



DEN KOMPLETTE GUIDE TIL PASSIV INDKOMST PÅ NETTET

**FÅ OP TIL 5.000 KR. EKSTRA
HVER MÅNED I PASSIV INDTÆGT**

af Mikael Rieck

Lad os lige få overstået denne del...

Disclaimer:

Informationen indeholdt i denne guide er kun ment som information.

Jeg er ikke advokat eller revisor. Alle råd jeg giver er baseret på mine egne erfaringer. Du bør altid søge råd hos en professionel før du handler på baggrund af noget jeg har publiceret eller anbefalet. Beløb og indtægter nævnt i denne guide kan ikke blive anset som almindelige.

Vær venligst også opmærksom på, at der er nogle links i denne guide som jeg drager finansiell fordel af.

Materialet i denne guide kan inkludere information, produkter eller services fra tredjepart.

Tredjeparts materiale i form af produkter og information er udelukkende udtryk for tredjeparts holdninger. Jeg påtager mig intet ansvar i relation til disse tredjeparts produkter eller informationer.

Brugen af tredjeparts produkter garanterer ikke nogen form for succes og/eller indtægt i relation til din forretning. Al optale af tredjeparts produkter og services er udelukkende et udtryk for mine personlige holdninger til materialet.

Intet i denne guide må kopieres eller sælges i nogen form uden skriftligt samtykke fra forfatteren. Alle varemærker der måtte optræde i denne guide er de respektive ejeres ejendom.

Brugere af denne guide anbefales at udføre deres egen due diligence når det kommer til at træffe forretningsbeslutninger. Al information, produkter og services bør undersøges individuelt af dine egne kvalificerede rådgivere. Ved at læse denne guide erkender du, at jeg eller mit selskab ikke kan holdes ansvarlig for om du får succes eller fiasko i din forretning baseret på informationen givet i denne guide.

Og lad os så komme videre :)

HVORFOR JEG SKREV DENNE E-BOG

Du har sikkert fundet denne e-bog på min blog eller måske har du fået den af en ven. Uanset hvor du har den fra, så er jeg glad for at du er her.

Jeg skrev denne guide fordi jeg selv gennem en del år, har nydt godt af de penge man kan tjene via internettet. Når man som jeg har et fuldtidsjob, hvor udsigterne til større lønstigninger er ikke eksisterende, så havde jeg brug for at finde en alternativ metode til at tjene flere penge på.

Gennem de sidste ca. 10 år har jeg lært mig selv alt fra søgemaskineoptimering til opsætning af hjemmesider og i dag har jeg skabt mig en fuldtidsindtægt ved siden af mit almindelige job. Størstedelen af denne indtægt er bygget op over en periode på knap 2 år.

Ideen med denne guide er at lære **dig** hvordan du kan komme i gang med at tjene ekstra penge via internettet ved at give værdi til de mange mennesker der dagligt benytter Google til at finde informationer.

Jeg tager dig i hånden og guider dig fra A til Z, så du kan spare de år som jeg selv var om at finde ud af hvordan det hele fungerede.

Med informationen i denne guide kan du få startet din egen hjemmeside og hurtigt komme i gang med at tjene dine egne ekstra penge hjemmefra. Hvor hurtigt og hvor meget du kommer til at tjene vil udelukkende afhænge af dig selv og hvor stor en indsats du lægger i det.

Til alle min RSS abonnenter, Twitter followers og venner derude, nye og gamle, vil jeg sende en stor tak for jeres hjælp og støtte. Jeg håber, at denne gratis guide kan betale tilbage for din, støtte og opmærksomhed du har givet mig.

Jeg ønsker dig alt det bedste og en massiv succes med din online forretning!

Hvis du på noget tidspunkt mens du læser denne guide har spørgsmål, så tøv endelig ikke med at kontakte mig. Den bedste måde at fange mig er på Twitter ([@mikaelrieck](https://twitter.com/mikaelrieck)) eller via e-mail på info@antphilosophy.com. Selvom du ikke har nogen spørgsmål, så vil jeg elske hvis du bare kom forbi for at sige hej! Vil du følge med i de sidste nye ting jeg opdager, så besøg mig på <http://www.antphilosophy.com>

Indholdsfortegnelse

HVORFOR JEG SKREV DENNE E-BOG.....	3
Indholdsfortegnelse	4
Hvorfor bør du tjene penge på internettet?.....	9
Hvordan du bruger denne guide.....	9
Hvilket emne skal jeg vælge?	10
At have interesse for emnet	10
Lad mig give et eksempel.....	10
Interesse er ikke nødvendigt, men det hjælper.....	11
Skal du være ekspert?	11
Hvad gør du, hvis du er helt blank?	12
Start med en liste over ting, der interesserer dig.....	12
Hvis du stadig er helt blank.....	13
Kan det sælges, er der penge i det	13
Brug butikker til inspiration	13
Din opgave inden du læser næste kapitel	14
Hvad er indtægtpotentialet?	15
Antallet af besøgende er vigtigt.....	15
Uden trafik – ingen forretning	15
Google Keyword Tool	15
Google Suggestion Tool	17
Google Insights.....	18
Døgnflue eller langtidsholdbart	20
Pris, profit, forbrugsmønster og målgruppe	20
Prisen på produktet	20
Profit på produktet	21
Forbrugsmønster.....	21
Målgruppe.....	21
Hvad så nu?	22
Din opgave inden du læser næste kapitel	22
Hvordan vurderer du konkurrencen?	23

Hvorfor skal man vurdere konkurrencen.....	23
Sundhed er populært	23
4 ting du bør kigge efter og overveje.....	23
1. - Lidt tal og nørderi.....	24
Svært marked - Mobiltelefoner	24
Let(tere) marked – Strømpebukser	26
2. Antallet af konkurrenter	27
3. Størrelsen på konkurrenterne.....	27
4. Lille del af stor kage eller stor del af lille kage	28
Brug din sunde fornuft.....	29
Har du spørgsmål?	29
Din opgave inden du læser næste kapitel	30
Vælg det rigtige domæne	31
Valg af domæne	31
DK domæne eller udenlandsk domæne?.....	31
Bindestreg eller ingen bindestreg.....	32
Søgeord i domænet.....	32
Generisk domænenavn.....	33
Vælg et kort eller et langt domæne.....	34
Må man bruge Æ, Ø og Å i domænet?.....	34
Undgå varemærker	35
Hvordan finder man ideer til domæner.....	35
Nu skal du vælge dit nye domæne.....	35
Wordpress hjemmeside – Det bliver ikke nemmere	36
5 minutters installation eller mindre	36
Wordpress struktur.....	37
Tænk og tegn inden du går i gang.....	37
Et eksempel.....	37
Sikkerhed er super vigtig.....	38
Plugins du bør bruge	38
Themes og design af hjemmeside.....	39
Gratis eller betaling.....	39
Læs dette inden du vælger	39
Mine anbefalinger til billige themes	40

Opgaven inden du læser næste kapitel	40
Hosting – Hvor skal man vælge webhotel?	41
Danske webhoteller	41
Unoeuro	41
Meebox.net	42
Andre danske hosts jeg bruger	43
Udenlandske webhoteller	43
Test support – e-mail og telefon	44
Backup og andre features	44
Backup	44
Reviews fra andre brugere	45
Min anbefaling	45
Næste skridt	45
At skrive artikler af høj kvalitet til alles fordel	46
Alle vinder ved kvalitet	46
Den der søger i søgemaskinen – modtageren/læseren	46
Firmaet bag søgemaskinen – dvs. Google	47
Du vinder mest ved at levere kvalitet	47
Hvad skal der med i en god artikel	48
De kendte HV-ord	48
Hvad hvis man ikke kan komme på spørgsmålene?	48
Hvor bliver man klogere?	49
Fora	49
Butikker	49
Brug telefonen hjemmefra	50
Biblioteket og fagblade	50
Aldrig enighed om ”god” kvalitet	50
Systematik	51
Din opgave er nu	51
Markedsføring af din nye hjemmeside	52
Hundredvis af metoder	52
Brug af fora	52
Skriv ”gæsteartikler” til andre	55
Sociale tjenester	56

Søgemaskineoptimering	56
SEO kort fortalt	56
Links er ”stemmer”	57
Kontakt ejere af hjemmesider via telefonen	57
Hundredvis af metoder	58
Din opgave inden næste kapitel	58
Hvordan tjener du penge på din hjemmeside	59
Målet er ekstra penge	59
5 populære metoder	59
1. AdSense fra Google	59
AdSense generelt	60
Hvordan virker AdSense?	61
Fordele og ulemper ved AdSense	62
2. Affiliate indtægt	62
Fordele og ulemper ved affiliate	63
3. Sælg reklameplads	64
Fordele og ulemper ved reklamesalg	64
4. Sælg egne produkter	65
Digitale produkter er at foretrække	65
Fordele og ulemper ved egne produkter	66
Sælg din hjemmeside	66
Hvad er en hjemmeside værd?	66
Fordele og ulemper ved salg af hjemmeside	67
Min anbefaling	67
Vedligeholdelse af hjemmeside så indtægt bevares	69
Rytme for nye indlæg	69
Kommentarer	70
Yderligere markedsføring	70
Gæsteindlæg	71
Holde øje med tallene	71
Hvordan kommer du videre?	71
Tips til den avancerede begynders nye hjemmeside	72
Sørg for at bruge Google Analytics	72
Hvor skal du optimere?	73

Er det den eneste måde at optimere på?	74
Inspiration til nye emner og forbedringer af gamle	75
Inspiration til nye emner.....	75
Skrive en ny artikel.....	75
Forbedringer af gamle indlæg.....	75
Sørg for at teste hele tiden	76
Hvornår skal du bruge disse tips?	76
Du er nu ved vejs ende.....	77
Succes historier	78
Morten Vadskær	78
Lars Bo Thomsen	80
Kasper Bergholt.....	83
Dennis Drejer	85

Hvorfor bør du tjene penge på internettet?

Kort sagt: Fordi du kan!

Det er de færreste mennesker der ikke gerne ville have lidt flere penge i hverdagen. Uanset om det er fordi man gerne vil:

- Købe lidt mere tøj,
- Rejse lidt mere,
- Gå på cafe eller i biografen
- Kunne spare lidt mere op
- [indsæt ønske]

Så er det muligt at få denne ekstra indtægt ved at levere værdi til andre over internettet.

Du må endelig ikke tro, at det er noget der kommer af sig selv eller at det er en "bliv rig hurtigt" guide du læser, for det er ikke tilfældet. Men med en moderat indsats i dit eget tempo, så kan du hjemmefra skabe dig lidt ekstra luft i økonomien som de fleste mennesker du kender, vil misunde dig.

Jeg ser så mange der kunne bruge de ekstra penge og derfor håber jeg med denne guide at kunne hjælpe dem der vælger at tage hænderne op af lommen, til at se resultater relativt hurtigt.



