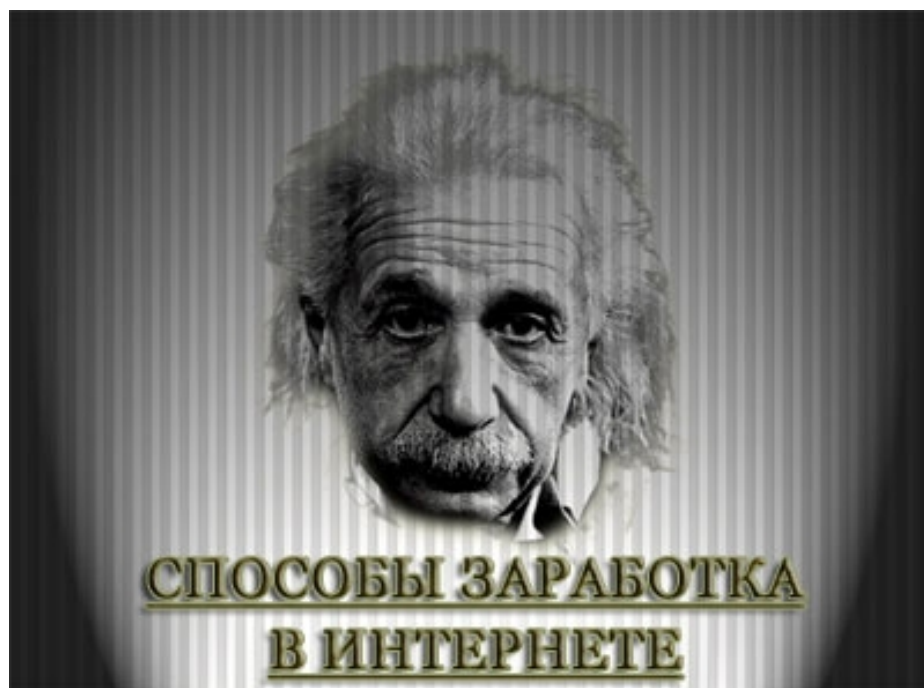




Способы заработка в Интернете.



Автор: Дмитрий Демидов
Сайт: <http://www.internetmarketingtoday.ru>

УСЛОВИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ДАННОГО ДОКУМЕНТА:

Данная мини-книга, оформленная в виде PDF-документа, может свободно распространяться в сети Интернет и любых других местах при соблюдении двух условий:

- нельзя каким бы то ни было образом изменять текст данного документа;
- нельзя продавать данный документ в качестве самостоятельного товара, но можно включить его в качестве бонуса в свой коммерческий товар, давать в качестве бонуса за подписку и т.д.

При соблюдении данных условий Вы имеете все права на его распространение.

Приветствуется свободное распространение данного PDF-документа!

СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА В ИНТЕРНЕТЕ

ВВЕДЕНИЕ

Данную статью я помышлял написать уже давно.

Многие люди знают лишь о нескольких способах заработка в Интернете и из-за этого незнания иногда изначально выбирают неправильное направление своей деятельности. Я сел писать эту статью после того, как один мой подписчик написал мне письмо с вопросом: «*А в Интернете есть другие способы заработка кроме продажи информационных товаров?*». Комментарии излишни...

Во времена, когда я только пришёл в Интернет и только-только начинал делать какие-то попытки заработка, подобная статья мне бы очень пригодилась, но, к сожалению, тогда мне на глаза не попался комплексный и цельный список всех возможных способов заработка в Интернете.

Сейчас мало что изменилось. Я нашёл в Рунете очень мало заслуживающих, на мой взгляд, внимания подробных статей, описывающих большое количество способов заработка. То есть по данной теме наблюдается явная нехватка качественного материала. И это объяснимо.

На самом деле при написании подобной статьи возникает ряд трудностей.

Во-первых, способов заработка очень много, часто они перекликаются друг с другом, или один способ является разновидностью другого. Отсюда следует то, что все эти способы нужно правильно и удобно классифицировать.

Есть несколько вариантов классификаций. Например, способы заработка, для которых нужен или не нужен сайт. Или способы заработка, требующие больших начальных вложений и не требующие их... Классификаций можно придумать очень много, но при любой из них возникают случаи, когда один способ можно отнести и в одну категорию, и в другую.

Сначала я хотел вообще не классифицировать отобранные мною способы заработка и дать их все подряд одним списком, но потом всё же решил сделать пять подразделов. Что это за подразделы, Вы можете видеть в содержании. Если один способ заработка можно использовать в нескольких разновидностях – я укажу это.

В идеале нужно сделать подобную статью динамической, чтобы читатель мог выбирать различные критерии, по которым бы автоматически сортировались способы. Вполне возможно, что позднее я так и сделаю.

Эта статья будет по мере необходимости дополняться. Если Вы знаете способы заработка, которые я не указал, или у Вас есть какие-то пожелания – милости прошу писать их в комментарии к статье.

Что ещё следует сказать? Я сознательно исключил из статьи все способы заработка обманом. Например, создание финансовых пирамид, пиратство, различные супер-акции, мега-предложения и т.д.

Также в статью я не включил такой способ заработка, как просмотр оплаченных писем и баннеров. На этом вообще нельзя ничего заработать. Честно говоря, я даже не знаю, занимается ли этим кто-нибудь сейчас, но подобной рекламы в Интернете полно.

Часто первая возможность заработка в Интернете, о которой узнают люди – это спонсоры или пирамиды. Я сам впервые узнал о возможности превращения Интернета в источник дохода из спама – в письме была реклама какой-то пирамиды. На эту рекламу я не повёлся, но мысль о возможности заработка в Интернете не давала мне покоя, поэтому я стал искать информацию по данной теме.

Так что моё наставление новичкам: о тех способах, про которые я говорил выше, можете забыть! Все же остальные – реальны и законны. При грамотном подходе немалые деньги можно зарабатывать на каждом из этих способов. Многие из них являются источниками моего дохода. Ещё отмечу, что способы заработка, представленные в статье, ориентированы на русскоязычный сегмент Интернета, то есть на Рунет.

