

## Zarabianie szalonych pieniędzy

Poznałeś podstawy blogowania, zbudowałeś swoją społeczność online, opanowałeś sztukę tworzenia obrazów, które można przypinać; teraz nadszedł czas, aby rozważyć przekształcenie swojego bloga w źródło dochodu. Dawno minęły czasy, gdy blogerzy musieli wyjaśniać wartość swoich platform internetowych. Firmy doskonale zdają sobie sprawę z wartości wpływowych osób online, a blogerzy mogą zamienić swój czas online w znaczne dochody. W tej części przyjrzyj się typowym sposobom zarabiania na blogach, ale pamiętaj, że kreatywność jest królem w świecie online. Niech ten rozdział cię inspiruje, a nie ogranicza.

## Dowiedz się, jak działa reklama

Reklama na Twoim blogu nigdy nie była łatwiejsza. Wiele różnych systemów reklamowych oferuje blogerom bezpłatny sposób umieszczania reklam na swoich blogach, a firmy zauważyły, że reklama na blogach naprawdę może działać. Umieszczenie reklamy lub dwóch na swoim blogu może pomóc Ci łatwo zarobić trochę pieniędzy, robiąc coś, co lubisz. Wielu blogerów zarabia całkiem sporo, a niektórzy nawet zarabiają na życie z reklam. Odkąd powstały strony internetowe, można było znaleźć reklamy online. Od pierwszych banerów internetowych we wczesnym Internecie po dzisiejsze systemy reklamy kontekstowej, reklamy mają szeroką gamę od szalenie udanych do marnowania cennej przepustowości. W niektórych przypadkach skuteczność reklam ma więcej wspólnego z czytelnikami niż z czymkolwiek innym. Niektóre rodzaje blogów przyciągają czytelników, którzy prawdopodobnie oglądają i klikają reklamy, podczas gdy czytelnicy innych blogów w ogóle nie widzą reklam. W rzeczywistości niektórzy czytelnicy blogów mogą uznać obecność reklam na blogu za wręcz obraźliwą! Kwota pieniędzy, jaką możesz zarobić na umieszczeniu reklam na swoim blogu, jest bezpośrednio związana z ruchem na Twoim blogu. Nie masz wystarczająco dużo ruchu, by przyciągnąć reklamodawców? Banery reklamowe (prostokątne umieszczane zwykle u góry lub u dołu witryny) dominowały w boksach reklamowych w internecie, ale straciły na znaczeniu, ponieważ ludzie często je pomijali. Następnie wyskakujące, animowane i migające reklamy wygenerowały kilka kliknięć i ostatecznie zdołały wygenerować ogromny sprzeciw. Wiele z tych ruchomych, dźwiękowych i mrugających reklam po prostu irytowało użytkowników, zamiast skutecznie reklamować produkt lub usługę. Niektóre zarabianie na blogach nie ma nic wspólnego z tradycyjną reklamą w witrynie. Czytaj dalej, aby dowiedzieć się więcej. Dzisiejsze narzędzia reklamy kontekstowej są w rzeczywistości inteligentne; reklamy są dopasowywane według tematu do słów i wyrażeń, których używasz na swoim blogu. Ogólnie rzecz biorąc, takie podejście zapewnia reklamy, które lepiej pasują do zainteresowań Twoich czytelników, dzięki czemu czytelnicy są bardziej skłonni je klikać. Najpierw zdecyduj, czy Twój blog jest przeznaczony do kampanii reklamowej. Wiele blogów może bardzo skorzystać na reklamach. Warto jednak pomyśleć o kilku rzeczach przed nurkowaniem w:

»»Czy Twój blog ma projekt gotowy na reklamy?

»»Czy oprogramowanie Twojego bloga obsługuje wybrany przez Ciebie system reklamowy?

»»Czy zarobisz na reklamie?

»»Czy Twoi odbiorcy zniosą reklamy?

Odpowiedzi na te pytania nie są łatwe; w rzeczywistości może się to okazać niemożliwe, chyba że wskoczysz. Spróbuj użyć reklamy i obserwuj wyniki.