Hvordan du bruger denne guide

Hvis du er helt ny, så vil jeg anbefale, at du læser fra starten af guiden og tager tingene skridt for skridt. Der er en mening med rækkefølgen af kapitlerne, så det vil blot forvirre dig, at springe rundt mellem dem. I værste fald kan du komme til at springe noget vigtigt over der blot vil koste dig ekstra tid og besvær i sidste ende.

De fleste kapitler slutter af med en opgave du skal udføre inden du læser det næste kapitel.

Er du mere erfaren, så kan du naturligvis hoppe til de afsnit der har din interesse, men jeg vil stadig anbefale, at du læser hele guiden, da der kan være små fif rundt omkring som du ikke har tænkt på.

Slutteligt vil jeg lige definere "kvalitet" i forhold til de artikler man skriver, da der er mange meninger omkring det. Min definition er:

**Kvalitet = Svarene på de spørgsmål som du selv gerne ville have svar på
hvis du havde tastet søgeord "X" ind i søgemaskinerne**

Hvilket emne skal jeg vælge?

Mange der gerne vil i gang med at tjene penge på internettet, starter med at købe et domæne og først bagefter tænke over, hvad det er, de vil. Men i den rækkefølge, som jeg vil forklare dig, der kommer købet af domæne først som punkt nummer 4.

Det allerførste du bør gå i gang med inden du gør noget som helst andet er, at finde ud af hvad det er din nye hjemmeside skal handle om.

Så lad os komme i gang med hvordan du vælger et tema/emne til din kommende hjemmeside...

At have interesse for emnet

Hvis du allerede har forsøgt at få en hjemmeside til at tjene penge, så har du muligvis også læst på en masse af de blogs, der allerede findes, om hvordan man tjener penge online.

Ofte er folkene bag disse blogs, delt op i to grupper.

Den ene gruppe mener, at det er vigtigt, at man har en interesse og passion for det emne, man skriver om, og har man ikke det, så mener de ikke, at man vil kunne få succes med at tjene penge på nettet.

Den anden gruppe er i den modsatte grøft og mener, at man kan skrive om alt fra damptromler til sikkerhedsnåle og alligevel tjene gode penge på det.

Personligt hælder jeg mest til den sidste gruppe, for i bund og grund handler det om at kunne levere kvalitet og god information til den, der søger. Så længe du kan det, så betyder det ikke det store, om du kan lide emnet eller ej.



Lad mig give et eksempel

Nu tænker du måske, at du ikke kan skrive noget fornuftigt om "damptromler", og det er også helt ok. Der er masser af emner at vælge imellem. Men forestil dig, at du en sommer skal have lagt en ny fliseterrasse i din have, og du vælger at gøre det selv.

Du har aldrig prøvet det før, men skal have det til at lykkes, inden sommeren er ovre.

Fremgangsmåden vil sikkert være, at du spørger dem du kender, finder information på nettet, taler med håndværkere eller med det sted, hvor du vælger at købe dine fliser. Langsomt vil du få stykket en masse brugbare informationer sammen, og hvis du samtidig vælger at skrive dem ned, så er du sikker på at få det meste med.

Herefter leder du efter materialer, finder gode priser, får tingene leveret, går i gang med projektet, får en masse erfaringer og ender til sidst med at have lagt din egen terrasse.

Tror du efterfølgende, at du vil være i stand til at forklare andre, hvordan man lægger en terrasse, så de kan få noget ud af dine informationer og erfaringer? [Svaret er "ja"] ;-)

Interesse er ikke nødvendigt, men det hjælper

Med mindre du falder i en meget særlig kategori, så havde du nok ikke den store passion for at lægge fliser, før du startede på dit projekt, men det betyder ikke, at du ikke vil være i stand til at indhente en masse information og få et godt resultat ud af det.

Det kræver blot, at du er villig til at bruge tiden på at finde løsningerne og at blive ved med at spørge og søge, indtil du har fået svar på alle dine spørgsmål.

Når alt det så er sagt, så er der ingen tvivl om, at det gør det uendeligt meget lettere at skrive om noget, man interesserer sig for.

For det første behøver man ikke at lave helt så meget forarbejde, da man allerede har tilegnet sig en masse af den krævede viden, men at man har interessen gør også, at man har lyst til at sætte sig ned og skrive om det.

Har man ikke interessen, så vil det kræve mere overvindelse og selvdisciplin at blive ved, indtil du begynder at tjene de ekstra penge.

Skal du være ekspert?

Rigtig mange mennesker kommer aldrig i gang med at dele ud af deres viden, fordi de ikke føler, at de er dygtige nok. Allerede nu vil jeg **sætte en FED streg under at det er noget vrøvl!**

Man behøver ikke at være ekspert for at kunne hjælpe andre mennesker. Det vigtigste er, at du ved mere end de gør.

Har du blot en lille smule ekstra viden, så kan du hjælpe dem til at blive klogere end de var, og de vil være glade for din hjælp.



Husk, at du tjener ekstra penge i forhold til den hjælp, du yder til andre.
Jo mere hjælp du kan give, desto flere penge vil du komme til at tjene.

Kigger vi på eksemplet ovenfor, så vil du meget let kunne hjælpe andre til at komme bedre i gang med at lægge deres terrasse, hvis du allerede har prøvet det. Du behøver ikke at være brolægger eller anlægsgartner for at kunne fortælle dem en masse nyttige ting, de ikke vidste i forvejen.

Det er ikke et spørgsmål om at have opfundet den dybe tallerken selv, men om at dele ud af den viden, man har akkumuleret. Lidt i stil med det jeg gør i denne guide.

Jeg ved ikke alt om, hvordan man tjener penge på internettet, men jeg kan sagtens lære dig at tjene (gode) ekstra penge på nettet, for jeg har gjort det utallige gange med stor succes.

Og at nogen er villige til at lytte, selvom jeg ikke er verdens bedste online markedsføringsekspert, har du vel bevist allerede ved at læse hertil ;-)

Hvad gør du, hvis du er helt blank?

Jeg ved, at mange kan have svært ved at vælge hvilket emne, de skal skrive om, og inden du beslutter dig, så vil jeg anbefale, at du læser de to næste kapitler også.

De handler om, hvordan du vurderer, om der er et indtægtpotentiale, og hvordan du vurderer om konkurrencen på markedet er alt for hård.



Start med en liste over ting, der interesserer dig

Nu kommer der en opgave, hvor du skal have pen og papir frem!!!

Start med at skrive alle de ting ned som du interesserer dig for, og hvor du mener, at du har noget viden, som andre ville kunne drage gavn af. Igen skal du huske på, at du **ikke behøver at være verdensmester**.

Har du eksempelvis et job, hvor folk betaler dig for at lave noget arbejde, så har du en værdifuld viden indenfor det område (for ellers ville de ikke betale dig).

Når du har været igennem emnerne, du arbejder med, så gør det samme med dine hobbyer og andre fritidsinteresser.

Blot til inspiration, så er her nogle emner:

- Madlavning
- Fodbold
- Bogføring
- Ældrepleje
- Regler og paragraffer
- Rengøring
- Køkkenhave
- Biler
- Sko og mode
- Osv. osv...

Hvis du stadig er helt blank

Jeg ved, at nogen vil sidde og sige, at de ikke har noget som helst, der interesserer dem.

Det er noget vrøvl! - for du havde ikke læst 1200 ord om at tjene ekstra penge med en hjemmeside, hvis ikke du havde en eller anden interesse for at tjene penge eller forbedre din nuværende økonomiske situation (at ville ændre noget i sit liv er også en passion, der kan tjenes penge på).

Brug lidt tid og spørg eventuelt folk, du kender, om de vil hjælpe dig. Spørg dem, hvad de mener, du er god til, og hvad de mener dine interesser er. Det er ikke altid, at man selv kan se det.

Du skulle meget gerne have minimum 20 og gerne 50 eller flere emner på dit papir allerede, men hvis du ikke har, så er der stadig håb forude.



Kan det sælges, er der penge i det

En god tommelfingerregel er, at hvis det kan sælges, så er der penge i det. Det lyder måske logisk, men alligevel overser mange det. Alle de ting du dagligt/ugenligt/månedligt/årligt bruger penge på er potentielle emner.

Der er derfor tonsvis af inspiration i dine indkøbssedler og på dine bankkontoudtog. Alene her kan du finde tusindvis af emner. Det kan være ting som:

- Økologiske madvarer
- Tilbud på babymad
- Tøj til forår/vinter/sommer/efterår
- Familieferie til Tyrkiet
- Nye vinterdæk
- Havesaks, plæneklipper, spade mv.

Og er det stadig ikke nok, så er det bare at tage de tilbudsaviser, der kommer i postkassen hver eneste uge. Specielt reklamer fra byggemarkeder, elektronikbutikker og fra de store varehuse (Bilka, Føtex, Kvickly mv.) indeholder en masse gode ting du kan skrive om.

Brug butikker til inspiration

Skulle der være en enkelt tilbage derude, som ikke allerede har for mange emner på paletten, så er et sted som www.amazon.com et godt sted at hente inspiration.

Alt hvad de sælger, er noget som folk er villige til at købe og betale over internettet og dermed noget, som du kan tjene ekstra penge på.

Er du mere til at få lidt frisk luft, så gå ned til dine lokaler butikker og se, hvilke varer de har på hylderne. Tag en notesblok med og skriv en masse ting ned. Er det en lille butik, så vil de nok kigge lidt underligt på dig, men du skal bare smile og fortsætte arbejdet ;-)

Din opgave inden du læser næste kapitel

Nu håber jeg, at du har fået en masse inspiration og ideer til, hvilke emner du kan lave en hjemmeside om, så du kan komme til at tjene nogle ekstra penge.

Men for at det ikke skal blive for overvældende, så vil jeg bede dig om at kigge din liste igennem og så **udvælge 10 emner** som du kan tage med dig, når du læser næste kapitel om at vurdere indtægspotentialet.

For selvom du måske er ekspert og har stor interesse for sikkerhedsnåle eller damptromler, så er det ikke sikkert, at det er noget, der kan tjenes penge på (eller i hvert fald ikke noget som vil være nemt).



Hvad er indtægtpotentialet?

Den næste del af processen når man skal finde ud af hvad man skal opbygge en hjemmeside omkring, er at undersøge om der overhovedet er et indtægtpotentiale.

I forrige kapitel læste du om hvilket emne du kunne vælge og hvorfor det kunne være en fordel (men ikke en nødvendighed), at det var et emne du havde interesse for eller noget viden om.

I slutningen af kapitlet bad jeg dig om at udvælge 10 emner som du kan vurdere når du læser dette indlæg. Så frem med papiret ;-)

Antallet af besøgende er vigtigt

Når man taler om hjemmesider, så taler man også gerne om at få "trafik" til disse.

At kalde det trafik lyder måske meget upersonligt, men på samme måde som hvis du har en butik i gågaden, så gælder det om at få flest mulige mennesker ind i din butik, så de kan se hvad du har at byde på og også gerne ende med at købe noget.

