



# Raport: Jak zarabiać na blogowaniu?

Yaro Starak

# Spis Treści

Od tłumacza.....	3
Jak zarabiać na blogowaniu?.....	4
Jak odkryłem blogowanie?.....	6
Blogowanie jako biznes, a nie praca.....	6
Co dalej?.....	7
Kim jest Yaro Starak?.....	8
Co to jest blog i skąd się bierze jego popularność?.....	10
Jak blogi zarabiają pieniądze?.....	13
Dwa kluczowe składniki przyciągania uwagi.....	14
Dlaczego piszesz blog?.....	15
Jak wybrać temat do blogowania – pasja czy zysk?.....	15
Pomówmy o taktyce.....	17
Treść + Marketing = Ruch.....	18
Co to jest filar?.....	20
Jak stworzyć filar?.....	20
Jak promować swój blog?.....	24
Czas a korzyści.....	25
Większość ludzi jest leniwa.....	25
Kanały komunikacji.....	26
Potęga dźwigni.....	28
Efekt kumulacji.....	29
Myśl globalnie, pracuj lokalnie.....	29
Metody zwiększania ruchu.....	30
Budowanie wzajemnych relacji z równymi sobie.....	33
Efekt sieciowy.....	35
Zacznij od relacji równorzędnych.....	36
Większe i lepsze artykuły filarowe.....	36
Nadszedł czas, aby zarabiać pieniądze.....	39
Czy blogi mogą być stabilnym źródłem dochodów?.....	39
„Święty Graal” zarabiania – stały dochód z programów partnerskich.....	41
Kolejna dobra opcja – reklamy bezpośrednie.....	42
Problem z Google AdSense.....	44
Inne możliwości zarabiania.....	45
Moje najlepsze metody zarabiania na blogu.....	47
Zmień swój blog w biznes.....	48
Dlaczego większość blogów odnosi niepowodzenie.....	49
Czy masz wystarczająco dużo informacji, aby odnieść sukces?.....	51
Gratulacje! Teraz zabierz się do pracy.....	53
Rady dla początkujących i zagubionych.....	54
Czy chcesz, abym Cię poprowadził?.....	54

# Od tłumacza

Polecam wszystkim serdecznie przeczytanie raportu Yaro Staraka „Jak zarabiać na blogowaniu?”.

Bez względu na to czy jesteś początkującym blogerem, czy też uważasz się za starego wyjadacza, znajdziesz w tej lekturze coś dla siebie.

Osobom, które myślą poważnie o blogowaniu, raport ten pomoże stworzyć długoterminową strategię, począwszy od publikowania treści, przyciągania czytelników, aż po osiągnięcie dochodów, wystarczających do tego, aby zrezygnować ze stałej posady i zająć się blogowaniem **zawodowo**.

Osoby, które nie myślą o zarabianiu pieniędzy z blogowania, a jedynie chcą pisać o tym, co kochają i co im w duszy gra, dowiedzą się jak stworzyć blog bogaty w treści, do którego ludzie chętnie będą zaglądać, a dzięki umiejętnemu nawiązywaniu relacji, stworzą wokół niego prawdziwą społeczność.

Osoby, które do tej pory nie interesowały się bliżej blogowaniem, dowiedzą się wreszcie o co chodzi w tym całym blogowym szaleństwie.

Na pewno specyfika polskiej blogosfery jest nieco inna, niż ta, o której pisze Yaro Starak. Możliwości zarabiania są mniejsze, co nie znaczy, że osiągnięcie przyzwoitego dochodu nie jest możliwe.

Mam nadzieję, że ta lektura zainspiruje wielu z Was do spróbowania swoich sił w blogowaniu. Na pewno skorzysta na tym polska blogosfera, bo jeśli będziecie stosować rady Yaro oraz innych „zawodowców”, to powstanie wiele blogów na wysokim poziomie, prezentujących wartościowe treści, z korzyścią dla nas wszystkich.

A jeśli przy okazji skorzysta na tym też autor – finansowo lub prestiżowo – tym lepiej dla niej lub dla niego!

Życzę inspirującej lektury,

Joanna Słodownik  
[czasnaekurs.pl](http://czasnaekurs.pl)

## Jak zarabiać na blogowaniu?

To, o czym za chwilę przeczytasz, jest efektem trzech lat pisania blogów i ośmiu lat praktycznego doświadczenia w e-biznesie. Te rady są unikalne, ponieważ pochodzą od kogoś, kto zna się zarówno na **BIZNESIE**, jak i na blogowaniu, i kto miał okazję stosować w praktyce zasady zarabiania pieniędzy z blogów.

Bez umiejętności i zaangażowania niezbędnych do budowania biznesu, większość piszących blogi nigdy nie dojdzie do punktu, gdy będą mogli zrezygnować z pracy i zostać zawodowymi blogerami. Uważam, że właśnie TO jest głównym powodem, dla którego większość ludzi, którzy blogują dla pieniędzy, odnosi niepowodzenie.

Większości ludzi brakuje odpowiedniego nastawienia i możliwości intelektualnych niezbędnych do stania się zawodowym blogerem. Bez spójności między strategią i taktyką, żadne dobre rady, wskazówki, techniki, opisy doświadczeń innych, lub nawet „święty Graal” blogowania – rada, aby „pisać wartościowe treści” – nie pomoże Ci osiągnąć celu. Będziesz bić głową o ścianę lub siedzieć w kącie sparaliżowany nadmiarem informacji.

Moim celem w raporcie **Jak zarabiać na blogowaniu** jest otworzyć oczy i umysł każdego, kto chciałby zajmować się blogowaniem zawodowo i sprawić, aby blogowanie było jego głównym źródłem dochodu. Przygotuj się na wstrząs, rozczarowanie, a w końcu na zastrzyk energii dzięki nowemu praktycznemu podejściu, które doprowadzi Cię do zysków z blogowania.

Życzę Ci sukcesu w blogowaniu,



Yaro Starak  
BlogMastermind.com



### **Darren Rowse z Problogger.net mówi ...**

Yaro jest świetny! Cóż więcej mogę powiedzieć?

Od kilku lat obserwuję jak Yaro rozwija swój blog i udoskonala swoje umiejętności. Miałem też przyjemność wielokrotnie go spotkać i z nim pracować.

Yaro wie, co mówi, gdyż sprawił, że jego blog stał się autorytetem w dziedzinach, o których pisze. Blogerzy mogą się wiele od niego nauczyć!

---

### **Evan Hadkins z wellbeingandhealth.net mówi ...**

Jestem nowicjuszem, jeśli chodzi o blogi (zacząłem się tym interesować zaledwie kilka miesięcy temu). Rady Yaro pomogły mi zacząć. Po spędzeniu wielu godzin na szukaniu porad dotyczących blogowania, to właśnie do jego blogu wracałem najczęściej i sprawdzałem regularnie.



Rady Yaro są praktyczne i od razu użyteczne. On mówi od siebie i praktycznie objaśnia, jak on to zrobił i czego się przy tym nauczył. Jest przy tym naturalny i nie ma w nim przesady. Jeżeli potrzebujesz pomocy, aby zacząć, lub rady, co jest skuteczne, a co nie w blogowaniu, polecam Yaro bez żadnych zastrzeżeń.

---

### **Janet Davies z newlifenetwork.co.uk mówi ...**



Trafiłam na biuletyn Yaro o tym, jak zwiększyć ruch na blogu, gdy szukałam materiałów do artykułu na temat udanych blogów dla początkujących do umieszczenia na mojej witrynie o pracy, newlifenetwork.co.uk. Wkrótce jego doskonałe porady tak mnie wciągnęły, że teraz polecam go na mojej stronie innym jako mojego ulubionego eksperta i praktyka w dziedzinie blogów. Dzięki jego radom, ruch na mojej stronie podwaja się co miesiąc.

# Jak odkryłem blogowanie?

Zacząłem pisać blogi w listopadzie 2004 r. jako sposób na promocję mojego biznesu internetowego, bo usłyszałem, że blogi są dobre dla rankingu w wyszukiwarkach. W miarę jak publikowałem mój blog i rozpocząłem swoją przygodę w blogosferze, uświadomiłem sobie, że blogi, choć na pewno fantastyczne dla rankingów, są czymś o wiele więcej niż zwykłym narzędziem marketingowym dla wyszukiwarek.

Blogi dają ujście kreatywności. Blogi wpływają na ludzi. Blogi są narzędziem komunikacji, źródłem edukacji i rozrywki. Blogi mogą łączyć ludzi, wspierać przyjaźnie, służyć rozpowszechnianiu idei, wpływać na poglądy polityczne oraz być źródłem informacji.

Blog może być niemal wszystkim, czym zechcesz, ale to, czego ja doświadczyłem w rezultacie blogowania, to **nowy sposób na życie**.

**Blogowanie daje ludziom narzędzia, do zarabiania i komunikowania się z resztą świata.**

**Wielu ludzi przekonało się, że pisanie bloga całkowicie odmieniło ich życie i to na lepsze.**

Codziennie mogę oddawać się swojemu hobby i komunikować się z podobnie myślącymi osobami, a co najlepsze, mogę **za to otrzymywać pieniądze**.

Jak zarabiam pieniądze? Sprawiam, aby mój blog przynosił mi dochody.

Zarabiać można na wiele sposobów i na pewno to, jak to robię dzisiaj różni się od tego, jak to robiłem rok temu lub jak to będę robić w przyszłym roku. Zarabianie polega po prostu na stosowaniu metod zarabiania pieniędzy na treści, które publikujesz na blogu.

Co ważne, wciąż istnieje możliwość, aby przyłączyć się do blogowania i zarabiać pisząc o tym, co się kocha.

## Blogowanie jako biznes, a nie praca

Gdy mówię, że zarabiam na blogowaniu, nie oznacza to, że zarabiam na pisaniu.

Zawodowe blogowanie nie oznacza dla mnie szukania zleceń na pisanie tekstów. Chodzi o budowanie biznesu, aktywów w sieci, i używanie ich jako dźwigni dla zarabiania pieniędzy w teraźniejszości, i budowanie długoterminowej wartości na przyszłość.

Ten e-book, który teraz czytasz, jest kluczem do stania się zawodowym blogerem i zarabiania pełnego dochodu z blogu, który prowadzisz i zarządzasz jak biznes.

Blogowanie w moim życiu nie jest pracą w pełnym wymiarze godzin i dla Ciebie też nie musi nią być, jeśli tego nie chcesz. Ja zarabiam od 10,000 do 20.000 dolarów amerykańskich za miesiąc na blogowaniu. Wszystko, co muszę robić, to pisać około jednej do dwóch godzin

dziennie lub co drugi, lub trzeci dzień. I są to pieniądze, które zarabiam **bezpośrednio z blogowania**, a nie z *uczenia innych jak blogować*.

Nie będę Cię oszukiwać, osiągnięcie tego nie jest *łatwe*, ale nie jest to też skomplikowane. To nie jest coś, nad czym musisz ciężko pracować, ale musisz pracować **konsekwentnie**, a co najważniejsze, musisz mieć odpowiednie nastawienie psychiczne i podejście, które pozwoli Ci to osiągnąć.

## Co dalej?

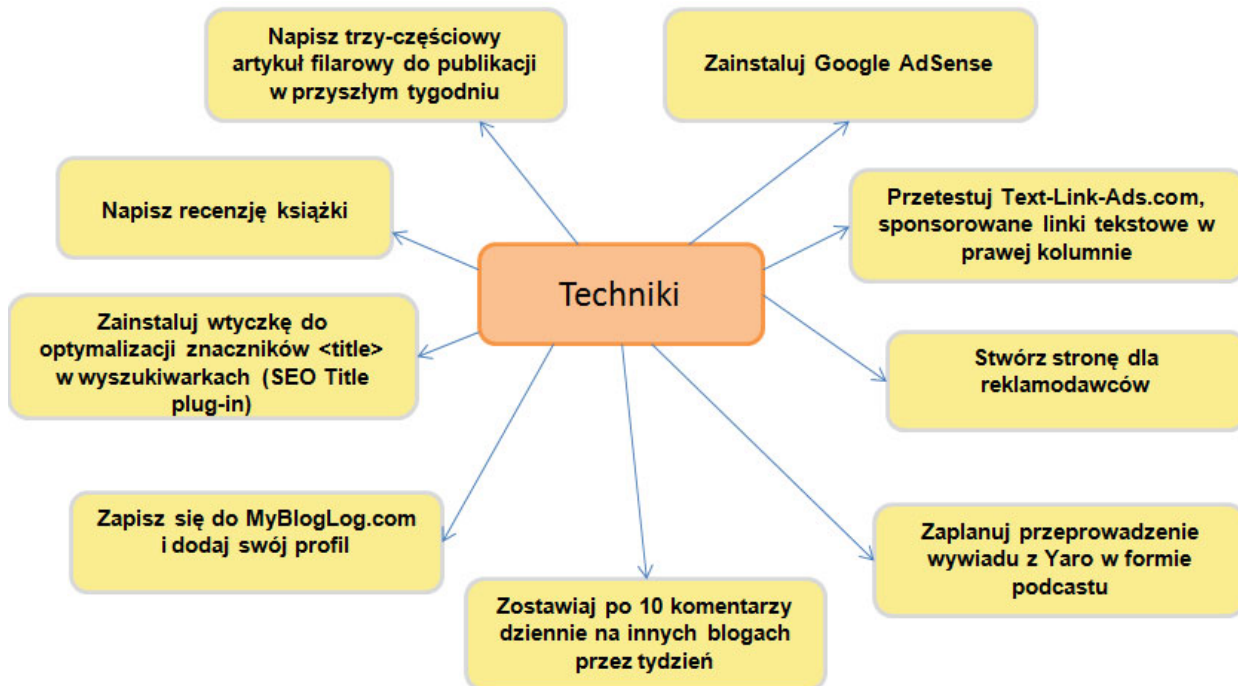
Ten raport „**Jak zarabiać na blogowaniu?**” uczy kluczowych składników, wynikających z moich doświadczeń, badań i testów, aby z powodzeniem zacząć zarabiać pieniądze z blogowania.

Istnieją dwie podstawowe kategorie pojęć: **strategie i techniki**.

**Strategia** objaśnia, dlaczego coś się dzieje. Strategia pomaga Ci przewidzieć i zrozumieć rezultaty jako skutki określonych działań.



**Techniki** to są kroki, czyli *działania*, które należy podjąć dla osiągnięcia wyników. Większość technik w tej książce to procesy i taktyki, które, poprzez zastosowanie ich na blogu, prowadzą do zarabiania pieniędzy, bezpośrednio bądź pośrednio.



Opracowanie właściwych strategii i wprowadzanie ich w życie przy zastosowaniu odpowiednich technik prowadzi do zysków z *blogowania*.

Celem tej książki jest przedstawienie tego wszystkiego w formie łatwo przystępnego przewodnika. Sam przeszedłem już tę drogę i teraz chcę uczyć innych, jak mogą podążać w moje ślady i cieszyć się w życiu wolnością, twórczą ekspresją, stabilnością finansową i kontaktami międzyludzkimi, a wszystko to dzięki blogom.

To, co piszę, nie jest podręcznikiem naukowym, a prostym przewodnikiem objaśniającym, czego dokonałem i czego nauczyłem się w trakcie mojej przygody z zawodowym blogowaniem, abyście mogli pójść w moje ślady.

**Gotowi?** Świetnie! Pora zacząć, ale po pierwsze, pozwólcie mi, że się przedstawię...

## Kim jest Yaro Starak?

Być może już mnie znasz z mojego blogu [Entrepreneurs-Journey.com](http://Entrepreneurs-Journey.com). Może słyszałeś mój [podcast](#) na temat e-biznesu lub blogowania, może wysłuchałeś wywiadu ze mną, lub widziałeś moje imię wymienione na jakimś bardziej lub mniej popularnym blogu.

Kilkakrotnie pisał o mnie Darren Rowse na swoim blogu [Probblogger.net](http://Probblogger.net). Miałem też okazję poznać go osobiście. Zostałem wymieniony w „Internet Business Manifesto” Richa Schefrena, który uczył mnie w jaki sposób rozwijać systemy biznesowe. Robiłem prezentacje na temat blogów na warsztatach u Daryl i Andrew Granta, a Mike Filsaime, Jeff Walker, John Chow, Mark Joyner i Ed Dale znajdują się na liście moich kontaktów osobistych.



Przeprowadziłem wywiady z wieloma blogerami-przedsiębiorcami, którzy odnieśli sukces, wśród których byli Brian Clark, Andy Wibbels i Michael Cheney, a zapisy tych rozmów zostały zaliczone do dziesięciu najlepszych blogów w Australii.

Prowadzę popularny biuletyn o blogowaniu, na którego pewnie już zdążyłeś się zapisać (jeśli nie, to zapisz się za darmo na [Entrepreneurs-Journey.com](http://Entrepreneurs-Journey.com)), pomagam zakładać blogi przez udostępnianie bezpłatnych instruktażowych filmów wideo na stronie [BecomeABlogger.com](http://BecomeABlogger.com) i pokazuję jak uzyskać pełen dochód z blogowania kilka godzin dziennie w moim programie szkoleniowym [Blog Mastermind](http://Blog Mastermind).



Mógłbym tak dalej rzucać nazwiskami i robić na Tobie wrażenie (lub nie) różnymi twierdzeniami, albo podawać opinie ludzi, którym pomogłem, ale prawdopodobnie wszystko to nic dla ciebie nie znaczy, nie znasz żadnej z tych osób i być może także o mnie nigdy wcześniej nie słyszałeś.

Ważne jest, że jestem blogerem i że zarabiam na tym pieniądze. Aby się o tym przekonać, przeczytaj następujący wpis na moim blogu –

## [We wrześniu zarobiłem na blogowaniu](#) [\\$ 10,899.83](#)

Tak, ten tytuł jest prawdziwy i jeśli klikniesz ten link, możesz o tym przeczytać. Ten artykuł został opublikowany we wrześniu 2007 roku, a od tamtej pory mój dochód wzrósł do ponad \$ 20.000 na miesiąc, bo stałem się lepszy w tym co robię.

Po skończeniu, jestem pewien, że zadasz pytanie "**Jak to zrobić?**"

W wielkim skrócie wyjaśniam to – łącznie z listą wszystkich metod zarabiania pieniędzy, których sam używam – na wideo, które można obejrzeć tutaj:

## [Jak zarabiam pieniądze na blogowaniu?](#)



Po przeczytaniu powyższego artykułu i obejrzeniu wideo powinieneś wiedzieć dlaczego właśnie ja piszę ten raport.

Gdy już odwiedzisz mój blog, zachęcam do [zapisania się na subskrypcję RSS](#), aby nie przegapić żadnego z moich przyszłych artykułów i podcastów audio, które udostępniam do pobrania w formacie MP3.