Вот, пожалуй, и всё, о чём я хотел сказать во введении. Итак, приступаем...

СОДЕРЖАНИЕ

ЗАРАБОТОК НА РЕКЛАМЕ:

1. Контекстная реклама.
2. Продажа ссылок.
3. Написание отзывов, обзоров, продажа мест под статьи и постовые.
4. Продажа баннерных показов.
5. Продажа других рекламных площадей на сайте.
6. Продажа рекламы в e-mail рассылках.
7. Сдача сайта или рассылки в аренду.

ЗАРАБОТОК НА СВОИХ СЕРВИСАХ:

1. Создание бесплатного сервиса.
2. Создание частично платного/платного сервиса.
3. Создание SMS-сервиса.

ЗАРАБОТОК НА ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ:

1. Продажа цифровых информационных товаров.
2. Продажа любых других физических товаров.
3. Создание платных сайтов или рассылок и продажа доступа к ним.

ЗАРАБОТОК НА ОКАЗАНИИ УСЛУГ:

1. Создание сайтов.
2. Поддержка сайтов.
3. Продвижение сайтов.
4. Регистрация сайтов в каталогах, RSS ленты в агрегаторах, прогон статей по каталогам.
5. Копирайтинг.
6. Платные консультации.
7. Фриланс.
8. Кредитование.
9. Вывод/ввод электронных денег, их обмен.

ЗАРАБОТОК ДРУГИМИ СПОСОБАМИ:

1. Партнёрские программы.
2. Заказное программирование.
3. Посредничество в различных сферах.
4. Киберсквоттерство.
5. Хостинг.

6. Общение.
7. Попрошайничество.
8. Forex и инвестиции.
9. Сетевой маркетинг.
10. Ещё неопределённое количество различных способов заработка:
 - Заработок на букмекерских конторах;
 - Участие в различных конкурсах;
 - Участие в опросах;
 - Размещение файлов на файловых хостингах;
 - И ещё много способов...

ЗАРАБОТОК НА РЕКЛАМЕ

Контекстная реклама.

Это рекламные объявления, размещаемые на сайтах, тематика которых зависит от контекста. Например, если на странице сайта размещена статья «Как сделать ремонт своими силами», то на этой странице, очевидно, будут показаны объявления по теме «Строительство и ремонт». Например, реклама строительных порталов, услуг по ремонту и т.д.

Чаще всего это текстовые объявления, гораздо менее распространены графические и тем более видео-объявления.

Если посетитель Вашего сайта нажмёт на такое объявление, Вам на счёт автоматически будет начислена определённая сумма. У каждого объявления своя цена клика. Она зависит от тематики сайта и ещё от некоторых факторов.

Для того чтобы настроить на своём сайте показ контекстных объявлений нужно разместить специальный код. После этого больше ничего делать не нужно – объявления на сайте будут автоматически транслироваться.

Подобный код можно получить, зарегистрировавшись в одном из сервисов контекстной рекламы. В Рунете наиболее распространены три основных сервиса:

[Яндекс.Директ](#)

[Google AdSense](#)

[Бегун](#)

Из своего опыта могу сказать следующее. Яндекс.Директ – сервис с довольно строгими правилами, его лучше использовать на серьёзных проектах, у которых уже сформировалась хотя бы небольшая аудитория. Я в основном пользуюсь Google AdSense – я проводил эксперименты, и пока на тех проектах, которые у меня есть сейчас, этот сервис приносит мне наибольший доход. Использовал я также и Бегун, но с этой системой у меня отношения не сложились. Некоторое время рекламные объявления Бегуна показывались на нескольких моих сайтах, но за всё это время я заработал жалкие копейки. Вроде бы и объявления были релевантные, а всё равно – деньги не шли. Потом я разместил на том же самом месте объявления Google AdSense, и за первые дни они принесли мне больше, чем объявления Бегуна за полтора месяца, которые они там были

размещены. По моему мнению, Бегун нужно использовать только на определённых сайтах, далеко не на всех. Если Вы новичок с не слишком популярным сайтом – однозначно советую Google AdSense.

Часто доход от контекстной рекламы – побочный, но есть много людей, которые делают его основным. Они создают специальные сайты под определённые тематики объявлений и зарабатывают на этом хорошие деньги. В англоязычном сегменте Интернета есть предприниматели, которые зарабатывают миллионы долларов с системой Google AdSense. Но не забивайте себе этим голову **J**. До таких заработков нужно расти и расти ещё долго и иметь ну просто очень популярный ресурс.

Продажа ссылок.

Продажа ссылок – довольно популярный и относительно простой способ заработка. Его суть заключается в том, что Вы продаёте на своём сайте места под ссылки – под обычные гиперссылки на сайты рекламодателей, то есть тех людей, которые купили это место.

Зачем им это нужно? На посещаемость подобные ссылки не влияют (при грамотном размещении ссылок, это всё же может немного отразиться на посещаемости). Они нужны для поднятия таких параметров, как ТИЦ и PR. Чем больше сайтов ссылается на Ваш сайт, тем он более популярен и имеет больший вес в глазах поисковых систем. Количество внешних ссылок как раз определяется такими параметрами, как ТИЦ и PR.

Искать покупателей на места под ссылки и размещать их вручную – очень неудобно и трудоёмко. Ручное размещение актуально только для главных страниц – и то, если у Вашего сайта достаточно большие параметры ТИЦ и PR. В остальных же случаях нужно пользоваться специализированными биржами ссылок, в которых, как и в случае с контекстной рекламой, весь процесс можно автоматизировать.

Вы размещаете специальный код на своём сайте, устанавливаете цену за ссылки на различных страницах, и дальше процесс купли-продажи, а также размещения ссылок на Вашем сайте происходит автоматически. Вам нужно лишь периодически контролировать процесс и считать заработанные деньги.