Men trafik er ikke den eneste parameter der er vigtig og der er ofte mange flere penge at tjene indenfor emner hvor der ikke nødvendigvis er tusindvis af mennesker der søger (men det kommer jeg tilbage til om lidt).

Uden trafik – ingen forretning

Er der slet ikke nogen mennesker der er interesserede i de emner du har på din liste, så kan du naturligvis heller ikke komme til at tjene penge på dem og derfor skal vi nu se på om der er nogen der søger efter dem.

Google Keyword Tool

Det første sted jeg vil anbefale at du starter er på [Googles Keyword Tool](#).

Der findes mange andre værktøjer og Google er på ingen måde præcis i sine tal, men de er det bedste bud på et antal besøgende du kan forvente at få til din hjemmeside.

Jeg vil ikke gå i detaljer om hvordan du bruger deres værktøj for de har glimrende guides til det allerede.

I stedet vil jeg blot vise dig to skærmpoint af de eksempler jeg brugte tidligere med "damptrømler" og "sikkerhedsnål".

<input type="checkbox"/> Keyword	Competition	Global Monthly Searches	Local Monthly Searches	Local Search Trends
<input type="checkbox"/> damptrømler		110	110	
Show rows: 50 1 - 1 of 1				

<input type="checkbox"/> Keyword	Competition	Global Monthly Searches [?]	Local Monthly Searches [?]	Local Search Trends
<input type="checkbox"/> ☆ sikkerhedsnål	<div><div></div></div>	480	480	
<input type="checkbox"/> ☆ sikkerhedsnåle	<div><div></div></div>	480	480	

Show rows: 50 1 - 2 of 2

Som du kan se på ovenstående er der altså nogle få der søger efter "damptrømler" og cirka fire gange så mange der søger efter "sikkerhedsnål".

Det er ikke overvældende trafik (vi skal gerne op over 1000), men igen kommer det an på varen.

Blot for at vise dig et eksempel hvor der sker lidt mere, så tastede jeg også "nyt køkken" ind i systemet og her er det tydeligt at se på alle forslagene, at der er mange flere der foretager søgninger.

Nu er turen så kommet til at du selv skal taste dine emner ind og se hvad resultatet er.

Google vil komme med flere forskellige forslag (som du kan se på køkken eksemplet), så hvis der er noget folk søger på ofte som fanger din interesse, så kan du føje de søgeord til din liste også.

I et af de kommende kapitler vil jeg fortælle dig hvordan du vurderer om konkurrencen måske er for hård til at det kan betale sig at være med.

<input type="checkbox"/> Keyword	Competition	Global Monthly Searches [?]	Local Monthly Searches [?]	Local Search Trends
<input type="checkbox"/> ☆ nyt køkken	<div><div></div></div>	2,900	2,900	
<input type="checkbox"/> ☆ invita køkken	<div><div></div></div>	4,400	4,400	
<input type="checkbox"/> ☆ køkken og bad	<div><div></div></div>	1,900	1,900	
<input type="checkbox"/> ☆ kvik køkkener	<div><div></div></div>	12,100	12,100	
<input type="checkbox"/> ☆ køkken inspiration	<div><div></div></div>	880	720	
<input type="checkbox"/> ☆ køkken bad	<div><div></div></div>	1,900	1,900	
<input type="checkbox"/> ☆ nyt køkken pris	<div><div></div></div>	170	170	
<input type="checkbox"/> ☆ nyt køkken inspiration	<div><div></div></div>	110	110	
<input type="checkbox"/> ☆ bad og design	<div><div></div></div>	33,100	1,000	
<input type="checkbox"/> ☆ billigt køkken	<div><div></div></div>	1,300	1,300	
<input type="checkbox"/> ☆ invita køkkener	<div><div></div></div>	4,400	4,400	
<input type="checkbox"/> ☆ køkkener invita	<div><div></div></div>	4,400	4,400	
<input type="checkbox"/> ☆ skab selv køkken	<div><div></div></div>	260	260	
<input type="checkbox"/> ☆ aubo bad	<div><div></div></div>	210	210	
<input type="checkbox"/> ☆ køkkener kvik	<div><div></div></div>	12,100	12,100	
<input type="checkbox"/> ☆ nyt nordisk køkken	<div><div></div></div>	320	320	
<input type="checkbox"/> ☆ nye køkkener	<div><div></div></div>	320	320	
<input type="checkbox"/> ☆ fritstående køkken	<div><div></div></div>	170	170	
<input type="checkbox"/> ☆ køkkener billige	<div><div></div></div>	1,300	1,300	
<input type="checkbox"/> ☆ aubo køkkener	<div><div></div></div>	1,300	1,300	
<input type="checkbox"/> ☆ nyt køkken	<div><div></div></div>	58	58	
<input type="checkbox"/> ☆ romantisk køkken	<div><div></div></div>	170	170	
<input type="checkbox"/> ☆ køkken ideer	<div><div></div></div>	140	110	
<input type="checkbox"/> ☆ saml selv køkken	<div><div></div></div>	58	58	
<input type="checkbox"/> ☆ kvik køkkenet	<div><div></div></div>	12,100	12,100	
<input type="checkbox"/> ☆ billige køkken	<div><div></div></div>	1,300	1,300	
<input type="checkbox"/> ☆ køkken billig	<div><div></div></div>	2,400	2,400	
<input type="checkbox"/> ☆ mit italienske køkken	<div><div></div></div>	22	22	-
<input type="checkbox"/> ☆ køkken kvik	<div><div></div></div>	12,100	12,100	
<input type="checkbox"/> ☆ kvik køkken og bad	<div><div></div></div>	46	46	
<input type="checkbox"/> ☆ udstillingsmodel bad	<div><div></div></div>	480	480	
<input type="checkbox"/> ☆ køkken billigt	<div><div></div></div>	1,300	1,300	
<input type="checkbox"/> ☆ fritstående køkkener	<div><div></div></div>	170	170	
<input type="checkbox"/> ☆ mit fynske køkken	<div><div></div></div>	22	22	-

Show rows: 50 1 - 34 of 34

Hvis nogle af dine 10 emner ikke har nogle søgninger, så vil du se noget der ligner dette billede:

<input type="checkbox"/> Keyword	Competition	Global Monthly Searches ?	Local Monthly Searches ?	Local Search Trends
<input type="checkbox"/> ☆ honning fra humlebier	-	-	-	-
<input type="checkbox"/> ☆ bier		1,220,000	9,900	
<input type="checkbox"/> ☆ honning		18,100	9,900	
<input type="checkbox"/> ☆ humlebier		720	720	
<input type="checkbox"/> ☆ humlebieerne		58	58	
<input type="checkbox"/> ☆ bierne og blomsterne		260	140	
<input type="checkbox"/> ☆ blomsterne og bierne		260	140	
<input type="checkbox"/> ☆ det er dansk		1,300	1,000	

Show rows: 50 1 - 8 of 8

Udover at du noterer nogle af de mere velbesøgte ord ned på din liste, så kan det også være en god ide, at skrive antallet af søgninger ned ved siden af hvert enkelt emne.

Google Suggestion Tool

En anden gratis feature som Google tilbyder, er deres ”**Suggestion Tool**”. Du har måske ikke tænkt over det, men når du søger på Google, så kommer de med forslag til hvad du måske leder efter.

Det kan eksempelvis se sådan ud:

damptromleklubben

damptromle

damptromleklubben.dk

Ca. 6.740 resultater (0,24 sekunder) [Avanceret søgning](#)

eller

sikkerhedsnåle

sikkerhedsnål

sikkerhedsnåle armbånd

sikkerhedsnål broche

sikkerhedsnål med gevind

Med disse forslag forsøger Google at hjælpe dig til at finde det du leder efter på en hurtig måde, men det man måske ikke tænker over er, at alle de forslag Google kommer med, er **noget som folk tidligere har søgt efter**.

Det betyder altså, at hvert eneste af de forslag der står, er noget som vil kunne give dig trafik til en kommende hjemmeside.

Ulempen er naturligvis, at du ikke har noget ide om hvor meget eller hvor lidt trafik det kan give, men mit gæt er, at Google har sat et minimum antal søgninger før de viser det som et forslag.

Men sikkerhedsnål eksemplet, har du altså her 5 ideer til hvad du kan hjælpe folk med.

Du behøver ikke at bruge denne funktion nu, men den er god at skrive sig bag øret når du senere skal til at skrive artikler til din nye hjemmeside.

Google Insights

Et sidste værktøj som jeg vil anbefale dig at kigge nærmere på, er [Google Insights](#). Med dette lille værktøj kan du blandt andet se hvad der er "hot" lige nu, men det er ikke det jeg vil anbefale at du bruger det til.

I stedet skal du bruge det til at se om de emner du har på din liste er påvirket af sæsonudsving.

Ikke fordi der er noget problem i at emnet kun er populært om vinteren/sommeren, men jeg antager, at du gerne vil have en relativt stabil ekstra indtægt og så er det jo ikke sjovt hvis alle dine besøgende forsvinder 80 procent af året.

For at vise dig hvordan det kan se ud, så har jeg kigget på "skirejser", "fastelavn" og "parterapi".

Allerede inden du ser billederne, så har du sikkert en ide om hvornår folk er interesserede i de forskellige emner, men her kan du se det sort på hvidt.

Hvis du gerne vil have en relativt stabil månedlig ekstra indtægt, så vil "parterapi" være det bedste bud af de tre.

(Se billeder på næste side)

Websøgningsinteresse: skirejser.

Danmark, 2010

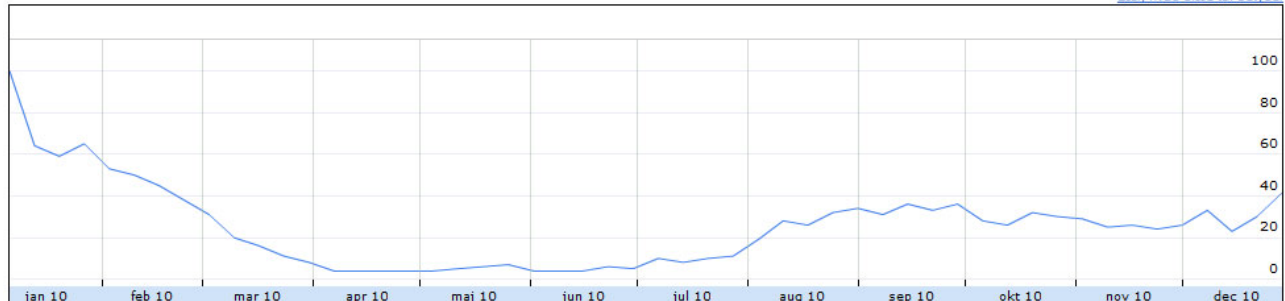
Kategorier: [Rejser \(25-50 %\)](#)

Totaler [?](#)
skirejser **25**

Interesse over tid

☐ Prognose [?](#) ☒ Nyhedsoverskrifter

[Lær, hvad disse tal betyder](#)



Websøgningsinteresse: fastelavn.