Mieszkam w Brisbane w Australii. Od roku 1998 stworzyłem wiele różnych stron WWW i biznesów internetowych, a bloguję od 2004 r. Zarobiłem niezłe pieniądze na kupnie i sprzedaży witryn internetowych, prowadziłem sieć blogów, zbudowałem, a następnie sprzedałem biznes zajmujący się edytowaniem i korektą tekstów. Dziś jednak jedyne czym się zajmuję, to prowadzenie mojego biznesu blogowego, i, owszem, mam bujne włosy, które można podziwiać w całej okazałości na mojej [stronie ze zdjęciami](#).

Co ważne, jestem entuzjastą blogów, jak i uczenia innych tego, jak mogą wykorzystać blogi do osiągnięcia większej wolności i szczęścia w swoim życiu. Jeśli brzmi to jak coś co chcesz robić, proszę przeczytaj ten raport od początku do końca. W ten sposób zdobędziesz wszystkie ważne umiejętności i wiedzę niezbędną do tego, aby zacząć.

A teraz zabierzmy się do pracy, zaczynając od samego początku. Po pierwsze, **czym są blogi** i co, odróżnia je od zwykłych stron internetowych?

Nawet jeśli sądzisz, że znasz blogi na wylot, ważne jest, aby zapoznać się z tym rozdziałem, bo podkreślam w nim powody, dla których blogi są tak skuteczne. Musisz to wiedzieć, aby móc wykorzystać zjawiska i narzędzia, które blogi udostępniają. Ułatwi Ci to przestawienie się na odpowiedni sposób myślenia. Musisz to rozumieć od początku do końca. Zrozumienie da Ci klarowność celów.

## Co to jest blog i skąd się bierze jego popularność?

Blog można definiować na wiele sposobów, ale tak naprawdę, najprościej wyjaśnić, czym jest blog przez porównanie go do "normalnej" strony internetowej, ponieważ zasadniczo blog jest właśnie specyficznym rodzajem **strony internetowej**.

Tak więc blogi to po prostu strony internetowe, które jednak w sposób istotny różnią się od „normalnych” stron, a mianowicie:

### **1. Wpisy są umieszczane w porządku chronologicznym, od najnowszego u góry strony**

Jest to bardzo charakterystyczny element każdego blogu, z jakim się kiedykolwiek zetknąłem. Wpisy (tytuły, a następnie treść) są umieszczane poczynając od góry strony, z ostatnio opublikowanym wpisem na początku, po którym następuje następny, i tak dalej.

Format ten jest dziedzictwem "pamiętnikarskich" początków blogów. Termin „blog” pochodzi od "weblog", co w istocie oznacza internetowy dziennik lub pamiętnik. Dziennik zawiera datowane wpisy i tak też jest w przypadku blogów.

Trzeba jednak zaznaczyć, że pomimo pamiętnikarskiego stylu, blogi dzisiaj są nie tylko pamiętnikami i mówią nie tylko na temat osobistego życia autorów. Niektóre blogi nadal przekazują myśli jednego autora, tak jak to jest w przypadku mojego blogu, ale nie piszę w nim o moim kocie, ani co zjadłem na śniadanie. Trzymam się wybranego tematu – e-biznesu i blogowania – i wszyscy zainteresowani tymi dwoma tematami odwiedzają mój blog i go czytają.

Dziś blogi mogą poruszać każdy temat, mogą być pisane przez jednego lub wielu autorów i z pewnością nie wszystkie są osobistymi pamiętnikami. Osobista refleksja, opinia i ton mają swoje miejsce w blogach, ale to nie wpływa na zakres poruszanych tematów.

## 2. Łatwo jest dodawać nowe treści

Tradycyjne strony internetowe cierpią na jedną chroniczną przypadłość, która uniemożliwiała zwykłym ludziom ich tworzenie, a mianowicie wymagają one posiadania dużej wiedzy technicznej. Nawet przy użyciu wyszukanych systemów zarządzania treścią, tworzenie stron było do tej pory poza zasięgiem większości użytkowników Internetu.

Blogi zmieniły ten stan rzeczy. Zapewniają one możliwość publikowania w sposób na tyle łatwy, że przeciętny użytkownik sieci z pewną praktyką może pisać i publikować treści w Internecie. Od kiedy publikowanie stało się proste jak pisanie emaili, bariery wejścia zostały obniżone na tyle, że blogowanie stało się powszechne i dziś mamy świat wypełniony milionami blogów.

## 3. Treść jest często aktualizowana

Innym poważnym problemem, który doskwiera tradycyjnym stronom internetowym, jest ich statyczność. Treść większości witryn internetowych nigdy się nie zmienia, tak że wciąż wracamy do tych samych stron z tymi samymi informacjami. Powodem tego jest punkt drugi powyżej – dodawanie treści do strony WWW jest zbyt trudne dla przeciętnego użytkownika.

Owszem, wiele popularnych witryn było często aktualizowanych także zanim nastąpiła era blogów, ale stoją za nimi duże zespoły techniczne i redakcyjne lub są one zarządzane przez ludzi, którzy wiedzą co to jest HTML, FTP i serwery WWW. Większość ludzi nie jest obeznana z takimi pojęciami i, dopóki nie pojawiły się blogi, trudno było *przeciętnemu użytkownikowi* publikować swoje treści w Internecie.

Blogi obniżyły **bariery publikowania** na tyle, że przeciętny użytkownik może tego dokonać. W rezultacie w sieci pojawiła się ogromna liczba osób (bloggerów) piszących blogi regularnie, czasem publikujących po kilka artykułów dziennie. Strony WWW nigdy nie były tak dynamiczne jak dzisiaj blogi.

Skutkiem ubocznym było awansowanie blogów w wyszukiwarkach. Wyszukiwarki, takie jak Google, nagradzają strony, które regularnie publikują wartościowe treści. Blogi z natury rzeczy to robią (zakładając, że są prowadzone przez zmotywowanych blogerów) i stąd ich wysoki ranking w wyszukiwarkach.

W wyniku tego, że blogi wtargnęły na szczyty rankingów wyszukiwarek, przyciągają jeszcze więcej uwagi specjalistów od marketingu internetowego, jak i właściciele biznesów, którzy szukają w blogach potencjalnych narzędzi marketingowych dla swoich produktów i usług.

#### **4. Blogi pozwalają czytelnikom na zostawianie komentarzy**

Możliwość pozostawiania komentarzy to kolejna istotna różnica w porównaniu do tradycyjnej strony. Każdy artykuł opublikowany na blogu ma pole tekstowe, które umożliwia czytelnikom zostawienie komentarza na temat tego artykułu.

Ta cecha sprawiła, że strony WWW przeobraziły się z jednokierunkowych urządzeń nadawczych, w dwukierunkowe narzędzia komunikacyjne. Czytelnicy mogą komunikować się bezpośrednio z autorem artykułu, prowadzić rozmowę wywołaną przez opublikowany artykuł i w zasadzie zmienić blog w społeczność.

Ten ostatni punkt jest o wiele bardziej istotny niż Ci się wydaje, a to dlatego, że...

#### **5. Ludzie darzą blogi większym zaufaniem niż inne strony, gdyż blogowanie jest rozmową**

Połączenie wszystkich powyższych elementów – osobistego stylu pisania, łatwości dodawania treści prowadzącej do częstych aktualizacji, oraz możliwości interakcji z czytelnikami – daje receptę na naturalne **narzędzie komunikacji**.

Blogi uważane są za **godne zaufania źródło informacji**.

Ten ostatni punkt jest najbardziej istotną, choć subtelną, cechą, która odróżnia blogi od zwykłych stron internetowych. Jeśli ludzie ufają słowom napisanym na blogu, jeśli identyfikują się z osobą piszącą blog, masz wszystkie elementy niezbędne do stworzenia popularnej społeczności skupionej wokół unikalnych treści przekazywanych przez jednego autora.

Dlatego każdy, kto ma jakąś pasję, hobby, czy umiejętności, a także wystarczającą motywację do pisania blogu na dany temat, może zdobywać czytelników i budować społeczność, a w rezultacie, także zarabiać na tej popularności, wykorzystując potencjał jaki daje profesjonalne blogowanie.

Wiele z tego, o czym dotąd pisałem nie będzie nowe dla niektórych z Was, ale stanowi podstawę dla dalszej części niniejszego raportu. Jeśli pojęcie "blog" jest jeszcze dla Ciebie niezbyt jasne, to radzę poszperać w Internecie, znaleźć jakieś blogi i szukać przykładów pięciu elementów wymienionych powyżej, aby zrozumieć, jakie możliwości daje blogowanie.

Możesz zacząć od mojego blogu, [Entrepreneurs-Journey.com](http://Entrepreneurs-Journey.com), a następnie przejrzeć moje ulubione blogi (tzw. blogroll) i linki do innych blogów.

Teraz, gdy już wiemy, co odróżnia blogi od innych stron WWW, następnym krokiem jest zrozumienie, **jak można na nich zarabiać pieniądze**.

Jak wspomniałem na początku tego raportu, ważne jest, aby zrozumieć strategię przed wprowadzaniem w życie konkretnych technik. Zanim dokonam przeglądu różnych metod zarabiania pieniędzy z blogu, które są dostępne i których ja obecnie używam, musisz poznać strategię zarabiania pieniędzy z blogowania.

Ważniejsze jest zrozumienie strategii osiągnięcia zysków z blogów niż różnych sposobów zarabiania. Taktyki i techniki zarabiania pieniędzy wciąż się zmieniają i co dzień pojawiają się nowe sposoby. Jednakże podstawy tego, dlaczego zarabia się pieniądze pozostają bez zmian, więc zwróć szczególną uwagę na następny rozdział.

## Jak blogi zarabiają pieniądze?

Czasopisma drukowane zarabiają dzięki sprzedaży reklam. Im bardziej są poczytne, tym większy wpływ wywierają na ludzi, a przekrój demograficzny ich czytelników decyduje o tym jakie zyski przynoszą.

Z blogami jest tak samo. Ruch (liczba czytelników), rodzaj i jakość tego ruchu (przekrój demograficzny czytelników), oraz wpływ jaki wywierasz na swoją grupę docelową, określa Twoją dochodowość.

Dlatego blogerzy mają obsesję na punkcie zwiększania ruchu. Tak naprawdę nie ma znaczenia w jaki sposób będziesz zarabiać pieniądze – mogą to być reklamy kontekstowe, takie jak program Google AdSense, programy partnerskie lub bezpośrednia sprzedaż reklam – na ogół, im więcej masz czytelników, tym więcej pieniędzy możesz zarobić.

Jakość ruchu również odgrywa ważną rolę. Jeśli wywierasz silny wpływ na czytelników, kiedy poprosisz ich, aby coś zrobili, na przykład zarekomendujesz, aby kupili produkt, który promujesz w ramach programu partnerskiego, to więcej z nich będzie skłonnych to zrobić.

Jeśli przeanalizować proces zarabiania na blogu, to mają miejsce następujące zdarzenia:

### **Obsesja na punkcie oglądalności (ruchu)**

**Blogerzy mają obsesję na punkcie zwiększania oglądalności (ruchu), ponieważ oglądalność jest kluczowym czynnikiem dla uzyskania dochodów.**

**Bez oglądalności, blog nie zarabia pieniędzy.**

1. Osoba (blogger) tworzy stronę docelową (blog), którą inni chcą odwiedzać, często wielokrotnie, ze względu na wartościowe treści, które oferuje. Początkowo znajdują oni blog dzięki odnośnikom z innych blogów lub stron internetowych, poprzez rekomendacje przyjaciół lub kolegów z pracy, lub kiedy natkną się na niego w wyniku wprowadzenia zapytania do wyszukiwarki.

2. Część tych osób jest przekierowywana do innych witryn, które "kupują" oglądalność. Płatność może być w formie opłaty za kliknięcie, opłaty miesięcznej, prowizji w programie partnerskim, lub zysku ze sprzedaży produktu lub usługi.

Blogger stara się przyciągnąć uwagę, a następnie sprzedaje ją reklamodawcom, lub sam z niej korzysta osiągając zyski ze sprzedaży własnych produktów i/lub usług.

Kluczową zmienną jest tutaj "**uwaga**". Uwaga to ruch na stronie, możliwość wywierania wpływu i potencjał do zarabiania pieniędzy z blogów.

*Co więc robi blogger, aby przyciągnąć uwagę?*

## Dwa kluczowe składniki przyciągania uwagi

Pierwszym składnikiem przyciągania uwagi (ruchu) do blogu, jest od dawna dawana rada, którą pewnie czytałeś nie raz i nie dwa, jeśli interesuje Cię tworzenie udanych blogów:

### "Pisz wartościowe treści"

No właśnie. Podstawą każdego udanego blogu jest **wartościowa treść**. Wiele osób popełnia jednak błąd przy decydowaniu, czym jest wartościowa treść odpowiednia dla wytyczonych przez nich celów (zazwyczaj błąd powstaje przy określaniu celów i konkretnych strategii, jakie będą stosowane do ich osiągnięcia) i mylnie zakłada, że sama wartościowa treść wystarczy.

Drugim istotnym składnikiem jest **marketing**.

Czy wspominałem już, że wszyscy profesjonalni blogerzy muszą posiadać umiejętności potrzebne do prowadzenia biznesu? Tak, bowiem to właśnie *marketing* – sztuka przyciągania uwagi i KLUCZOWY element udanego biznesu – jest nadrzędnym składnikiem udanych blogów. **To marketing umożliwia ludziom znalezienie Twoich wartościowych treści.**

Za chwilę powiem więcej o marketingu w odniesieniu do blogów, ale najpierw chcę się upewnić, że unikniesz pierwszego błędu, o którym wspominałem, jakim jest brak strategii tworzenia wartościowych *treści odpowiednich* dla wytyczonych celów.

# Dlaczego piszesz blog?

Założę się, że jeśli zapytałbym Cię teraz, dlaczego czytasz ten raport odpowiedziałbyś, że chcesz wiedzieć jak zarabiać oraz poprawić swój poziom życia dzięki blogowaniu.

Te dwie rzeczy są *wynikiem* udanego blogu, a nie powodem, dla którego go piszesz.

Chcemy zarabiać pieniądze z naszego blogu, więc musimy wziąć pod uwagę zysk i możliwość zarabiania na naszych odbiorcach. Jednak jeśli cały swój czas poświęcisz na to, aby zarabiać pieniądze, skończy się na tym, że nie będziesz miał czytelników, a brak czytelników oznacza brak pieniędzy.

Nikt nie chce czytać blogu, który składa się z samych reklam, płatnych recenzji i promocji programów partnerskich. Ludzie chcą czytać blog, który **poprawia ich życie**.

**Wszystkie blogi, które odniosły sukces, mają jedną wspólną cechę – za cel stawiają sobie poprawę życia swoich czytelników.**

**Jeśli Twój blog ma to robić, to musisz określić, co możesz zaoferować innym, aby poprawić ich życie – jakim darem chcesz obdarować użytkowników blogosfery?**

Przy tworzeniu treści powinieneś skupić się przede wszystkim na ulepszaniu życia Twoich czytelników. Po przeczytaniu Twojego blogu ludzie powinni czuć się **dobrze**. To nieco uproszczony sposób myślenia o tym, co sprawia, że treść jest wartościowa, ale w gruncie rzeczy na tym to właśnie polega.

Skup się na pomaganiu, kształceniu i rozrywce poprzez swoje słowa, a będziesz mieć składniki, czy też **filary**, do budowania udanego blogu.

Strategiczne działanie ma miejsce, gdy bierzesz pod uwagę *rodzaj* czytelnika, którego publikowane przez Ciebie treści powinny przyciągać. Jeśli piszesz dobre teksty, ale tematy są zbyt różnorodne, nie będziesz mieć wystarczającej spójności tematycznej – *niszowej* – i w konsekwencji zniechęcisz czytelników.

Twoim celem jest uczynienie **bardzo małego segmentu populacji bardzo zadowolonym z Twoich wspaniałych publikacji**, koncentrując się na niszowym temacie.

## Jak wybrać temat do blogowania – pasja czy zysk?

Można znaleźć wiele rad dotyczących sposobu wyboru tematu do blogowania. Niektórzy radzą, aby skoncentrować się na rentowności. Znaleźć nisze, które przynoszą zyski, a które nie są obecnie obsługiwane przez inne blogi.

Inni powiedzą, że pieniądze nie mają znaczenia, tylko to, na ile pasjonuje Cię dany temat. Jeśli skupisz się na pasji, czymś co sprawia Ci radość i co dobrze znasz, tworzenie dobrej treści będzie łatwe i motywacja będzie silna.

Nie będę udzielać Ci rad, która metoda jest lepsza. Proponuję rozważyć oba aspekty, przywiązując nieco więcej wagi do wyboru tematu, niż potencjalnych zysków.

Ludzie są bardzo różni. Niektórzy pozostają zmotywowani ze względu na proces, a nie temat, i mogą pisać na temat, który ich mało interesuje, ponieważ motywuje ich samo zarabianie pieniędzy.

W moim przypadku tak nie jest. Piszę tylko na tematy, które lubię, co nie oznacza, że nigdy nie pisałem tekstów, których głównym motywem była chęć zysku. Za każdym razem, gdy promujesz coś w ramach programu partnerskiego – na przykład piszesz recenzję produktu – Twoją główną motywacją jest **uzyskanie prowizji** od partnera, ale musisz brać pod uwagę również **interes swoich czytelników**, dostarczając im wartościowych treści.

W profesjonalnych blogach treści pisane dla samego pisania zwykle przeplatają się z tymi pisanymi dla dochodów. Nie jest to wybór między czarnym a białym i powinieneś robić to, co jest skuteczne w Twoim przypadku i z czym czujesz się komfortowo.

Spójność jest kluczowym elementem udanego blogu, więc radzę ludziom zapomnieć o zyskach przez pierwsze kilka miesięcy – nawet sześć miesięcy, jeżeli to konieczne – i skupić się na **przekazywaniu wartościowych treści**. To samo rozumowanie sugeruje wybrać temat, na który możesz napisać coś każdego dnia bez wynagrodzenia (to dobre pytanie, aby sobie zadać – czy jesteś w stanie codziennie pisać na temat, który zamierzasz wybrać?).

Z drugiej strony, nie chcesz pisać blogu przez 12 miesięcy tylko po to, aby zarabiać kilka groszy dziennie. Ważne jest przynajmniej rozważyć rodzaj odbiorcy, którego przyciągasz: czy coś kupuje, czy można mu coś sprzedać, lub znaleźć sponsorów, którzy byliby skłonni zapłacić, aby się przed nim reklamować.