Специализированных бирж ссылок очень много. Я могу порекомендовать Вам три биржи, которыми чаще всего пользуюсь сам: www.sape.ru, mainlink.ru, setlinks.ru.

Практически во всех биржах Вы также можете зарабатывать, привлекая в систему новых участников – то есть по принципу партнёрской программы.

Сколько можно заработать? Всё зависит от количества сайтов и их параметров. Чем больше ТИЦ и PR сайта – тем больше Вы можете заработать. Заработки колеблются от 100 рублей до 10 000 долларов в месяц и даже больше.

Я не хочу здесь приводить конкретные примеры, потому что они будут не точны, так как каждый раз доход получается разным даже с сайтов с одинаковыми параметрами. Но скажу, что с сайта с довольно скромными характеристиками ТИЦ10-30 и PR1-2 можно получать в районе тысячи рублей в месяц, при условии, что на сайте большое количество страниц. Посчитайте, сколько Вы будете получать в месяц, если сделаете 100 сайтов.

Заработок на продаже ссылок стал целой индустрией. Веб-мастера создают специальные сайты, которые рассчитаны только на продажу ссылок. Это так называемые сателлиты. У тех, кто зарабатывает по 10 000 долларов в месяц таких сайтов-сателлитов не одна сотня, иногда и тысяча.

Для многих этот способ заработка становится начальным, потому что он довольно прост. Я знаю людей, желающих зарабатывать в Интернете, но пока работающих “на дядю”, которые за короткий срок делали несколько сайтов-сателлитов, довольно быстро оправдывали свою заработную плату, увольнялись с работы и принимались за другие, уже серьёзные проекты.

Я считаю заработок на продаже ссылок отличным начальным вариантом. Опять же можно использовать его как дополнительный, а можно создавать много сателлитов, постоянно наращивать их параметры и сделать продажу ссылок основным источником дохода.

Написание отзывов, обзоров, продажа мест под статьи и постовые.

Это тоже один из способов заработка на сайте.

Во-первых, можно писать отзывы или обзоры о каком-либо товаре, услуге, сайте – о чём угодно и размещать их на своём сайте. Цена будет зависеть от параметров сайта, количества читателей и щедрости рекламодателя **J**.

Также за деньги можно размещать на своём сайте статьи других авторов. Как и в первом случае цена будет зависеть от параметров сайта и размера аудитории. Но если в первом случае почти всегда отзывы пишут для

реальных читателей, то статьи размещают ещё и для наличия обратной ссылки на сайт рекламодателя (а иногда и только для неё).

Как вариант, можно, например, на своём блоге сделать раздел для приглашённых авторов. Такие разделы распространены на блогах – автор может писать в них бесплатно, но можно ведь сделать подобный раздел и платным.

Также можно продавать места под постовые. Это гиперссылка с коротким (несколько слов) описанием. Их покупают только ради обратной ссылки, потому что чаще всего получить с них много посетителей не реально.

Где искать рекламодателей, которые будут заказывать отзывы, покупать места под статьи и постовые? Я однозначно рекомендую Вам сервис [«Блогун»](#). Я сам им пользуюсь и считаю (особенно убедился в этом в последнее время), что с помощью этого сервиса неплохо могут зарабатывать даже новички – главное не лениться.

Зарегистрировавшись, в своём аккаунте Вы можете выбрать из списка сколько угодно предложений и сделать сколько угодно заявок с указанием своей цены. Если рекламодатель одобрит заявку, она автоматически переместится в раздел “Задания”, и нужно приниматься за её выполнение. Сразу скажу, что халтурить нельзя – выполнение всех заявок проверяется, и если заявка выполнена некачественно или с нарушением правил, Вам могут не зачислить деньги.

Также рекламодатель может торговаться с Вами или самостоятельно делать Вам предложения. В сервисе всё достаточно просто.

Искать рекламодателей не через сервис имеет смысл в особенных случаях. Такими случаями может быть “распускание слухов” как способ рекламы для повышения интереса к чему-либо или реклама по принципу сокрытого маркетинга (когда Вы рекламируете что-либо своей аудитории, не говоря, что это реклама, а делая это якобы искренне от своего имени). Может быть, эти два способа не совсем этичны, но они законны и ими пользуются, поэтому я упоминаю их здесь.

Продажа баннерных показов.

Если у Вашего проекта большое количество просмотров страниц (не посетителей, а просмотров; как вариант: не хостов, а хитов), то Вы можете зарабатывать на продаже баннерных показов. Обычно платят за 1 000 показов.

Существуют специальные баннерные биржи, точнее сети, которые могут выкупить у Вас показы, также есть площадки, на которых можно найти прямых рекламодателей. Вот несколько ссылок на подобные ресурсы: www.ad24.ru, www.tbn.ru, www.clx.ru, www.rle.ru.

Цены за 1 000 показов, как правило, небольшие, и заработать приличную сумму можно только имея ресурс/ресурсы с очень большим количеством хитов.

Продажа других рекламных площадей на сайте.

Сюда я отношу все остальные рекламные площади на сайте. Это могут быть дополнительные места для баннеров или текстовой рекламы, которые Вы будете продавать напрямую.

Это может быть продажа всплывающих окон/картинок и прочего.

В общем под этим заголовком я имел ввиду все остальные рекламные доходы от сайта, которые не подходят ни под одну из уже указанных мною групп.

Продажа рекламы в e-mail рассылках.

Рекламные места можно продавать не только на сайтах, но и в e-mail рассылках. Для этого, естественно, у Вас должна быть рассылка.

Рассылку можно создать с нуля, а можно купить. Вообще редки объявления о продаже рассылок – я их практически не видел. Специализированных бирж, подобно биржам сайтов, я тоже не встречал (кстати, вот Вам и идея бизнеса).

Если не получилось купить, можно создать свою рассылку с нуля. Это довольно просто, но и тут есть свои тонкости. Рассылку можно создавать либо на бесплатных сервисах (www.subscribe.ru, www.maillist.ru, www.content.mail.ru), либо используя более продвинутые (чаще платные) решения (www.smartresponder.ru (с ограниченным функционалом можно пользоваться бесплатно) или скрипт [«Почтовый дятел»](#)).

