

Come fare soldi con il tuo Blog

Inviato da Notizie

lunedì 04 agosto 2008

Ultimo aggiornamento mercoledì 24 dicembre 2008

Come fare soldi con il tuo Blog

Di Robin Good / Master New Media

Prendendo spunto da un articolo del Washington Post, dal titolo "Make Money off Your Blog", voglio proporti tutte le mie personali scoperte per riuscire a monetizzare i tuoi contenuti online, senza utilizzare tutte quelle fastidiose pubblicità che i visitatori odiano profondamente come banner, pop-up etc. Ho selezionato per te tutti i metodi più efficaci per riuscire a guadagnare dei soldi con il tuo blog. Se li utilizzerai nel modo giusto, avrai un po' di intuito e soprattutto molta pazienza, riuscirai a trasformare il tuo piccolo blog in una vera e propria impresa di micro-publishing.

1) Google AdSense

AdSense è la risorsa migliore e anche quella che paga di più per i blog, siti di news e per tutti quei siti che propongono contenuti interessanti e rilevanti. AdSense è un servizio offerto da Google che permette agli editori online indipendenti e ai blogger di inserire pubblicità contestuali al contenuto delle pagine. Tutto questo viene fatto automaticamente, senza che tu debba preoccuparti di nulla. Tutto quello che devi fare è solamente inserire un piccolo pezzo di codice all'interno delle tue pagine web e il gioco è fatto. Per ogni click sulle pubblicità contestuali riceverai da Google una piccola somma di denaro. Anche se molti blogger lamentano la mancanza di pertinenza delle pubblicità e un ritorno economico non soddisfacente, ce ne sono molti altri, invece, che stanno guadagnando davvero delle belle cifre. Quello che molti non capiscono è che, per riuscire a guadagnare dei soldi con Google AdSense, serve soprattutto un lavoro strategico. Copiare e incollare il codice di AdSense nelle pagine web del tuo sito non basta. Devi fornire contenuti altamente rilevanti, in linea con l'argomento che stai trattando. Non solo. Devi strutturare bene il tuo sito, sapere dove piazzare le pubblicità e usare i colori giusti. La cosa importante da capire è che a pagine e contenuti differenti si applicano regole differenti. Per riuscire a guadagnare soldi con Google AdSense non c'è una regola fissa che funziona sempre. Per riuscire ad avere annunci altamente rilevanti, bisogna sempre sperimentare, provare e fare un grosso lavoro di ottimizzazione dei contenuti. Un blogger che sa focalizzare il suo contenuto può riuscire a guadagnare tra i 2000 e i 3000 euro al mese, senza fare grossi investimenti sia in termini economici che in termini di tempo. Google AdSense offre anche l'opportunità di riuscire a guadagnare dei soldi inserendo gratuitamente un box di ricerca all'interno del tuo sito. In questo modo, darai ai tuoi lettori la possibilità di ricevere annunci rilevanti ai risultati delle ricerche. Purtroppo Google AdSense non dà la possibilità di selezionare gli annunci dall'inventario dei suoi inserzionisti. Ci sono molti siti che utilizzano Google AdSense per monetizzare i propri contenuti: ecco alcuni casi di successo. Valide alternative ad AdSense sono: Chitika, Kanoodle, Overture e Yahoo! Publisher Network.

2) Blogads

Blogads è una soluzione che ti consente di scegliere i tuoi advertiser. È un servizio di pubblicità per blogger ed editori online indipendenti che permette di vendere i propri spazi pubblicitari. Blogads tratterrà il 20% delle tue entrate e ti manderà il resto via Paypal o tramite assegno non appena raggiungi una certa cifra. Per gli advertiser, Blogads è la soluzione ideale sia in termini di velocità che in termini di semplicità. Per ordinare una pubblicità ci vogliono 2 o 3 minuti. "Basta inserire la tua immagine o il tuo slogan, definire il periodo di tempo in cui verrà visualizzata e pagare via Paypal. Dopo che il blogger avrà approvato la pubblicità e ottimizzato il clickthrough, il gioco è fatto". Con Blogads puoi scegliere in qualsiasi momento quale pubblicità accettare e quale no.