Uważam, że jeśli tylko **masz jakichś czytelników, możesz zarabiać jakieś pieniądze**, ale jeśli stworzysz odpowiednią strategię i przygotujesz się z wyprzedzeniem, może Ci to pomóc uniknąć straty czasu. Zdobywanie publiczności to wspaniałe uczucie, ale jesteś tutaj również po to, aby zarabiać pieniądze, i nie będziesz czuć się dobrze, gdy nie będziesz mógł zarobić na swoich czytelnikach.

Kluczem jest zrozumienie Twoich odbiorców, ich motywacji, pasji i nawyków związanych z wydawaniem pieniędzy. Jeśli kochasz to, o czym piszesz w swoim blogu, jesteś w stanie lepiej

## Pasja czy zysk

**Czy wybrać temat bloga ze względu na potencjalną możliwość zarabiania pieniędzy, czy ponieważ Cię pasjonuje?**

**Regularne publikowanie treści ma zasadnicze znaczenie, więc jeśli nie widzisz siebie piszącego na dany temat za sześć miesięcy, nie wybieraj tego tematu.**



zrozumieć swoich czytelników, ponieważ należycie do tej samej niszy. Wiesz, co lubisz, co kupujesz, a więc to, co lubią i kupują Twoi czytelnicy.

Jeśli znasz się na marketingu nie musisz być fanem rynku, aby go dobrze rozumieć, ale większości ludzi sugeruję wybór tematów, które sprawiają im przyjemność. To sprawi, że dwa kluczowe składniki udanych blogów – tworzenie treści i zarabianie – staną się znacznie łatwiejsze, że względu na znajomość tematu i czytelnika.

## Pomówmy o taktyce

Do tej pory pisałem głównie o strategii blogowania dla pieniędzy, aby przedstawić Ci sposób myślenia konieczny dla zrozumienia, jak działają profesjonalne blogi.

Pewnie jednak zastanawiasz się, jak konkretnie tego dokonać, jakie praktyczne działania możesz podjąć, aby znaleźć się na prostej drodze do zysków z blogowania.

Zreasumujmy więc to, co powiedziałem do tej pory.

Wiemy, że blogi są jak czasopisma, a my możemy zarabiać, gdy zdobędziemy uwagę segmentu społeczeństwa i ją "sprzedamy".

Wiemy, że **ruch na stronie** i **wartościowe treści** są kluczowymi komponentami udanych blogów. Wartościowa treść to słowa, które ulepszają życie ludzi, a przyciąganie ruchu to zadanie marketingu.

Rozumiemy też istotne znaczenie skoncentrowania się na wąskiej niszy docelowej, najlepiej takiej, którą znasz i nie jest ci obojętna, ale na której można również zarabiać.

Znalezienie niszy z praktycznego punktu widzenia polega na burzy mózgów, auto-refleksji i przeczyszczeniu Internetu w poszukiwaniu informacji i inspiracji. Jeśli przeanalizujecie swoje hobby, pasje, rzeczy, które robicie regularnie z tygodnia na tydzień, a także to, co studiowaliście, przeżyliście, czego doświadczyliście, to powinniście otrzymać listę swoich pasji.

### Czy masz jakąś pasję?

<b>Sport</b>	<b>Podróże</b>
<b>Nauka</b>	<b>Hobby</b>
<b>Muzyka</b>	<b>Filmy</b>

Czy podróżujesz za granicę? Czy coś kolekcjonujesz, uprawiasz jakiś sport lub udzielasz się w klubie? Czy pracujesz w jakiejś dziedzinie, którą znasz naprawdę dobrze? Czy bardzo chcesz dowiedzieć się czegoś nowego, co może również stać się tematem Twojego blogu?

Jeśli początkowa lista twoich pasji nie jest wystarczająca do wyboru tematu, możesz poszukać inspiracji w Internecie.

Poszukaj w sklepach takich jak [Amazon.com](http://Amazon.com), zajrzyj na aukcje internetowe, np. [eBay](http://eBay), gdzie znajdziesz miliony pomysłów na tematy do blogowania o produktach, które są świetne do zarabiania pieniędzy, gdyż możesz sprzedawać te produkty jako partner. Zajrzyj również na [Yahoo Shopping](http://Yahoo Shopping) i [Google Product Search](http://Google Product Search) (kiedyś Froogle).

Spędź trochę czasu na przeglądaniu czasopism w kiosku. Regał z czasopismami pokazuje wszystkie nisze z liczbą odbiorców wystarczającą co najmniej dla istnienia czasopisma. Jest to świetny sposób na znalezienie zyskownych tematów do pisania blogu, ponieważ tematy te są już rentowne w świecie rzeczywistym.

Poczytaj, o czym piszą inni blogerzy, którzy odnieśli sukces i rozpocznij blog na jakiś podtemat tego, czym się zajmują. Przykładem tego jest temat "wyszukiwarki", który może być podzielony na blogi o każdej wyszukiwarce – Google, Yahoo, MSN Search, itp.

Wszystkie rynki można rozbić na mniejsze nisze, jeżeli istnieje wystarczające zapotrzebowanie, z każdą nową niszą zaspokajaną przez coraz bardziej wyspecjalizowanego dostawcę. Nie ma powodu, dla którego nie można uruchomić blogu, który będzie najlepszym blogiem piszącym o tylko jednym aspekcie tematu.

- ✓ Zamiast "Gotowanie" wybierz temat " Kuchnia tybetańska"
- ✓ Zamiast "Samochody" wybierz temat "BMW"
- ✓ Zamiast "Moda" wybierz temat "Buty"

Większość tematów może być podzielona na coraz węższe nisze (na przykład "moda", "buty", aż po "sznurowadła"). Jeśli wydaje Ci się, że każdy temat, o którym coś wiesz, jest już "zajęty", możesz wybrać jeden z aspektów jakiegoś tematu i stworzyć najlepszego blogu jaki istnieje o tym aspekcie.

Dodatkową korzyścią jest to, że łatwiej jest zarobić na wąsko wyspecjalizowanym blogu, ponieważ możesz przyciągnąć bardzo specyficzny rodzaj czytelnika, który szuka bardzo specyficznych informacji.

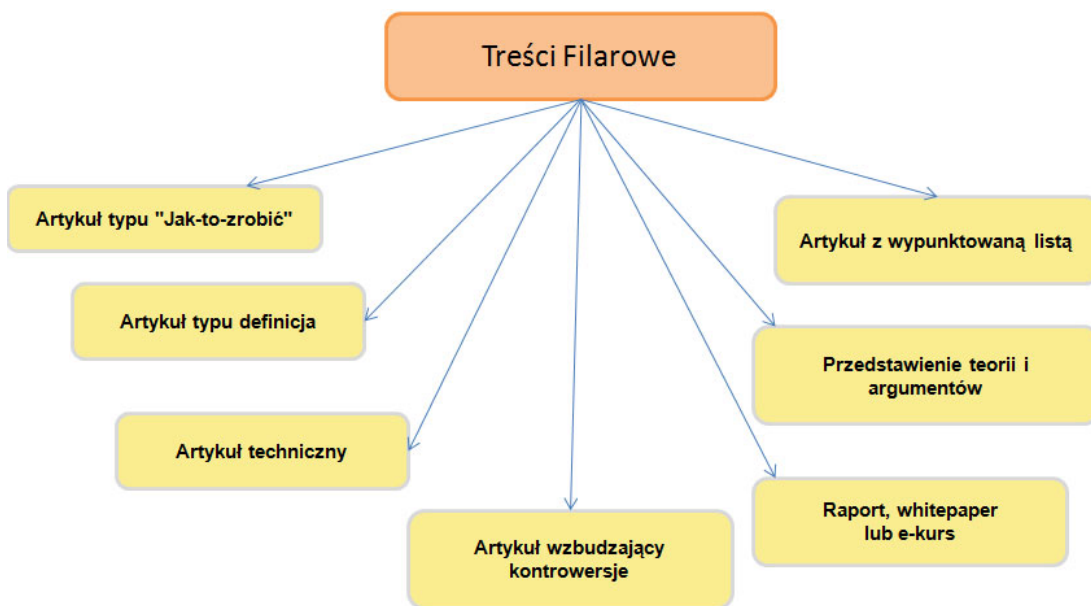
Istnieją setki niewykorzystanych pomysłów na tematy blogów, musisz je tylko znaleźć. Właściwy wybór wymaga też odrobiny szczęścia i tak naprawdę nie będziesz w stanie do końca ocenić potencjału, dopóki nie zaczniesz. Z zasady przyjmuje się, że należy unikać duplikowania tego, co robią inne udane blogi, oraz tematów, które mają bardzo małą publiczność.

## Treść + Marketing = Ruch

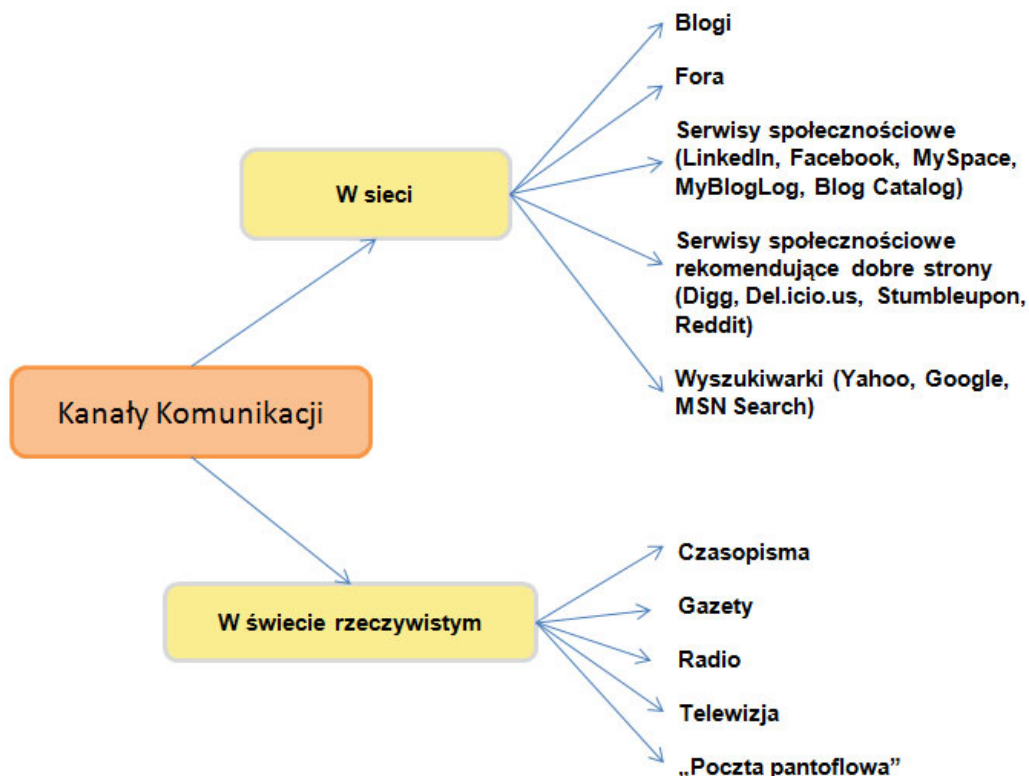
Po wybraniu tematu następnym krokiem jest praca nad dwoma fundamentalnymi elementami udanych blogów: publikowaniem treści i promocją (marketingiem) tych treści.

Ja uczę dwóch podstawowych pojęć, które są w zasadzie wszystkim, co trzeba wiedzieć, aby tworzyć udane blogi, a mianowicie, **treści filarowe** i **kanały komunikacji**.

**Treści filarowe** to po prostu artykuły, które są podstawą każdego dobrego blogu. One są powodem, że ludzie chcą czytać Twój blog. Treść jest wartością, którą oferujesz swoim czytelnikom.



**Kanały komunikacji** są tym, co sprowadza ludzi do Twoich treści filarowych. Marketing jest zasadniczo komunikacją i według mnie patrzeć na marketing, jak na budowanie kanałów komunikacji – sieci dróg i przynęt, prowadzących do Twojego blogu – to prosty sposób na wyobrażenie sobie tych pojęć.



Jeśli ludzie nie wiedzą, że Twój blog istnieje, to bez względu na treść, nie przyciągniesz odbiorców. Aby odnieść sukces, musisz zadbać **zarówno o treści filarowe jak i o kanały komunikacji**.

Sądzę, że głównym powodem, dla którego większość blogów nie przyciąga znaczącej liczby czytelników, a co za tym idzie nie przynosi znaczących zysków, jest fakt, że **większość autorów blogów słabo zna się na marketingu**. Jeśli będziesz tylko *“pisać wartościowe treści”*, to nie osiągniesz powodzenia. Musisz również nauczyć się marketingu.

Teraz spójrzmy na to, jak można użyć tych dwóch pojęć do stworzenia udanego blogu.

## Co to jest filar?

Filarem jest treść blogu, zwykle artykuł, który ma pewne bardzo ważne cechy:

- Przyciągnie do siebie rzesze nowych czytelników i linków zewnętrznych („backlinks”, czyli odnośników innych witryn prowadzących do Twojego blogu).
- Będzie nadal przyciągać czytelników w miarę jak Ty i inne osoby będą się do niego odnosić, choć może on być głęboko schowany w archiwum blogu.
- W końcu sprowadzi ruch z wyszukiwarek (będzie to w dużej mierze wynikiem tego, że tak wiele innych stron internetowych odnosi się do niego).
- Możesz go umieścić na oddzielnej stronie (np. na stronie Artykuły), razem z innymi filarami tak, aby treści te mogły być łatwo dostępne, a ich wartość wyraźnie wyeksponowana.
- Nie dezaktualizuje się szybko, więc nawet za dwanaście miesięcy wciąż będzie istotny i popularny.

## Jak stworzyć filar?

Nie istnieje dokładna instrukcja pisania artykułów, które staną się filarami, jednak jest kilka kluczowych cech, nad którymi na pewno warto pracować. Możesz być zaskoczony, kiedy jakiś artykuł stanie się filarem, choć wcale się tego nie spodziewasz, lub przeciwnie, włożysz całe serce w napisanie wspianego artykułu, a on nie będzie miał żadnego wpływu na ruch na Twojej stronie.

Oto typowe rodzaje artykułów filarowych, które można publikować na blogu:

### 1. Artykuł typu "Jak to zrobić?"

Jest to podstawowy typ artykułu filarowego. Pomyśl o swojej branży i napisz artykuł, który uczy, jak coś zrobić. Pisz tylko artykuły na tematy, w których masz doświadczenie i naprawdę rozumiesz jak robić to, o czym piszesz.

Niektóre z możliwych przykładów:

- Jeśli jesteś konsultantem do spraw marketingu, napisz kilka porad jak promować biznes bez wydawania pieniędzy.
- Jeśli piszesz blog na temat psów, napisz poradnik jak wybrać imię dla psa.
- Jeśli publikujesz blog o tym, jak pisać książki, napisz jak zgłaszać swoje książki do wydawców.
- Jeśli piszesz o jedzeniu, podaj przepisy w jaki sposób przygotować różne popularne dania.
- Jeśli piszesz o swoim życiu, stwórz artykuł na temat rozwoju osobistego na podstawie doświadczeń, które zdobyłeś (np. Jak znalazłeś pracę, w jaki sposób poradziłaś sobie z rozstaniem ze swoim chłopakiem, itp.).

Powinno być dla Ciebie dość oczywiste, które tematy typu "Jak-to-zrobić" są popularne i istotne dla Twojej grupy docelowej i które jesteś w stanie dobrze wyjaśnić. Pamiętaj, jeśli tylko to możliwe, aby opowiedzieć przy tym jakąś historię!

## 2. Artykuł typu definicja

Wiele branż ma kluczowe pojęcia, które nie są znane nowym czytelnikom. Jeśli jakieś pojęcie jest skomplikowane, napisz artykuł, który je zdefiniuje i jasno wyjaśni, co ono znaczy i jakie może mieć zastosowania.

Dla Ciebie może to wydawać się proste i oczywiste, ale pamiętaj, że jesteś ekspertem w swojej dziedzinie, a więc wyjaśnij to językiem zrozumiałym także dla nowicjuszy i oczywiście spróbuj podać jakąś historię jako przykład.

**Strona ze słownikiem terminów** jest dobrym artykułem filarowym. Jeśli jest kilka pojęć kluczowych dla Twojej branży, napisz artykuł, który podaje listę tych pojęć i definicję dla każdego z nich. Na taką stronę inni chętnie się powołują i zachęca ona do tworzenia odnośników z innych blogów i stron internetowych.

Możesz zapytać, po co to robić, tym bardziej jeśli terminy te są już zdefiniowane gdzie indziej w Internecie na stronach takich jak [Wikipedia](#)?

Możesz oczywiście zamieszczać odnośniki do innych stron zawierających definicje, zwłaszcza na początku, kiedy dopiero zaczynasz swój blog, ale dużo lepiej będzie, jeśli napiszesz własne. Dzięki temu zatrzymasz czytelników na swoim blogu, zwiększysz ilość odsłon (czyli całkowitą liczbę stron, którą czytelnicy odwiedzają) i długość pobytu (jak długo czytelnicy pozostają na Twoim blogu).

Możesz opisać pojęcia własnymi słowami i za pomocą własnych przykładów. Pomaga to zbudować zaufanie i wiarygodność.

Znacznie lepiej jest przedstawić własną wersję definicji, jeśli potrafisz dobrze wyjaśnić jakiś termin lub pojęcie, niż podawać linki do innych witryn, odsyłając czytelników do innych stron.

### 3. Przedstawienie teorii i argumentów

Jeśli piszesz blog o polityce, artykuły, które omawiają Twoje poglądy na temat komunizmu, kapitalizmu lub demokracji mogą stanowić świetne artykuły filarowe.

Istotne jest przedstawienie jakichś **unikalnych myśli i poglądów**. Wyraź swoje zdanie na temat jakiejś kwestii istotnej dla Twojej branży lub nawet na tematu ogólny, który podejrzewasz, że może interesować Twoich czytelników.

Staraj się nie tylko powtarzać, co powiedzieli inni, a wyraźnie przedstawić swoją “własną tezę”. Wywołaj dyskusję, może kontrowersję, dotyczącą tematu, który jest częstym przedmiotem rozmów i szybko się nie dezaktualizuje, a który przyciągnie czytelników na Twój blog.

### 4. Tworzenie materiałów, takich jak bezpłatny raport, whitepaper, lub e-kurs

Jest to jeden z moich ulubionych rodzajów filarów. Dokument taki, jak whitepaper (niewielki, liczący 2-10 stron dokument, który uczy, jak coś zrobić) lub seria artykułów powiązanych tak, że tworzą kurs, mogą być fantastycznym filarem.