Danmark, 2010

Kategorier: [Shopping \(10-25 %\)](#), [Livsstil \(0-10 %\)](#), [Lokal \(0-10 %\)](#), [Underholdning \(0-10 %\)](#), [flere ...](#)

Totaler [?](#)
fastelavn **7**

Interesse over tid

☐ Prognose [?](#) ☒ Nyhedsoverskrifter

[Lær, hvad disse tal betyder](#)



Websøgningsinteresse: parterapi.

Danmark, 2010

Kategorier: [Sundhed \(10-25 %\)](#), [Underholdning \(0-10 %\)](#), [Lokal \(0-10 %\)](#), [Livsstil \(0-10 %\)](#)

Totaler [?](#)
parterapi **36**

Interesse over tid

☐ Prognose [?](#) ☒ Nyhedsoverskrifter

[Lær, hvad disse tal betyder](#)



Døgnflue eller langtidsholdbart

En sidste ting du bør overveje inden vi går videre til emnerne omkring penge, er hvorvidt dine emner er langtidsholdbare.

Et godt eksempel er den meget populære iPhone fra Apple. Hvis du eksempelvis vælger at lave en hjemmeside hvor du fortæller om **iPhone 3**, så varer det ikke længe inden du ikke har flere besøgende.



De fleste er ved at skifte til **iPhone 4** og det varer sikkert heller ikke længe inden der kommer en version 5, 6, 7 osv.

Dermed ikke sagt, at der ikke kan være mange penge i de ting der er populære lige nu og her, men det er en stakket frist og jeg vil derfor altid anbefale, at du går efter emner som bedre kan "holde i længden".

De emner vi har kigget på tidligere (damptromle, sikkerhedsnål, nyt køkken og parterapi) er alle emner som du kan forvente at folk vil søge på i mange år ud i fremtiden.

Pris, profit, forbrugsmønster og målgruppe

Nu hvor vi har kigget lidt på hvordan du kan vurdere om der er potentiale for at få besøgende til din hjemmeside, så skal vi også kigge på om de besøgende overhovedet er interessante, at få indenfor døren.

Prisen på produktet

En god tommelfingerregel er, at kigge på hvad produkter indenfor det valgte emne koster. Med "produkter" taler jeg ikke kun om fysiske ting du kan købe i en butik.

Det kan også være serviceydelser eller andre former for ting hvor folk skal have penge op af lommen.

Hvis produktet falder i gruppen "sikkerhedsnåle", så giver det nok sig selv, at der ikke er mange penge at hente og slet ikke hvor der kun er knap 500 besøgende om måneden.

Derimod kunne 100 besøgende med interesser for "damptromler" sagtens være noget der kunne give en vis indtægt, da damptromler koster en del penge (jeg gætter - har ikke undersøgt det).

Det er ikke vigtigt at have en nøjagtig pris, men hvis du er helt blank, så brug igen Google til at søge efter de steder der allerede findes på nettet for at få en ide om hvad tingene koster.

Profit på produktet

At kigge på prisen må dog ikke være den eneste parameter du kigger på.

At vurdere hvor meget profit der er på de enkelte produkter er lige så vigtigt.

Denne øvelse er lidt sværere og afhængigt af dit emne, så kan det være at du skal ud og være lidt kreativ for at finde ud af hvor meget der tjenes.

Grunden til at profitten er vigtigt er, at det betyder, at dem der sælger produkterne eller serviceydelserne vil være i stand til at betale dig en højere pris for at skaffe dem flere kunder.

En fejl jeg selv begik engang var indenfor hardware branchen (computere, printere mv.).

Prisen på produkterne kan sagtens ligge fra 5.000 kroner og opefter, men på grund af konkurrencen er deres profitmargin så lav, at de ikke kan udbetale ret meget til dem der hjælper dem med at få flere kunder.

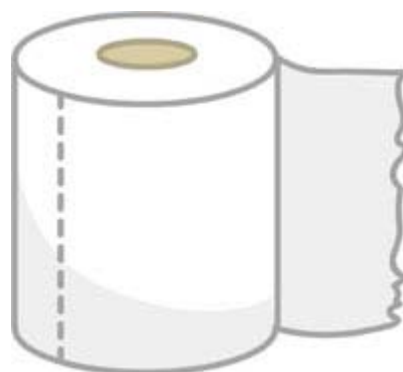
Du bør vælge at bruge dine kræfter et sted hvor du kan få en fornuftig betaling for det.

Forbrugsmønster

En ting der kan være interessant at have med i sine overvejelser er hvorvidt emnet lægger op til engangskøb eller til kontinuerlige køb.

Eksempelvis er en bil noget de fleste mennesker køber relativt få gange i deres liv, mens toiletpapir eksempelvis er noget de fleste køber hver eneste uge.

Kan du finde et emne hvor produktet eller ydelsen er noget som folk bruger igen og igen, så er der et større potentiale for at skaffe sig en mere stabil og kontinuerlig indtægt.



Det skal dog ikke udelukke at du kan lave en hjemmeside om ting som folk kun anskaffer sig få gange i deres liv. Det er blot endnu en ting du kan have med i dine overvejelser.

Målgruppe

En sidste ting som du skal være opmærksom på, er hvilken gruppe af mennesker dit emne henvender sig til. Nogle grupper har mange penge mellem hænderne og bruger dem gerne, mens andre grupper ikke har ret mange penge og derfor ikke bruger ret mange.

Henvender du dig eksempelvis til ældre mennesker der kun har deres folkepension at leve af, så kan det være sværere at tjene penge på dem end det kan være på nybagte forældre hvor begge to har et godt betalt job (blot for at nævne et eksempel).

Hvad så nu?

Nu håber jeg ikke, at alle de ovenstående informationer har gjort dig mere forvirret end du var før du begyndte at læse. ;-)

Ideen med kapitlet er at få dig til at tænke over de emner du har på din liste. Med denne nye information kan du forhåbentligt bedre vurdere hvilke af dem der allerede nu kan fjernes fra listen og hvilke der stadig kunne være interessante at kigge nærmere på.

Måske er der endda kommet nogle nye emner til undervejs.

I den næste kapitel vil jeg forklare nærmere om hvordan du vurderer konkurrenterne og efter denne øvelse er du mere eller mindre klar til at kunne tage de første spadestik til den nye hjemmeside.

Jeg har fuldt forståelse for, at du synes at ovenstående kan virke som en meget langhåret proces med mange tanker der skal gøres, men jeg håber også at du forstår, at dette er et **seriøst projekt** du har givet dig i kast med og noget som skal kunne give dig en ekstra indtægt i lang tid fremover.

Det er ikke en "get rich quick" proces, så hvis det var det du ledte efter, så behøver du ikke læse de kommende kapitler. Læg blot e-bogen til side eller giv den til en der vil tage det mere seriøst.

Vil du derimod gerne skabe en god hjemmeside som dine kommende læsere vil få gavn af og som derigennem vil tjene ekstra penge til dig i mange år fremover, så kan du glæde dig til de kommende kapitler.

Og så kan jeg også trøste dig med, at det bliver væsentligt lettere efterhånden som du har gjort øvelsen nogle gange.

Din opgave inden du læser næste kapitel

Ud fra det du netop har læst, så tag et kig på din liste. Fjern de emner som ikke længere er relevante og tilføj eventuelle nye som du er kommet på.

Hvordan vurderer du konkurrencen?

Jeg håber at du har udført opgaverne i de to tidligere kapitler. Hvis ikke så vil jeg anbefale dig at du gør det inden du læser videre.

Hvorfor skal man vurdere konkurrencen

I de tidligere kapitler har vi kigget efter emner som du måske allerede ved noget om eller har en passion for, samt set efter emner hvor vi vurderer, at der er et potentiale for at der kan skabes en indtægt.

Men desværre er de to parametre ikke helt nok til at vi kan kalde emnet ”rigtig godt”.

Ideen med denne guide er, at du skal kunne skabe dig en ekstra indtægt ved siden af dit job eller studie og ikke, at du bliver nødt til at bruge 37 timer om ugen på at knokle dig til tops i søgemaskinerne.

Sundhed er populært

Tager vi et eksempel som sundhed, helse og vægttab, så er det et **KÆMPE** marked med masser af muligheder for at tjene penge. Er sundhed en af dine kæpheste, så kunne det være et åbenlyst emne at give sig i kast med, men stop lige engang...

Netop fordi der er rigtige mange penge i det marked, så er der også rigtig mange der gerne vil have en bid af kagen.



Konkurrence kan på mange områder være rigtig hård og består af firmaer med mange penge til at supportere deres kampagner. Det er ikke dem du skal lægge dig ud med!

Men det betyder ikke, at du skal udelukke det uden at undersøge det nærmere.

4 ting du bør kigge efter og overveje

Når jeg skal vurdere om det kan svare sig at kaste sig ind i et marked, så er der normalt 4 forskellige ting jeg kigger på.

Noget af det vil være baseret på erfaring og den del kan jeg desværre nok ikke give dig.

Heldigvis vil din sunde fornuft i de fleste tilfælde være rigeligt til at danne dig et billede af om det bliver en let eller en svær kamp.

1. - Lidt tal og nørderi

Hvis tal ikke lige er dig, så må du ikke blive skræmt af dette afsnit. Det er ikke en videnskab med konkrete resultater, men blot noget jeg selv bruger som en pejlesnor til at vurdere om noget ser for svært ud på forhånd.

Du ved muligvis allerede, at der eksisterer noget som hedder **Pagerank** og at en vigtig del af det at komme til tops i søgemaskinerne handler om hvor mange andre hjemmesider der linker til din hjemmeside. Er du med så langt, så bliver denne del ikke særlig svært.

Det der kræves er, at du har installeret [Firefox Browseren](#) og at du efter at have installeret den, installerer et add-on med navnet [SEO Quake](#).

For at gøre det så enkelt som muligt vil jeg prøve at vise det et eksempel på et svært marked og et eksempel på et marked der ser lidt lettere ud.

