile. Eu l-aș alege cu siguranță pe al doilea.

Și nici asta nu e complicat. Ai nevoie doar de strategia corectă și îndrumare. Restul e doar o chestiune de practică.

Scrisul trebuie să ofere cititorului instrumente de care el are nevoie și pe care le caută intuitiv în orice text scris. Astfel, pe lângă un text plăcut de citit și cu impact, îți dezvolți vocea ta, stilul tău de a scrie: o „*voce*” plăcută.

Avanposturi

Blogul va crește, dacă scrii constant și te străduiești să o faci bine. Are însă nevoie de promovare de la bun început. Altfel ai putea avea nevoie de 10 ani ca să crești de la sine până în punctul în care ai o audiență destul de mare încât să poată genera venituri.

Sunt două aspecte majore de care să ții cont aici:

1. **Să îți dezvolți relații cu oameni care sunt conectori sau influențatori** importanți în nișa ta. Ulterior ei te pot ajuta la promovarea blogului și produselor tale. Cunosc cazuri de bloguri românești care s-au promovat și au crescut aproape exclusiv așa.
2. **Să îți creezi avanposturi**, structuri care te ajută la promovarea blogului. Cele mai cunoscute sunt rețelele de social media și tot ceea ce ține de email marketing (promovarea prin mesaje de email).

Rețelele sociale

Rețelele sociale pot fi extrem de eficiente în promovare și crearea notorietății blogului tău. Dacă sunt folosite corect. La fel de bine pot deveni o corvoadă și te pot împovăra.

Cele mai eficiente în România sunt Facebook, Linkedin, Twitter, Google Plus (din rațiuni de SEO), Pinterest. Aici ai nevoie să pui pe hârtie un plan de promovare pe social media pentru a-ți transforma profilele sociale într-o mașinărie care promovează ideile în care tu crezi și conținutul tău (articole, produse etc).

Să vezi ce tip de conținut este apreciat mai mult pe acest

avanpost (poze, text, link, video), ce anume place mai mult și creează engagement (citate, sfaturi, opinii, întrebări etc) și la ce intervale de timp este mai eficient să le postez(dimineața, la prânz, seara, în timpul săptămânii, în weekend).

Iar cel mai bun mod de a afla asta este prin teste. Și verificarea celorlalți: ce pare să funcționeze bine la alții? Va trebui oricum să testezi dacă ideile altora sunt potrivite sau nu la tine. Ce funcționează la altcineva nu este obligatoriu să funcționeze și la tine.

Vezi, testezi, vezi, testezi…

Email

Poate cea mai importantă parte a întregului proces și cu siguranță una dintre cele care îți va aduce cele mai frumoase rezultate. Ca să ajungi să folosești eficient marketingul prin email ai întâi nevoie de … o listă de abonați.

Pentru asta e o idee bună să stabilești de la bun început o strategie de creștere a listei de abonați, astfel încât să ai mereu abonați noi.

Altfel spus,

1. **creezi trafic pe blog** și apoi
2. îl **convertești în abonați la blogul tău**

Oferi articole de calitate de-a lungul unei perioade de timp, crești traficul pe blog și crești lista de abonați. Din nou, totul sub premisa că generezi materiale de calitate. În tot acest timp **miza principală este să crești numărul de abonați.**

Pentru asta instalezi pe blog formulare de abonare sau casete care apar în prim plan (pop-up sau lightbox). Intră la mine pe blog ca să vezi cum am făcut eu.

Când cineva introduce adresa de email, aceasta este preluată

automat într-un sistem care gestionează toate adresele abonaților tăi. Pentru asta există servicii ce îți gestionează baza de abonați și îți permit ca ulterior să trimiți pe email noile tale articole. Îți recomand Aweber (e contra cost).