Servizi alternativi:

Crispads, un network pubblicitario rivolto ai blog. Crispads consente agli editori online di inserire pubblicità nei propri post in modo tale da propagare le pubblicità grazie ai Feed RSS e ATOM. grokAds, un servizio di pubblicità per editori online e inserzionisti, che funziona con ogni tipologia di sito. Permette di inserire pubblicità per uno specifico target di mercato in maniera semplice e veloce. Tagword, un servizio che, rispetto a Blogads, ti dà la possibilità sia di selezionare quale tipo di pubblicità mostrare ai visitatori del tuo sito che fissarne il prezzo. Per inserire pubblicità testuali basterà inserire il codice

nelle tue pagine web. Gli inserzionisti possono creare la loro campagna pubblicitaria con estrema facilità e inserirla in meno di un minuto. Un'altra soluzione consiste nel creare il tuo servizio di pubblicità testuali. Come? TextAds. E' un sistema di gestione di pubblicità testuali open-source per siti scritti in PHP. Lo puoi utilizzare, ad esempio, con il CMS PostNuke. The Idya AdSystem. E' un sistema che supporta network di siti e pubblicità testuali basate su keyword. Per installarlo bastano pochi minuti. E' scritto in PHP4 e MySQL e supporta i pagamenti tramite PayPal.

3) Amazon Associates

Il programma Amazon Associates offre agli editori online indipendenti l'opportunità di promuovere come affiliati qualsiasi prodotto dell'inventario di Amazon (libri, DVD etc). Tutto ciò che devi fare è inserire nel tuo sito un link "speciale" che indirizzi alla pagina del prodotto. Così facendo, se i visitatori acquisteranno l'articolo, ti verrà assegnata una piccola commissione. Sebbene il ritorno economico di Amazon Associates sia relativamente basso è comunque un'entrata extra che può sempre tornarti utile. Inoltre, i riferimenti ai libri interessanti su Amazon, offre ai tuoi visitatori la possibilità di approfondire immediatamente gli argomenti. Questo, può costituire senza dubbio un valore aggiunto al tuo sito. In generale, con Amazon Associates ottieni sempre il 10% della vendita.

4) Pubblicità Testuali

Per i puristi, le pubblicità testuali possono sembrare una forma di pubblicità controversa, ma se vuoi monetizzare i tuoi contenuti senza aggiungere pubblicità intrusive all'interno del tuo sito, le pubblicità testuali sono senz'altro un'ottima soluzione. Per me, le pubblicità testuali sono la forma di advertising del futuro. Per gli inserzionisti, l'ideale sarebbe poter piazzare le loro pubblicità testuali all'interno di pagine con contenuti interessanti e rilevanti, per riuscire ottenere un ritorno economico maggiore. Spesso, questo tipo di pubblicità vengono posizionate all'interno degli articoli o in fondo alle pagine. Essendo un mercato in crescita, gli editori online hanno un sacco di possibilità per fare soldi con i blog grazie a questa forma di pubblicità. Per arrivare a più gente possibile, molti link spesso pubblicizzano casinò online, poker, viagra, etc. Fortunatamente, hai la possibilità di filtrare le pubblicità e decidere quali mostrare e quali no. Per poter inserire pubblicità testuali devi soddisfare un unico requisito: avere un PageRank di Google almeno pari a 4. Se hai un PageRank di 6-7 avrai un'enorme possibilità di far soldi. Considera che 6-7 pubblicità testuali ti possono far guadagnare circa 400 euro al mese. Ecco una lista di compagnie che offrono questo tipo di servizio. <http://tinyurl.com/66pc4> Altri servizi: Text Link Brokerage Paid Text Links Link Auctions

Per saperne di più sulle pubblicità testuali dai un'occhiata all'articolo "Will Plain-Text Ads Continue to Rule?".