Второй способ (Smartresponder или “Почтовый дятел”) предпочтительнее, так как в этом случае у Вас будет доступ к базе e-mail адресов своих подписчиков, Вы будете знать их имена, и сможете вести рассылки, обращаясь к каждому человеку лично, путём подстановки переменных.

О том, с помощью чего вести свою рассылку, Вы можете прочитать в моей одноимённой статье, расположенной [здесь](#).

Рассылки можно создавать на любую тематику, можно как угодно выстраивать выпуски. Можно вообще создать какой-нибудь электронный журнал или газету – всё зависит от Вашей фантазии.

После того, как у рассылки наберётся одна-две тысячи подписчиков можно начинать продавать рекламу. Также Вы будете использовать рассылку для продвижения каких-либо своих коммерческих предложений (если таковые у Вас имеются).

И ещё, как вариант, рассылку можно создавать для продажи.

Я веду несколько своих рассылок, но пока не продаю в них рекламные места, поскольку эти рассылки создавались мною для других целей. Но через некоторое время я буду добавлять в них умеренное количество рекламы, чтобы источник дополнительного дохода не простаивал попусту **У**.

Сдача сайта или рассылки в аренду.

Этим способом заработка я никогда не занимался и вряд ли буду им заниматься. Причины этого читайте ниже.

В чём суть этого способа? Например, у человека есть сайт или рассылка, которые ему не нужны, но которые стали достаточно популярными. То есть они попросту простаивают, не принося ни денежной отдачи, ни какой-либо другой. В таком случае этот человек может сдать сайт или рассылку в аренду другому человеку, который будет использовать их, например, для продвижения своих услуг или товаров. Как вариант, такие сайт или рассылка могут быть проданы или сданы в аренду с правом выкупа.

Почему я не использую этот способ? Всё просто: если у меня есть сайт, ставший достаточно популярным, я самостоятельно найду, куда его пристроить и заработаю больше, чем, сдав его в аренду.

Может для кого-нибудь сдача сайта в аренду – это отличное решение. Вероятно, для тех людей, которым совсем не интересна тема сайта и нет никакого желания им заниматься.

В любом случае – это тоже способ заработка, который заслуживает внимания. Как я говорил во введении, при умелом подходе на любом из

этих способов заработка можно заработать немалые деньги, так что дерзайте.

Кстати, ещё один вариант. Я видел сайты, которые частично сдаются в аренду. На подобных сайтах есть специальный раздел, где рекламодатели могут размещать предложения своих услуг, товаров, контактные данные, краткое портфолио. За это они каждый месяц платят определённую сумму.

ЗАРАБОТОК НА СВОИХ СЕРВИСАХ

Создание бесплатного сервиса.

Вы можете создать бесплатный сервис и зарабатывать на нём. В данном случае заработок будет, во-первых, на рекламе. А, во-вторых, если создать бесплатный сервис, на котором сталкивать две стороны, например, продавцов и покупателей и брать с каждой их денежной операции определённый процент – этот процент и есть ещё один источник дохода. Если сервис успешный и популярный – этот источник будет основным и может приносить очень много.

Биржи ссылок, о которых я рассказывал в пункте «Продажа ссылок» – вот пример бесплатных сервисов. Они создали удобную виртуальную торговую площадку, на которой встречаются покупатель и продавец и берут себе за это вознаграждение – до 10% с каждой сделки. У Sape.ru, например, оборот исчисляется миллионами долларов – не сложно догадаться, что их вознаграждение тоже отнюдь не маленькое.

Создание частично платного/платного сервиса.

Можно создать какой-либо удобный и полезный сервис, который нужен определённой категории людей и который будет среди них пользоваться успехом. А за доступ к сервису брать плату – либо единоразовую, либо ежемесячную – здесь, всё зависит от маркетинговой стратегии и специфики сервиса.

Можно сделать частично платный (или условно-бесплатный) сервис. То есть после бесплатной регистрации пользователям будет доступна ограниченная версия сервиса. Можно урезать функционал, придумать что-то ещё – опять же всё зависит от специфики сервиса. Платить будут те, кто захочет пользоваться сервисом на полную мощь – они будут платить за доступ к полной версии.

Примеры условно-бесплатных сервисов: служба умных e-mail-рассылок и автоответчиков SmartResponder.ru или сервис постинга в социальные закладки BPoser.net

Создание SMS-сервиса.

Вы наверняка знаете, что существуют различные телевикторины, в которых нужно посылать платные SMS-ки для участия или продажа мобильного контента путём отправки SMS-сообщений. Этим способом можно зарабатывать и в Интернете.

Сюда я отношу любые сервисы, которые зарабатывают на SMS-сообщениях. Соответственно чем больше сообщений отправят люди, тем больше прибыль, поэтому их нужно привлекать и завлекать различными способами.

Технически организовать всё несложно – главное идея. На начальном этапе нет смысла покупать свой собственный короткий номер, покупать специальное программное обеспечение – это дорого. Есть вариант проще – специальные сервисы-посредники. Они берут себе определённый процент от Вашей прибыли. Взамен Вы получаете номера различной номинальной стоимости, на которые можете принимать сообщения.

Вот несколько подобных сервисов: www.inform-mobil.ru, www.rsm.ru. Сразу скажу, что я подобным видом заработка не занимался и про эти сервисы из своего опыта ничего сказать не могу. Я просто нашёл ссылки на них в Интернете.

Главное, как я уже говорил, не техническая организация, а идея. SMS-сервисов достаточно много и, если Вы хотите зарабатывать хорошие деньги, Вам нужно придумать что-то если не новое, то, по крайней мере, оригинальное.

Сейчас существуют, например, такие SMS-сервисы: платный доступ к чему-либо, голосования, викторины, конкурсы, платные рассылки на мобильные телефоны и ещё много чего другого.

ЗАРАБОТОК НА ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

Продажа цифровых информационных товаров.