Odată ce începe să se contureze o listă, poți crea bucle de mesaje. De exemplu, în clipa în care s-a abonat poți trimite un mesaj automat care să îi ureze bun venit, să îi ofere un ebook gratuit și să înceapă un dialog. Acordă atenție la răspunsurile oamenilor, răspunde-le (în măsura în care ai timp) și mulțumește-le pentru mesaje. **Exact cum ai face în viața reală.**

Networking

Am scris un articol care explică pe larg ce este networking-ul și cum să-l folosești pentru a-ți crește cercul social și de influență. Să cunoști și să legi prietenii cu oameni care te pot ridica.

Îți recomand să îl citești separat aici, ca să nu repet informația: http://florinrosoga.ro/blog/networking

Scopul principal al acestor măsuri este să legi relații de prietenie cu oameni din domeniul tău și să cunoști persoane mai evoluate decât tine de la care poți învăța. Pentru că să lupți singur pentru a reuși poate fi destul de … singur.

Comunitate

- Ok, pe măsură ce blogul tău crește și atragi o comunitate tot mai numeroasă, este momentul să cunoști cât mai bine pe cei care te citesc.

De ce?

În primul rând pentru a-i putea ajuta mai bine scriind articole și creînd produse care se adresează problemelor lor reale. Și care le rezolvă.

Ai nevoie de o bună cunoaștere a audienței tale atât ca să poți crea materiale de calitate, cât și ca să pui la punct o strategie de marketing și branding.

Cel mai simplu mod de a afla cine te citește este… **să întrebi**. O poți face **într-un email** (la acest moment ar trebui să ai deja un număr suficient de abonați la blog) și cerându-le părerea. Dacă până acum ai creat articole de calitate lumea va aprecia efortul tău și îți va răspunde.

Îți poți cunoaște audiența, de asemenea, **printr-un chestionar.** Eu am așa ceva atașat la blog și întreb pe fiecare abonat ce anume îl interesează legat de dezvoltarea sa personală.

Astfel îmi pot alege subiectele despre care să scriu și pot să îl ajut exact pe ceea ce-l doare. Nu are nici un sens să scrii doar despre lucruri care te preocupă pe tine și pe nimeni altcineva decât dacă vrei să fii singurul tău cititor. Așadar devino cât mai specific legat de problemele oamenilor cărora te adresezi.

Un alt mod bun de a-ți cunoaște audiența este prin discuții cu ei, răspunzându-le la comentariile de la articole, **citind și învățând din observațiile pe care le vor scrie** ei la articolele tale sau pe Facebook. Cu ocazia asta vei învăța și tu enorm și te vei dezvolta.

Cum spuneam în alte articole: ajuți pe altcineva să evolueze, evoluezi și tu.

Produse și Bani

Asta e partea pe care probabil fiecare blogger o așteaptă de la bun început. Scopul acestui capoitol este să **vinzi.** Nu să încerci marea cu sarea, nu să iei în considerare etc. Observă totuși că e ultimul capitol, nu primul.

Ai început prin a crea valoare înainte de a cere bani. Doar după ce ai oferit ceva util și care realmente ajută pe oameni, începi să promovezi produse și să vinzi. Nu înainte.

Dacă ai urmat sfaturile de până acum ar trebui să ajungi la un blog solid, cu o audiență suficient de mare și **care crește mereu**. Oferi articole de calitate și lucrezi mereu să oferi materiale de calitate tot mai bună. Atâta vreme cât faci asta **este absolut normal să și vinzi ceva**.

O altă greșeală destul de frecventă în mediul online este aceea de a-ți deschide un blog și a vinde din secunda doua, fără vreo comunitate în jurul blogului tău.

Ai produs, dar nu te citește nimeni. Rezultatul? **Nu-ți cumpără nimeni produsul.** Urmarea firească? Devii excesiv de agresiv în promovarea produsului tău și bruma de comunitate care începea să se închege pleacă.

Există câteva situații excepție când e posibil să vinzi de la început. Nu te baza pe ele, îți recomand să începi prin creșterea blogului (vezi capitolele precedente).

Din ce poți câștiga bani? Sunt mai multe posibilități, o să ne oprim asupra produselor – ale altora, respectiv ale tale.