## Planowanie reklamy

Możesz użyć kilku rodzajów metod reklamowych, aby zamienić bloga w miejsce, w którym możesz porządnie zarobić. W ciągu ostatnich kilku lat nastąpiła eksplozja firm, które chcą wziąć udział w akcji w blogosferze, a te firmy wymyśliły kreatywne sposoby, aby reklamy były łatwe w użyciu, proste do wdrożenia i atrakcyjne dla twoich czytelników. Jeśli jesteś nowym blogerem lub dopiero zaczynasz korzystać z programów reklamowych, możesz łatwo złapać pierwszy znaleziony system reklamowy i zobowiązać się do korzystania z niego. Chociaż ten system może dobrze służyć Twoim potrzebom, możesz chcieć przyjrzeć się niektórym z różnych dostępnych systemów reklamowych i dowiedzieć się, jak reklama działa w blogosferze, zanim zaczniesz korzystać z reklam. Przeprowadzając badania, pamiętaj, że jeśli zdecydujesz się na ten krok, aby zarabiać na swoim blogu, powinieneś wybrać oprogramowanie, które pozwoli Ci kontrolować reklamy, tak aby nie przytłaczały one odbiorców bloga, na których stworzenie tak ciężko pracowałeś. Mnogość firm reklamowych oferuje blogerom proste rozwiązania do zarabiania na stronach internetowych. Większość z tych programów działa w podobny sposób, ale ma unikalne metody dostarczania. Wielu blogerów decyduje się również na współpracę z określoną siecią reklamową, która wyświetla reklamy bezpośrednio w witrynach blogerów. Jako bloger, wybór programu reklamowego, który działa dla Twoich odbiorców, może mieć wpływ na wzrost liczby czytelników i wyłączenie istniejącego ruchu.

### **Patrząc na formaty**

Możesz dostarczać reklamy odbiorcom bloga na cztery różne sposoby. Dostępne są dodatkowe metody, ale większość z nich nie działa zbyt dobrze na blogu. Najpopularniejsze formaty reklam dla blogów to

»»Reklamy tekstowe: Reklamy te są tylko tekstowe i zawierają link lub linki do witryny lub usługi reklamodawcy. Każda reklama jest bardzo prosta, a większość systemów reklamowych ogranicza możliwość dostosowania ich wyglądu i stylu.

»»Graficzne reklamy banerowe i przyciskowe: banery reklamowe i przyciski mogą być statycznymi, animowanymi obrazami, a nawet wideo. Reklamy te mają zwykle wstępnie ustawione rozmiary, ale możesz je dostosować do wyglądu swojego bloga.

»»Reklamy RSS: reklamy RSS mogą zawierać tekst lub obrazy i są połączone z witryną reklamodawcy bezpośrednio z Twojego kanału RSS.

»»Reklamy wyskakujące: wyskakujące okienka to najczęściej najmniej lubiany typ reklamy, ale co dziwne, wyskakujące reklamy otwierane w nowym oknie nadal dość skutecznie zachęcają użytkowników do kliknięcia witryny reklamodawcy. Czytelnicy mogą być dość zirytowani dotarciem do witryny, ale klikają.

Interactive Advertising Bureau co roku wydaje zalecenia dotyczące rozmiarów i standardów reklam. Rekomendacje mogą być przydatne podczas planowania reklam. Odwiedź stronę [www.iab.com/guidelines/iab-display-advertising-guidelines/](http://www.iab.com/guidelines/iab-display-advertising-guidelines/), aby zobaczyć dostępne opcje. Większość dzisiejszych programów reklamowych — z wyjątkiem programów sponsorowania — wykorzystuje reklamy kontekstowe, które koordynują wyświetlanie reklam z powiązaną treścią redakcyjną. Post na blogu o narciarstwie może więc zawierać reklamy sklepów narciarskich i ośrodków narciarskich. Bloger, który na przykład publikuje posty o blogowaniu, kończy z reklamami oprogramowania i narzędzi do blogowania. Kontekstowe systemy reklamowe przeszukują Twojego bloga pod kątem słów kluczowych, które pasują do produktów, które reklamodawcy mają w swoim asortymencie. Reklamy te są następnie wyświetlane obok tematycznych słów kluczowych i teoretycznie mają zastosowanie w kontekście strony internetowej, na której się pojawiają.

## Ocena modeli biznesowych

Pieniądze mogą przepływać od reklamodawcy do blogera na różne sposoby. Zawsze czytaj warunki korzystania z programu reklamowego, ponieważ każda firma reklamowa ma inny pomysł na to, jak wynagradzać blogerów. Typowe modele biznesowe dla reklam online to:

»»Koszt wyświetlenia: w tym modelu reklamodawcy płacą za to, ile razy komputer ładuje stronę wyświetlającą reklamę. Reklamodawca może preferować, aby czytelnik kliknął jego reklamę, ale zdaje sobie sprawę, że samo pojawienie się na blogu, do którego mają dostęp użytkownicy, również ma wartość.