Продажа информационных товаров – это целая отрасль электронного бизнеса – инфобизнес. Некоторые называют её кибер-коммерцией. Отсюда человек, который занимается продажей информационных товаров, называется киберсантом.

Киберсанты чаще всего занимаются продажей цифровых информационных товаров, которые сделали сами или получили на них права перепродажи. Это могут быть электронные книги, аудио-лекции, видео-инструкции, специальные отчёты и пр.

Я отношу в эту же категорию продажу информационных товаров на CD и DVD-дисках (несмотря на то, что это по сути физические товары), которая появилась относительно недавно. Её распространению способствовало две причины.

Во-первых, интернет-предприниматели и их клиенты по достоинству оценили подачу материала в форме видеоуроков, которые не мало весят и их удобнее записывать на диски.

Во-вторых, CD или DVD – это физический товар, покупатель может его пощупать, и даже на психологическом уровне готов отдать за него больше денег. Поэтому информацию, записанную на диск, можно продавать дороже, чем ту же информацию, которая доступна лишь в цифровом виде для скачивания.

Кроме того, продажа цифровых товаров на этом не заканчивается. В Интернете продаётся ещё много самых разных цифровых товаров: пин-коды (карт оплаты сотовой связи, оплаты Интернета и др.), фотографии (есть фотографы, которые выставляют свои фото на специальные торговые площадки и зарабатывают на этом тысячи долларов). Также к цифровым товарам относятся программы и скрипты.

Цифровыми информационными товарами торгуют не только специализированные магазины и крупные площадки. Чаще – простые люди, которые работают в одиночку или в маленьких командах, по несколько человек.

Данный вид бизнеса достаточно популярен в Интернете. На сегодняшний день продажа информационных товаров приносит мне значительную часть моих доходов.

Продажа любых других физических товаров.

В предыдущем пункте мы говорили только о цифровых товарах (кроме исключения, когда цифровые товары для удобства продаются на физических носителях). В этом пункте речь пойдёт обо всех остальных физических товарах.

Что продаётся в Интернете? Да абсолютно всё! Вот приблизительный список категорий товаров, которые пользуются наибольшим спросом в Рунете. Список расположен в порядке убывания популярности.

1. Электроника и фото.
2. Компьютеры.
3. Телефоны.
4. Бытовая техника.
5. Книги.
6. Всё для дома.
7. Авто.
8. Строительство и ремонт.
9. Всё для офиса (канцелярия).
10. Аптека.
11. Одежда и обувь.
12. Спортивные товары.
13. Подарки, сувениры.

При торговле подобными физическими товарами, безусловно, доминируют только крупные специализированные магазины, у которых есть достаточный штат сотрудников. Наиболее известным и крупным в Рунете магазином, является магазин OZON.ru

Для организации подобного магазина мало создать виртуальную витрину, для создания которой используется достаточно сложное программное обеспечение. Нужно ещё наладить систему логистики (приём и обработка заказов, доставка товара и т.д.).

Кроме того товар нужно где-то брать. Крупные магазины, такие как вышеупомянутый OZON, имеют собственные склады и собственные товары. Магазины поменьше не имеют собственных товаров – они налаживают работу по-другому: договариваются с поставщиками и либо передают им заказы, либо быстро покупают уже заказанный клиентом товар.

Как понимаете, это область работы компаний с профессиональными сотрудниками, и данным способом люди, работающие в одиночку, не зарабатывают.

Они могут торговать физическими товарами, но, не создавая при этом магазинов, а на специальных Интернет-аукционах. В Рунете известен аукцион www.molotok.ru

Самый известный в мире аукцион – eBay.com Это очень большой аукцион с огромным оборотом. Что на нём только не выставляли на продажу: и имя будущего ребёнка, и осколки метеорита, какой-то человек пытался продать себя. На этом аукционе вообще продаётся всё. Не знаю, как сейчас обстоят дела, но несколько лет назад в Рунете было очень много пособий о том, как зарабатывать на аукционе eBay. И многие российские Интернет-предприниматели пробовали торговать на нём. Не знаю, правда, насколько успешно. Меня торговля на аукционах никогда особенно не интересовала.

Создание платных сайтов или рассылок и продажа доступа к ним.

По сути данный способ заработка можно отнести и к созданию сайтов, и к продаже цифровых товаров, потому что доступ к сайту – это логин и пароль, набор символов, то есть цифровой товар. Но я решил выделить его как отдельный способ, так как это всё же несколько другой вид заработка, причём достаточно интересный, по моему мнению.

Если Вы специалист в какой-либо области, Вы можете создать платный сайт или рассылку, регулярно выкладывая туда интересные высококачественные материалы и брать деньги за доступ к ним. Если материалы действительно качественные, люди, заинтересованные в данной теме, будут платить за них.

Чтобы стимулировать количество платных подписчиков, можно давать часть материалов (которые должны быть просто потрясающими) в бесплатном доступе. Люди увидят, какие ценные материалы Вы раздаёте бесплатно, и подумают, что в таком случае платные материалы – это вообще бесценный слиток золота, который нужно обязательно купить, пока он продаётся.

Как вариант платной рассылки – это может быть какой-либо обучающий дистанционный курс или тренинг, который отсылается частями по электронной почте.

ЗАРАБОТОК НА ОКАЗАНИИ УСЛУГ

Создание сайтов.

Этот способ заработка опять же можно отнести к нескольким категориям. Сайт – основа электронного бизнеса, и создаваться он может с разными целями. Я отнёс этот способ в раздел услуг. Здесь всё понятно: создание сайтов на заказ. Можно искать заказы в Интернете и самостоятельно их выполнять, а можно создать целую веб-студию, набрать профессиональных сотрудников и выполнять полный спектр услуг: разработка дизайна сайта, вёрстка, поддержка и продвижение сайта. Уровень дохода зависит от Ваших амбиций, целеустремлённости и желания.