Svært marked - Mobiltelefoner

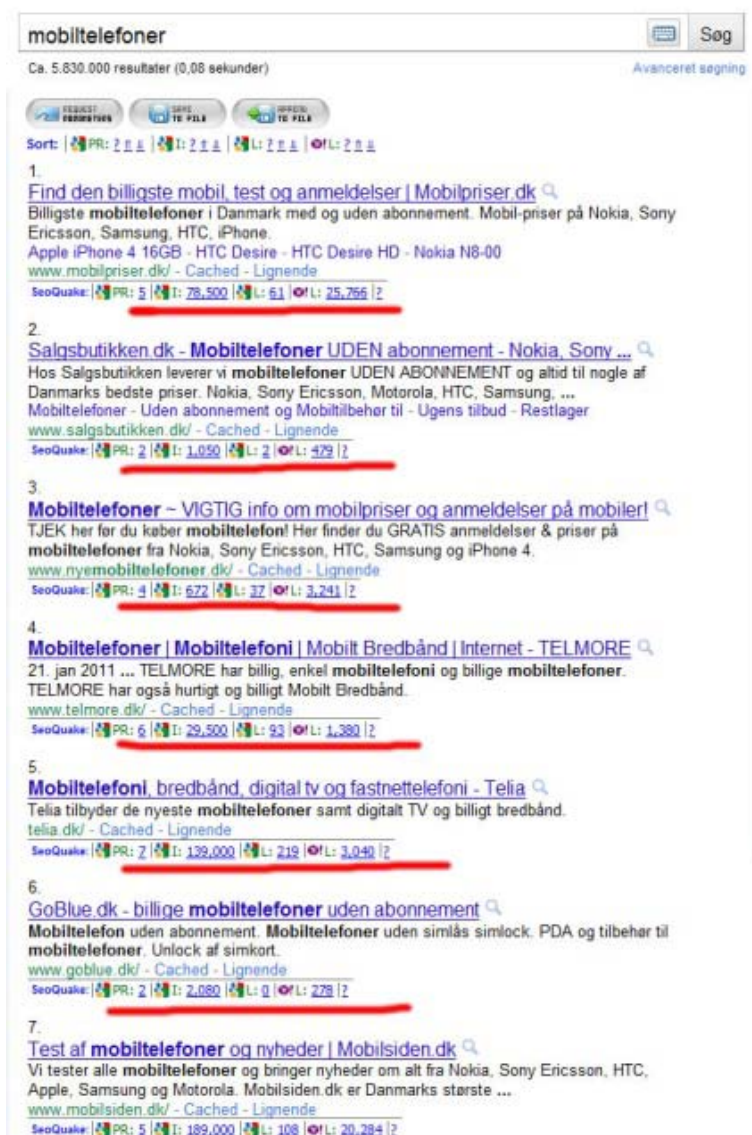
Hvis du ikke allerede har gættet det, så er der rigtig hård konkurrence på markedet for mobiltelefoner.

Ikke nok med at alle teleselskaberne med deres store budgetter kæmper om pladserne i søgemaskinerne, så er der også et hav af garvede affiliate marketers (folk der sender kunder videre og får en kommission når der bliver købt noget) der kæmper om de 10 første pladser i Google.

Til højre kan du se de første 7 placeringer i Google når jeg har søgt på ordet "mobiltelefoner".

Hvis du ikke har prøvet at bruge SEO Quake før, så vil du nok undre dig over at der pludselig er kommet nogle ekstra informationer under hvert resultat.

De fire du kan se på mit billede, er dem jeg normalt kigger på til at starte med når jeg skal vurdere konkurrencen.



Pagerank (PR) - Hvis jeg ser, at der findes flere PR4 eller højere i top10, så bliver jeg varsom.

SeoQuake:  PR: 5 |  I: 15,500 |  L: 59 |  L: 36,044 | 

Det betyder at det er relativt stærke sider og som nybegynder er det ikke noget jeg anbefaler at man giver sig i kast med.

Indekserede sider (I) - Antallet af sider som Google kender til på det pågældende domæne.

SeoQuake:  PR: 5 |  I: 15,500 |  L: 59 |  L: 36,044 | 

Er tallet for mange af de konkurrerende sider over 1.000, så ved jeg, at der har været lagt en stor indsats i de sider og at det ikke bliver nemt at tage kampen op i de første mange måneder/år.

Google links (L med Google logo) - Google viser ikke ret mange af de links de kender til, så når jeg ser tal på 59, 93 og 219, så viser det igen, at der har været lagt meget energi i linkbuilding og SEO på den pågældende side.

SeoQuake:  PR: 5 |  I: 15,500 |  L: 59 |  L: 36,044 | 

Yahoo links (L med Yahoo logo) - Yahoo viser en del flere links der peger på den enkelte

SeoQuake:  PR: 5 |  I: 15,500 |  L: 59 |  L: 36,044 | 

hjemmeside og derfor kan du også se, at flere af siderne har mange tusind links der peger på dem.

At få så mange links der peger på din sider kræver enten at du arbejder super hårdt på det eller at du har opfundet noget helt genialt (det sidste er ikke tilfældet i dette eksempel).

Jeg vil allerede nu beklage, at jeg ikke kan komme på et bedre marked end "strømpebukser", men eksemplet viser i hvert fald et marked hvor konkurrencen på ingen måde er lige så hård som på mobiltelefoner.

Men til vores formål hvor det gælder om at skabe sig en ekstra indtægt på nogle tusind kroner om måneden, er det slet ikke utænkeligt, at dette emne ville kunne bruges.

En tommelfingerregel jeg gerne bruger er, at hvis jeg i top10 kan finde en eller flere sider med en pagerank på **nul** eller måske endda **n/a**, så ser det ikke helt skidt ud.

Om strømpebukser er det rigtige marked at gå ind i kommer naturligvis også an på de ting vi har talt om i de tidligere kapitler. Er der trafik nok og er der et potentiale for at der kan tjenes penge på det. Den del vil jeg lade dig selv undersøge, hvis du vælger at give dig i kast med dette emne.



2. Antallet af konkurrenter

I de to foregående eksempler kunne vi se, at der enten var mange stærke hjemmesider der konkurrerede som top10 placeringerne eller også var de alle sammen relativt "svage".

Men når du nu giver dig i kast med dine egne analyser, så kan du opleve at siderne i top3 kan være stærke, men at siderne i top4-10 ser relativt svage ud.



Er det tilfældet, så behøver det ikke nødvendigvis være et dårligt marked at gå ind i. Selvfølgelig vil det være dejligt at komme op og ligge i top3 for det er der det meste trafik er, men placeringer på side 1 (selvom det er plads 4-10) vil altid give en eller anden form for trafik til din side og det kan i sidste ende betyde penge i dine lommer.

Min anbefaling er derfor at vurdere nogle forskellige søgeord i det marked du har kig på og læg mærke til om det kun er de første par sider i søgeresultaterne der ser ud til at være svære at konkurrere med. Hvis det er tilfældet, så bør du ikke slette det emne fra din liste endnu.

3. Størrelsen på konkurrenterne

Der kan være situationer hvor du finder nogle gode emner hvor konkurrencen umiddelbart ser ud til at være lav. Når det er tilfældet, så er det at du skal begynde at kigge lidt nærmere på tingene.

Vi ser (stadig) at mange store million-virksomheder, ikke rigtig har fundet ud af at internettet er et glimrende sted at bygge (endnu) en forretning op. Mange af dem har dog en hjemmeside, da de har forstået, at det bør man have uanset hvem man er.

Når du kigger på konkurrenterne i top10, så er det vigtigt, at du danner dig et billede af hvem de andre er.

Er der tale om små webshops som en ejer driver i sin fritid? Er der tale om personlige blogs som ikke drives for profit? Eller er der tale om store virksomheder, som bare ikke har fundet ud af at bruge nettet ordentligt endnu?

Grunden til at denne vurdering er vigtig er, at en stor virksomhed med mange penge, vil kunne tage konkurrencen op med dig i løbet af ingen tid og i de fleste tilfælde vil det blive dig der taber kampen.

Dermed ikke sagt, at du ikke sagtens kan give dig i kast med det marked, men det er vigtigt, at du overvejer om du har lyst til at se alt dit arbejde spildt på gulvet når de pengestærke konkurrenter pludselig finder ud af at der er penge at hente.

4. Lille del af stor kage eller stor del af lille kage

Den sidste ting du skal overveje er, om du helst vil være en lille spiller i et stort marked eller en stor spiller i et lille marked.

Der er mange der har holdninger til om man skal vælge det ene eller det andet. Personligt hælder jeg nok mest til at **blive en lille spiller i et stort marked** (det er gerne der pengene er), for så er der store muligheder for at udvide forretningen senere hen.

Med dette går jeg lidt imod punkt nummer 1 og så alligevel ikke.

For at vise dig et eksempel på hvad jeg mener, så lad os dykke længere ned i markedet for mobiltelefoner.

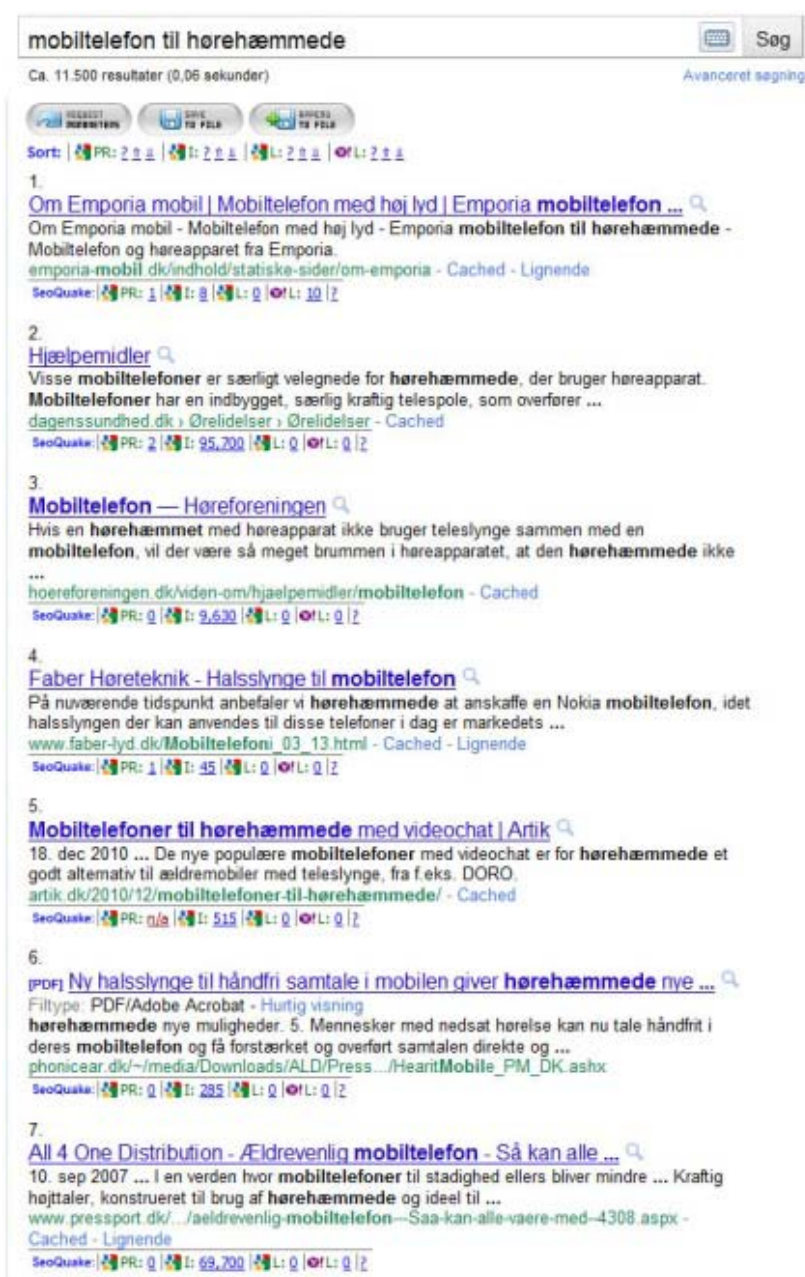
Ved hjælp af [Google's Keyword Tool](#) finder vi ideer til emner indenfor mobil markedet, hvor konkurrencen måske ikke er helt så hård.