»»Koszt za kliknięcie lub płatność za kliknięcie: Bloger zarabia tylko wtedy, gdy czytelnik kliknie reklamę i przejdzie do witryny reklamodawcy. Ten typ reklamy jest bardzo powszechny w kontekstowych programach reklamowych, a także w wyszukiwarkach w sekcji wyników sponsorowanych.

»»Koszt akcji: Reklamodawca płaci tylko wtedy, gdy czytelnik faktycznie podejmie działanie po obejrzeniu i kliknięciu reklamy na blogu. To wymagane działanie może obejmować wszystko, od rejestracji w celu uzyskania dodatkowych informacji po faktyczny zakup produktu.

»»Sponsoring: Gdy reklamodawca chce być aktywnie powiązany z treścią Twojego bloga, może zaoferować sponsorowanie bloga lub jakiejś części bloga. Sponsoring zwykle obejmuje reklamy premium i ekskluzywne umieszczanie reklam, a bloger czasami nawet dziękuje sponsorowi w treści redakcyjnej witryny. Zobacz „Poszukiwanie sponsorów” w dalszej części tego rozdziału.

Wielu blogerów wpadło na ten sam świetny pomysł na temat reklam na swoich blogach: „Po prostu sam je kliknę i prześlę moje stawki kosztu kliknięcia w górę! Zarobię miliony!” Niestety, firmy reklamowe wymyśliły ten mały schemat i nazywają go oszustwem kliknięć. Reklamodawcy wydają duże pieniądze na wyświetlanie swoich reklam, a firmy, które prowadzą programy reklamowe, robią wszystko, aby upewnić się, że kliknięcia tych reklam są legalnymi kliknięciami. Zanim to zrobisz, upewnij się, że rozumiesz, co się stanie, jeśli klikniesz reklamy we własnym blogu: Niektóre programy nakładają kary na blogerów, którzy dopuszczają się oszustw związanych z kliknięciami, a nawet blokują je.

## Dołączanie do sieci reklamowej

Większość blogerów decyduje się na włączenie programów reklamowych, rejestrując się w firmie, która służy jako pośrednik między blogerem a reklamodawcą. Firma ta zazwyczaj negocjuje stawki z reklamodawcą, śledzi skuteczność reklam i płaci blogerowi za umieszczenie reklamy. Chociaż możesz wyeliminować pośredników i sprzedać własną przestrzeń reklamową, wielu blogerów stwierdza, że tak naprawdę nie chcą spędzać czasu na negocjacjach, śledzeniu i kosztach technicznych. Ale nawet najbardziej zapracowany bloger prawdopodobnie znajdzie siłę do słuchania, gdy reklamodawca skontaktuje się bezpośrednio z tym blogerem i zaoferuje sponsorowanie bloga. Takie ustalenia są zazwyczaj bardziej dochodowe dla blogera (i przypuszczalnie dla reklamodawcy), a obie strony negocjują tę relację w każdym przypadku z osobna, w zależności od odbiorców, produktu, ruchu na blogu i innych czynników.

## Umieszczanie reklam na swoim blogu

Aby umieścić te reklamy w Twojej witrynie, programy, w których się rejestrujesz, zwykle dostarczają fragment kodu, który wstawiasz do szablonów Twojej witryny. Niektóre programy zawierają szczegółowe instrukcje dotyczące popularnych pakietów oprogramowania do blogowania, ale należy pamiętać, że w celu uzyskania pomocy konieczne może być również zapoznanie się z dokumentacją

oprogramowania do blogowania umieszczając reklamy tam, gdzie chcesz. Najpierw zdecyduj, gdzie chcesz wyświetlać reklamy na swojej stronie. Najlepszą rzeczą do zrobienia, gdy myślisz o wprowadzeniu reklam do projektu bloga, jest upewnienie się, że reklamy nie są przytłaczające. Nie niszczyć swojej reputacji ani wiarygodności, przeciążając witrynę reklamami lub zbyt ściśle kojarząc reklamy z postami i treściami na blogu. Poza wyskakującymi reklamami nic nie jest bardziej irytujące niż posiadanie projektu bloga opartego na reklamach, a nie bloga, który ma zawierać reklamy. Jednocześnie musisz umieszczać reklamy w miejscach, w których czytelnicy mogą je zobaczyć. Blogerzy odkryli kilka prawd na temat reklam, chociaż wyniki mogą się różnić:

»»Reklamy na górze i na dole każdej strony radzą sobie słabo. Czytelnicy często ignorują i rzadko oglądają reklamy na górze lub na dole bloga, ponieważ treść witryny zwykle pojawia się na środku ekranu. Podczas gdy użytkownicy przewijają okna, aby wyświetlić zawartość witryny, mogą w ogóle nie widzieć tych reklam na górze i na dole.