5) Sponsor Sui Contenuti Premium

Se vuoi fare soldi con i blog, la possibilità di vendere spazi pubblicitari rimane un'ottima opportunità di monetizzazione. Piuttosto che vedere spazi pubblicitari per piazzare banner e animazioni flash, che non hanno nulla a che vedere con l'argomento del tuo blog, la mia filosofia consiste nel vendere questi spazi pubblicitari a degli sponsor rilevanti all'interno di contenuti premium. In questo modo, potrai dare ai tuoi lettori quel qualcosa in più ai contenuti che già offri. Potrebbe essere un'ottima idea inserire degli sponsor rilevanti all'interno del tuo canale di news o magari proprio dentro il tuo Feed RSS. Un'altra buona idea potrebbe essere quella di assegnare ai tuoi sponsor degli spazi con contenuti addizionali e rilevanti all'interno dei tuoi articoli.

6) Report e Statistiche

In un prossimo futuro, arriveranno altre opportunità di monetizzazione dai report, dalle statistiche e dalle ricerche di mercato. Per i siti che coprono un determinato settore o un dato target di pubblico ci sarà l'opportunità di monetizzare attraverso report d'intelligence, briefing, white papers etc. Generalmente, questo tipo di report sono più costosi rispetto agli e-book o alle pubblicazioni tradizionali. Ciò è dovuto al fatto che il contenuto di un report è altamente focalizzato su uno specifico argomento e contiene informazioni che non sono facilmente reperibili. Ecco un ottimo esempio: <http://p2p-weblog.com/>

7) Vendite Affiliate

Un ottimo strumento per guadagnare online attraverso prodotti e servizi selezionati sono le vendite affiliate. Attraverso una semplice iscrizione avrai la possibilità di diventare rivenditore affiliato di determinati prodotti. Se i prodotti che deciderai di vendere risulteranno utili e soprattutto non pregiudicheranno la tua credibilità, le vendite affiliate possono costituire senz'altro un ottimo canale di monetizzazione. La commissione ricevuta per le vendite affiliate può variare e, di solito, dipende dai prodotti e dal fornitore del servizio. LinkShare e Commission Junction sono due tra i maggiori servizi di vendite affiliate. Visitando i loro cataloghi, potrai farti un'idea dei prodotti disponibili e delle possibilità di guadagno. Se ti piace scrivere e vorresti pubblicare un e-book, potresti considerare un servizio di vendite affiliate per ottenere maggior pubblico e una maggiore visibilità. Il mio servizio di vendite affiliate preferito è Share-It. Il servizio offre un programma di affiliazione e una completa infrastruttura di e-commerce altamente personalizzabile. Con Share-It puoi scegliere i prodotti e stabilire tu stesso le commissioni: i pagamenti e le transazioni sono gestite automaticamente. Inoltre, il servizio manda costantemente tutte le statistiche sulle vendite e gli aggiornamenti dei programmi di affiliazione sia a te che a tutti gli altri utenti registrati.

8) Guide Online ed E-book

I libri che pubblichi tu stesso, gli e-book, le mini guide, i tutorial e tutto ciò che può essere considerato un contenuto premium può farti guadagnare dei bei soldi. La cosa importante è avere dei contenuti che siano utili e interessanti da condividere. Questo genere di pubblicazioni, così altamente focalizzate, hanno un grande mercato e stanno riscuotendo sempre più successo. Se sei un blogger, lavori per un sito di news o sei un editore online indipendente, pubblicare e-book e mini guide potrebbe essere il principale canale di monetizzazione dei tuoi contenuti. Infatti, gran parte del materiale che hai già scritto per il tuo blog o per il tuo sito, potrà essere facilmente rieditato e utilizzato per scopi commerciali. Vendere e-book richiede ottime qualità di marketing, molta visibilità, testimonial eccellenti e compratori soddisfatti. Per ottenere maggiore visibilità potresti affidarti ad una piccola rete di rivenditori online.