I eksemplet til venstre har jeg søgt på **"mobiltelefon til hørehæmmede"**.

Ifølge Google er der knap 600 personer der søger efter det hver eneste måned, så det kunne sagtens blive et marked som du kunne gøre dig til specialist i.

Der findes mange forskellige telefoner til folk med specielle behov og kigger vi på konkurrencen på billedet til venstre, så ser det ikke umiddelbart ud til at være nær så svært at konkurrere.

Mange af siderne har ingen links der peger på den pågældende side og der er flere sider med lav pagerank.



Du kan endda se, at der har sneget sig et pdf dokument ind (nummer 6) og det er gerne et tegn på, at konkurrencen er meget lav.

Når du ser dette eksempel, kunne du så komme i tanke om andre ting som måske kunne være til gavn for folk med dårlig hørelse?

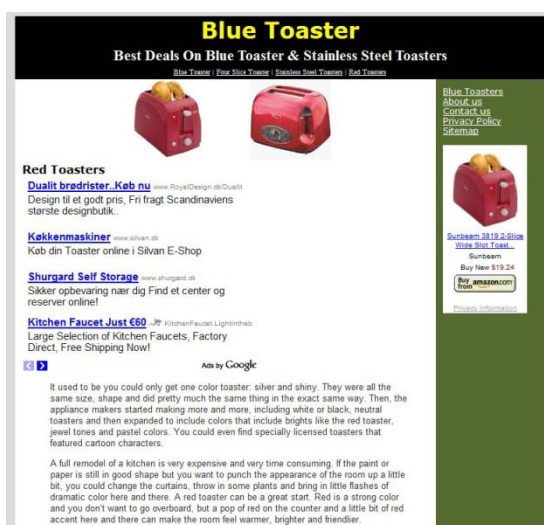
Brug din sunde fornuft

Jeg ved ikke om det er fordi jeg har været i branchen så længe, men jeg synes meget ofte, at man kan se på de sider der dukker op i søgeresultaterne om de har noget at byde på eller ej.

Selvom der er mange klager over at Google placerer nogle dårlige hjemmesider meget højt i søgeresultaterne, så tvivler jeg på, at det er noget der vil vare ved.

Da du nu skal i gang med at bygge din en ny hjemmeside med en masse godt og brugbart indhold som læserne får gavn af, så kan du ved blot at kigge på konkurrenterne se, om du kvalitetsmæssigt kan tage kampen om med dem.

Parametre som pagerank, links osv. (som nævnt i punkt et) spiller godt nok ind lige nu, men hvis ikke hjemmesiderne giver værdi til brugerne, så skal Google nok (med tiden) få dem nedgraderet og det betyder at din kvalitetsside kan komme til sin ret.



Er du i tvivl om hvordan en side med dårlig kvalitet kan se ud, så prøv engang at se billedet til venstre.

Du kan også finde siden her:

<http://bluetoasters.com/redtoasters.html>

Der findes i dag rigtig mange af den type sider, men fælles for dem alle er, at de både indeholder information som ikke kan bruges til ret meget og sidens layout ser heller ikke ud af ret meget.

Jeg vil vurdere, at hvis mange af siderne i top10 ligner noget i stil med det du ser på dette billede, så vil du med en kvalitetsside sagtens kunne tage kampen op

og vinde den.

Har du spørgsmål?

Jeg ved at det endnu engang blev til et meget langt kapitel og denne gang er det endnu mere baseret på subjektive vurderinger.

Derfor vil jeg gerne byde op til at du stiller spørgsmål hvis der er noget du er i tvivl om eller gerne vil have uddybet. Du kan som sagt fange mig på Twitter ([@mikaelrieck](https://twitter.com/mikaelrieck))

Denne proces er ikke eksakt og der vil aldrig være en facitliste, men derfor ser jeg stadig gerne at du har en ide om hvad du skal kigge på for at vurdere konkurrenterne i et marked.

Din opgave inden du læser næste kapitel

Nu er tiden kommet til at beslutte sig for emnet til din kommende hjemmeside. Ud fra alt det du har læst indtil nu, bør du være i stand til at gøre et kvalificeret valg.

I næste kapitel kigger vi på hvordan du vælger det rigtige domæne.

Vælg det rigtige domæne

I de tidligere kapitler har vi set på hvordan du vælger det rigtige emne og hvordan du sikrer dig, at der også er et indkomspotentiale i netop dette emne.

Men det er ikke nok kun at finde disse to ting og derfor kiggede vi også på hvordan du kan vurdere konkurrencen inden du kaster dig over noget som vil blive alt for hårdt og tage for lang tid.



Jeg håber naturligvis, at du har fulgt min anbefaling og lavet dig en liste over emner som kunne være relevante at kigge nærmere på og at du langsomt har fjernet de emner som ikke kunne leve op til kriterierne omkring indkomspotentiale og tilstrækkelig lav konkurrence.

Du bør derfor nu have en liste med et par emner som ser fornuftige ud og derfor skal vi nu tage skridtet videre og komme i gang med at få startet hjemmesiden.

Valg af domæne

For at komme i gang med at lave en hjemmeside, så skal du finde et domænenavn. Det lyder meget enkelt, men for mange kan det være et af de sværeste og mest tidskrævende skridt i processen.

Følgende ting skal der bl.a. tages stilling til:

- Skal domænet være .dk eller .com (eller noget helt tredje)?
- Skal domænet indeholde en bindestreg eller ser det grimt ud?
- Skal man have et søgeord i domænet eller skal det være generisk?
- Skal domænet være kort eller må det godt være lidt længere?
- Må der indgå Æ, Ø og Å i domænet?
- Må du bruge varemærker i domænet?

Nedenfor vil jeg kommentere på hvert af disse seks punkter og meget af det vil være baseret på mine personlige holdninger. Hvis du er af en anden opfattelse eller har læst noget et andet sted hvor forfatteren havde en anden ide om hvad der var det "rigtige" at gøre, så tag endelig det råd du mener, er det bedste. Der er intet facit i valget af et domænenavn.

DK domæne eller udenlandsk domæne?

Personligt vil jeg altid starte med at lede efter et dansk domæne hvis det er muligt. For det første er jeg af den overbevisning, at søgemaskinerne giver et ekstra lille boost til .dk domæner når der er tale om at skulle placere sig i søgeresultaterne for danske ord og sætninger.

Den næste ting er, at jeg mener det ser mere professionelt ud, at have et dansk domæne når man henvender sig til danskere. De fleste **almindelige** danskere (dvs. ikke os der roder med online

markedsføring) vil være tilbøjelige til at huske **.dk** domæner bedre end **.com** domæner (postulat fra min side). :-)

Betyder det så, at jeg aldrig kunne finde på at vælge et **.com**, **.net** eller **.org** domæne?

Nej det betyder det ikke, men det vil ikke være mit første valg.

Bindestreg eller ingen bindestreg

Du har måske set domæner som ser ud som dette: **www.billige-bleer-til-babyer.dk**

Personligt synes jeg, at det ser meget "spam-agtigt" ud og jeg ville den dag i dag ikke vælge at købe sådan et domæne. Dermed ikke sagt, at det ikke kan virke fint, men jeg vil helst have et domæne jeg kunne finde på at placere på et visitkort.



Men hvad nu hvis man synes det optimale domæne ville være **www.billigbleer.dk** men det allerede er optaget. Kan det så ikke være en god ide, at købe **www.billige-bleer.dk** i stedet for så at få fingrene i det næstbedste?

Jo det kunne være en ide, men du risikerer, at dine besøgende vil:

1. Tro at begge domæner er ejet af den samme
2. Det første domæne vil drage fordel af det arbejde du laver på dit domæne (branding)

I værste fald kan det ende med, at ejeren af det første domæne kan få overdraget dit domæne, da han vil have let ved at bevise, at han havde domænet først og at du bare "efteraber".

Betyder det så, at du aldrig skal købe noget med bindestreg?

Kort sagt vil mit svar være "ja", men der er dog den undtagelse, at jeg mener du skal købe domænet med bindestreg, hvis du **også** har mulighed for at få domænet uden bindestreg. På den måde sikrer du dig, at der ikke er andre der pludselig finder på at kopiere det du laver.

Søgeord i domænet

Som situationen er lige nu, så drager mange hjemmesider fordel af, at de har et eller flere af deres søgeord i deres domæner.

Havde du købt et af de domæner der er nævnt ovenfor, så ville du have en rigtig god chance for at ligge i top3 når nogen søgte efter "billige bleer" og det var uanset om din side var relativt ny og konkurrerede mod nogle lidt tungere konkurrenter.

Efter min mening er det dog en stakket frist at søgemaskinerne (specielt Google) lægger så stor vægt på søgeord i domænet og jeg vil i stedet anbefale dig, at vælge et domæne ud fra et lidt mere langsigtet perspektiv.

Jo flere søgeord du presser ind i et domæne, desto mere kommer du også til at "begrænse" indholdet på din side. Har du valgt et domæne der hedder **www.billigesortebuksertilkvinder.dk**, så er du pludselig meget begrænset i hvad du logisk kan have på din side.

Begynder du at skrive om grønne bukser, bluser, tøj til mænd og børn og lignende ting, så vil domænet pludselig virke malplaceret.

Havde du i stedet kunne få fingrene i noget i retning af **www.billigttoejpå nettet.dk**, så havde du mulighed for at komme ind på langt flere områder og ikke på samme måde være "låst" af dit domænenavn.

Kort sagt, så vil et søgeord i domænet gavne dig lige nu og her, men det kommer formentlig ikke til at vare ved og i det lange løb vil jeg mene, at du står bedre hvis du vælger et domæne der kan rumme et relativt bredt emne.