»»Reklamy na paskach bocznych działają dobrze, ale mogą zakłócać nawigację. Lewa strona serwisu to tradycyjne miejsce na reklamy. Jest to jednak również doskonałe miejsce na narzędzia nawigacyjne, a projekt witryny może wymagać umieszczenia takich narzędzi wyżej niż reklamy, które chcesz, aby ludzie oglądali. Jeśli chodzi o prawą stronę, czasami umieszczane są tu nie tylko narzędzia nawigacyjne, ale większość treści bloga jest zwykle wyrównywana do lewej strony ekranu. Niektórzy użytkownicy mogą zasłaniać prawą stronę innymi oknami i w związku z tym całkowicie pominąć te reklamy po prawej stronie.

»»Reklamy w samej treści są klikane. Niektóre blogi mają swoje reklamy umieszczone w swoich treściach, więc odwiedzający nie przegapią reklam. Ale musisz być ostrożny, gdy używasz reklam w swoich treściach. Pamiętaj, że chcesz, aby królem była treść, a nie reklama.

Wypróbuj reklamy w różnych miejscach na swoim blogu i zobacz, jak reagują Twoi odbiorcy, a także jak wpływają na Twoje zarobki. Być może trzeba będzie wypróbować kilka różnych lokalizacji, zanim znajdziesz taką, która równoważy potrzeby czytelników z potrzebami reklamodawców.

### **Otrzymywanie płatności za post**

Jak wspomniano wcześniej, zarabianie na blogu nie musi oznaczać wypełniania tekstu, a nawet paska bocznego reklamami. Wiele blogów zarabia większość pieniędzy związanych z blogami poprzez sponsorowane kampanie postów. Dla wielu blogerów sponsorowane kampanie postowe oznaczają otrzymywanie pieniędzy na publikowanie treści związanych z firmą lub produktem. Niektórzy blogerzy publikują również recenzje produktów i uważają otrzymany produkt za rekompensatę. Blogowanie za pieniądze może również poprowadzić Cię ścieżką profesjonalnego blogera, w którym piszesz posty na inne blogi.

### **Udział w kampaniach marketingowych**

Niektórzy blogerzy obawiają się, że wpływ reklamodawców i sponsorów treści może przejąć tradycyjnie niezależny głos blogosfery. Gdy reklamodawcy oferują blogerom pieniądze lub towary za udostępnianie informacji o swoich produktach i usługach na blogu, może to nie skutkować uczciwą oceną firmy. Tak więc, jeśli otrzymujesz wynagrodzenie za publikowanie informacji o kimś innym, upewnij się, że zachowujesz prawo do publikowania własnej, uczciwej opinii. Jeśli publikujesz sponsorowane treści lub recenzje produktów wysyłanych do Ciebie za darmo, FTC (Federalna Komisja Handlu) wymaga ujawnienia tego na początku swojego wpisu na blogu. Dowiedz się więcej na [www.ftc.gov](http://www.ftc.gov). Wielu blogerów codziennie słyszy od firm PR i firm prośby o umieszczenie sponsorowanych treści i recenzje produktów. Jednak wiele firm łączy również blogerów i marki.

Polecam przejrzeć niektóre z twoich ulubionych blogów, aby przeczytać oświadczenia dotyczące ich sponsorowanych treści. Blogerzy często będą dziękować sieci, która połączyła ich z ich treściami. Wybierz sieć lub dwie i zarejestruj się, aby usłyszeć o przyszłych sponsorowanych treściach. Pamiętaj, rejestracja nie zobowiązuje Cię do udziału w kampaniach marketingowych. Wiele sieci reklamowych, takich jak Federated Media i BlogHer, również umieszcza sponsorowane kampanie treści na blogach w swojej sieci, łącząc dwa przychody strumieni dla blogerów w ich sieciach.