Marketing afiliat

Poți începe, de altfel îți și recomand, cu produsele altora. Marketing afiliat. Când recomanzi produse ale altcuiva primești un comision din vânzările realizate. Spre exemplu când recomanzi o carte de pe elefant.ro sau o altă librărie.

Asta nu crește prețul cărții în nici un fel, dar tu vei primi un comision în cazul în care cititorul este interesat de ea și o cumpără (sau cumpără alte produse de la acel magazin online într-o anumită perioadă de timp).

Atenție: **nu recomanda în articole prostii în ideea că poate le**

cumpără cineva. Efectul va fi invers celui scontat. Iar produsele recomandate ar trebui să fie compatibile cu subiectul blogului tău. De exemplu pe un blog pentru vegetarieni ar fi cam deplasat să promovezi noua linie de mezeluri afumate a măcelăriei de la colț. Cred că înțelegi singur de ce.

În România există 2 platforme care oferă mai multe produse și unde magazine online se promovează: 2parale, respectiv Profitshare. Mergi la oricare dintre ele pe site, îți faci cont (e gratis), te înscrii în campaniile unui magazin online, iar apoi poți folosi linkuri de afiliere (linkul prin care recomanzi acel produs, link care este unic și doar tu îl ai).

Mai există și posibilitatea de a folosi serviciul Google Adsense. Eu unul nu sunt mare fan Adsense, prefer platformele de afiliere dacă am de ales.

Produsele tale

A doua posibilitate, și cea pe care ți-o recomand cel mai mult, este să creezi propriile tale produse. Printre posibilități se numără:

- Ebook-uri (cărți în format electronic)
- Cărți și alte produse tipărite
- Servicii pe care le oferi și pe care le prestezi online
- Workshop-uri, seminarii (pe care le vei ține fizic)
- Webinarii (workshop, seminar pe care îl vei susține online)
- Etc

E foarte important să înțelegi de la început că aici **intri în secvența de vânzare**. Nu este nimic în neregulă cu asta, este normal. Ai oferit materiale de calitate în trecut, acum e normal să ai beneficii din asta. Mă gândesc că nu aveai de gând să ții la infinit un blog pe care să-l suporți tu

financiar, fără a avea vreodată un beneficiu.

Gândește-te la vânzare ca la un schimb de valoare. Oferi ceva contra unei sume de bani. Cât timp ceea ce oferi tu valorează peste suma de bani pe care o ceri, totul este în regulă.

De acum vei începe să-ți promovezi produsul(ele). De la sine nu se va vinde. Chiar dacă ai o audiență serioasă și un produs valoros. Faci o pagină de prezentare a produsului tău și direcționezi cititori spre acea pagină.

Îți spun sincer că eu unul nu am vândut întreaga mea viață ceva, până când am deschis blogurile în engleză (am câteva de nișă). Am învățat de la zero.

Întrebări frecvente

Pentru că subiectul este extrem de vast și cu siguranță sunt puncte neacoperite, o să încerc să răspund la câteva întrebări pe care le-am primit eu de-a lungul timpului în ședințele de blog coaching pe care le-am acordat:

Despre ce să fie produsul meu?

Păi, ții minte că am vorbit mai devreme despre cum să îți cunoști mai bine audiența, problemele lor și cum îi poți tu ajuta? Ei bine, acum e momentul să faci magie: folosește acele informații ca să-ți dai seama ce îi doare pe ei și unde îi poți tu ajuta cu produse. Începe cu ceva simplu.

Cum creez produsul dacă nu îl am?

La primul produs poți folosi parțial articole de pe blog, rescrise și adaptate. Nu lua cu copy-paste și atât. Adaptează și completează cu materiale noi scrise special pentru asta. Am vorbit ma devreme despre a „*scrie bine și de calitate*”.

Am un blog pe care-l citesc prietenii și familia. Cum fac să mă citească mai multă lume?