Masz kilka możliwości przedstawienia tych informacji:

- Utwórz plik PDF, który Twoi czytelnicy mogą pobrać ze strony, podobnie jak dokument, który właśnie czytasz. Korzyścią tej metody jest to, że plik może być łatwo udostępniany innym (na przykład, przekazywany za pośrednictwem emaila, czy rozumiesz aluzję ;-)?) i być rozpowszechnianym dzięki marketingowi wirusowemu, zwłaszcza jeśli stworzyłeś najwyższej jakości e-book lub raport.
- Rozbij treść na kilka artykułów i połącz je ze sobą. Możesz również wyeksponować je jako samodzielną serię w archiwach lub na stronie z artykułami.

Jeśli odwiedzisz dział artykułów na moim blogu, pod nagłówkiem “Darmowe Raporty” znajdziesz przykład raportu PDF, który Brian Clark i ja stworzyliśmy wspólnie, a który jest dobrym przykładem darmowego filaru.

Jeśli trudno Ci zdecydować, co jest najlepszą metodą, aby rozpowszechnić Twoje darmowe materiały, sugeruję Ci, abyś robił to na tyle sposobów, na ile to możliwe. Utwórz plik PDF, który Twoi czytelnicy będą mogli pobrać ze strony, opublikuj indywidualne artykuły i rozpowszechniaj je za pomocą listy emailowej. Tym sposobem zmaksymalizujesz efekt i dotrzesz do najszerzego grona odbiorców.

W tej koncepcji ważne jest stworzenie kompletnego rozwiązania powszechnego problemu. Podobnie do artykułu “Jak to zrobić?”, darmowy raport czy e-kurs jest potężnym filarem, ponieważ możesz wykazać się w nim wiedzą i przyciągać czytelników.

### 5. Jednym z najbardziej popularnych filarów jest artykuł z wypunktowaną listą

Na pewno widzieliście wiele takich artykułów na innych blogach. Zazwyczaj mają tytuł "7 najlepszych sposobów na..." lub "10 wskazówek jak..." itp. Ich popularność wynika z kilku powodów, a mianowicie:

1. **Listy są łatwe do „przetrawienia” dla ludzi.** To zostało sprawdzone i udowodnione, że artykuły od 300 do 700 słów z jasno wypunktowaną listą i ciekawym nagłówkiem skutecznie przyciągają czytelników. W tym przypadku chodzi o łatwość przyswajania dla osób o krótkiej koncentracji uwagi, czyli większości internautów.
2. Listy są łatwe do wprowadzenia w życie i **ludzie uwielbiają się nimi dzielić z innymi.** W konsekwencji do takich artykułów często odnoszą się inne blogi i są one chętnie dodawane do serwisów społecznościowych, które przyciągają ruch na stronę.

Jeśli tylko Twoja lista tworzona jest według wszystkich podstawowych zasad budowania filaru – ponadczasowość, oryginalność treści, oraz rozwiązywanie problemów – i bezpośrednio dotyczy Twoich czytelników, większość list stanie się filarami.

Uważaj jednak, aby nie sporządzać list na tematy już dokładnie opisane przez innych lub zbyt proste. Jak zwykle, im bardziej Twoje unikalne spojrzenie i niepowtarzalny styl będzie przebiegał przez tekst, tym bardziej prawdopodobne, że lista będzie popularna.

## 6. Artykuł techniczny

Artykuł techniczny jest bardzo podobny do artykułu typu "Jak to zrobić?" lub whitepaper, ale koncentruje się na technicznych aspektach problemu. Blogerzy, którzy interesują się technologią, piszą dobre artykuły techniczne, ponieważ uwielbiają korzystać z wykresów, arkuszy kalkulacyjnych, ilustracji i zdjęć, aby pokazać, w jaki sposób coś zrobić.

Artykuł techniczny demonstruje krok po kroku, przy pomocy materiałów wizualnych, jak wykonać jakieś zadanie. Często ilustracje mówią więcej niż tekst. Projektanci i programiści używają tego stylu, aby pokazać innym, jak kodują strony internetowe, tworzą projekty graficzne za pomocą Photoshopa, piszą kod oprogramowania, lub wykonują prostsze czynności, takie jak załączanie plików do emaili.

Można stosować te artykuły w każdej branży, która wymaga wykonywania jakichś czynności, które mogą być trudne do zrozumienia. W tym przypadku chodzi bardziej o wizualną prezentację, a mniej o tekst i opowiadanie historii.

Osobiście uważam, że łatwiej coś objaśnić używając słów zamiast tworzyć zrzuty ekranów lub zdjęcia, ale Ty możesz sądzić inaczej. Jeśli masz dostęp do niezbędnych zasobów, tworzenie artykułów technicznych, które jasno i wyraźnie demonstrują, jak coś zrobić, to idealne filary dla Twojego blogu.

Tym samym omówiliśmy najbardziej podstawowe i skuteczne koncepcje artykułów filarowych, które możesz stosować i testować na swoim blogu. Jeśli każdego dnia napiszesz jeden artykuł, używając jednej z powyższych koncepcji, będziesz miał solidne podstawy do udanego blogu. Wszystko, czego teraz potrzebujesz, to skuteczny marketing...

# Jak promować swój blog?

Kiedy napiszesz już artykuły, będące filarami Twojego blogu, i zaplanujesz publikację ciągłego strumienia treści, następnym krokiem jest przyciągnięcie ludzi i pokazanie im, jak wspaniały jest Twój blog. Zasadnicze znaczenie ma przy tym marketing, który w przypadku blogów polega przede wszystkim na budowaniu **kanałów komunikacji**.

Kanał komunikacji jest sposobem na zwrócenie uwagi i zmuszenie do podjęcia działania, zazwyczaj przez kliknięcie na link i odwiedzenie Twojego blogu. Istnieje niemal nieskończona liczba sposobów, które możesz zastosować do budowy kanałów komunikacji, od szybkich i łatwych, po skomplikowane i czasochłonne.

Czy znasz powiedzenie „**dostajesz to, za co płacisz**”?

Świetnie odnosi się ono do promocji blogów. Działania, które są łatwe do wykonania, nie są zbyt skuteczne. Działania, które wymagają więcej czasu i wysiłku, *na ogół* są nagradzane większym ruchem na blogu.

Oto krótki przykład:

**Taktyka:** Zostawianie komentarzy na innych blogach.

Jest powszechnie wiadome, że pozostawianie komentarzy na innych blogach jest metodą przyciągnięcia ludzi do swojego blogu. Każdy komentarz, który pozostawiasz, ma link do Twojego blogu. Wszystko, co musisz zrobić, to spędzić kilka sekund, napisać zdanie lub dwa i *ta-da!* Oto Twój pierwszy kanał komunikacji, prowadzący ludzi z powrotem do Twojego blogu.

Jest to łatwa metoda, a co za tym idzie, wiele osób z niej korzysta. Komentarze są wszędzie i choć jednocześnie stanowią one z pewnością integralną część wszystkich blogów, **skuteczność komentarzy jako narzędzia marketingowego jest niska**. W najlepszym razie przyciągają one cienką strużkę nowych czytelników.

Istnieją też bardziej skuteczne metody wykorzystania komentarzy jako kanału komunikacji. Na przykład, spędzanie więcej czasu nad każdym komentarzem, aby wnieść istotny wkład do rozmowy, skoncentrowanie się na kilku kluczowych blogach, oraz używanie komentarzy do nawiązywania relacji z blogerami o dużej renomie.

Metody te mogą zamienić kanał komunikacji ze strużki w strumień, ale jest mało prawdopodobne, że samo pozostawianie komentarzy wystarczy do zbudowania popularnego blogu.

**Taktyka:** Napisz 30-stronicowy darmowy raport i opublikuj go na swoim blogu, a następnie roześlij wiadomość do innych autorów blogów, aby ich o tym powiadomić.



Bardzo skuteczną metodą jest spędzenie tygodnia na pisaniu kompleksowego raportu, opublikowanie go na swoim blogu i wysłanie emaili do kilku popularnych blogerów z propozycją, aby się z nim zapoznali.

Rezultaty mogą być różne, ale jeśli wszystko pójdzie dobrze, wiele innych blogów zamieści link do Twojego blogu z rekomendacją raportu, co doprowadzi do dużej liczby nowych odwiedzin. Jeśli masz już treści filarowe, wielu nowych czytelników zdołasz zamienić na stałych i – bam! – osiągniesz niemal **natychmiastowy wzrost popularności**.

Uważam, że jest to kanał komunikacji o znacznym zasięgu. To już rzeka, a nie mały strumień, czyli dużo bardziej skuteczna metoda promowania blogu, która będzie przyciągać nowych czytelników przez wiele miesięcy, a nawet lat.

Przykładów tej taktyki nie musisz daleko szukać, jest nim bowiem raport, który teraz czytasz. Prześlij go do wszystkich swoich przyjaciół i zamieść wpis na swoim blogu, polecając innym, aby go pobrali, i pomóż mi udowodnić, że to naprawdę działa:-).

## Czas a korzyści

Różnica między różnymi metodami polega na ilości czasu i energii, jakie zajmuje uzyskanie pewnych wyników. Łatwe metody mają niskie bariery wejścia, tak że wiele osób ich używa i dlatego ich skuteczność jest niewielka.

Techniki takie jak “*tag i ping*” (proces automatycznego powiadamiania innych witryn o publikacji nowych treści na blogu), kiedyś bardzo skuteczne, straciły tę skuteczność w miarę jak tysiące blogerów zaczęło ich używać, gdyż nie były one trudne do wdrożenia.

Jeśli coś zabiera więcej czasu, aby to stworzyć i wymaga znacznych zasobów, mniej ludzi będzie w stanie to zrobić i Twoje wysiłki będą się wyróżniać.

Istnieje również związek między jakością i wysiłkiem. Na ogół coś nad czym spędzisz tydzień będzie lepsze od czegoś, na co poświęcisz jeden dzień. To oczywiste, ale ważne jest, aby ten punkt podkreślić, ponieważ...

## Większość ludzi jest leniwa

W większości ludzie są leniwi. W większości **autorzy blogów** są leniwi.

Raport, który teraz czytasz, dotrze do wielu tysięcy blogujących. Zrozumieją oni moje argumenty, że jeśli włożysz w coś więcej wysiłku, odniesiesz większe korzyści, a jednak powrócą oni do spędzania czasu na działaniach, które są mniej skuteczne, ponieważ są one *łatwiejsze*.

Ludzie, którzy przeczytają ten raport zrozumieją, jak ważne są artykuły filarowe, poznają różnego rodzaju metody marketingowe i poczują przyływ inspiracji i energii do tego, aby profesjonalne blogowanie stało się ich przepustką do lepszego życia. A jednak, nawet bogatsi o tę wiedzę, będą spędzać czas na czytaniu innych blogów i stron internetowych, oglądaniu telewizji i narzekaniu jak nienawidzą swojej pracy.

Wszyscy oni, choć tak bardzo lubią narzekać, mogą winić tylko siebie za swoją sytuację. To jak żyją dzisiaj, jest efektem wyborów jakich dokonywali w przeszłości. Jeśli wciąż robisz to samo, będziesz otrzymywać takie same wyniki.

To od Ciebie zależy, czy nie staniesz się jednym z nich.

Aby uniknąć losu leniwych, obezwładnionych niemożnością ludzi, skoncentruj się na jednym – na **podejmowaniu działań** – i to nie jakichś przypadkowych, tylko działań **zbieżnych z Twoimi celami**.

Jeśli Twoim celem jest zarabianie na blogu, czy nie powinieneś codziennie napisać jednego artykułu filarowego i codziennie spędzać czas promując swój blog? Tylko o te dwie rzeczy musisz się martwić na początku, jeśli Twoim celem jest osiągnięcie zysków z blogowania.

## Kanały komunikacji

Wyjaśniłem już niektóre praktyczne metody budowania filarów treści, czas więc przedstawić metody marketingowe w praktyce. Zanim przedstawię listę konkretnych działań, które podejmuję, aby przyciągać czytelników do moich blogów, musisz zrozumieć dwa pojęcia, których używam do wyjaśnienia, dlaczego niektóre techniki są skuteczne, a inne osiągają słabe rezultaty.

Strumienie czytelników	Rzeki czytelników
Komentowanie innych blogów	Pierwsza strona Digg
Zostawianie komentarzy na forach	Popularna strona Del.icio.us
Trackbacks	Topowy blog zamieszcza link do Twojego blogu
Karnawał blogowy	Popularny biuletyn pisze o Twoim blogu
Promocja artykułu	Gazeta lub czasopismo pisze o Twoim blogu

Jak powiedziałem wcześniej, marketing w przypadku blogu polega przede wszystkim na budowaniu kanałów komunikacji, a dla uproszczenia lubię dzielić kanały komunikacji na **małe** i **duże**, lub *strumienie* i *rzeki*.

Przykładami budowania małych kanałów komunikacji jest pozostawianie komentarzy, udzielanie się na forach internetowych, publikowanie artykułów w katalogach takich jak



[Ezinearticles.com](http://Ezinearticles.com), branie udziału w karnawałach blogowych, wymiana linków i zgłaszanie się do katalogów. Wszystkie te techniki *mogą* spowodować zwiększenie ruchu na stronie, ale dla większości blogów nigdy nie prowadzą one do znaczącego wzrostu popularności.

Możesz uzyskać lepsze wyniki, jeśli będziesz te techniki stosować codziennie. To jest jak dodawanie 1 +1 +1, a więc codziennie metodą *małych kroków* zbliżasz się do celu.

Nie ma niczego złego w podążaniu do celu małymi krokami, ale zabiera to mnóstwo czasu i musisz ciężko pracować, aby osiągnąć sukces. Wiem o tym, bo ja sam początkowo korzystałem z metody małych kroków. Można się wiele nauczyć, ale jest to zbyt frustrujące, bo bardzo długo trwa przyciągnięcie do blogu **znaczącego ruchu**.

Tak więc byłem naprawdę podekscytowany, kiedy jeden z moich małych strumieni doprowadził mnie do **rzeki**, wręcz powodzi, nowych czytelników, których zdobyłem w krótkim okresie, kiedy otworzyłem **duży kanał komunikacji**.

Prawdziwe rzeki nowych czytelników pojawiają się, gdy jakiś popularny bloger napisze o Twoim blogu, kiedy znajdziesz się na pierwszej stronie serwisu takiego jak [Digg](http://Digg), lub na popularnej stronie na [Del.icio.us](http://Del.icio.us), lub po wywiadzie udzielonym przez Ciebie dla telewizji lub radia, w którym mówisz o swoim blogu. Gdy poleci Cię swoim czytelnikom osoba z popularnym biuletynem emailowym, lub odniesie się do Twojego artykułu popularna witryna informacyjna, może to doprowadzić do ogromnych ilości odwiedzin na Twoim blogu. To są znacznie większe źródła czytelników – **duże kanały komunikacyjne** – prawdziwe *rzeki*.



Problemem większości blogów jest to, że zaczynają bez dostępu do dużych kanałów komunikacyjnych. Osoby, które są powszechnie znane, mają dostęp do dużych kanałów komunikacji, jak tylko rozpoczną blogowanie. Dlatego zawsze możesz usłyszeć o tym, że ktoś sławny zabiera się za pisanie blogu – już sam ten fakt jest newsem.

Możesz kupić dostęp do dużych kanałów komunikacji, wydając pieniądze na reklamę lub promocję. Istnieją także niekonwencjonalne sposoby, aby przeprowadzać promocje małym kosztem (tzw. **marketing partyzancki** właśnie na tym polega), ale są to działania dość przypadkowe.

Zakładam, że nie jesteś sławny ani nie masz nadmiaru gotówki do wydania, więc będziesz musiał rozpocząć od budowy mniejszych kanałów i stopniowo zdobywać dostęp do większych.

# Potęga dźwigni

Jeśli obecnie 100 osób dziennie odwiedza Twój blog i opublikujesz jakiś świetny artykuł, tylko te sto osób będzie o nim wiedzieć. Jeśli masz szczęście i jedna z tych stu osób jest właścicielem popularnego blogu lub newslettera rozsyłanego do 5.000 odbiorców i zdecyduje się ona zamieścić link do Twojego artykułu, wtedy *bam* – właśnie trafiłeś na duży kanał komunikacji i czytelnictwo Twojego blogu szybko rośnie.

Kiedy masz 1.000 czytelników, wtedy masz większe szanse na dotarcie do dużego kanału komunikacji, ponieważ istniejąca **dźwignia** jest większa. Dlatego największe blogi najszybciej rosną – dysponują one potężną dźwignią w postaci ich obecnych odbiorców.

Kiedy masz 5.000 czytelników dziennie i zamieścisz niezwykle interesujący artykuł filarowy, tych 5.000 osób spełnia rolę Twoich małych i dużych kanałów komunikacji, pisząc na temat Twojego artykułu na swoich blogach, zamieszczając odnośniki do Twojego blogu na forum, lub rozmawiając ze znajomymi.

W zasadzie więc **Twoi czytelnicy to Twój marketing**, co wyjaśnia dlaczego największe blogi nie muszą aktywnie się promować, wystarczy, że będą zamieszczać dobre treści. Topowe blogi przyciągają uwagę innych popularnych blogów i linkują do siebie wzajemnie, odsyłając do siebie nawzajem czytelników. *Bogaci* blogerzy stają się jeszcze *bogatsi*.

Najpopularniejsze blogi mają również wystarczająco dużą poczytność, że mogą znaleźć się na topie takich serwisów społecznościowych jak Digg i Del.icio.us, jedynie dzięki swoim dotychczasowym odbiorcom.

Jeśli masz 10.000 czytelników, to dużo łatwiej zdobyć Ci kilkaset “wykopów” niezbędnych, aby znaleźć się na pierwszej stronie serwisu Digg tylko dzięki Twoim dotychczasowym odbiorcom. Bez wątpienia jest wiele świetnych artykułów, które nigdy nie znajdą się na stronie serwisu Digg, ponieważ zostały opublikowane na mało znanych blogach, podczas gdy mniej wartościowa treść znajduje się na pierwszej stronie, tylko dlatego, że została opublikowana na popularnym blogu.

Zanim zaczniesz narzekać, że nigdy nie zdołasz przyciągnąć 5.000 czytelników na dzień, lub choćby 1.000, pamiętaj, że każdy popularny blog zaczynał bez czytelników. Wszyscy zaczynamy w tym samym miejscu – z wielkim ZEREM na liczniku odwiedzin (lub może z jedyńka, gdyż sam pewnie czytujesz własny blog).