9) Distributori di Libri e di Stampe On Demand

Per aumentare la visibilità dei tuoi e-book e incrementare i tuoi guadagni puoi affidarti a un distributore. Lighting Source, ad esempio, è un'azienda che distribuisce i tuoi libri su Amazon. In più, hai la possibilità di fare delle stampe su richiesta grazie al Print On Demand.

Se vuoi saperne di più guarda anche: [Turn your weblog into a book](#) [Self-publishing with Lulu.com](#) [Trafford Publishing](#) [Epats Ebooks](#)

10) Merchandising

Vendere cappellini da baseball o t-shirt con un forte brand ti consentirà di mandare forti messaggi pubblicitari. Naturalmente, per fare questo il tuo brand dovrà essere chiaro e facilmente identificabile. Per quale motivo, chi ti segue dovrà sborsare 20€; per avere il cappellino o la t-shirt con il tuo marchio? Se il tuo logo contiene uno slogan chiaro e facilmente identificabile, chi ti segue sarà felice di supportarti indossando il tuo merchandising. Una campagna di merchandising ha successo se:

a) il brand è abbastanza forte da generare nelle persone il desiderio di "stare dalla tua parte"

b) l'autore del blog / sito porta avanti una giusta causa [CafePress](#), ad esempio, ti offre un enorme catalogo con pantaloni, cappellini, calendari e altri prodotti di merchandising di vario genere, da personalizzare con il tuo logo e il tuo slogan. Tutto ciò che devi fare è semplicemente uploadare le immagini online e il gioco è fatto. [CafePress](#) assegna un costo base per ciascuna tipologia di prodotto, ad esempio, per le t-shirt il prezzo è fissato a 13,99 dollari. Dopodiché, puoi fissare tu stesso il prezzo di vendita del tuo merchandising e decidere quanto guadagnare su ogni articolo. [CafePress](#) gestirà le transazioni, i pagamenti, le spedizioni in tutto il mondo e ti invierà il ricavato delle vendite. Inoltre, grazie a [CafePress](#) puoi creare un negozio online personalizzabile con il template e il brand del tuo sito.

11) Collezioni - Antologie - Compilation e Contenuti su CD-ROM

Grazie a CafePress e ad altri servizi simili, gli editori indipendenti hanno l'opportunità di vendere i propri prodotti direttamente online. Creare CD-ROM con articoli, report e file audio/video è diventato davvero un gioco da ragazzi...non devi preoccuparti assolutamente di nulla. Tutti questi servizi offrono un supporto completo per la masterizzazione, la duplicazione, l'etichettatura e la consegna dei CD. Ancora una volta, l'editore paga l'intero costo della produzione di ciascun CD-ROM e decide quanto ricavare in più da ogni CD venduto. CafePress, ad esempio, masterizza il CD, lo impacchetta e lo invia ovunque sia il cliente. Alla fine, calcola i tuoi guadagni e ti invia un assegno alla fine del mese. Al momento, il costo di un CD è fissato a 4,99 dollari (escluso l'invio). Dopodiché, puoi decidere tu stesso il prezzo di vendita che desideri. CafePress incasserà i pagamenti e ti invierà la somma che ti spetta. Se vuoi saperne di più visita il sito di CafePress.