Scrie constant și bine. Învață să scrii tot mai bine. Promovează fiecare articole prin profilul pe care îl ai pe rețelele sociale (sper că ai până acum cont pe fiecare). Crește-ți influența pe aceste rețele, adăugând în lista ta de prieteni persoane influente. Cere prietenilor și cunoștințelor să-ți dea share la articole (spune-le exact așa *„dă, te rog, un share*”).

Scrie din nou și mai bine. Învață să scrii articole pilon și articole mai *catchy* alternate cu articole foarte serioase. Devino o autoritate online în nișa ta. Învață. Apoi nu vei mai avea nevoie de toate astea, oamenii te vor promova văzând că oferi mereu calitate.

Deja m-am întins prea mult cu acest articol. Am inclus mai multe întrebări cu răspunsuri în versiunea de ebook a acestui articol.

În loc de încheiere

Acest articol mi-am dorit să îți ofere un traseu de urmat, cu idei și sfaturi despre pașii pe care îi ai de făcut, exact cum am făcut și eu. Acum ai șasiul unui blog cu potențial de succes.

Mai departe depinde de tine și de cât vei lucra la el. Am citit undeva un citat – *„Cu cât muncesc mai mult la obiectivele mele cu atât devin mai norocos și ele se realizează”*.

Îți spuneam că blogul meu este cel mai popular blog românesc de dezvoltare personală cu peste 120.000 vizitatori luna trecută. A fost mereu așa?

Nu! Iată mai jos cum a arătat traficul în ultimii 2 ani. Dacă aș fi renunțat la mijloc, când nu aveam vizitatori pe site, **nu aș fi știut niciodată unde pot ajunge**. Și drumul meu de-abia a început.

Fii consecvent și ține-te de treabă. Rezultale vor veni!

Blog 2 Money Camp – tabăra de antreprenoriat online

În noiembrie 2013 voi organiza prima ediție a tabere Blog 2 Money, un bootcamp care va expune tacticile și strategiile cele mai eficiente pentru a dezvolta un blog, să cîștigi bani din el și să-l transformi într-o afacere.

Voi susține această tabără împreună cu trainerul nr. 1 de educație financiară din România. Atfel vei învăța cum să crești un blog de succes și bazele antreprenoriatului și educației financiare. Amândoi vom vorbi din propria experiență și rezultale pe care le-am obținut.

Obiectivul final: tu să devii un antreprenor online, nu doar un blogger. La prima ediție vom avea o ofertă specială pentru primii înscriși, așa că profită de ea. O să anunț când are loc, asigură-te doar că te-ai abonat la blog, dacă nu ai făcut-o deja.

Cele 6 Etape de la un Blog la o Afacere Online – Ebook

Dacă vrei să afli mai multe despre subiect, detalii din experiența mea și răspunsul la cele mai frecvente întrebări apărute când crești un blog îți recomand ebook-ul *“Cele 6 Etape de la un Blog la o Afacere Online”*. Găsești detalii despre ebook și îl poți cumpăra aici.

***

Sper ca acest ghid să îți ofere o bază de pornire cu blogul tău. În schimb îți cer un singur lucru: dă share la articol sau trimite-l pe email unui prieten care crezi că ar putea

avea nevoie de el
Sursa: http://florinrosoga.ro

Cum sa fac bani din blogging

1. Scrieți conținut util.

2. Continuați să scrieți conținut util.



3. Nu uitați de promovarea blogului, online și offline.

Continui aici cu a doua parte a prezentării pe care am ținut-o la cursul organizat de Divanul pentru cei dornici să își facă un blog. Logic ar fi ca atunci când îți deschizi blogul să nu o faci cu gândul la bani. Cel puțin nu când îți deschizi primul blog. Eu am scris 2 ani de zile pe blog fără să câștig

nimic, și probabil mai scriam încă vreo 2 ani dacă nu începeam să primesc oferte de colaborări.

Să spunem totuși că ai blogul de ceva timp, l-ai promovat prin toate metodele existente și inexistente, ai început să ai cititori fideli, ai început să fii cunoscut în domeniul tău și te gândești că ai putea să câștigi și ceva bani din blogul în care investești timpul și ideile tale.