### **Wiązanie w obecności w mediach społecznościowych**

Chociaż firmy PR i marki są zainteresowane współpracą z blogerami w celu tworzenia sponsorowanych treści po części ze względu na jakość ich istniejących postów i filmów na blogu, nie należy lekceważyć roli, jaką konta mediów społecznościowych odgrywają w zdobywaniu płatnych występów na blogach. W ostatecznym rozrachunku marki współpracujące z blogerami liczą na dotarcie do jak największej liczby potencjalnych klientów. Jeśli masz bloga z rosnącą publicznością, ale Twoje połączone konta w mediach społecznościowych osiągnęły już ogromną liczbę, powiąż je ze sobą w prezentacjach dla potencjalnych klientów. Pamiętaj, że media społecznościowe wzmacniają siłę Twojego blogującego głosu!

### **Profesjonalne blogowanie**

Możesz oferować swoje usługi blogowania tym, którzy mogą ich chcieć, tworząc małą firmę dla siebie jako profesjonalnego blogera. Uwierz mi, firmy często szukają kompetentnych pisarzy, których mogą wynająć do zamieszczania treści na swoich blogach. Aby zaoferować swoją usługę, sprawdź ogłoszenia blogerów na tablicach ogłoszeń i sprawdź, czy chcesz pisać na dowolny temat. Pamiętaj też, aby publikować informacje o swojej dostępności na pasku bocznym własnego bloga i w samym blogu. Witryna, na której możesz rozpocząć wyszukiwanie prac związanych z blogowaniem, to Jobs.Progblogger (<http://jobs.progblogger.net>). Ta popularna strona internetowa zapewnia pomoc blogerom, aby mogli zarabiać na swoich witrynach. Tablica ogłoszeń jest bardzo aktywna i często pojawiają się tu oferty pracy blogerów. Kiedy zaczynasz profesjonalnie prowadzić bloga, musisz śledzić wszelkie swoje postępy. Zazwyczaj to śledzenie obejmuje liczbę utworzonych postów lub liczbę odwiedzających witrynę w danym okresie. Możesz organizować te informacje na różne sposoby, ale śledzenie musi udowodnić, że między Tobą a czytelnikami wystąpiła jakaś interakcja.

### **Optymalne wykorzystanie marketingu afiliacyjnego**

Jeśli kiedykolwiek pisałeś na blogu o produkcie, który naprawdę Ci się podoba i po prostu wiedziałeś, że pomagasz firmie, która go sprzedaje, możesz teraz zarobić na tej sprzedaży dzięki marketingowi afiliacyjnemu. Popularni sprzedawcy stworzyli programy marketingu afiliacyjnego, w szczególności Amazon.com. Rejestrujesz się w programie partnerskim, a kiedy piszesz na blogu o jednym z jego produktów, dołączasz informację identyfikującą, którą przekazuje ci firma. Zarabiasz pieniądze, gdy czytelnicy Twojego bloga klikają produkt i go kupują. Jeśli znajdziesz się na blogu o przedmiotach, które inni mogą kupić w wyniku Twojej rekomendacji, sprawdź, czy firma wytwarzająca produkt ma program partnerski i zarejestruj się. Krótko mówiąc, Twój blog może zawierać linki do książek, płyt DVD lub innych produktów, które zapewniają prowizję od każdego produktu zakupionego za pośrednictwem linku z Twojej witryny.

### **Program Partnerów Amazon**

<https://program-partnerski.amazon.com>

Amazon jest najbardziej rozpoznawalnym dostępnym programem partnerskim i prawdopodobnie z niego skorzystasz, ponieważ wielu blogerów wspomina o książkach i płytach DVD, które im się podobały.

Amazon Associates działa, umożliwiając tworzenie specjalnie sformatowanych linków, których możesz użyć na swoim blogu, aby przyciągnąć ruch do witryny Amazon. Wszystko, co odwiedzający, który kliknie Twój zakupiony link, zarabia procent od sprzedaży jako opłatę za polecenie.

### **Sieć afiliacyjna Rakuten**

<http://marketing.rakuten.com/affiliate-marketing>

Rakuten Affiliate Network, dawniej LinkShare, to kolejny program partnerski, który nazywa się siecią marketingową typu pay-per-action. Możesz umieszczać na swoim blogu zarówno reklamy tekstowe, jak i graficzne i zarabiać na sprzedaży, która pochodzi z zakupów czytelników

### **Szukam sponsorów**

Sponsoring możesz pozyskać na dwa sposoby: otrzymując prośby od firm i samodzielnie je wyszukując. Taki sponsoring może oznaczać jedną z dwóch rzeczy:

»»Sponsorzy mogą płacić za umieszczenie swoich reklam w Twojej witrynie lub reklamowanie swoich produktów w treściach, które tworzysz w zamian za płatność pieniężną.