12) Azioni di Marketing Pagate

Anche se è un argomento molto controverso, alcune compagnie si servono di blogger e siti indipendenti per recensire e promuovere prodotti specifici. The Marqui Program, al quale ho deciso di partecipare, è un ottimo esempio di questa strategia. Ma le possibilità sono davvero tante. Ad esempio, potresti decidere di vendere spazi pubblicitari all'interno del tuo sito o proporti come blogger ufficiale di un'azienda per pubblicizzare i suoi prodotti. Dipende tutto dalla tua trasparenza, dalla tua credibilità, dagli interessi e dagli obiettivi che desideri raggiungere. Penso che ognuno di noi possa rimanere indipendente nei giudizi pur lavorando per un'azienda. Ma bada bene, perché su questo punto le persone sono intransigenti e potrebbero danneggiare la tua credibilità online. Ciò che conta, e quello a cui la gente dà più valore, è l'essere al di sopra delle parti, trasparente e credibile. Tutti noi abbiamo avuto a che fare con argomenti "scottanti", ma ciò che conta è quanto siamo stati imparziali nel raccontarlo. Possiamo farci influenzare pur rimanendo della nostra idea? Io credo di sì. Prendere dei soldi non è una cosa di cui ti devi vergognare, né tanto meno ti devi vergognare di prendere dei soldi per scrivere qualcosa su un dato argomento. Non è quello che i giornali chiedono di fare ai loro editor? Se ti viene offerto un lavoro trasparente e professionale, sei pienamente legittimato come in qualsiasi altra attività. Marqui, ad esempio, paga attualmente 800 dollari a ciascun blogger che scrive 4 articoli al mese in cui viene menzionato Marqui o vengono linkati i suoi articoli.

13) Donazioni

Se supporti una giusta causa e lo fai in maniera costante andando anche al di là della semplice attività di news reporter, perché non chiedere ai lettori una donazione? Alla gente piace stare dalla parte di chi porta avanti una giusta causa e può fare la differenza. Potresti utilizzare questa strategia per finanziare delle campagne d'informazione. Non trovi sia una buona idea? Grazie a servizi come Paypal Donations, Amazon's Honor System e BitPass, attraverso l'inserimento di alcune righe di codice sul tuo sito potrai ricevere donazioni da parte dei visitatori. A seconda del sistema di donazione, puoi decidere di ricevere i soldi in diversi tipi di valute: Euro, Dollari, Yen e altre ancora.

Se tutto quello che ho scritto sopra fallisce:

a) Unisciti a un Network di Editoria Online Se hai appena aperto un blog o un sito di news e desideri traffico e una maggiore visibilità, prima di iniziare il tuo business indipendente potresti unirti a un network di editoria online. Metafilter, Chris Pirillo, Lockergnome Channels, Blogcritics, WikiNews, Blogit e tanti altri ancora offrono questa possibilità. Anche io con Master New Media, MasterViews e Kolabora sono sempre alla ricerca di nuovi collaboratori. Lavorare per un editore online potrebbe darti la possibilità di ottenere subito e senza grossi sforzi una maggiore visibilità e toglierti dall'assillo di dover pubblicare almeno un post ogni giorno. Inoltre, ciò ti consentirà di ampliare la tua rete di contatti e di esporre le tue idee ad un pubblico interessato. Potrai guadagnare dei soldi anche iscrivendoti a siti come Weblogs Inc., Creative Weblogging e Squidoo. Un'altra valida alternativa potrebbe essere quella di creare siti di news locali con Get Local News.

b) Blogga costantemente senza preoccuparti di guadagnare i soldi arriveranno di conseguenza. Bloggare ti darà la possibilità di entrare in contatto con persone importanti nella tua area d'interesse. Ti darà la giusta visibilità e, se hai talento, potrai guadagnare davvero delle belle cifre. Bloggare nella più assoluta libertà, senza costrizioni e timori reverenziali, ti darà la possibilità di incrementare la tua autorevolezza e la tua credibilità. Ciò ti farà guadagnare senz'altro qualcosa in più quando sarai chiamato a dare una consulenza a un professionista o a un'azienda. Con un blog potrai recensire e analizzare prodotti e servizi, a mio avviso, è il miglior modo per promuovere te stesso e mostrare il proprio talento.