Twoim celem jest wspięcie się na szczyt, abyś mógł cieszyć się z wszystkich wyżej wymienionych korzyści. A najlepsze jest to, że kiedy to osiągniesz, będziesz mógł skupić się na tworzeniu dobrych treści zamiast na marketingu, ponieważ Twoi czytelnicy sami będą Cię promować.

# Efekt kumulacji

No dobrze, ale jak zostać topowym blogerem z ogromną rzeszą czytelników?

Skorzystaj z efektu kumulacji, począwszy od małych kanałów komunikacji, stopniowo zwiększając liczbę odbiorców, dopóki nie natrafisz na większe kanały komunikacji.

Kiedy dopiero zaczynasz, Twoim głównym problemem jest to, że nikt nie zapewni Ci dostępu do dużych kanałów komunikacji, a prawdopodobnie nie masz jeszcze własnych. Oczywiście, jeśli już prowadzisz popularny blog lub biuletyn z tysiącami czytelników, będziesz korzystać ze swoich dużych kanałów komunikacyjnych, aby zdobyć czytelników dla nowego blogu.

Większość początkujących blogerów nie ma dostępu do dużych źródeł ruchu, więc zawsze **najtrudniejsze są początki**, gdy nie ma się jeszcze **dźwigni** (użyj tej wiedzy, by się zmotywować, a nie zniechęcać – potem jest już coraz łatwiej).

Na początku będziesz używać metody małych kroków, ale za każdym razem będziesz starać się robić coraz większy krok: 1 +1 +2 +2 +2 +3 itp., do czasu, gdy pewnego dnia nastąpi przełom.

Gdy natrafisz na duży kanał komunikacji, nagle zaczniesz zdobywać 100 +90 +70 nowych czytelników każdego dnia. Ta fala znowu opadnie, ale nie powróci już do dwóch lub trzech nowych czytelników na dzień, będzie to raczej pięciu czy dziesięciu, ponieważ otworzyło się przed Tobą źródło większego ruchu, z którego wciąż będą napływać do Ciebie czytelnicy.

Gdy zdobędziesz swoich pierwszych stu czytelników, zdobycie następnej setki przyjdzie Ci już łatwiej. Za każdym razem, gdy trafisz na duży kanał komunikacji, dodasz nowych czytelników do istniejącej już grupy odbiorców, dzięki czemu jeszcze łatwiej będzie Ci uzyskać dostęp do kolejnego dużego kanału komunikacji. Jest to wynikiem **efektu kumulacji**, który ma zastosowanie nie tylko w odniesieniu do pieniędzy w banku, ale także do promowania Twojego blogu.

Przez kumulowanie ruchu czytelników, których przyciągasz z wielu z kanałów komunikacji, dzięki efektowi dźwigni uzyskujesz dostęp do coraz większych źródeł ruchu.

## Myśl globalnie, pracuj lokalnie

Kluczem do uzyskania dostępu do dużych kanałów komunikacji jest tak naprawdę praca nad małymi kanałami komunikacji. Przyciąganie czytelników polega na posuwaniu się naprzód krok po kroku, opierając się na wcześniejszych sukcesach. Musisz mieć cierpliwość i wytrwałość i pamiętać, że z czasem pojawią się rezultaty.

Skupmy się więc na tym co trzeba zrobić dziś. To jest to, co należy zacząć natychmiast:

1. Załóż blog i zacznij wypełniać go dobrą **treścią filarową** (prawdopodobnie zacząłeś już to robić – jeśli nie, zabieraj się do pracy!)
2. Promuj swój blog korzystając z darmowych **małych kanałów komunikacji**.

Tym samym stworzysz coś wartościowego i zaczniesz przyciągać do siebie czytelników.

W pewnym momencie wydarzy się coś **ekscytującego** – duża witryna, blog, gazeta lub czasopismo zamieści link do Twojego blogu. Być może dziennikarz poprosi Cię o wywiad, popularny e-zine opublikuje Twój artykuł lub zostaniesz zaproszony do wzięcia udziału w popularnym podkaście.

Cokolwiek to będzie, zdarzy się tylko dlatego, że zaistnieje powód, aby się zdarzyło. Powodem tym jest wartość, którą ma Twój blog (i Ty) – Twoje **treści filarowe**.

Kiedy nastąpi pierwszy taki przełom, zauważysz, że coraz łatwiej będzie Ci uzyskiwać dostęp do coraz większych kanałów komunikacji. Nadal będziesz musiał pracować i udowadniać swoją wartość, ale każdy dodatkowy czytelnik, którego zdobędziesz sprawi, że łatwiej będzie Ci zdobyć kolejnego czytelnika dzięki poczcie pantoflowej i sieciom kontaktów (jedni mówią innym o Twoim blogu, inni blogerzy blogują o Tobie, itp.).

Ten aspekt blogowania jest całkowicie nieprzewidywalny. Niektórym blogerom udaje się odnieść sukces w ciągu pierwszych kilku tygodni: opublikują świetny artykuł filarowy, zamieści o nim informację jakiś popularny blog, dostanie się na pierwszą stronę serwisu Digg i stanie się o nim głośno w całej blogosferze.

Niestety scenariusz ten zdarza się **rzadko**, a większość blogerów musi ciężko i konsekwentnie pracować, aby wspiąć się na szczyt. Dlatego tak ważne jest, aby świętować każdy mały wzrost popularności i cierpliwie czekać, aż pewnego dnia nadejdzie powódź czytelników – jest to tylko kwestią czasu.

## Metody zwiększania ruchu

Zanim podejmiesz próby wprowadzenia w życie którejkolwiek metody zwiększania ruchu, **gorąco** namawiam Cię, abyś miał już opublikowane jakieś treści, najlepiej co najmniej **dziesięć artykułów filarowych**. Jeśli zaczniesz zachęcać ludzi do odwiedzania Twojego blogu, a gdy tam dotrą, nie znajdą niczego ciekawego, Twoje działania marketingowe pójdą na marne. Jestem pewny, że to rozumiesz, idźmy więc dalej.

Twoim celem jest budowanie relacji i demonstrowanie wartości. Użyj łatwych metod budowania ruchu, poczynając od małych kanałów komunikacji i kontynuuj to do momentu uzyskania dostępu do większych. Niech Twoje najlepsze treści przyciągają ruch do Twojego blogu. Gdy będziesz publikować wartościowe i godne uwagi artykuły, inni blogerzy i internauci będą je sobie naturalnie polecać – zaczniesz się **marketing wirusowy** – po prostu musisz ciężko pracować, aby dotrzeć do tego punktu.

Oto niektóre skuteczne metody zwiększania ruchu, które są łatwe do zastosowania przez początkujących blogerów. Metody te zdobędą Ci Twoich pierwszych kilkuset czytelników.

### **Zostawianie komentarzy na innych blogach**

Jest to powszechnie udzielana rada i naprawdę **działa**. Już omówiłem skuteczniejsze sposoby zamieszczania komentarzy (dodawanie wartości, skoncentrowanie się na kilku pokrewnych blogach), teraz wszystko, co musisz zrobić, to zabrać się do pracy.

Kiedy po raz pierwszy rozpocząłem blogowanie, miałem taką wieczorną rutynę. Przed pójściem do łóżka, kiedy byłem zbyt zmęczony, aby napisać coś długiego, pozostawiałem co najmniej dziesięć komentarzy na kilku pokrewnych blogach. Warto stworzyć taką rutynę, ponieważ ważne jest, aby czynności te wykonywać systematycznie.

### **Uczestnictwo w forach internetowych**

Kilka wartościowych wpisów na odpowiednich forach z Twoim podpisem, zawierających linki prowadzące z powrotem do Twojego bloga, przyciągnie do Twojego bloga nowych odwiedzających. I znowu, im więcej czasu i energii zainwestujesz aby zaistnieć jako wiarygodny uczestnik forum, tym więcej odwiedzających przyciągniesz.

Jednym z pierwszych znaczących źródeł ruchu, który przyciągnąłem do swojego bloga pochodziło z zamieszczenia artykułu na trzech bardzo popularnych forach związanych z tematem mojego bloga.

Napisałem porządny artykuł o programach partnerskich z linkami do mojego blogu, lecz zamiast opublikować go na moim blogu, zamieściłem go na trzech forach. Po moim artykule na każdym z tych forów rozpoczęła się dyskusja i wiele osób kliknęło, aby zobaczyć mój blog.

### **Stosowanie „trackbacks”**

Ta technika nie jest już tak skuteczna jak kiedyś, ale wciąż może sprowadzić do Ciebie pewną liczbę odwiedzających. Wysyłaj trackbacks (nawiązanie do artykułów na innych blogach), kiedy tylko to możliwe, gdy piszesz własny blog.

## **Marketing szeptany**

**Marketing szeptany, forma „poczty pantoflowej” jest zawsze najbardziej potężnym źródłem ruchu.**

**Przy rozważaniu tego, co chcesz napisać, zadaj sobie pytanie – czy ludzie będą naturalnie chcieli podzielić się tym z innymi?**

Trackbacks są umieszczane w obszarze komentarzy po każdym artykule umieszczonym na blogu i jeśli będziesz jednym z pierwszych, który zamieści nawiązanie do jakiegoś gorącego jeszcze wpisu na popularnym blogu, niektórzy czytelnicy zajrzą na Twój blog w poszukiwaniu dyskusji na ten temat. Gdy wysyłasz trackbacks zwracasz również na siebie uwagę autora.

Jeśli nie wiesz co to jest trackback, mój biuletyn "Blog Traffic Tips" # 8 zawiera wyjaśnienie, albo użyj wyszukiwarki Google. Możesz zarejestrować się na bezpłatny biuletyn na <http://www.BlogTrafficKing.com> lub znaleźć go w archiwum w moim [Blogging Forums](#).

## Karnawał blogowy

Odniosłem duże sukcesy na początku mojego blogowania zgłaszając moje artykuły filarowe do różnych karnawałów blogowych.

*Karnawał blogowy jest artykułem zamieszczonym na blogu podsumowującym zbiór artykułów z różnych blogów na określony temat. Chodzi o to, aby zebrać niektóre z najlepszych materiałów na dany temat w danym tygodniu. Często wiele innych blogów zamieszcza odnośniki do gospodarza karnawału, a wszyscy biorący udział w karnawale także mogą cieszyć się ze wzrostu liczby nowych czytelników.*

**Źródło:** [Blogowanie dla początkujących i 10 Rad na zwiększenie ruch na blogu](#)

Możesz znaleźć świetną listę karnawałów blogowych na stronie <http://blogcarnival.com>. Na tej stronie możesz również zgłosić swoje artykuły do karnawału. Tylko pamiętaj, aby wybrać karnawał odpowiedni do tematu Twojego blogu i zgłosić swoje najlepsze artykuły jeśli chcesz przyciągnąć jak najwięcej nowych odbiorców.

## I to wszystko!

Mógłbym kontynuować listę wielu innych metod łatwych do realizacji, ale prawdopodobnie znasz większość z nich i nie spędziłeś na stosowaniu żadnej z nich takiej ilości czasu i z taką częstotliwością, która wystarczyłaby do uzyskania znaczących rezultatów.

Nie chcę zarzucać Ci zbyt wieloma pomysłami, chcę natomiast abyś zaczął wdrażać powyższe metody i robił to wystarczająco często, aby osiągnąć korzyści. Chodzi o **skoncentrowanie wysiłków**. Koncentrując się na wielokrotnym stosowaniu kilku wybranych technik, osiągniesz lepsze rezultaty, niż stosując każdą technikę, która przyjdzie Ci do głowy, jeden raz.

- **Codziennie** zostawiaj komentarze na pokrewnych blogach
- **Codziennie** zamieszczaj swoje wypowiedzi na 1-3 najpopularniejszych forach – zamieść cały artykuł, jeśli to możliwe
- Za każdym razem, gdy napiszesz nowy artykuł wyślij trackback do innych blogów
- Dodawaj swoje najlepsze teksty do karnawałów blogowych **REGULARNIE** – nie tylko raz



W ciągu pierwszych sześciu miesięcy istnienia mojego blogu nie robiłem nic poza pisaniem świetnych tekstów i koncentrowałem się na powyższych podstawowych technikach marketingowych. Na początku stosowałem co najmniej jedną z tych technik **każdego dnia**.

Możesz zastąpić te techniki innymi, które przyjdą Ci do głowy – pisanie komunikatów prasowych, wymiana linków między blogami, wymiany treści, pisanie artykułów gościnnie na innych blogach, promocja na MySpace.com, BlogCatalog.com lub MyBlogLog.com, marketing społecznościowy lub promocja artykułów – ważne jest, aby robić to wystarczająco często, aby uzyskać wyniki.

Ja nie koncentruję się już na żadnej z powyższych technik, ale mam luksus posiadania grupy odbiorców, która może mi pomóc promować moje artykuły filarowe za każdym razem, gdy je publikuję. Ty nie masz tego – jeszcze – ale możesz to osiągnąć, aby cieszyć się tymi samymi korzyściami, z jakich korzystają najlepsi blogerzy.

## Budowanie wzajemnych relacji z równymi sobie

Pierwszy **duży przyływ czytelników** otrzymałem, kiedy popularne blogi zamieściły odnośniki do mojego blogu. Dlaczego zamieściły linki do mnie? Z dwóch powodów:

1. Nawiązałem jakąś formę kontaktu z autorem blogu, lub też zrobiłem coś aby zwrócić na siebie jego uwagę.
2. Napisałem artykuł, do którego warto było się odnosić.

Pierwszy bardzo poważny skok ilości czytelników, powodujący praktycznie podwojenie ruchu na moim blogu w tym czasie, zawdzięczam blogerowi, którego większość z Was dobrze zna – Darrenowi Rowse i jego blogowi [Probblogger.net](http://Probblogger.net).

Darren zamieścił link do mojej serii artykułów, szczegółowo omawiających przebieg mojej [kariery w biznesie](#). Była to długa seria opisująca wszystkie firmy, które zdołałem uruchomić i rzeczy, które wcześniej robiłem w życiu.

To było prawie dwa lata temu i od tamtej pory wymienialiśmy się ruchem między naszymi blogami przy wielu okazjach.

Dlaczego Darren zamieścił link do tego artykułu? Nawiązałem z nim kontakt, kiedy po raz pierwszy natknąłem się na jego blog. Pomogło to, że obaj jesteśmy Australijczykami, ale tak naprawdę wszystko co wtedy zrobiłem, to przywitałem się i nawiązałem wstępną znajomość. Od tego momentu Darren z pewnością

### Nie izoluj się

**Prawie wszystkie popularne blogi korzystają z popularności innych blogów, aby zwiększyć swoją popularność.**

**Jeśli chcesz zwiększać ruch na swoim blogu, musisz aktywnie pracować nad budowaniem związków i proaktywnie starać się przyciągać uwagę innych blogerów.**

**Nie bloguj w izolacji!**

obserwował mój blog i kiedy napisałem coś, co wydawało się, że zainteresuje jego odbiorców, zamieścił do tego link.

Jest to klasyczny przykład nawiązywania wzajemnych relacji. Wzajemne relacje nawiązywane w blogosferze są kluczem dostępu do dużych kanałów komunikacji. Blogerzy są bardziej skłonni, aby czytać blogi autorów, których znają i lubią. Jeśli Twój blog nie jest czytany przez innych popularnych blogerów, nie masz szansy, aby zamieścili oni odnośniki do Ciebie.

Istnieje kilka sposobów jak rozpocząć kształtowanie wzajemnych relacji. Oto kilka pomysłów, które stosowałem z powodzeniem:

### **1. Wyślij kilka linków, zanim spodziewasz się jakieś otrzymać**

Jednym z najlepszych sposobów, aby zdobyć uwagę innego blogera jest dawać, zanim zaczniesz brać. Wyślij do niego link, jaki zamieściłeś w swoim artykule, a Twój blog pojawi się na jego radarze. Rób to na tyle często, aby zostać zauważonym i miej nadzieję, że zamieści on link z powrotem do Ciebie, zwłaszcza jeśli zamieszczasz na swoim blogu naprawdę wartościowe treści, do których warto się odnosić.

### **2. Wyślij email, aby się przedstawić**

Wyślij email do innego blogera, wyjaśnij co Ci się podoba w jego blogu i to wszystko. Zainicjuj wzajemne stosunki zanim o cokolwiek poprosisz.

### **3. Wyślij email do topowych blogów po publikacji naprawdę dobrego artykułu filarowego**

Brian Clark, znany ze swojego blogu [Copyblogger.com](http://Copyblogger.com), kiedyś powiedział mi w wywiadzie, że kiedy rozpoczął pisać swój blog, wysłał wiadomość pocztą elektroniczną do 30-tu najpopularniejszych spokrewnionych blogów, informując ich o opublikowanym artykule.

Brianowi na pewno pomógł fakt, że treść jego blogu jest fantastyczna, ale widać, że nawet dzisiejsi topowi blogerzy musieli kiedyś zaczynać od stosowania **proaktywnego marketingu**.

Ale uważaj – nie oczekuj odpowiedzi, jeśli wyślesz do kogoś email z prośbą o link – może to zadziałać, ale zależy to od przypadku. Osiągniesz lepszy skutek, jeśli nawiądziesz jakiś kontakt, zanim wystąpisz z prośbą o link. Wtedy będzie to jakby prosił znajomy, a nie przypadkowa obca osoba.

### **4. Przeprowadzaj wywiady**

Ta technika czyni cuda. Przeprowadzasz wywiad z popularnym w Twojej branży blogerem, a następnie publikujesz ten artykuł na swoim blogu. W większości przypadków bloger zamieści link do Twojego wywiadu, aby podzielić się nim ze swoimi czytelnikami, a przy okazji nawiądziesz z nim bliższą znajomość. A najlepsze ze wszystkiego jest to, że wywiady są łatwe do zrobienia, a większość treści pochodzi od osoby, z którą rozmawiasz. To prosty sposób,

aby stworzyć doskonałą treść, zostać umieszczonym na popularnym blogu i nawiązać znajomość z popularnym blogerem.

## 5. Przeprowadzaj wywiady w formie podcastów

Podkast jest technicznie bardziej wymagający niż pisanie blogu, ale jeśli możesz sprostać temu wyzwaniu, to wywiad w formie podcastu ma wszystkie zalety wywiadu, jak omówione powyżej, PLUS Twój własny głos jest słyszalny podczas rozmowy, co jeszcze bardziej promuje Cię w blogosferze.

Jeśli nie wiesz co to jest podcast, przeczytaj [moją definicję tutaj](#).

Na początku prawie każdy duży napływ czytelników do mojego blogu pochodził z popularnych blogów linkujących do jednego z moich artykułów filarowych. Większość blogerów, którzy zamieszczali te linki, dowiedzieli się o moim blogu dzięki pracy, którą włożyłem w budowę małych kanałów komunikacyjnych.