Можно создавать тематические сайты под последующую продажу. В данном случае создаётся сайт, раскручивается до определённых характеристик, накачиваются параметры домена и сайт продаётся.

Я встречал умельцев, которые создают сайты для фирм несколько по-иному. Делают шаблон сайта-визитки (сделать не сложно), потом просто подставляют туда данные какой-нибудь фирмы, идут в эту фирму, говорят, что сделали для них сайт, показывают его и предлагают фирме купить его.

Кстати, этот метод достаточно интересный и эффективный. Что с того, когда звонит какой-нибудь Иван Сидоров, представляется продвинутым веб-мастером и предлагает фирме сделать сайт. Гораздо эффективнее, когда Иван Сидоров приходит в офис фирмы с готовым сайтом и предлагает его купить. Если Иван Сидоров профессионал – он не расстроится, даже если сайт не купят, потому что много времени на его создание, как я уже говорил, он не затратил.

Вариантов заработка данным способом много. Можно создавать не сайт полностью, а разрабатывать только его дизайн (то есть не заниматься непосредственно вёрсткой, кодом – только внешним видом сайта, его дизайном).

Поддержка сайтов.

Поддержка сайтов – это управление уже готовым сайтом: его обновление, поддержание нормальной работы и функционирования. Данный способ заработка чаще всего встречается не отдельно, а в связке с созданием сайта. Создаётся сайт на заказ и потом создатель (одиночный веб-мастер или веб-студия) берёт на себя за определённое вознаграждение заботы по его поддержанию. Это для небольших сайтов.

Существует ИТ-аутсорсинг, большое направление ИТ-бизнеса. Но это поддержка не только и далеко не сайтов. Сложность работ и объёмы там гораздо выше. Этим занимаются серьёзные ИТ-компании. Поэтому не стоит забивать себе этим голову.

Продвижение сайтов.

По-другому данный способ заработка называется SEO (от англ. «search engine optimization» – «поисковая оптимизация»).

Поисковая оптимизация – это оптимизация сайта, его кода, создание описания, ключевых слов, правильного заголовка для каждой страницы и др. Это внутренние факторы. А также увеличение количества внешних ссылок с текстом запроса (анкором), по которому продвигается сайт. Это внешние факторы. Целью оптимизации, как Вы уже поняли, является повышение позиций сайта в выдаче результатов поисковых систем по определённому запросу/запросам.

От продвижения сайтов на заказ Вы получаете прямой доход. Заказчик платит Вам за продвижение его сайта. Если Вы продвигаете свои сайты, в данном случае доход косвенный. Вы получите его от различных видов рекламы за счёт увеличения популярности сайта.

Логично, что продвижение сайтов – очень популярная тема в Интернете. Есть тысячи SEO-блогов. Естественно, я не рекомендую Вам читать их все. Вообще лучше всего – получайте информацию с лучшего форума по данной теме: <http://forum.searchengines.ru> Там Вы будете принимать участие в беседе – быстрее усвоите тему, чем, читая блоги. И, даже если Вы “полный ноль” в SEO, не бойтесь принимать участие в обсуждении, создавать темы и т.д.

Ещё стоит отметить, что существует не только SEO-оптимизация, то есть оптимизация под поисковые системы, но и SMO-оптимизация, то бишь оптимизация под пользователей. Это не поисковая, а социальная оптимизация. Она включает в себя создание удобного интерфейса и пр. То есть всё, чтобы сделать сайт удобным и интересным для пользователей. В этой области также можно оказывать услуги.

Регистрация сайтов в каталогах, RSS ленты в агрегаторах, прогон статей по каталогам.

В Интернете есть много подобных предложений. Это тоже вид заработка.

Я перечислил три вида услуг:

- регистрация сайта в каталогах сайтов;
- регистрация статей в каталогах статей;
- регистрация RSS-ленты в агрегаторах.

Сюда наверняка можно добавить ещё что-нибудь по данной теме или около темы. Чаще всего прогоны по каталогам делаются с помощью отличной программы [AllSubmitter](#). Освойте эту программу – и Вы не пожалеете, она долго (прямо и косвенно) будет кормить Вас.

Копирайтинг.

Копирайтинг – это наука, точнее искусство, написания продающих текстов. Результативность текста определяется его конверсией. Конверсия – это процент количества посетителей сайта, ставших покупателями.

Продающие тексты можно писать на заказ. Но не нужно этого делать, если Вы не уверены в своих копирайтерских способностях.

Также к этому способу заработка я отношу перевод текстов. В Интернете предлагается немало услуг по переводу. Существуют даже специальные биржи для переводчиков. Например, www.perevodby.ru Можно искать клиентов не через биржи – другими способами. Для того чтобы переводить тексты нужно если не в совершенстве, то по крайней мере очень хорошо знать иностранный язык, поэтому опять же не следует предлагать свои услуги, если Вы не уверены в своих способностях.

Лучше зарабатывать на написании и продаже статей. Контент – король Интернета (не помню, где я слышал такое выражение). Уникальный контент любят поисковики, если он ещё и интересный – его любят и пользователи. Контент – это содержание сайта: не только тексты, но и мультимедийный контент – аудио, видео, картинки и т.д.

Существуют специальные биржи купли-продажи статей: www.textsale.ru

Эти три способа я объединил под общим заголовком «Копирайтинг», потому что так или иначе они относятся к написанию текстов.

Платные консультации.

Здесь всё просто. Если Вы специалист в какой-либо области – Вы можете давать платные консультации людям, которые нуждаются в информации по данной теме.

Консультации могут проходить по электронной почте, что не очень удобно, так как консультации оплачиваются чаще всего по времени. Поэтому гораздо удобнее использовать ICQ, Skype или обычный телефон.

Также консультации могут проходить в оффлайне, при личной встрече. Это всё так называемый коучинг.

Искать клиентов удобно, если у Вас есть свой блог или тематический центр, где Вы размещаете бесплатные материалы по своей теме. Там можно разместить Ваше предложение о платных консультациях.

Где ещё искать клиентов? Где угодно – думайте сами – всё зависит от Вашей фантазии.