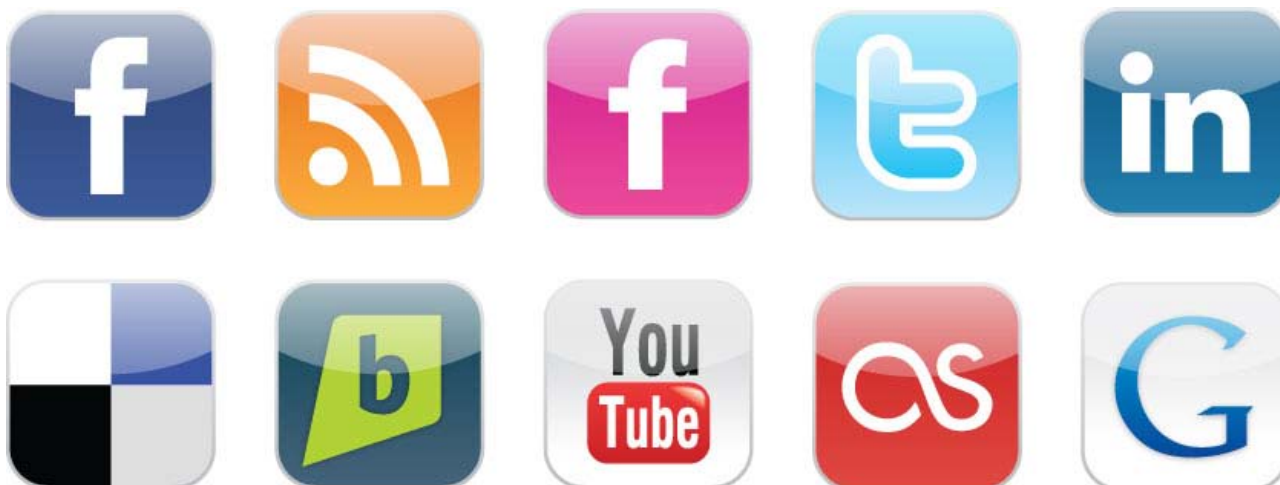
Generisk domænenavn

Den nemme måde at komme omkring det på, er ved at vælge et generisk ord. Du misser fordelene af at have et søgeord i domænet, men til gengæld bliver det måske lettere for dine besøgende og kommende kunder at huske.

Du ser mange af de kendte Web 2.0 websider bruger generiske navne med stor succes:

Squidoo.com
Twitter.com
YouTube.com
IMDb.com
Flickr.com
Digg.com

Og mange mange flere...



Det gode ved generiske domæner er, at de ofte er ledige og kan være nemmere for folk at huske.

OBS - Undlad at vælge noget der er svært at stave. Eksempler på sider hvor jeg tror folk har svært ved at huske hvordan de staves er:

AntPhilosophy.com (ja dengang tænkte jeg mig ikke om) :-)

plnnr.com

mixlr.com

wahwah.fm

Vælg et kort eller et langt domæne

Min hovedregel er, at jo kortere et domæne du kan vælge, desto bedre kan folk huske det og stave til det.

Heldigvis er der stadig en del domæner med kun 4 bogstaver ledige og hver dag er der nye der ikke bliver fornyet. Personligt har jeg for nogle måneder siden anskaffet mig 10 nye domæner med henholdsvis 3 og 4 bogstaver.

Et godt sted at kigger er på www.netnationen.dk

Må man bruge Æ, Ø og Å i domænet?

Du vil ofte opleve, at du kan finde "interessante" domæner indeholdende æ, ø eller å i navnet.

Men selvom det er fristende at vælge disse domæner, så bør du holde dig fra dem... eller i hvert fald bør de ikke stå alene.

Selvom browsere nu godt kan vise danske tegn i domænet, så er det kun noget de **viser**. Bagved står en masse andre tegn.

Min klare anbefaling er derfor, at du altid vælger domæner med AE, OE eller AA i stedet. Kan du få fingrene i dette domæne, så bør du dog **også** købe domænet med det danske bogstav så en konkurrent ikke senere finder på at købe det for næsen af dig.

Domænet med de danske tegn laver du så efterfølgende en [301-redirect](#) på, så de besøgende altid vil lande på den rigtige side.

Undgå varemærker

Det er egentlig ren logik, men alligevel kan man føle sig fristet til at købe domæner hvori der indgår et varemærke. Eksempelvis har mange købt domæner hvor ordet "iPhone" indgik og mange har fået lov til at føle hvad Apples holdning er til den slags.

Kort sagt: Undgå ALTID at have varemærker i dit domæne

Hvordan finder man ideer til domæner

I bund og grund handler det om at være lidt kreativ. Brainstorm med venner og familie og se om ikke I kan komme på noget genialt. Det kan ofte være en sjov proces, men omvendt skal det heller ikke være noget som du bruger månedsvis på.

Du er trods alt "kun" i gang med at skulle tjene ekstra penge og ikke nødvendigvis bygge den nye Facebook eller Amazon.

Ovre på SEOTips.dk kan du finde en liste over [20 gode råd](#) der kan hjælpe dig lidt på vej.

På engelsk findes der tools der kan checke om flere domæner er ledige på samme tid. Eksempelvis dette tool: <http://www.domaintools.com/bulk-check/>

Desværre kender jeg ikke til det samme værktøj på danske, så her må du nøjes med at gøre det et af gangen. Det kan med fordel gøres hos [DK Hostmaster](#).

Nu skal du vælge dit nye domæne

Jeg håber, at ovenstående har givet dig et lidt bedre indblik i hvad man skal tænke over når man skal vælge et domæne, men som jeg også skriver, er der ikke noget rigtigt eller forkert svar.

Har du allerede købt et domæne så fortvivl ikke. Alle domæner kan bruges, men følger du ovenstående råd, så gør du det blot lettere for dig selv.

Ejer du allerede et domæne, men uden at du har fyldt noget indhold på, så vil jeg stærkt anbefale dig at købe et nyt der lever op til ovenstående kriterier. Det vil godt nok koste dig 45-60 kroner ekstra, men det er alle pengene værd.

Hvis du samtidig med dit domæne skal bruge et webhotel, så vil jeg anbefale, at du kigger nærmere på [UnoEuro](#). Der har jeg mange af mine domæner og er meget tilfreds med deres service.

Wordpress hjemmeside – Det bliver ikke nemmere

Hvordan laver man en hjemmeside? Et af de steder jeg oplever, at rigtig mange mennesker strander, er når de skal i gang med at sætte deres hjemmeside op.

Nu hvor du har læst de tidligere kapitler, så håber jeg, at du nu har styr på alle fire områder og at du er klar til at komme i gang med at få sat din nye side op. Som udgangspunkt mangler der kun to ting. Det ene er en "platform" og det andet er [hosting](#) (et webhotel).

I dette kapitel vil du lære om den platform som jeg personligt synes er perfekt til 95 procent af alle private hjemmesider og i næste kapitel vil jeg fortælle dig om hvilket webhotel du skal anskaffe dig og hvorfor.

5 minutters installation eller mindre

Har du aldrig hørt om Wordpress, så kender du nok heller ikke deres berømte "[5 minutters installation](#)".

Kort fortalt, så betyder det, at Wordpress er så nemt at installere, at det kun tager 5 minutter. Og det gælder også for begyndere der ikke har prøvet det før.

Fordi Wordpress er så udbredt, så har de fleste webhoteller i dag indbyggede funktioner hvor du ved at trykke på en knap, skrive en overskrift og brugernavn/kode, kan installere det hele.

Hvis du vil se et eksempel (godt nok fra et engelsk webhotel), så viser nedenstående video, at det kan klares på 39 sekunder hvis du er lidt rap på fingrene.

<http://www.youtube.com/watch?v=tc1clkOqLps>

Skulle du sidde derude og tænke, at du har hørt noget om "html" og "statiske hjemmesider", så er det også korrekt at de findes. Der findes i princippet masser af forskellige måder at bygge hjemmesider på. Min klare præference er Wordpress fordi det er:

- Gratis
- Nemt
- Fleksibelt
- Under konstant udvikling

Jeg kan egentlig ikke finde noget negativt at sige om Wordpress og derfor vil jeg ikke anbefale dig, at prøve noget som helst andet. :-)

Wordpress struktur

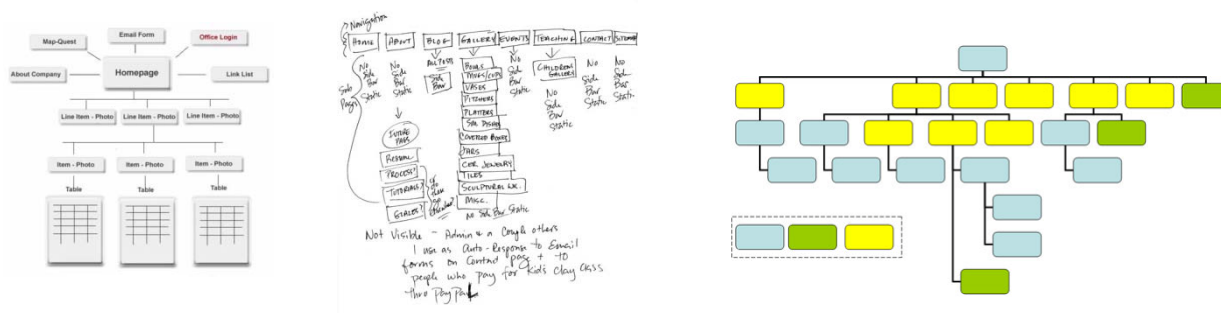
Inden du går i gang med at sætte din side op, så vil jeg anbefale dig, at tegne din nye hjemmesides struktur. Du kender måske ordsproget "godt begyndt er halvt fuldendt" og det gælder også når det kommer til hjemmesider.

Som begynder er det naturligvis svært at forudse alle ting og du godt ændre på din hjemmesides struktur efterfølgende, men jo mere du kan tænke ind fra starten, desto bedre.

Tænk og tegn inden du går i gang

Personligt kan jeg godt lide at bruge en blok og en blyant til at tegne strukturen på en ny hjemmeside. Det giver et dejligt visuelt overblik. Du kan naturligvis også lave det på computer hvis du har det bedre med det.

Her er et par eksempler på hvordan det kan se ud:



Du kan klikke på billedet for at se dem i stor størrelse.

Et eksempel

Hvis jeg skal give et hurtigt eksempel på en hjemmeside omkring biler, så kunne det se sådan ud:

Hovedside:

- Biler

Kategorier:

- Audi
- Aston Martin
- BMW
- Citroen
- osv...

Underkategorier:

- Audi A1
- Audi A3
- Audi A4
- osv...

Hvilke kategorier og underkategorier der vil give mening, vil naturligvis afhænge af dit emne. Der er ingen der siger, at det behøver at være mærker eller modeller der bliver opdelt efter.

Det kan også være priser, farver, årstider eller noget helt fjedre. Du kan eventuelt hente inspiration hos nogle af konkurrenterne. Der er jo ingen grund til at opfinde den dybe tallerken igen.

Sikkerhed er super vigtig

Når det kommer til sikkerhed, så kan du ikke være for forsigtig. Selvom din side i starten måske virker ubetydelig og kun har ganske få besøgende, så kan det sagtens ske, at der er nogen der finder på at hacke den eller gøre andre grimme ting ved den.

Selvom det er en smule teknisk og det nok først vil give mening, når du har fået Wordpress installeret, så vil jeg råde dig til at tilføje disse tre sider til dine favoritter så du kan finde dem igen.

[8 Tips til at sikre din Wordpress installation](#)

[14 Tips til Wordpress – del 1](#)

[14 Tips til Wordpress – del 2](#)

Der er aldrig noget der bliver 100 procent sikkert, men med ovenstående er du kommet længere end de fleste. Det er i øvrigt en god ide, at læse artiklerne allerede **inden** du installerer Wordpress, da noget af det allerede skal gøre ved selve installationen.