Mogli oni znaleźć mój blog, ponieważ napisałem kilka komentarzy na temat ich blogu, nawiązałem z nimi kontakt pocztą elektroniczną, czy też zrobiłem wywiad z nimi lub z autorami innych znanych im blogów. Być może przeczytali moją wypowiedź na forum, która następnie zaprowadziła ich do mojej blogu, lub też znaleźli mój blog dzięki karnawałowi blogów, w którym brałem udział.

Musisz stać się **widoczny** w blogosferze, jeśli chcesz przyciągnąć **uwagę**, a pamiętaj, że uwaga jest niezwykle istotna, jeśli chcesz zarabiać na Twoim blogu.

## Efekt sieciowy

Wspaniałym rezultatem budowania wzajemnych relacji jest **efekt sieciowy**. Kiedy zwrócisz uwagę jednego blogera, to nie tylko on czy ona dowie się o Tobie. Cała sieć ich wpływów także dowie się o Tobie, i co więcej, dostaniesz ich bezpośrednią lub pośrednią rekomendację. Jest to kluczowy czynnik, ponieważ rekomendacja buduje **wiarygodność**, co skutkuje większą uwagą skierowaną w Twoją stronę.

Blogi, ze swej natury, opierają się na sieci. Kiedy jeden popularny bloger linkuje do Ciebie, nagle cały grup blogerów także się o Tobie dowiaduje. Jest szansa, że w tej grupie jest jeszcze kilku popularnych blogerów, którzy w przyszłości mogą zamieścić linki do Ciebie. Ten proces powtarza się za każdym razem, kiedy link jest wysyłany z jednego blogu do drugiego – po prostu musisz włączać się do coraz większych sieci.

## Zacznij od relacji równorzędnych

Nazywam to marketingiem relacji równorzędnych ("równy z równym") nie bez powodu – należy rozpocząć od relacji z równymi sobie.

Ktoś równy Tobie, to ktoś w podobnej sytuacji do Twojej. Ogólnie mówiąc, w świecie blogów, osoba jest Tobie równa, jeśli piszecie na podobny temat, zwracacie się do tej samej grupy docelowej, a obecny poziom ruchu na stronie jest mniej więcej taki sam.

Jednym z błędów popełnianych przez nowych blogerów, gdy słyszą radę, że powinni nawiązywać znajomości z innymi blogerami, jest to, że od razu zaczynają "celować do gwiazd".

Topowe, naprawdę popularne blogi są każdego dnia zalewane rzeką wiadomości. Możesz mieć szczęście i trafisz na jakiegoś naprawdę miłego blogera, który ma czas odpowiadać osobiście na każdą otrzymaną wiadomość, ale pozwolę sobie powiedzieć z własnego doświadczenia, że kiedy Twój blog stanie się znany, będziesz dostawać ogromne ilości zapytań od czytelników i nie jest realne, aby osobiście odpowiadać na wszystkie z nich.

W większości przypadków, jeśli ni z tego ni z owego wyślesz pojedynczy email do popularnego blogera, nie spodziewaj się odpowiedzi. Bardzo popularne blogi otrzymują po prostu zbyt wiele wiadomości każdego dnia, aby odpowiadać na wszystkie z nich. Możesz zyskać uwagę popularnego blogera, jeśli jesteś mu równy (także jesteś popularny). Jeśli dużo ludzi odwiedza Twój blog, łatwiej jest zdobyć uwagę innych, którzy są popularni – **Twoja wiarygodność jest już ustalona**. Większość ludzi czytających ten raport nie jest jeszcze w tej sytuacji.

**Ignorować:**

**Odmawiać zwrócenia uwagi na coś; pominąć.**

O wiele mądrzej jest nastawić się na budowanie relacji z **takimi jak ty**. Równi Tobie, czyli blogerzy o podobnym poziomie popularności i celami podobnymi do Twoich, będą prawdopodobnie bardziej skłonni do kontaktów z Tobą, aby wymieniać się linkami do swoich artykułów. Nawiązuj przyjaźnie z ludźmi takimi jak ty i współpracujcie ze sobą, wymieniając się ruchem i budując kanały komunikacji.

Jeśli masz problemy z przekonaniem innych o skuteczności marketingu relacji równorzędnych i czujesz, że inni Cię ignorują, spróbuj poszerzyć ich horyzonty przesyłając im ten raport. Możliwe, że wrócą do Ciebie chętni do współpracy, kiedy zdadzą sobie sprawę jak bardzo obie strony mogą na tym skorzystać.

## Większe i lepsze artykuły filarowe

Choć małe kanały komunikacyjne są naprawdę znakomite, czasami, aby dokonać czegoś niezwykłego, trzeba zakasać rękawy, wziąć się do roboty, i stworzyć coś niepowtarzalnego – naprawdę unikalną **treść filarową**.

Jak już wspomniałem wcześniej, im więcej włożysz, tym więcej dostaniesz, w myśl zasady “dostajesz to, za co płacisz”, i z powodu ogólnej apatii innych.

Napisanie dużego raportu, takiego jak ten, który teraz czytasz, przyniesie Ci więcej czytelników niż opublikowanie jednego artykułu i jest oczywiste, dlaczego. Niektóre treści filarowe mają dla odbiorców znacznie większą wartość niż inne, przyciągają więc dużo więcej uwagi.

W miarę jak blogosfera się rozrasta, coraz trudniejsze staje się zrobienie naprawdę dużego wrażenia, gdyż poprzeczka jest ustawiana coraz wyżej. Taka jest specyfika marketingu. Gdy po raz pierwszy ktoś zrobi coś wyjątkowego za pomocą unikalnej metody dystrybucji, formatu lub tematu, odnosi to największy skutek. Następna osoba, która używa tej samej metody nie osiągnie już takiego rezultatu, a metoda staje się coraz mniej skuteczna z upływem czasu, w miarę jak ludzie się do niej przyzwyczajają.

Tym niemniej, istnieją pewne techniki, które na ogół działają dobrze i mogą otworzyć przed Tobą duże kanały komunikacji, mimo, że były już wcześniej używane. Oto niektóre z nich, które możesz zastosować natychmiast.

## **Darmowy raport**

Darmowy raport to niemal gwarantowany rezultat, zwłaszcza jeśli obejmuje wiele informacji nie dostępnych nigdzie indziej. Krótki dokument PDF, 10-50 stron, zamieszczony na stronie Twojego blogu lub podający do niego link, jest fantastycznym narzędziem marketingowym. Jeśli trafisz na naprawdę popularny temat, możesz w znaczący sposób zwiększyć ruch na Twoim blogu.

Niektóre bezpłatne raporty zostały pobrane i przeczytane przez więcej ludzi niż bestsellery książkowe, i mogą sprawić, że popularny blog, taki jak [Gaping Void](#), którego autorem jest Hugh McLeod, wskoczy do kategorii super-popularnych blogów. Hugh napisał popularny artykuł, [Jak być twórczym](#) (How to be creative), z którego zrobił darmowy raport, który został pobrany ponad milion razy.

## **Audio / Podkast / Teleseminarium**

Dodaj podkast do Twojego blogu, a stworzysz zupełnie nowy kanał komunikacji – audio. Niektóre blogi opierają się na podkastach, korzystając z popularnych narzędzi do marketingu podkastowego, takich jak [iTunes](#) (jeśli zdecydujesz się na podkasty, udostępnij je przez iTunes dla maksymalnego zwiększenia ruchu – to nic nie kosztuje i możesz skorzystać z następującej [instrukcji w jaki sposób to zrobić](#) udostępnianej przez Apple).

Innym świetnym formatem audio jest **teleseminarium**. Razem z innym blogerem porozmawiajcie na linii telefonicznej łączącej was bezpośrednio z publicznością. Dyskutujcie na konkretny temat, odpowiadajcie na pytania słuchaczy, a wszystko to nagraj w celu publikacji na Twoim blogu. Spróbuj znaleźć kogoś dobrze znanego w branży i zaprosz go do zrobienia teleseminarium razem z Tobą.

Dla prowadzenia teleseminariów możesz skorzystać z [freeconference.com](http://freeconference.com).

## **Wideo / Screencast**

Podobnie jak w przypadku dźwięku, gdy dodasz wideo otworzysz nowy sposób komunikacji z odbiorcami. Jeśli udostępnisz wideo, na przykład za pośrednictwem [YouTube](http://YouTube), lub z Twojego blogu i wielu innych autorów blogów będzie linkować do niego, możesz w znaczny sposób zwiększyć ruch na swojej stronie.

Dobry film wideo, dzięki **marketingowi wirusowemu**, może stać się wielkim wydarzeniem, gdyż może być obejrany przez setki tysięcy, lub nawet miliony ludzi w ciągu kilku zaledwie dni.

Jeśli zrobienie filmu z akcją na żywo jest dla Ciebie zbyt trudne, zacznij od programu, który pozwoli Ci na wykonywanie zrzutów ekranu, takiego jak [Camtasia](http://Camtasia). Film instruktażowy, zrobiony przy pomocy programu Camtasia, to znakomity filar treści. Właśnie tego oprogramowania używałem do tworzenia filmów wideo prezentowanych na początku tego raportu.

## **Oprogramowanie**

Oprogramowanie, które upowszechnisz za pośrednictwem swojego blogu, może być świetnym narzędziem generującym ruch. Jeśli Twój program stanie się de facto standardem, to możesz odnieść ogromne korzyści w postaci masowego napływu odwiedzających na Twoją stronę.

Pomyśl o prostych programach, które mógłbyś stworzyć, takich jak wtyczki (plug-in) do blogów, lub rozszerzenia do przeglądarki Firefox. To zapewni Ci linki przychodzące i przyciągnie do Twojego blogu wielu gości.

Pamiętaj, że nie musisz sam pisać tego oprogramowania. Wystarczy, że coś wymyślisz, a następnie udasz się na [elance.com](http://elance.com), [rentacoder.com](http://rentacoder.com) lub [guru.com](http://guru.com) i oprogramowanie to zostanie napisane dla Ciebie po bardzo przystępnej cenie, lub poszukasz forum, które jest odwiedzane przez programistów, napiszesz, czego potrzebujesz i poprosisz o wyznaczenie ceny.

## **Seria artykułów filarowych**

Seria artykułów filarowych jest jak artykuł filarowy, tyle że wymaga więcej wysiłku, aby ją stworzyć. Zamiast tylko jednego artykułu, piszesz całą serię artykułów na jeden temat.

Możesz początkowo opublikować serię artykułów na Twoim blogu, a następnie stworzyć z niej rozdział do Twojej książki lub samodzielny bezpłatny raport.

Podobnie jak dobre artykuły filarowe, dobra seria filarowa bardzo skutecznie przyciąga uwagę i otwiera duże kanały komunikacji, w miarę jak popularne blogi linkują do Twoich postów.

Jeśli chcesz zobaczyć przykłady, w jaki sposób stworzyłem serie artykułów filarowych, zajrzyj na koniec mojego [archiwum artykułów](#), które zawiera różne serie napisane przeze mnie na przestrzeni kilku lat (poszukaj w żółtych polach na końcu strony).

## **Eksperymenty i innowacje**

Powyżej przedstawiłem wszystkie koncepcje treści filarowych, które są używane przeze mnie i przez innych blogerów, aby uzyskać dostęp do dużych kanałów komunikacji. Nie jest to jednak nauka ścisła i wykonanie pewnych działań nie gwarantuje pewnych wyników.

Najlepszą radę, jaką mogę Ci dać jest, aby skupić się na tworzeniu wartości dla swoich czytelników i wykorzystaniu innowacyjnych technik w celu dostarczenia tych wartości. Coś wydane w niepowtarzalny sposób jest lepiej wynagradzane niż ta sama rzecz wydana w tradycyjnej, znanej już i opatrzonej, formie. **Jeśli chcesz zwrócić na siebie maksymalną uwagę, musisz być twórczy.**

## **Nadszedł czas, aby zarabiać pieniądze**

I to wszystko. To moje najlepsze rady na temat tworzenia udanych blogów. Znasz już moje strategie i techniki.

**Treści filarowe**, wykorzystanie **małych kanałów komunikacji** i wzajemnych **relacji równorzędnych** jako *dźwigni* do **otwarcia dużych kanałów komunikacji** przy promowaniu swojego blogu, to recepta na sukces. Jestem najlepszym dowodem, że to działa, gdyż mój blog został zbudowany przy użyciu strategii i technik, które właśnie poznaliście.

Ostatnim z elementów układanki i to tym najbardziej ekscytującym, jest zarabianie na blogu. Zarabianie zaczyna się od testowania różnych sposobów uzyskiwania pieniędzy z blogu.

Jak zwykle, chcę najpierw przekazać Ci strategię zarabiania pieniędzy z blogu, zanim opiszę dokładnie, jakich metod używam.

## **Czy blogi mogą być stabilnym źródłem dochodów?**

Podczas mojej kariery internetowej, gdy zajmowałem się budowaniem firm internetowych, wypracowałem postawę unikania samozatrudnienia, starając się usunąć siebie jako kluczowy element działalności systemu.

Tę zasadę wbijają do głowy swoim czytelnikom autorzy, tacy jak Michael Gerber w jego książce [E-Myth](#) i [Rich Schefren](#), mój mentor, który stosuje ją bezpośrednio do Internetu. Rich, uczy jak budować przedsiębiorstwa internetowe, które wykorzystują systemy, nie ciężką pracę (warto przeczytać jego świetnie napisany [Manifest Biznesu Internetowego](#)).

W rezultacie, w miarę jak zacząłem rozważać możliwość wykorzystania mojego blogu do zarabiania pieniędzy, skoncentrowałem się na tworzeniu stabilności i źródeł dochodu, które nie były zależne wyłącznie ode mnie.

**Blogi mogą być stabilnym źródłem dochodów, jeśli skupisz się na metodach zarabiania bez konieczności stałego angażowania własnej pracy.**

**Nie chcesz pracować na Twoim blogu, chcesz aby Twój blog pracował dla Ciebie.**

Jeśli Twoim głównym celem jest dochód z blogu wystarczający, aby móc zrezygnować z pracy, musisz dążyć do stabilności. Chcesz wiedzieć, że jeśli jednego miesiąca zarobisz \$3000, to i w następnym miesiącu z dużą dozą pewności zarobisz podobną kwotę (lub większą). Poprzez ustanowienie niezawodnego źródła dochodów wreszcie będziesz mógł przełamać psychiczną barierę strachu i pozwolić sobie na rzucenie pracy.

Jeśli Twój blog przynosi \$300 dochodu w jednym miesiącu, \$1000 w drugim, a w trzecim \$500, to prawdopodobnie nie będziesz czuć się bezpieczny w decyzji o zrezygnowaniu z comiesięcznej wypłaty. Musisz być pewien, że blogowanie jest prawdziwym długoterminowym źródłem przychodów. To twój pierwszy cel.

Drugi kluczowy punkt, którego większość zawodowych blogerów nie bierze pod uwagę, jest taki, że nawet jeśli Twój dochód jest stabilny, jeśli musisz każdego dnia publikować określoną liczbę artykułów w celu utrzymania stałego poziomu dochodów, to właśnie stworzyłeś sobie stanowisko pracy. To nie jest wolność wynikająca z posiadania biznesu, to **samozatrudnienie**.

Nie zrozum mnie źle, blogowanie to całkiem dobra praca. Jestem pewien, że wiele osób z radością rzuciłoby swoją dotychczasową posadę, aby zarabiać w domu publikując posty na blogach. To nie jest zły układ, ale jak dla mnie, nie jest też wystarczająco dobry.

Lubię blogowanie. Wspaniałe jest to, że ludzie odnoszą korzyści z mojego pisania i mam możliwość przekazywania moich idei innym, którzy podzielają moje zainteresowania. Chcę pisać blogi i to że robię to regularnie, to mój świadomy wybór. Czego nie chcę, to być zmuszony do pisania, kiedy nie mam na to ochoty po to, aby podtrzymać przyływ pieniędzy.

Zawodowe pisanie blogów nie jest **źródłem dochodu pasywnego**. Możesz pisać blog, który będzie źródłem dochodu pasywnego poprzez zwiększanie udziału innych ludzi przy tworzeniu treści, ale nie to jest tematem niniejszego raportu. Jeśli chcesz to zrobić, przeczytaj moją serię na temat budowania trwałego modelu biznesowego za pomocą blogów, począwszy tutaj -- [Czy profesjonalne blogowanie jest zrównoważonym modelem biznesowym?](#)



Chodzi o stworzenie aktywów, które przynoszą dochód i **JEDNOCZEŚNIE** zapewniają **zadowalający styl życia**. W moim przypadku oznacza to regularne pisywanie blogów, ponieważ tego chcę, a przy okazji zarabianie na tym dobrych pieniędzy. Co istotne, mam swobodę wyboru i mogę **NIE** pisać blogu w pewnych sytuacjach – kiedy są święta, kiedy spędzam czas z rodziną i przyjaciółmi lub kiedy mam ochotę w środku dnia iść popływać.

Stabilny dochód, niezależny od ilości pisanych artykułów, był dla mnie istotnym czynnikiem od pierwszego dnia pisania blogów po prostu dlatego, że nie chcę musieć produkować artykułów od 9-tej do 5-tej jak zwykły pracownik. Oczywiście, jeśli chcesz, możesz ciężko pracować i Twój trud zostanie wynagrodzony, ale nie chcesz być do tego zobowiązany ze względów finansowych, w przeciwnym razie zmierzasz w kierunku katastrofy.

- Co będzie, jeśli zachorujesz i nie będziesz mógł pisać?
- Co będzie, jeśli zmęczy Cię pisanie na wybrany temat?
- Co zrobić, jeśli po prostu nie lubisz ciężkiej pracy?

Są to sprawy, o których warto myśleć już **od pierwszego dnia**. Jeśli chcesz budować styl życia i dobre źródło dochodu z udanego blogu, masz do podjęcia kilka świadomych decyzji o tym **jak** będziesz zarabiał pieniądze z blogów.

## „Święty Graal” zarabiania – stały dochód z programów partnerskich

W mojej opinii, jest jeden fantastyczny sposób na zarabianie pieniędzy w internecie, który jest także zdecydowanie najlepszym sposobem, aby zarobić na blogu, a mianowicie **stały dochód z programów partnerskich**.

Program partnerski oznacza sprzedawanie produktów lub usług innych osób lub firm w zamian za prowizję od każdej sprzedaży. Na przykład, jeśli sprzedasz e-booka, który kosztuje \$47 i przynosi 50% w programie partnerskim, to otrzymasz prowizję \$23.50 za każdą sprzedaną książkę.

