«Блог» - в переводе с английского «интернет-дневник». Для многих ведение блога воспринимается как хобби, но некоторые превращают его в источник если не основного то дополнительного дохода. Запуск прибыльного и успешного сайта – непростая задача, но сегодня мы попытаемся рассказать, как заработать на блоге.

**Как сделать блог прибыльным**

Сам по себе блог не приносит прибыли, ее приносят читатели. Поэтому чтобы заработать на блоге, нужно обеспечить стабильное и постоянное его посещение. О том, как монетизировать блог мы поговорим чуть позже, но так или иначе деньги платят владельцы продукции, которая продвигается среди посетителей страницы, поэтому «no money - no honey» или «нет трафика, нет прибыли».

**Трафик и целевая аудитория**

Доход блогера напрямую зависит от количества переходов или кликов по опубликованным на ресурсе ссылкам. Чтобы обеспечить минимальную прибыль, способную покрыть расходы на оплату хостинга и покупку некоторых платных расширений для сайта нужно, по меньшей мере, 100 ежедневных посетителей, что в денежном эквиваленте равно паре десятков долларов в месяц.

При достижении порога в 500 посетителей средний заработок составляет до 100 долларов. Чтобы сделать сайт основным источником дохода нужно 300-500 долларов, которые могут дать только 2000-3000 стабильных посещений в сутки. Несложно заметить, что именно аудитория решает, сколько заработать на блоге сможет автор.

Но важны не только количественные, а и качественные показатели. От целевой аудитории зависит эффективность и уместность тех или иных партнерских программ и контекстной рекламы. Партнерка от оружейного магазина в кулинарном блоге вряд ли принесет большую прибыль.

Чтобы сохранить максимальное количество инструментов для заработка рекомендуется вести обще-информационные или развлекательные страницы, ориентированные на широкий круг пользователей.

**Примечание**: Не всегда общий блог является лучшим решением в условиях острой конкуренции отрасли. Узкоспециализированная информация обеспечивает пусть меньшую, но постоянную аудиторию читателей.

**Нужно ли продвижение**

Теоретически, раскрутить блог можно самостоятельно, без PR и размещения рекламы на сторонних ресурсах. Самостоятельное продвижение осуществляется через написание статей по ключевым запросам и создание интересного читателям контента. Не лишними будут разного рода акции, наличие новостной ленты с возможностью подписки или даже реферальные программы.

Единственный плюс такого продвижения – минимальные финансовые затраты, но чтобы обеспечить трафик в 1000 пользователей выполнять все вышеизложенное придется год-полтора. Если средства позволяют лучше все же заказать рекламу на сторонних ресурсах или продвигать блог через соцсети. Несколько сотен долларов могут избавить автора от многих проблем.

**Способы заработка на блоге**

Мы определили, можно ли заработать на блоге, но не все знают, как это сделать. Существует целый набор инструментов для заработка, так называемых «кейсов», которые включают:

* **Партнёрские программы** – это продвижение стороннего ресурса за счет трафика блога (реклама производителя ножей в кулинарном блоге). Партнерка может оплачиваться разово или за каждый переход на страницу партнера. Минус такого заработка в том, что блогер переводит свою аудиторию на другой ресурс и может потерять ее.
* **Размещение ссылок** – способ, схожий с предыдущим. Предусматривает вставку ссылок на сторонний ресурс в публикации, оплачивается за каждый клик по ссылке. Менее эффективно, чем партнерка, но и аудитория не перегружена рекламой.
* **Баннерная реклама** – большинство новичков, которые поняли, как зарабатывать на блогах прибегают к данному методу и совершают грубую ошибку. Во-первых, времена, когда контекстная реклама Google или Яндекс приносила хороший доход, прошли, блогеру с менее чем 2-3к стабильных посещений удастся разве продлить хостинг. Во-вторых, баннеры сильно понижают рейтинг молодых сайтов в поисковиках, поэтому контекстная реклама может не только не принести прибыли, но и даже навредить блогу.
* **Рекламные посты** - яркий пример того, как лучше монетизировать молодой блог. Написание отдельных рекламных записей для заказчика или органичное сочетание рекламной информации и информационных постов может принести неплохой доход, а к тому же не влияет на оценку сайта поисковиком.
* **Коммерция** – блог можно использовать и для продажи собственных товаров. Конечно, функционал интернет-магазина он не заменит, но если нужно реализовать небольшие объемы или hand-made вещи, достаточно отдельным постом опубликовать фотографию и описание позиции. Хорошо работает на уже раскрученных блогах с конкретным читателем.

**Выводы**

Создать блог и зарабатывать на нем вполне реально, но не стоит ожидать быстрого и легкого дохода. Чтобы вывести интернет-блог на прибыльный уровень потребуется приложить немало усилий и времени, порой не будут лишними и капиталовложения. Интернет-страница не работает по принципу «запустил и забыл», но самоотдача рано всегда приносит плоды.