Фриланс.

Фриланс – это удалённая работа. По сути, к этому способу заработка можно отнести и многие другие, которые я выделил отдельно: и создание сайтов, и копирайтинг и др.

Но видов фриланса гораздо больше, чем я указал в данной статье, поэтому в этом пункте я подразумеваю все прочие способы удалённой работы.

Существует немало бирж удалённой работы: www.free-lance.ru, www.freelancejob.ru, www.weblancer.net

Там Вы можете разместить своё резюме и просмотреть предложения работодателей. Порой на таких биржах встречаются очень специфичные задания.

Кредитование.

Вы можете выдавать в Интернете кредиты электронными деньгами. Иногда людям срочно нужны деньги на электронных кошельках, но их нет. Положить деньги негде или долго. В таком случае они могут занять их, а потом вернуть с процентом.

Платёжная система WebMoney предлагает встроенный сервис для дачи денег в кредит. Вы можете делать это в программе WebMoney Keeper Classic.

Можно давать кредиты напрямую, искать людей, которые в них нуждаются в других местах. Можно создать биржу кредитов и выдавать их различными электронными деньгами. Можно самому брать электронные

деньги под определённый процент и отдавать их в кредит под ещё больший процент, а разницу оставлять себе, но это уже посредничество.

Следует сказать, что всегда существует опасность, что деньги Вам не вернут.

Вывод/ввод электронных денег, их обмен.

Можно обналичивать электронные деньги людей, естественно, беря себе процент, который перекроет все расходы и принесёт прибыль.

Можно наоборот класть деньги на электронные кошельки, также беря свой процент.

А можно обменивать электронные деньги. Но это уже скорее стоит отнести к сервисам. Пример: www.roboxchange.com

Посмотрите этот сайт: www.web-capital.ru В городе Ижевске отлично реализован этот способ заработка. Кроме того, они зарабатывают не только на этом.

ЗАРАБОТОК ДРУГИМИ СПОСОБАМИ

Партнёрские программы.

В рамках партнёрской программы Вы можете продавать чужие продукты и услуги, привлекать новых участников в различные проекты (многие из сервисов, упомянутых в данной статье имеют партнёрскую программу, например сервисы по продаже ссылок). Естественно Вы будете делать это не бесплатно, а за определённое, установленное владельцем партнёрской программы, вознаграждение.

Данным способом можно заниматься дополнительно, размещая на своих ресурсах партнёрские ссылки. Можно на партнёрских программах зарабатывать, не имея собственного сайта – рекомендуя продукт/услугу/сервис на форумах, досках объявлений, везде, где это только возможно. А можно создавать под партнёрские программы отдельные сайты.

Заказное программирование.

Если Вы хорошо владеете языками программирования, можете писать на заказ различное программное обеспечение, скрипты, всевозможные программные решения и разработки.

Если быть действительно высококвалифицированным программистом, иметь некоторые маркетинговые навыки, можно зарабатывать данным способом очень много. Здесь есть большая перспектива роста.

Посредничество в различных сферах.

Вы можете, не обладая специальными знаниями, сводить две стороны в абсолютно любых сферах и брать себе за это определённый процент. Посредничество процветает не только в Интернете, но и в оффлайне.

Можно, например, свести покупателя и продавца, заказчика и исполнителя и т.д. В абсолютно любых сферах, как я уже говорил: например, свести веб-мастера и человека, который нуждается в сайте и т.д. и т.п.

Сюда же я отношу и спекуляции, также в различных сферах. Можно, например, купить рекламные места на каком-нибудь сайте, найти заинтересованного в них рекламодателя и продать их дороже. Так делают многие рекламные агентства и студии.

Киберсквоттерство.

По сути это тоже спекуляция – покупка домена с целью продать его потом дороже. Можно продать его дороже на 100 долларов, а можно в 100 раз. Можно и больше.

Все самые удобные, легко запоминающиеся и красивые доменные имена уже заняты, поэтому придумать имя, которое не занято и будет через определённое время интересно – достаточно сложно. Здесь нужно работать на перспективу, думать, какие в будущем могут появиться отрасли, направления и т.д. В этих направлениях и стоит регистрировать домены.

Профессиональные киберсквоттеры работают во всех доменных зонах. Периодически появляются новые зоны, они тут же реагируют на это и стараются зарегистрировать в новой зоне как можно больше интересных доменных имён.

Чем больше Интернет будет проникать в нашу жизнь и в бизнес, тем больше будут стоить доменные имена.

Да, чуть не забыл: сюда же я отношу бизнес на регистрации доменных имён. Становиться самостоятельным регистратором сейчас слишком дорого и рискованно, но можно стать партнёром уже существующего регистратора и создать партнёрский сервис регистрации. Рекомендую Вам сервис www.rd9.ru, которым я сам пользуюсь.

Хостинг.

Хостер или хостинг-провайдер – это физическое или юридическое лицо, которое предоставляет Вам место на своих серверах под Ваши сайты.

Вы можете создать крупную хостинг-компанию, что не очень просто. А можете делать всё самостоятельно: купить несколько серверов, поставить их у себя под столом, администрировать всё это дело и продавать места на этих серверах. Пример небольшого хостинг-провайдера: хостинг от Романа Гнатенко – www.gnatenko.net

Общение.

В Интернете можно зарабатывать и просто общаясь.

Вы можете активно дискутировать на форумах, продавая ссылки и рекламу в подписях. Также можно общаться, оставляя к различным заметкам на блоге качественные комментарии, также продавая в этих комментариях

ссылки. При условии что комментарии будут качественными и по теме заметки, а не просто отговорки, этот способ заработка вполне этичен.

Как вариант, указанные выше способы могут использоваться в качестве дополнения к уже указанным. Например, Вы можете в процессе общения на форумах, блогах и социальных сетях продвигать либо свои товары и услуги, либо товары и услуги других предпринимателей в рамках партнёрской программы.

Попрошайничество.