Da ascoltare: Making Money The Business of Blogging

Da leggere: Make Money with your blog Washington Post - 27 gennaio 2005
The Blogs' Long Tail: Blogs and RSS Profit Potential
Tutto quello che hai letto sono strategie di uso comune per riuscire ad avere diverse fonti di guadagno. Sono valide per un blog, per un sito di news e qualsiasi altro sito che abbia contenuti interessanti e altamente focalizzati. I principi guida che elencherò qui sotto, derivano dalla mia esperienza personale in qualità di editore online indipendente alla costante ricerca di fonti di monetizzazione alternative:
Rilevanza e Valore
Le persone desiderano vedere informazioni rilevanti e di qualità. Se troveranno delle informazioni interessanti, torneranno a trovarti più volentieri. Fa che il lettore diventi il re del tuo sito. I prodotti e i servizi che deciderai di promuovere devono essere quanto più possibile in linea con ciò che tratti nel blog / sito; questo stabilirà un continuum tra gli articoli e i messaggi promozionali. Complementarietà

Le pubblicità e gli sponsor devono costituire un valore aggiunto per i contenuti del tuo blog / sito. Altrimenti, è un'opportunità sprecata sia per te che per gli inserzionisti. Nessun lettore desidera essere disturbato da cose che non sono correlate a quello che sta leggendo. Gli annunci pubblicitari devono essere in linea con il contenuto. Solo così costituiranno un valore aggiunto al tuo sito e verranno viste come informazioni complementari ai tuoi contenuti. Annunci Non Intrusivi
Le pubblicità testuali o altri messaggi promozionali non devono distrarre l'attenzione dei visitatori. Se gli annunci sono rilevanti e complementari ai tuoi contenuti, avranno soltanto bisogno di essere inserite al posto giusto e formattate in un certo modo, proprio come faresti con un qualsiasi altro elemento di una pagina. In genere, chi si occupa del design del sito ha il compito di sistemare anche il posizionamento degli annunci. Il Controllo all'Editore
Questo è quello che penso: l'editore deve essere il capo. È l'editore, non le agenzie pubblicitarie o qualche oscuro algoritmo ad avere il pieno controllo su tutto ciò che viene pubblicato. L'editore è il direttore totale dell'informazione, non solo rispetto a quello che viene scritto, ma anche a quello che viene pubblicizzato. Nel mondo dei new-media, introdurre una separazione tra l'editore e l'Ufficio Marketing non è un grosso vantaggio, almeno per come la vedo io. Servizi come Blogads facilitano questa separazione permettendo agli editori di mantenere il pieno controllo sugli inserzionisti. Anche Google AdSense permette di fare qualche controllo su quali pubblicità far apparire all'interno del tuo blog / sito. Ma l'ideale, come ho già avuto modo di dire, sarebbe poter scegliere tu stesso quali annunci mostrare, selezionandoli da un ricco inventario di advertiser. Conoscere i Prodotti
L'editore online deve conoscere bene i prodotti che pubblicizza e saper fornire buoni suggerimenti ai propri lettori. Personalmente, ho rifiutato molte volte affiliazioni anche ben retribuite, perché dovevo pubblicizzare dei prodotti in cui non credevo. Altre volte, invece, ho offerto alle aziende i miei spazi gratuitamente, perché pensavo che certi prodotti potessero attirare l'attenzione dei miei lettori. Bisogna soltanto usare un po' di etica e avere la capacità di promuovere prodotti che siano in linea tuo target editoriale. Qual'è la mia strategia di monetizzazione? Diversifico le mie fonti di guadagno
Il mio consiglio è di non scommettere mai tutti i tuoi soldi puntando su un solo cavallo. Ragiona come se fossi il proprietario di un bar. Anche se il paragone possa sembrarti un po' azzardato, ti aiuterà senz'altro a capire. In un bar, per riuscire a guadagnare dei soldi dovrai fare tante piccole transazioni con tanti prodotti. Quello che ho capito sulla mia pelle è che si può riuscire a guadagnare una bella somma di denaro creando e coltivando tante piccole entrate. Fare affidamento su un'unica grande entrata è sempre molto rischioso. Se questa entrata scompare rischi di scomparire anche tu.

Tratto da www.masternewmedia.org