»»Sponsorzy mogą po prostu zapewnić Ci bezpłatne towary lub usługi w zamian za reklamę na Twojej stronie internetowej.

Musisz dokładnie przemyśleć, czy przyjąć sponsora, ponieważ możesz nie chcieć zgodzić się na wymagania, takie jak:

»»Wyróżniające się miejsce lub wyłączność: Sponsor różni się od zwykłej reklamy na Twojej stronie internetowej, ponieważ sponsorzy lubią wyróżniać się na Twoim blogu – prawdopodobnie obejmując wyłączne prawo do reklamowania się na Twoim blogu.

»»Potwierdzenie: Sponsor może poprosić Cię o użycie wyrażenia „Ten blog jest sponsorowany przez . . .” lub jakąś jego odmianę, aby Twoi czytelnicy wiedzieli, że konkretna firma finansuje Twój blog. Możesz również od czasu do czasu podziękować swojemu sponsorowi, aby wygenerować dodatkową wartość firmy.

»»Zaangażowanie czasowe: sponsoring często trwa przez określony czas, zwykle znacznie dłużej niż standardowe reklamy. Sponsoring trwający od kilku miesięcy do roku nie jest niespotykany.

Zainteresowanie sponsorów swoim blogiem jest prawdopodobnie najtrudniejszą strategią reklamową, choć jest też najbardziej dochodową. Aby znaleźć sponsora, musisz „sprzedać” swojego bloga, od projektu po treść. Spraw, aby sponsor chciał publikować swoje reklamy w Twojej witrynie, a nie cudzej. Kiedy szukasz sponsorów, utrzymuj swój blog dynamiczny, tematyczny i dobrze napisany. Jedną z najlepszych rzeczy, które sponsorzy robią dla Twojego bloga, jest legitymizacja Twojej pracy. Wielu blogerów może być postrzeganych przez społeczeństwo jako „po prostu kolejny bloger” w statyce Internetu. Ale jeśli masz sponsorów, którzy wierzą w to, co robisz, możesz przyciągnąć inne relacje zawodowe, takie jak przemówienia lub wywiady prasowe. Jeśli jesteś uważany za autorytet, możesz zbudować silniejszą markę.

### **Negocjowanie doświadczenia sponsorskiego**

Sponsorzy mogą być wymagającymi reklamodawcami i mogą ograniczyć sposób opracowywania planu zarabiania, zmieniając sposób, w jaki reklamujesz się w swojej witrynie. Niektórzy sponsorzy domagają się wyłączności – co oznacza, że są jedyną tego typu firmą, która reklamuje się w Twojej witrynie, zmuszając Cię do odrzucenia innych potencjalnych sponsorów. Inni mogą wymagać, abyś zawsze pisał o ich produktach lub usługach w pozytywny sposób. Kontakty ze sponsorami mogą być prawdziwym balansowaniem. Ale nagrody mogą być warte pracy. Oto mój przepis na udaną relację sponsora z blogerem:

»»Wyraź się w swoim temacie. Wiedz kim jesteś i o czym piszesz. Jeśli masz bloga, który nie jest jasny w temacie, kiedy szukasz sponsora, potencjalni sponsorzy mogą nie być w stanie zrozumieć, dlaczego dobrze pasują do Twojego bloga. Sponsorzy chcą mieć bardzo jasny obraz treści, którą tworzysz i co możesz dla nich zrobić. Utrzymywanie tematu na blogu jest szczególnie ważne, gdy sponsorzy aktywnie wykorzystują swoją tożsamość marki w Twojej witrynie. Upewnij się, że wiesz o wszystkim, o czym możesz napisać, aby nie mieli żadnych niespodzianek ani zastrzeżeń do treści redakcyjnych.

»»Postaw jasno, co obiecujesz. Upewnij się, że zarówno Ty, jak i Twój sponsor rozumiecie dokładnie, jaki wpływ i jaką kontrolę — jeśli w ogóle — ma partnerstwo oferuje reklamodawcy. Dokładnie opisz, w jaki sposób poradzisz sobie zarówno z treścią, jak i rozmieszczeniem reklam sponsora; reklamodawca powinien być szczerzy o swoich oczekiwaniach wobec Ciebie.