И в Интернете можно просить милостыню **J**. Данный способ заработка может быть лишь дополнительным. Просто так, не имея какого-либо сервиса, сайта, у Вас не получится ничего заработать.

Обычно данный способ используется на каких-либо сервисах или проектах, где есть постоянная аудитория, сообщество. В подобных случаях у людей может появиться желание отблагодарить Вас за предоставленную бесплатную информацию/сервис. Также имеет смысл «попрошайничать», если Вы распространяете какой-либо бесплатный полезный софт. В данном случае тоже есть вероятность, что Вас захотят отблагодарить.

Можно просто указывать свои платёжные координаты, а можно установить специальную копилку. Не стоит вешать копилку на все подряд сайты – толку не будет. Как я уже говорил, нужна аудитория, которой есть за что Вас благодарить.

Forex и инвестиции.

Это отдельные обособленные виды заработка. Инвестиции распространяются, естественно, не только на Интернет. Но я указал эти способы здесь, так как в настоящее время осуществлять инвестиции, управлять ими очень удобно через Интернет. Большинство инвесторов так и делают.

Торговля на рынке Форекс также осуществляется в Интернете через брокера.

Наберите в поисковой строке фразу “forex” или “инвестиции” и Вы увидите множество сайтов, на которых сможете узнать подробнее об этом.

Я многое узнал об инвестициях из этого курса: [“Киберсант-инвестор”](#).

Сетевой маркетинг.

Не путать с пирамидами, о которых я писал во введении! Сетевой маркетинг – это весьма распространённый бизнес в оффлайне, но Интернет значительно расширил возможности поиска новых партнёров, рекламы продвигаемой продукции и т.д. Сейчас существуют сетевые компании, которые не распространяют реальную продукцию и полностью рассчитаны на работу в Интернете, поэтому сетевой маркетинг я также включил в число способов заработка в Интернете.

Ещё неопределённое количество различных способов заработка.

Конечно, невозможно в одной статье перечислить все способы заработка. Существует ещё много других. Я не стал описывать под отдельным заголовком такие способы заработка как:

– *Заработок на букмекерских конторах.* Вы делаете ставки на спортивные матчи или на что-то ещё. Кто-то зарабатывает, кто-то нет. Мне это неинтересно – лучше строить свой бизнес, чем заниматься «букмекерским гаданием».

– *Участие в различных конкурсах.* Я рассматриваю это только как дополнительный нерегулярный способ заработка. В Интернете проводится много конкурсов. Например, если у Вас есть свой блог, можете участвовать в каких-либо конкурсах на лучший блог и т.д. Их проводится немало. Не факт, что выиграете, но если выиграете – будет приятно. К тому же в некоторых конкурсах совсем не маленький призовой фонд.

– *Участие в опросах.* Есть много компаний, которые платят определённые деньги за то, что Вы ответите на их вопросы. Сам я не в теме, но знаю, что это тоже способ заработка. Не думаю, что здесь можно много заработать.

– *Размещение файлов на файловых хостингах.* Если заниматься этим серьёзно, зарабатывать можно. Суть в том, что Вы добавляете различные файлы на файловые хостинги, затем добавляете их описания на различные «варёзные» сайты, чтобы привлечь людей, которые будут их скачивать. За каждую тысячу скачиваний файловый хостинг будет Вам платить. Распространённые файловые хостинги: www.depositfiles.com, www.rapidshare.ru, www.letitbit.net Я этим не занимался. Этот способ заработка пахнет пиратством, потому что много здесь зарабатывают те, кто размещает популярные взломанные товары, софт и пр.

– *И ещё много способов.* В данной статье я рассматривал способы заработка в Рунете, но в мировом Интернете их гораздо больше. Да и в

Рунете ещё найдутся способы заработка. Главное – искать их. А можно придумать что-то своё.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Из этой статьи Вы узнали, как минимум, 33 способа заработка в Интернете (точнее больше, потому что статья содержит 33 заголовка, под каждым из которых подразумевается несколько способов или разновидностей заработка).

После этой статьи я даже видеть не хочу в своей почтовой программе письма, в которых мне говорят о том, что в Интернете заработать невозможно. Ещё как возможно! И возможно зарабатывать много. Главное не сидеть сиднем, не искать виноватых, РА-БО-ТАТЬ. Именно работать. Уровень Вашего дохода зависит только от Вас, от Ваших амбиций, целей и желаний.

Статья получилась большой. Если Вы знаете ещё какие-нибудь способы заработка – пишите их в комментарии на этой странице:

<http://www.internetmarketingtoday.ru/blog/sposoby-zarabotka-v-internete/>

Ещё раз повторю, что статья будет по мере необходимости обновляться. Чтобы не пропустить выход новой версии статьи, Вам нужно подписаться на мою рассылку. Сделать это можно на моём сайте www.internetmarketingtoday.ru

Удачи в бизнесе и в жизни!

P.S. Если у Вас есть свой сайт или рассылка по теме заработка в Интернете или смежной теме, я думаю, что Вашей аудитории будет очень интересна данная статья. Вы можете разместить её на своём сайте с обязательной ссылкой на первоисточник.

P.P.S. Настоятельно рекомендую Вам скачать бесплатный 6-часовой обучающий видеокурс по инфобизнесу. Сделать это можно здесь:

<http://www.internetmarketingtoday.ru>

С искренним уважением к Вам, Дмитрий Демидов,
руководитель проекта InternetMarketingToday.ru

По всем вопросам обращайтесь в службу поддержки:
support@internetmarketingtoday.ru

WWW.INTERNETMARKETINGTODAY.RU

СКАЧАЙТЕ БЕСПЛАТНО 6-ЧАСОВОЙ ВИДЕОКУРС ПО ИНФОБИЗНЕСУ!

Следуя рекомендациям из курса, Вы сможете быстро создать свой инфобизнес и получить первую прибыль уже в течение 1-2 месяцев после старта!



>>> СКАЧАТЬ БЕСПЛАТНО <<<

>>> <http://www.internetmarketingtoday.ru> <<<