Nie musisz robić niczego więcej poza przekierowywaniem klientów do partnera, kiedy rekomendujesz produkty bądź usługi. Nie dostarczasz przedmiotu sprzedaży, nie świadczysz usługi – po prostu kierujesz ruchem klientów i pod warunkiem, że ludzie kupują, Ty *zarabiasz pieniądze*.

### Kumulacja

**Kumulacja jest rzeczą piękną. Już wiesz, co może zrobić dla zwiększenia ruchu na Twoim blogu, teraz zobacz jak może pomóc Ci stworzyć stabilne źródło dochodów.**

**Każda nowa sprzedaż, dokonana w ramach programu partnerskiego o stałych dochodach, dodaje się do poprzedniej sprzedaży dokonanej w poprzednich miesiącach.**

**Z biegiem czasu rezultatem jest stabilny dochód, który otrzymujesz bez konieczności robienia niczego więcej.**

Stały dochód polega na wyborze do promowania programów partnerskich, które sprzedają **subskrypcje**. Oznacza to, że kiedy dana osoba kupuje, to płaci cykliczną opłatę, aby pozostać członkiem lub otrzymywać to, za co płaci (na przykład hostowanie witryn internetowych).

Jako partner, za każdym razem, gdy ktoś, kogo polecisz płaci rachunek, Ty otrzymujesz prowizję, więc pieniądze ciągle wpływają długo po dokonaniu pierwszej sprzedaży.

Nie każda nisza ma programy partnerskie, które zapewniają stałe dochody, ale na pewno warto ich poszukać, aby promować je na swoim blogu. Możesz być zaskoczony tym, co znajdziesz. W moim przypadku, istnieje wiele produktów i usług na subskrypcje w Internecie, więc mogę wybrać produkty i usługi, których sam używam i polecać je moim czytelnikom.

Na przykład, korzystam autorespondera emailowego [AWeber](#) do zarządzania moimi biuletynami. Kiedy otrzymałeś wiadomość email, aby pobrać ten raport, to pochodziła ona z serwisu AWeber. AWeber pobiera miesięczną opłatę za korzystanie z ich usług i jestem zarówno ich klientem jak i partnerem.

Za każdym razem, gdy ktoś odwiedza mój blog, kliknie na mój link do programu partnerskiego polecającego produkt AWeber i zarejestruje się, aby korzystać z miesięcznego planu, otrzymuję prowizję co miesiąc, tak długo, jak dana osoba pozostaje klientem AWeber. W tej chwili otrzymuję około 200-tu dolarów miesięcznie i ta kwota wciąż rośnie (bez względu na to czy bloguję, czy nie), a to tylko jeden z ponad 30-tu programów partnerskich, które promuję.

Promuję też inne podobne produkty i usługi partnerskie, które w momencie kiedy to piszę, dają minimum 2.000 dolarów miesięcznie i kwota ta wciąż wzrasta. Jeśli dzisiaj zlikwidowałbym mój blog, te pieniądze nadal będą napływać.

Oczywiście nadal prowadzę blogi, aby móc sprzedawać coraz więcej produktów na subskrypcję, aby w przyszłości, jeśli zdecyduję się rzucić blogowanie, mieć niezłe pasywne źródło dochodów.

## Kolejna dobra opcja – reklamy bezpośrednie

Jeśli nie możesz znaleźć programu partnerskiego odpowiedniego do umieszczenia na Twoim blogu, kolejnym dobrym rozwiązaniem jest znalezienie **sponsorów**, którzy kupią reklamy na Twojej witrynie. Ta metoda zarabiania pieniędzy jest dostępna od samego zarania Internetu i odkąd uruchomiłem moją pierwszą stronę internetową w 1999, zawsze była dla mnie niezawodnym źródłem dochodów.

Idea polega na bezpośrednim szukaniu sponsorów, którzy płacą pieniądze za umieszczanie banerów i/lub linków tekstowych na Twoim blogu. W ten sposób unikasz wszelkich pośredników, którzy podcinają Twoje zyski, ale musisz sam zajmować się znajdowaniem reklamodawców i ich obsługą.

Moim zdaniem dodatkowe dochody, jakie można wygenerować sprawiają, że warto poszukać prywatnych sponsorów. Problem polega na dodatkowej pracy, aby przyciągnąć sponsorów i pilnowaniu, aby na czas płacili pieniądze.

Większość blogerów popełnia błąd, uważając, że nie istnieje dobry sposób rozwiązania tego problemu. Przekonałem się, poprzez własne doświadczenia i śledzenie reakcji reklamodawców, że istnieje kilka prostych kroków do zminimalizowania ilości pracy potrzebnej do prowadzenia programów reklam bezpośrednich.

Oto co robisz:

**Wprowadź opłaty miesięczne, a nie za wyświetlenie, kliknięcie lub przekierowanie.**

Pobieranie opłat za coś takiego jak liczba kliknięć lub ile razy banner jest wyświetlany oznacza, że każdego miesiąca musisz przeglądać raporty reklam, a następnie wystawiać faktury dla reklamodawców. Jeśli masz stałą opłatę bez względu na to, co zapewniasz, jest to znacznie łatwiejsze dla zbierania płatności.

**Zapisuj reklamodawców na prenumeratę.** Ja używam narzędzia do prenumeraty dostępnego na [Paypal.com](http://Paypal.com), które umożliwia łatwe zarejestrowanie się Twoich reklamodawców na prenumeratę. Dzięki tej metodzie, nie musisz pilnować płatności. Każdego miesiąca pieniądze wpływają na konto PayPal *automagicznie*.

**Pobieraj wyższą opłatę, ale ograniczaj liczbę reklamodawców,** których przyjmujesz tak, aby móc zapewniać naprawdę dobre rezultaty. Oczywiście im więcej reklamodawców przyjmujesz, tym więcej masz z nimi pracy, więc zamiast tego pobieraj opłaty nieco wyższe niż średnia i utrzymuj bliskie kontakty z niewielką grupą sponsorów.

Te techniki są skuteczne, jednak tak naprawdę pomaga, jeśli Twój **blog jest popularny**. Znacznie łatwiejsze jest przyciągnięcie reklamodawców i pobieranie wysokich opłat, jeśli liczba odwiedzających Twój blog jest powyżej średniej [PageRank](#), dobre notowania na [AlexaRank](#) i opinię eksperta w swojej branży.

Nigdy nie musiałem aktywnie poszukiwać sponsorów, to oni zawsze przychodzili do mnie. Ja stworzyłem prostą [stronę dla reklamodawców](#) na moim blogu, co sprawia, że sponsorowanie

## Stały dochód

**Stały się dochód zapewnia stabilność.**

**Jest to ważne nie tylko dla Twojego źródła utrzymania, psychicznie daje Ci to poczucie ulgi, wiedząc, że możesz pracować i tworzyć rzeczy wartościowe nie martwiąc się o zarabianie pieniędzy.**

**Dlatego za każdym razem gdy szukam sposobów zarabiania pieniędzy w Internecie, koncentruję się na znajdowaniu programów zapewniających stałe dochody, lub staram się zastosować ten model do istniejącej strategii zarabiania.**

jest jasne i proste. W zależności od popularności Twojego blogu, możesz musieć aktywnie szukać sponsorów zanim Twój blog urośnie na tyle, że popyt będzie przewyższał podaż.

Jeśli spojrzysz na moją stronę dla reklamodawców, zobaczysz, że w żadnym momencie nie istnieje potrzeba negocjowania ceny. Jeśli potencjalny sponsor jest zadowolony ze szczegółów i ceny, wtedy on czy ona kupuje. Również nakład mojej pracy jest minimalny, ponieważ nie muszę się targować lub ustalać metod płatności – wszystko jest przedstawione na jednej stronie.

## Problem z Google AdSense

Zacznę od tego, że lubię program [Google AdSense](#) (jeśli nie wiesz co to jest, niech [Google wyjaśni Ci, w jaki sposób on działa](#)). Jest prosty do zastosowania, Google sprawdza Twój blog w celu zwiększenia Twoich dochodów z ich programu i istnieje wiele możliwości wkomponowania reklam Google w projekt Twojego blogu.

Problem z AdSense polega na tym, że nie dla wszystkich blogów jest dochodowy (w przypadku mojego blogu, jego skuteczność jest fatalna – w najlepszym razie kilka dolarów dziennie) i pomimo dobrego dopasowania kontekstowego, nadal nie kontrolujesz dokładnie, co jest wyświetlane na Twoim blogu.

W moim przekonaniu, aby naprawdę osiągać zyski z blogu, musisz dopasować reklamy do Twoich odbiorców tak, żeby nie były *postrzegane* jako reklamy. Dlatego marketing partnerski jest tak dobry – piszesz artykuł, na przykład recenzję produktu, która sprawia, że zarabiasz prowizję od partnera, ale czytelnicy odbierają to jako rozrywkę i edukację, a **nie reklamę**.

Uważam, że reklamy wymieszane z treścią to przyszłość marketingu internetowego, a blogowanie w połączeniu z programami partnerskimi jest doskonałym tego przykładem. Gdy reklamy nie są postrzegane jako reklamy, wiesz, że znalazłeś sposób, aby zadowolić wszystkie strony – *reklamodawców, czytelników i siebie*.

Mimo tego, co napisałem powyżej, uważam, że większość blogerów **powinno na początku wdrożyć Google AdSense** i sprawdzić jak ten program działa w ich konkretnej sytuacji.

Jeśli będziesz zadowolony z dochodów uzyskiwanych z AdSense lub zobaczysz w tym jakiś potencjał, jeśli spędzić trochę czasu na konfiguracji sposobu wyświetlania reklam, wówczas stosuj go. Zawsze można łączyć AdSense z promowaniem programów partnerskich i

### Reklama i treść

**Reklama, ze swej natury, jest do kitu (przepraszam za to sformułowanie). Nikt jej tak naprawdę nie lubi, a jeśli lubi, to nie jest to reklama, tylko treść.**

**I to właśnie jest klucz. Kiedy reklama jest treścią, to bawi i uczy, i nie jest postrzegana jako reklama.**

**Im bardziej wymieszasz reklamy z treścią lub wykorzystasz treść do reklamy, tym lepsze rezultaty osiągniesz.**

reklamami bezpośrednimi, ponieważ te metody zarabiania na blogu **nie wykluczają się wzajemnie**.

Jeśli AdSense przynosiłby mi dochody nawet zbliżone do tych, jakie osiągam z innych metod, to na pewno chciałbym go używać, ponieważ jest zdecydowanie najłatwiejszym narzędziem do wdrożenia. Skonfiguruj ustawienia, przetestuj sposób wyświetlania i umiejscowienia reklam na stronie, aby zmaksymalizować liczbę kliknięć, a potem niech zarabia dla Ciebie pieniądze, podczas gdy Ty możesz skoncentrować się na treści. To proste!

Jeśli jednak AdSense nie przynosi rezultatów w Twoim przypadku, to szukaj dalej i próbuj innych metod.

## Inne możliwości zarabiania

Oto lista innych metod, które możesz rozważyć, aby zarabiać pieniądze.

Pamiętaj, wszystko polega na testowaniu, aby sprawdzić co jest skuteczne, i wyborze najbardziej dochodowych metod dla zmaksymalizowania zysku (lub osiągnięcia poziomu zysku, który Cię zadowala). Zwracaj również uwagę na metody nie wymagające dużych nakładów pracy, abyś nie musiał zbyt ciężko pracować.

### **Text-Link-Ads.com**

[Text-Link-Ads](#) świadczy usługi pośrednictwa, znajdując sponsorów, którzy płacą, aby umieścić linki tekstowe na Twoim blogu. Mają bardzo prosty system, który po tym jak zostanie wdrożony, działa całkowicie automatycznie i dla popularnych blogów może być źródłem fantastycznych dochodów. Jedyną wadą jest to, że zabierają oni dużą część Twoich dochodów w zamian za świadczenie usług.

Podobne usługi są świadczone przez [TextLinkBrokers.com](#) i [LinkWorth.com](#).

### **Płatne recenzje**

[ReviewMe.com](#) i [PayPerPost.com](#) to serwisy działające jako pośrednicy między Tobą a sponsorami, którzy płacą za to, że napiszesz recenzje ich witryny/produktu/usługi na swoim blogu.

Dochody z tych serwisów mogą być dość stabilne i znaczne. Czasami możesz otrzymać zamówienie na napisanie płatnej recenzji produktu lub usługi, o którym i tak zamierzałeś napisać, więc dlaczego na tym nie zarobić?

Nie podoba mi się w nich to, że nie są nawet zbliżone do pasywnych źródeł dochodu. Jeśli nie piszesz, nie zarabiasz, więc nigdy nie polecam Ci polegać na nich jako na źródle przewidywalnych dochodów – są to jedynie niezłe "zastrzyki gotówki" od czasu do czasu.

## Reklamy kontekstowe / Brokerzy reklam tekstowych

Oprócz AdSense firmy Google, także Yahoo posiada program [publisher's network](#), którego można użyć, aby umieścić odpowiednie reklamy kontekstowe w witrynie. [Bidvertiser](#) ma podobne programy, ale nie są to reklamy kontekstowe. Zamiast tego można wybrać reklamodawców, którzy będą sponsorować Twój blog.

## Brokerzy reklam specjalizujący się w blogach

Istnieje ogromna ilość brokerów reklam, którzy oferują możliwość uzyskania dochodów z poczytnych blogów w zamian za udział w zyskach. Oto krótka lista najbardziej znanych.

- [AdBrite](#)
- [AdVolcano](#)
- [BlogAds](#)
- [BlogKits](#)
- [Chitika](#)
- [Federated Media](#)

Te serwisy są świetne, ponieważ są one łatwe do wdrożenia, ale w zamian za usługi musisz oddać pewną część udziału w zyskach.

## Ogólni brokerzy reklam

Firmy te działają podobnie do wyżej wymienionych brokerów, ale nie specjalizują się w blogach. Mają one wielkie sieci reklamodawców, którzy płacą na różne sposoby (za kontakt, za działanie, za kliknięcie, za wyświetlenie, lub za sprzedaż). Są to również dobre strony internetowe do odwiedzenia, jeśli chcesz znaleźć partnera produktu/usługi, który będziesz polecać swoim czytelnikom.

- [Commission Junction](#)
- [AzooglesAds](#)
- [LinkShare](#)

## Programy partnerskie

Programy partnerskie produktów i usług, które możesz sprzedawać na swoim blogu, są wszędzie. Większość z nich jest darmowych i dostarcza narzędzi takich jak linki lub banery, które można dodać do swojego blogu tak, że promowanie programu staje się bardzo proste.

Programy partnerskie można znaleźć sprawdzając produkty lub usługi sprzedawane w sieci, które Twoi czytelnicy będą skłonni kupować. Idź na zakupy w sieci, jak gdybyś był swoim czytelnikiem i szukaj linków "**program partnerski**" lub "**zarabiaj pieniądze**" na stronie wybranego produktu, następnie zarejestruj się i rozpocznij promocję.

Istnieją strony specjalizujące się w programach partnerskich, które spełniają rolę supermarketów produktów i usług, jakie możesz sprzedawać jako partner. [Clickbank.com](http://Clickbank.com) jest największym z nich, [PayDotCom.com](http://PayDotCom.com) jest kolejnym dobrym rozwiązaniem lub, oczywiście, stary i sprawdzony [program partnerski Amazon.com](http://program.partnerski.amazon.com).

## Reklamy w tekście

Usługi te zamieniają pewne słowa kluczowe w tekście Twoich artykułów na linki do reklamy. Jeśli czytelnik kliknie link, Ty zarabiasz pieniądze.

Najpopularniejszymi dostawcami tej usługi są [IntelliTXT](http://IntelliTXT) i [Kontera](http://Kontera).

Ja osobiście nie polecam tej metody zarabiania na blogu, gdyż uważam, że jest to zbyt uciążliwe dla czytelnika przy odbiorze tekstu, ale jeśli Tobie to nie przeszkadza, to jest to jeszcze jeden sposób, aby zarobić na treści.

## Reklama RSS

Jeśli zgromadzisz duże grono czytelników RSS, możesz zarobić na tym aspekcie swojego blogu przez korzystanie z usług takich jak [Feedburner.com](http://Feedburner.com) (serwisy te mogą również dostarczać fantastycznych statystyk RSS za darmo, mówiących, ilu masz czytelników RSS).

Jeśli masz ponad 500 czytelników RSS dziennie, FeedBurner działa jak broker sprzedaży usług reklamowych w zamian za część przychodów. Możesz także korzystać z ich reklam zamieszczanych na witrynie blogu.

Jeśli chcesz zarabiać na RSS bez oddawania części dochodów, [Text-Link-Ads.com](http://Text-Link-Ads.com) posiada funkcję, która pozwala umieścić linki tekstowe w artykułach wysyłanych przez RSS, a którą nazwano **feedvertising**. Możesz sprzedawać linki tekstowe RSS bezpośrednio sponsorom, jak również umieszczać w RSS promocje programów partnerskich ([zapisz się na powiadomienia ode mnie przez swój czytnik RSS](#), aby zobaczyć przykłady).

# Moje najlepsze metody zarabiania na blogu

Z powyższych metod, najbardziej polecam Ci **programy partnerskie** (zaraz za programami partnerskimi ze stałymi dochodami i bezpośrednią sprzedażą reklam), ponieważ jeśli znajdziesz dobry produkt do sprzedaży, nawet jeśli nie płaci systematycznie, możesz zarabiać niezłe pieniądze. Na niektórych produktach, które sprzedawałem zarobiłem ponad 8.000 dolarów na tydzień – bardzo dobry wynik jak na tak krótki okres czasu.

Zarabiałem również pieniądze z programu Google AdSense, reklam RSS, reklam w tekście, płatnych opinii zlecanych przez ReviewMe.com i bezpośrednio przez sponsorów.

Jak już stwierdziłem, poszukuję metod wymagających niskiego nakładu pracy, zapewniających wysokie dochody, które są silnie ukierunkowane na moich odbiorców. Korzystanie z Text-Link-Ads.com i brokerów reklam, którzy płacą co miesiąc jest wskazane, ponieważ nie wymaga intensywnej pracy. Programy partnerskie są świetne, ponieważ możesz wybrać produkty, z których sam korzystasz i które bezpośrednio odnoszą się do Twojej grupy docelowej. Ponadto przynoszą one zyski długo po publikacji, dzięki wciąż nowym odbiorcom przychodzącym z wyszukiwarek.