»»Poznaj swoich odbiorców. Ucz się na swoich odbiorcach, jeśli szukasz sponsorów płacących za swojego bloga. Przy zwiększonym sponsorowaniu bezwzględnie musisz odpowiedzieć na pytanie, kim są Twoi odbiorcy. Musisz udokumentować aktywność w swojej społeczności, śledzić swoje komentarze i analizować informacje ze statystyk internetowych. (Sprawdź rozdział 19, aby uzyskać informacje na temat statystyk internetowych i oprogramowania ruchu). Utwórz raport ze statystykami, aby udowodnić sponsorom, że posiadasz podane liczby. Podczas tworzenia tego raportu nie używaj zgadywania. Twoi sponsorzy chcą widzieć solidne liczby i dane, które potwierdzają Twoje roszczenia. Umowy sponsorskie często wymagają tworzenia raportów statystycznych. Prosty fakt jest taki, że jeśli chcesz zarabiać, musisz zbierać dane. Możesz zbierać dane od swoich odbiorców w formie konkursów, ankiet i innych interaktywnych doświadczeń. Zapytaj swoich odbiorców, kim są – a jeśli podejdziesz do tego profesjonalnie, mogą z przyjemnością zdradzić trochę o sobie.

»»Umieszczenie banerów i wskazówki wizualne. Jeśli od jakiegoś czasu umieszczasz reklamy na swoim blogu, wiesz już, gdzie reklamy wydają się mieć dobry wpływ na Twoją witrynę, a także prawdopodobnie wiesz, jakie rodzaje reklam działają najlepiej. Możesz więc zademonstrować korzyści płynące z miejsc docelowych i typów reklam wszystkim potencjalnym sponsorom. Jeśli jednak nigdy nie miałeś reklam w swojej witrynie, gdy po raz pierwszy szukasz sponsora, przygotuj się na przedstawienie pomysłów i sugestii dotyczących odpowiedniego podkreślenia reklam i marki sponsora. Możesz nawet dostarczyć makietę projektu lub jakąś reprezentację wizualną. Możesz nawet rozważyć utworzenie witryny demonstracyjnej, która będzie wyświetlała reklamy w wybranych przez Ciebie pozycjach i formatach myśl może działać.

»»Ogranicz inne metody zarabiania. Niektórzy blogerzy stwierdzają, że korzystanie z innych systemów reklamowych w tym samym czasie, co sponsor, osłabia skuteczność sponsoringu. Wielu sponsorów prosi o bycie wyłącznym reklamodawcą w Twojej witrynie lub o ograniczenie innych rodzajów reklam i reklamodawców, z których korzystasz, gdy Cię sponsorują. Ta prośba nie jest nieuzasadniona, zwłaszcza jeśli masz lukratywną umowę sponsorską, która rekompensuje utratę tych miejsc reklamowych.

## **Wyznaczanie granic**

Przeskok na profesjonalny poziom w świecie blogów stwarza kilka potencjalnych pułapek i wymaga ciągłego odkrywania z Twojej strony. Ustal i trzymaj się kilku prostych zasad dotyczących Twoich zawodowych ograniczeń i intencji, i nie bój się zapisywać tych zasad w dokumencie, który udostępniasz sponsorom i czytelnikom.

Bądź też gotów powiedzieć „nie”. Niektórzy sponsorzy mogą chcieć więcej, niż jesteś skłonny dać. Tak, możesz zarobić trochę pieniędzy na swoim blogu, ale przede wszystkim nie zapomnij o przyczynie blogowania. Twój blog to twoje terytorium, a nie sponsora. Wynajmujesz przestrzeń dla sponsorów w swojej witrynie, dając jej dostęp do swoich odbiorców. Nie rejestrujesz się, aby ktoś powiedział ci, co masz robić. Masz już do tego rodziców! Nie skacz na każdą ofertę, która pojawia się w drzwiach. Może się okazać, że ta rada jest trudna do przestrzegania, gdy szukasz pierwszego sponsora, ale musisz zachować wysoki poziom profesjonalizmu – nie tylko dla siebie, ale także dla swoich odbiorców. W ten sam sposób, w jaki chronisz swoich odbiorców przed nieprzyjemnymi komentarzami i spamem, musisz mieć pewność, że zapewniasz im odpowiednie doświadczenia ze swoimi sponsorami i reklamodawcami. Chroń integralność swojego bloga i unikaj sponsorów, którzy wymagają więcej czasu, kontroli redakcyjnej lub miejsca na swoim blogu, niż jesteś w stanie poświęcić.