Cum se fac banii în blogging? Câteva idei mai jos, de reținut că nu toate au același efect pentru toți bloggerii și toate blogurile. Încercați și vedeți ce se potrivește cel mai bine blogului vostru.

Modalități de monetizare a unui blog ce are deja vizitatori:

1. **Inserarea pe blog de reclame PPC (pay per click) prin Google Adsense și alte rețele de anunțuri, de ex Etarget**. Dezavantajul este că reclamele pot strica aspectul blogului dacă nu sunt integrate corect în temă. Nu exagerați cu reclamele în articole, cititorii vin pentru conținut. Nu îi alungați. Nu vă așteptați la câștiguri fabuloase, am avut și clicuri de 1 cent, iar maximul cred că a fost de 80 de cenți pe un clic. Aveți nevoie de mulți cititori pentru a câștiga sume decente, de la 1000 de vizitatori în sus. Am remarcat că Google Adsense convertește mai bine pe blogurile ce au mult trafic din motoarele de căutare, cititorii fideli nu fac de obicei clic pe reclamele text.
2. **Publicarea de articole plătite (pay per post)** scrise pentru a promova branduri, produse etc. Dacă aveți un blog cunoscut sau cu mulți cititori cu siguranță veți fi contactat direct de firme sau de către agenții pentru publicarea de articole plătite sau participarea la campanii de promovare mai complexe. Este ok, dar nu vă mințiți cititorii, încercați să vă prezentați opinia

proprie în legătură cu produsele promovate. Dacă nu vă plac mai bine refuzați colaborarea. Daca știți că aveți un blog bun puteți să contactați voi direct agențiile care organizează campanii pe bloguri și social media, nu aveți nimic de pierdut. Vă recomand să citiți și Daca isi pune reclame pe blog, nu il mai citesc, De ce nu fac toți bloggerii bani din blog?, Cum să faci bani din blog – varianta practică

3. **Inserarea de linkuri în sidebar**, de regulă pentru optimizarea unui site în motoarele de căutare. Se plătesc lunar sau anual, prețurile se calculează după traficul blogului, Page Rank, influența bloggerului etc.
4. **Inserarea de bannere pe blog** pentru firme, în header, sidebar sau chiar în articole. Nu exagerați cu ele, eu de exemplu închid rapid un blog dacă văd trei bannere în primul ecran, și în header. și in sidebar și la începutul articolului.
5. **Folosirea unor unelte de marketing afiliat** – Profitshare și 2Parale sunt cele mai cunoscute la noi. Marketingul afiliat funcționează bine mai ales dacă aveți un blog nișat, care are legătură cu produsele promovate. Puteți afișa widgeturi sau bannere, dar cel mai bine convertesc articolele în care inserați linkurile afiliate. Puteți face review-uri pentru produse, vă puteți exprima opinia inserând linkurile afiliate, ideea este că un articol convertește mult mai bine decât un banner în marketingul afiliat. am mai scris pe tema asta: Cum facem bani din marketing afiliat in Romania, De ce nu merge marketingul afiliat in Romania, Marketing afiliat: recomandari pentru prieteni
6. **Vânzarea directă a unor produse sau servicii către cititorii blogului**. Puteți realiza o carte electronică pe care să o vindeți online, direct pe blog, puteți să vă promovați serviciile pe care le oferiți (grafică web, scrierea de articole pentru alte bloguri sau site-uri….). E o metodă foarte bună pentru cei care au un blog cunoscut și și-au creat un brand personal, sunt

priviți ca profesioniști în domeniul lor

7. **Donații de la cititori prin Paypal**, se poate afișa un widget pe blog. În România nu funcționează din ceea ce știu eu, dar unii bloggeri mi-au spus că au mai primit donații.

Ce alte posibilități prin care se pot face bani cu ajutorul unui blog mai știți?

Sursa: http://mariussescu.ro