## **Blogowanie to nie tylko hobby**

**Blogi są jednym z najpotężniejszych narzędzi marketingowych w sieci, z jakimi się kiedykolwiek spotkałem.**

**Kiedy to zrozumiesz i zdołasz stworzyć blog, który odniesie sukces, znaczy to, że masz niepowtarzalne kwalifikacje, które mogą być wykorzystane na wiele sposobów, aby zbudować udany biznes.**

Programy kontekstowe, takie jak Google AdSense, brokerzy, którzy płacą za wyświetlanie reklam, reklamy RSS i recenzje nie są tak dobre, gdyż kwota pieniędzy uzyskana przez Ciebie jest bezpośrednio związana z tym, jak wiele artykułów publikujesz. Możesz korzystać z tych usług tak długo, jak długo nie wpływa to na inne, bardziej stabilne metody zarabiania, ale ja osobiście nie chciałbym być od nich zbyt zależny.

Możesz przeczytać szczegółowy opis najlepszych według mnie metod zarabiania opartych na doświadczeniach, które zebrałem prowadząc mój blog, w artykule [Moich 7 Najlepszych Sposobów na Zarabianie na Blogu](#).

Jeśli jeszcze nie obejrzałeś wideo o tym, jak zarabiam pieniądze na blogowaniu, teraz jest na to świetny moment, aby uzmysłowić sobie w jaki sposób powyższe metody działają. Oto ponownie link do tego wideo:

## **[Jak zarabiam pieniądze na blogowaniu \(wideo\)](#)**

### **Zmień swój blog w biznes**

Nie mam wystarczająco dużo miejsca, aby omówić ten temat, ale powinno być już dla Ciebie jasne, że blogi, choć same w sobie są świetnym źródłem dochodów, mają prawdziwy potencjał, który można wykorzystać, aby zbudować na nich fundamenty biznesu.

Można to zrobić na wiele sposobów, ale ze względu na zwięzłość, dam Ci tylko jedną najważniejszą radę, jak budować stabilny biznes, a mianowicie, musisz stworzyć **listę emailową**.



Można to zrobić w formie biuletynu email lub e-kursu. Możesz zbierać szczegółowe informacje w zamian za bezpłatny raport, plik wideo, lub dostęp do specjalnego obszaru chronionego hasłem. Nie ma znaczenia, co oferujesz. Ważne jest budowanie listy, aby móc pozostawać w kontakcie z osobami, które udało Ci się przyciągnąć do blogu.

Kiedy masz już listę emailową, możliwości promocji dla subskrybentów jest wiele. Można stosować marketing partnerski i sprzedawać produkty innych osób lub promować własne produkty lub usługi. Użyj swojej listy emailowej, aby dostarczyć odbiorcom więcej treści i wzmocnić relacje, a zdobędziesz kolejny kanał komunikacji i cenny atut biznesowy.

Popularny blog z listą emailową jest świetnym dwustopniowym systemem marketingowym do **przyciągania czytelników i zamieniania ich w klientów**. Używając tylko tych dwóch narzędzi możesz umocnić swoją **wiarygodność**, prowadzić **badania rynku** i budować silną **osobistą markę**.

Jeśli potrzebujesz autorespondera emailowego do zarządzania listą, polecam Ci do rozważenia (i skorzystania) [AWeber](#) oraz [getResponse](#).

Jeśli naprawdę chcesz, aby blogi stały się centralnym punktem Twojego biznesu, możesz kupować istniejące blogi lub uruchamiać nowe. Twoja strategia może zakładać tworzenie dużych sieci blogów lub małej grupy blogów o podobnej tematyce w celu zwiększenia zasięgu i oglądalności.

Możesz rozważyć strategię *obracania blogami* – kupowania blogów, poddawania ich "renowacji" w celu zwiększenia ruchu i dochodów (używając wiedzy na temat budowania udanych blogów), a następnie sprzedawania ich z zyskiem.

Wszystkie te strategie wykraczają poza strategię jednego blogu i aby je wykorzystać, musisz rozumieć i być w stanie wdrożyć podstawowe zasady budowania udanych blogów. Możesz wykorzystać blogowanie do osiągnięcia celów, jakie tylko sobie wyznaczysz, ale najpierw musisz zdobyć **klucze do sukcesu w blogowaniu dla pieniędzy**.

Jeśli nie stworzyłeś już choć jednego świetnego blogu i jeśli wciąż z trudem przychodzi Ci pisanie treści do Twojego obecnego blogu, radziłbym Ci unikać zakupu lub uruchamiania nowych blogów lub nawet biuletynu email. Ważne jest, aby **najpierw skupić się na stworzeniu jednego świetnego blogu**, a następnie, w miarę dostępności zasobów, rozważyć rozszerzenie działalności.

## Dlaczego większość blogów odnosi niepowodzenie

Udostępniłem Ci narzędzia, które pozwolą Ci stać się zawodowym blogerem. Przed końcem tego raportu chciałbym podkreślić, jakie są według mnie główne przyczyny **niepowodzenia blogu**. Jeśli je zrozumiesz, będziesz wiedzieć, jak się ich ustrzec w trakcie Twojego blogowania.

## 1. Motywacja wyłącznie dla pieniędzy

Jeśli twoim głównym motywem są pieniądze, to, jeśli po trzech bądź sześciu miesiącach blogowania wciąż nic nie zarobiłeś, są duże szanse, że po prostu zrezygnujesz.

Postaraj się, aby Twoja motywacja pochodziła z tego, że lubisz to, o czym piszesz i cieszy Cię możliwość interakcji z innymi, którzy dzielają Twoje zainteresowania. Będziesz miał z tego więcej przyjemności i dzięki temu, że przedwcześnie nie zrezygnujesz, doczekasz się również korzyści finansowych.

**2. Nie rozpoczynaj blogu na temat zarabiania pieniędzy z blogów lub zarabiania w Internecie**, *chyba że sam już zarabiasz bardzo dobre pieniądze z blogów lub e-biznesu i możesz przedstawić te informacje w sposób, który nie jest już prezentowany przez kogoś innego (niepowtarzalny styl pisania, unikalne doświadczenia życiowe, itp.).*

Ta sama zasada stosuje się do każdego tematu, który jest już nasycony przez uznanych ekspertów. Możesz pisać na temat, który lubisz i nie musisz być w tym temacie ekspertem, ale jeśli istnieją tysiące blogów podobnych do Twojego, jedynie te, które mają **wiarygodność** zdobędą uznanie.

Wiarygodność można zdobyć przedstawiając jakieś dowody lub poprzez wysoką jakość przekazywanych informacji, a ta na ogół wynika z doświadczenia. Jeśli Ciebie to nie dotyczy, to nie utrudniaj sobie życia. Znajdź inny temat, który możesz zdominować.

## 3. Wybór niewłaściwej niszy

Podobnie jak wkraczanie na zatłoczony rynek nie wróży niczego dobrego, blogowanie na temat, który mało kogo interesuje też daleko Cię nie zaprowadzi. Jestem skłonny twierdzić, że tak naprawdę nie przekonasz się, dopóki nie spróbujesz, ale jeśli temat nie jest poruszany nigdzie indziej w Internecie – na żadnych forach, stronach internetowych, po prostu nigdzie – nie zakładaj, że jest to niewykorzystana nisza. Być może po prostu nie ma na niego odbiorców.

## 4. Skakanie „od blogu do blogu”

Jestem zdziwiony jak wielu dobrych blogerów, których blog dobrze prosperuje, nagle decyduje się na rozpoczęcie drugiego i dzielenie swoich wysiłków między dwa blogi. Albo jeszcze gorzej, decydują się na zamknięcie blogu, gdy ten właśnie nabiera rozpędu, aby uruchomić inny.

Jeśli chcesz zajmować się blogowaniem długoterminowo, musisz skupić się wystarczająco długo na **jednym blogu**, aby dać mu szansę na sukces.

## 5. Myślenie, że prowadzenie blogu to *łatwe pieniądze*

Wiele osób wchodzi do blogosfery, myśląc, że spędzając godzinę lub dwie dziennie może stać się sławnymi i zarabiać kilka tysięcy dolarów miesięcznie lub więcej. Propaguję blogowanie przynoszące pełen dochód w niepełnym wymiarze godzin, ale nie stanie się to **z dnia na dzień**. Jeśli sądzisz, że jest to możliwe w ciągu tygodnia, miesiąca lub nawet sześciu miesięcy, będziesz rozczarowany.

Budowanie blogu, zwłaszcza na początku, zabiera dużo czasu, ale korzyści jakie można osiągnąć są tego warte. Jeśli Twój rozkład dnia jest obecnie przepelniony i nie jesteś przygotowany, aby wygospodarować czas na **systematyczną** pracę na swoim blogu, to prawdopodobnie nie powinien jeszcze wkraczać do gry.

## Czy masz wystarczająco dużo informacji, aby odnieść sukces?

Już prawie skończyłeś czytanie tego raportu i mam nadzieję, że wiele się nauczyłeś. Być może jesteś też nieco zdziwiony, że byłem gotów udostępnić go bezpłatnie.

Z drugiej strony, być może wcale Cię to nie zaskakuje, gdyż jest dostępne dużo darmowych informacji na temat zawodowego prowadzenia blogów, więc prawdopodobnie spotkałeś się już przynajmniej z niektórymi pomysłami, które tutaj przedstawiam.

W miarę jak pochłaniasz wszystkie te informacje na temat blogowania, musisz zadać sobie pytanie: *czy faktycznie zbliżasz się do Twoich celów?*

Ten raport zawiera podstawowe strategie i metody niezbędne, aby stać się profesjonalnym blogerem, ale większość ludzi, którzy przeczytają ten dokument nigdy nie osiągnie pełnego dochodu z blogowania.

Co gorsza, nadal będą przeglądać inne blogi i czytać więcej i więcej, o tym jak zarabiać na blogach, aż poczują się przytłoczeni, zagubieni, sfrustrowani i niezadowoleni.

Dlaczego tak się dzieje?

Dlaczego, mimo że istnieje tak wiele bezpłatnych informacji, wskazówek, porad, technik i przeróżnych materiałów w Internecie na temat zarabiania pieniędzy z blogów, jedynie bardzo mały procent ludzi jest w stanie wprowadzić je w życie?

- Czy jest tak dlatego, że niektórzy ludzie są po prostu mądrzejsi niż inni?
- Czy to dlatego, że niektórzy ludzie ciężiej pracują?
- Może to po prostu kwestia szczęścia, które decyduje, kto zarabia dobre pieniądze, a kto nie?

- A może sądzisz, że tylko ludzie z umiejętnościami technicznymi lub ci, którzy mają odpowiednie kontakty lub dużo pieniędzy na marketing mogą osiągnąć sukces, a reszta z nas musi się wciąż „borykać”?

Wszystkie powyższe czynniki przyczyniają się do powstania udanego blogu, ale ja wierzę, że prawdziwym problemem jest przeciążenie ilością informacji i brak ukierunkowania.

Większość blogerów pochłania tyle informacji, że stają się sparaliżowani i w końcu nie robią nic, albo stosują jakieś metody zupełnie przypadkowo tak, że wyniki, które uzyskują są równie przypadkowe. To pogłębia tylko ich poczucie niezadowolenia i beznadziei.

Przeciążenie ilością informacji to prawdziwa plaga w Internecie i wiem z pierwszej ręki, jak bardzo to jest poważne. Jeśli pracujesz w marketingu internetowym lub w sferze blogów, przeciążenie informacjami spotyka Cię codziennie. Docierają do nas nieskończone ilości informacji pochodzących z milionów blogów i od marketerów pompujących treści.

Jest po prostu niemożliwe, aby wiedzieć **komu można ufać** lub **co czytać**, ale istnieje stosunkowo proste rozwiązanie.

Aby radzić sobie z przeciążeniem informacjami, przestudiowałem rady moich mentorów, a następnie zastosowałem je do własnej sytuacji. Oto co jest skuteczne w moim przypadku –

## Jak nie dać się przytłoczyć nadmiarowi informacji

- **Skup się na jednym problemie/zadaniu, które musisz ukończyć dzisiaj (lub nawet lepiej, w ciągu godziny), zgromadź tylko informacje niezbędne do ukończenia tego zadania, a następnie przetestuj. Powtarzaj ten proces, aż problem zostanie rozwiązany.**
- **Zwracaj uwagę na to, jakie źródła informacji wydają się być bardziej wiarygodne i pomocne na przyszłość.**
- **Nie “konsumuj” treści tylko dlatego, że czujesz, że tak trzeba, aby odwlec w czasie jakieś inne czynności, ze względu na poczucie konieczności bycia “na bieżąco”, lub dla rozrywki.**

Dla większości z nas godzina tygodniowo przeznaczona na czytanie innych blogów w zupełności wystarczy, by mieć aktualne informacje na temat najważniejszych wydarzeń, a nawet to może być zmarnowany czas, jeśli będziesz zajmować się filtrowaniem treści, które w żaden sposób nie pomagają Ci osiągnąć Twoich celów.

Musisz skoncentrować się i odfiltrować nadmiar informacji. 99% tego, co “konsumujesz” codziennie: telewizja, radio, czasopisma, rozmowy z ludźmi, blogi i strony, które czytasz itp., to albo rozrywka, albo coś, co odwraca Twoją uwagę od tego, co powinieneś robić, jeśli chcesz osiągnąć swoje cele, innymi słowy, jest to **pożywka dla prokrastynacji**.

Działamy w ten sposób z powodu **braku ukierunkowania i celów**.

Przeciążenie ilością informacji niewątpliwie przyczynia się do tego poczucia. Informacja obiecuje rozwiązanie naszych problemów, więc ją pochłaniamy, aż znajdujemy następne istotne informacje, do których jesteśmy odsyłani. Ten cykl kończy się, kiedy tylko przestaniemy być konsumentami i zaczniemy koncentrować się na działaniu i konkretnych rezultatach.

**Edukacja sama w sobie nie wystarczy.**

Jest czas i miejsce na rozrywkę i na pewno czytanie blogów w tym celu jest na miejscu, ale nie pozwól, aby **przeszkadzało Ci to w pracy nad osiągnięciem Twoich celów**.

Jeśli będziesz tylko czytać o sukcesach innych ludzi, ich porady lub doświadczenia, nigdy nie zbudujesz własnego sukcesu, ani nie nabierzesz doświadczenia niezbędnego, aby udzielać porad innym.

Mimo, że wydaje się to przeczyć logice, musisz zaprzestać czytania blogów i rozpocząć pisanie własnego, jeśli chcesz odnieść sukces jako zawodowy bloger. **Zacznij pracować nad tworzeniem własnych idei, zamiast konsumować idee innych ludzi.**

Nie znaczy to, że masz się odizolować od całej blogosfery. Jeśli Twoim celem jest teraz zwiększenie ruchu na blogu i zdecydujesz się na wdrożenie techniki, polegającej na pisaniu komentarzy do innych blogów, wtedy, oczywiście, musisz czytać inne blogi, żeby to robić.

Określ swoją wizję, ustal niezbędne kroki, które należy podjąć i skoncentruj swoje wysiłki na następnym kroku.

## Gratulacje! Teraz zabierz się do pracy

Jeśli czytasz tę książkę, ponieważ jesteś gotowy, aby zabrać się do ciężkiej pracy i zarabiać na blogowaniu jak z pracy w pełnym wymiarze godzin, to następnym krokiem jest podchwycenie któregoś z przedstawionych tu pomysłów i wprowadzenie go w życie!

Jeśli potrzebujesz zwiększyć ruch na swoim blogu, skorzystaj z metod generowania ruchu, które wymieniłem. Jeśli nie masz wartościowych treści na swoim blogu, zabierz się do pisania artykułów filarowych. Jeśli masz ruch, ale nie zarabiasz pieniędzy, rozpocznij testowanie różnych metod zarabiania. Wybierz jeden problem i skoncentruj się na jego rozwiązaniu, biorąc pod uwagę to, czego się dowiedziałeś, rozumiejąc strategię stojącą za metodą, która wybrałeś do realizacji.

Mam nadzieję, że ten raport był pomocny i życzę Ci powodzenia w Twoich karierze blogera.

# Rady dla początkujących i zagubionych

Jeśli czytasz ten plan i nie masz jeszcze blogu, to świetnie. Teraz wiesz lepiej, w jaki sposób zarabiać pieniądze dzięki blogowi niż większość ludzi.

Następnym krokiem jest wybór tematu, skonfigurowanie blogu i rozpoczęcie pisania. Możesz zacząć od obejrzenia bezpłatnego video jak skonfigurować blog, które znajdziesz tutaj --

<http://www.becomeablogger.com>

Te filmy nauczą Cię, jak założyć blog przy użyciu tych samych metod, których ja używam.

## Czy chcesz, abym Cię poprowadził?

Jeśli to wszystko Cię przeraża i czujesz się zagubiony lub potrzebujesz pomocy, mam dla Ciebie rozwiązanie.

Stworzyłem unikalny program coachingowy na temat blogów. Jest to program tylko dla wąskiej grupy członków, przeznaczony dla specjalnej grupy ludzi, którzy chcą pracować ze mną i innymi blogerami i zacząć zarabiać poważne pieniądze na blogowaniu.

Program przekazuje tylko informacje potrzebne do osiągnięcia *pełnych dochodów z blogowania w niepełnym wymiarze godzin*. Przeprowadzę Cię przez cały proces, w tym strategię i metody wyboru tematu, utworzenie blogu, budowanie ruchu, metody zarabiania i techniki dla zaawansowanych.

Program poprowadzi Cię *krok po kroku* przez cały proces, z zajęciami w formie pisemnej, audio i video, plus można bezpośrednio zadawać pytania oraz uzyskać porady na temat Twojej specyficznej sytuacji i problemów.

Program opiera się na moich własnych doświadczeniach w blogowaniu, więc nie są to magiczne formuły lub gwarancja sukcesu, ale to co w moim przypadku i w przypadku innych było skuteczne.

Program obejmuje podstawy, rozszerzając to, czego dowiedziałeś się z tego raportu, oraz przedstawia bardziej szczegółowe działania, które doprowadza Cię do celu. Program pomoże Ci **pokonać problem nadmiaru informacji**, przedstawiając tylko to, co musisz wiedzieć i robić w danym momencie.

Jeśli podobał ci się ten raport, to wiem, że spodoba Ci się mój program coachingowy.

Nazwałem go [Blog Mastermind](http://www.BlogMastermind.com) i już ponad 500 studentów pomyślnie go ukończyło. Jeśli chcesz uzyskać więcej informacji, zajrzyj na stronę rejestracji tutaj:

<http://www.blogmastermind.com/coaching/>

Dziękuję za uwagę!

W świecie, w którym uwaga jest rzadkim towarem, dziękuję Ci za przeczytanie tego raportu od początku do końca.



Jeszcze raz dziękuję i do zobaczenia w blogosferze...

Yaro Starak  
Entrepreneurs-Journey.com  
BlogMastermind.com

Koniec.