### **Przyjmowanie prezentów, a nie zobowiązań**

Wiele firm oferuje mediom dostęp do produktów i usług, aby przyciągnąć uwagę prasy, a coraz częściej blogerom oferuje się te same gadzety. W końcu niektóre tematy bloga są tak specyficzne, że firmy absolutnie wiedzą, że czytelnicy bloga będą zainteresowani ich produktami. Na przykład bloger, który pisze o telefonach komórkowych, może zostać namierzony przez firmę telefonii komórkowej i zaoferować darmowy produkt lub pieniądze w zamian za jakąś recenzję lub informację zwrotną online. Taka wymiana może być trudna, ponieważ niektórzy blogerzy traktują prezent jako rodzaj łapówki lub zobowiązanie do napisania czegoś pozytywnego na temat danego produktu. W rzeczywistości ta percepcja nie jest poprawna. Znam blogerów, którzy przyjmują produkty do recenzji pod warunkiem, że powiedzą, co naprawdę o nich myślą, a większość firm jest w pełni usatysfakcjonowana tego rodzaju aranżacją. Ponadto większość blogerów, którzy robią tego rodzaju recenzje, bardzo otwarcie informuje swoich czytelników o tym, w jaki sposób otrzymali dany produkt i jaką mają umowę z firmą, która go dostarczyła. Jeśli otrzymujesz te oferty, prawdopodobnie możesz skorzystać z ustanowienia takiej polityki. Większość blogerów nie chce być postrzegana jako przyjmująca łapówki lub przysługi od firm, które chcą tylko, aby blogerzy mówili o nich miłe rzeczy. Twoja polityka musi określać, w jaki sposób planujesz radzić sobie w takich sytuacjach. Oto trzy rzeczy, które należy wziąć pod uwagę, gdy zaczniesz otrzymywać oferty recenzji produktów:

»»Pewnie określ, co zrobisz z produktem. Powiedz producentowi produktu, że nie napiszesz pozytywnej recenzji, jeśli produkt na nią nie zasługuje. Upewnij się, że bardzo dokładnie określisz, co otrzymasz w zamian za prezent (jeśli w ogóle).

»»Bądź przygotowany na zwrot prezentów. Wielu blogerów, zwłaszcza tych niesamowicie geekowych, chciałoby otrzymać prezent od firmy, która ma najnowszy i najgorętszy produkt. Jeśli jednak firma ma nieuzasadnione żądania lub żądania, które nie pasują do wizji blogera, może po prostu zwrócić prezent.

»»Przeznacz to, co otrzymasz. Możesz uniknąć brzydkiej sceny ze swoimi odbiorcami lub sponsorami swojego bloga, zabierając otrzymane prezenty, pisząc recenzję, a następnie rozdając przedmioty. Możesz wysłać je do swojej ulubionej organizacji charytatywnej lub zorganizować konkurs dla swoich odbiorców. Przekazywanie gratisów generuje wszelkiego rodzaju dobrą wolę ze strony społeczności, jednocześnie unikając oskarżeń o stronniczość.



Trzymaj się sedna tego, co sprawia, że Twój blog jest świetny. Jeśli otrzymasz ofertę na darmowy produkt, najpierw zastanów się nad tym — nie akceptuj jej od razu. Możesz nawet udać się do członków społeczności i zobaczyć, co myślą, jeśli potrzebujesz porady. To, czy akceptujesz reklamy lub sponsoring i jak je wdrażasz, naprawdę zależy od Ciebie. I pamiętaj, że jeśli otrzymałeś płatność lub produkt, jesteś prawnie zobowiązany do ujawnienia tych informacji w każdym poście.

### **Przeglądanie bloga jako wpływowej platformy**

Podczas gdy większość tego rozdziału koncentruje się na sposobach zarabiania pieniędzy na swoim blogu, Twój blog może w rzeczywistości katapultować Cię do zarabiania poza Twoją witrynę lub nawet całkowicie offline. Wielu dzisiejszych najlepszych blogerów zarabia na swoim blogowaniu, a nie na swoim blogowaniu. Po zdobyciu dużej liczby odbiorców dzięki świetnym treściom i zaangażowaniu w mediach społecznościowych, niebo jest granicą. Niektóre inne sposoby zarabiania przez blogerów obejmują:

- »»Występy na imprezach
- »»Umowy z rzecznikiem marki
- »»Oferty książkowe
- »»Występy telewizyjne i radiowe
- »»Organizacja wydarzeń i konferencji
- »»Tworzenie i reklama produktów
- »»Tworzenie i prowadzenie warsztatów