Plugins du bør bruge

Hvis du ikke kender til begrebet ”plugins”, så er det kort fortalt, en række små stykker kode som nogen har lavet for at du nemt kan gøre nogle forskellige ting som ikke er med i en standard Wordpress pakke. De fleste af denne slags plugins er gratis og de findes i tusindvis.

Udover de plugins som allerede er nævnt i ovenstående artikler om sikkerhed, så anbefaler jeg brugen af disse plugins. Jeg vil ikke uddybe hvad de gør, for det kan du læse mere om på den side hvor du downloader dem.

[Broken Link Checker](#)

[Wordpress SEO](#)

[Contact Form 7](#)

[Google Analytics for Wordpress](#)

[Subscribe To Comments Reloaded](#)

Når du først begynder at rode lidt mere med din side, så vil du finde ud af at der findes plugins til næsten alt. Nogle er gode og andre er dårlige, men du kan være helt sikker på, at der er nogen der har en holdning til dem og til hvilke plugins man bør benytte sig af. Ovenstående er blot mine favoritter.

Themes og design af hjemmeside

Hvis ikke du allerede synes, at det har været en lang proces, så kan du være sikker på, at du kan bruge timer (hvis ikke dage) på at vælge dig et udseende til din nye hjemmeside. Et layout til en Wordpress side kaldes et "theme".



Det smarte ved et theme er, at du ved et par klik kan ændre udseendet på din hjemmeside fuldstændigt.

Mit eneste råd er, at du vælger et theme relativt hurtigt og i stedet fokuserer på at få noget indhold på din side (vender jeg tilbage til i et senere kapitel). Du kan altid skifte udseendet på et senere tidspunkt.

Gratis eller betaling

De omtalte themes findes i tusindvis af forskellige variationer. Nogle af dem er flotte og andre ligner noget der er løgn.

Nogle af dem er godt kodet og optimeret til søgemaskinerne og andre er ikke. Jeg vil ikke komme nærmere ind på de to ting da det bliver meget teknisk og til at starte med er det ikke så relevant. I hvert fald ikke hvis du vælger et theme fra et af de steder jeg anbefaler herunder.

Læs dette inden du vælger

Inden du kaster dig ud i den store internet jungle og leder efter diverse gratis themes, så vil jeg anbefale, at du læser [dette indlæg](#).

Kort fortalt så forklarer det dig hvorfor du skal passe meget på med de gratis themes. De kan være designet af folk med kedelige hensigter og hvis man ikke er teknisk kyndig, så opdager man det måske ikke i tide.

Mine anbefalinger til billige themes

Jeg er en af dem der har brugt utallige timer på at kigge themes igennem og derfor har jeg også samlet mig en lille liste over steder hvor jeg normalt starter med at søge.

Det er ikke sikkert, at jeg finder noget jeg kan bruge, men det giver i hvert fald noget inspiration som jeg så kan bruge hvis jeg i stedet vælger at få designet et helt unikt theme til min side (Antphilosophy.com er unikt og har kostet omkring \$500, så det er ikke nødvendigvis specielt dyrt).

Start med at kigge på disse sider:

ThemeLap <http://www.themelab.com/free-wordpress-themes/>

Arras Theme <http://www.arrastheme.com/>

Woo Themes <http://www.woothemes.com/themes/free/>

ElegantThemes <http://www.elegantthemes.com/>

ThemeForest <http://themeforest.net/>

De fleste af de ovenstående har både gratis og betalings themes. Themeforest har så vidt jeg ved kun themes du skal betale for, men de er ikke særlig dyre. Der er til gengæld rigtig mange flotte at vælge imellem.

Opgaven inden du læser næste kapitel

Som jeg også har nævnt i de tidligere kapitler, så hører jeg meget gerne hvis du har spørgsmål. Du kan fange mig på Twitter ([@mikaelrieck](https://twitter.com/mikaelrieck)). Selvom det umiddelbart lyder "enkelt" at installere Wordpress, så er der en del arbejde i at tegne strukturen, installere plugins, vælge et theme og en masse andre småting.

Du vil lære meget af det hen ad vejen og der er masser af hjælp på nettet.

Din opgave til inden næste kapitel består af to ting:

- Tegne strukturen på din nye hjemmeside
- Vælge et theme som du mener, vil passe til din nye side

Hosting – Hvor skal man vælge webhotel?

En vigtig del af det at have en hjemmeside, er at man har et godt webhotel. Hosting eller webhotel er den plads på en server, hvor din hjemmeside er placeret. Nedenfor vil jeg forklare hvilke ting du bør være opmærksom på, samt hvilke webhoteller jeg vil anbefale at du bruger til din nye hjemmeside.

Danske webhoteller

I kapitlet om at vælge det rigtige domæne talte vi om både danske og udenlandske domæner. Har du valgt et dansk domæne, så har du også brug for et dansk webhotel da de fleste (hvis ikke alle) udenlandske hosting selskaber ikke er accepteret til at have .dk domæner liggende (du kan teste det på [DK-hostmasters hjemmeside](#)).

Der findes rigtig mange danske webhoteller, men jeg vil ikke give dig en liste over alle sammen. I stedet vil jeg fortælle lidt om dem jeg kender til og som jeg har god erfaring med.



Unoeuro

Et af de webhoteller jeg benytter er [Unoeuro.com](#). For 1,15 Euro (eller ca. 10 kroner om måneden) kan du få et fornuftigt webhotel med rigelig plads og de funktioner der er nødvendige det første lange stykke tid.

Dertil kommer et oprettelsesgebyr + det forhold, at du skal betale for et år forud.

Fordele:

De ting der gør, at jeg godt kan lide Unoeuro er:

- Deres kundeservice svarer hurtigt
- Det er 1-click Wordpress installation
- Hastigheden på deres servere er fornuftigt
- Det er muligt at have flere websider på samme webhotel
- Prisen er god i forhold til det man får
- Driftssikker – jeg har endnu ikke oplevet at mine sider har været nede

Ulemper

Intet er perfekt og derfor er der også nogle ting som jeg synes Unoeuro kunne gøre bedre:

- Høfligheden i kundeservicen varierer meget
- Wordpress installationen kan ikke foretages med en dansk version
- Man har kun adgang til en database pr. webhotel – ekstra skal tilkøbes

Generelt er jeg dog rigtig godt tilfreds med den samlede pakke jeg betaler for og derfor kan jeg kun anbefale dem.

MEEBOX

DELL netgroup. vmware IBM TRUSTPILOT Microsoft

Valget er dit

Billigt	Professionelt	CloudServer
 /pr.mnd 9,95 kr.	 /pr.mnd 99 kr.	 /pr.mnd 125 kr.
Billigt Pris-venlig Ingen "fluffy" ubegrænsethed Lige til at forstå Se alle fordelene	Professionelt Flere ressourcer... Færre webhoteller... Højere kvalitet! Se alle fordelene	CloudServer Uendelig skalerbar Fuld kontrol 100% opetid Se alle fordelene



Vores kunder elsker os!

★★★★★

Vi har masser af gode
kundeanmeldelser
Trustpilot.dk

Landets

90 dages RETURRET

Bedste garanti

★★★★★



Meebox.net

Du har muligvis ikke hørt om denne udbyder da de ikke har været på markedet så længe. Jeg fik dem anbefalet i forbindelse med en større løsning jeg havde behov for og mine oplevelser er meget positive.

De har et stort udvalg af forskellige løsninger i forskellige prisklasser og deres kundeservice er hurtig, hjælpsom og til at få fat i på selv de underligste tidspunkter af døgnet.

Du kan slippe med at betale [9,95 kroner om måneden](#) for deres mindste pakke (+ 49 kroner i oprettelse).

Fordele:

De ting der taler til Meebox's fordel er:

- Kundeservice er rigtige mennesker der gerne tager sig tiden til at forklare
- Fordi de stadig er nye, så går de gerne den ekstra mil for at gøre dig tilfreds
- De har 1-click installering af et hav af forskellige ting
- Prisen er ganske rimelig og køber du meget er de til at handle med
- Driftssikker

Ulemper:

Som hos andre hosts er der også lidt udfordringer hos Meebox:

- Deres backend system er ikke altid lige intuitivt
- Wordpress kan kun installeres på engelsk
- Deres hjemmeside har stadig små fejl hist og her

Vil du gerne have en billig løsning og en flink kundeservice, så kan [Meebox](#) være en god løsning.

De er dog stadig relativt nye på markedet, så du skal være opmærksom på, at der kan være ting som ikke virker 100 procent. Deres support er dog super hurtigt til at få løst eventuelle problemer.

Personligt har jeg langt de fleste af mine sider hos dem!

Andre danske hosts jeg bruger

Udover de to jeg har nævnt, så bruger jeg også Acenet.dk, One.com, samt en lang række af andre danske webhoteller. Acenet er dog ikke et sted for begyndere og prisen er relativt høj.

Til gengæld får du også værdi for pengene i form af hastighed og sikkerhed. One.com har jeg haft en del problemer med, så derfor vil jeg ikke anbefale dem selvom de også leverer en relativt fin ydelse.

Udenlandske webhoteller

Hvis du ikke har planer om at få dig et .dk domæne, så er der pludselig tusindvis af muligheder for at få både billige og gode hosting løsninger.

Igen arbejder jeg sammen med en del af dem, men blandt mine favoritter er [Hostgator](#). De gør brug af det system som hedder cPanel (hvilket mange andre udenlandske webhoteller også gør) og det er dejligt nemt at bruge (når man har lært det).

Af naturlige årsager kan du også kun installere Wordpress på engelsk hos dem.

Det jeg god kan lide ved Hostgator er, at du kan have alle de domæner og alle de databaser du har lyst til uden at det koster ekstra.

Eneste ulempe ved at vælge at have mange domæner på samme konto er, at hvis du af den ene eller den anden grund får klager, så lukker [Hostgator](#) hele kontoen indtil du har reageret på deres henvendelse og det betyder derfor, at alle dine websider bliver taget ned i det tidsrum. Tjener du mange penge, så kan det hurtigt komme til at koste en hel del.

Test support – e-mail og telefon

En af de ting som jeg mener, er meget vigtig når det kommer til at vælge webhotel, så er det, at deres kundeservice er hurtig og hjælpsom.

Min anbefaling er derfor, at uanset hvem du vælger eller overvejer at vælge, så send dem en mail med et spørgsmål og se hvor længe de er om at svare tilbage. Prøv også at skrive i weekenden og om aftenen. Det er som regel der man sidder og arbejder på sin hjemmeside og der hvor man har mest brug for hjælpen.



Prøv også at ringe til dem for at opleve hvordan deres support er på det område. Stil dem nogle spørgsmål og hør og de er venlige og gode til at forklare dig det du gerne vil vide mere om.

Er deres kundeservice ikke ok, så hold dig fra dem!!

Backup og andre features

Som det allerede er nævnt under beskrivelsen af Meebox og Unoeuro, så er det en god ide, at finde et webhotel som tillader at du installerer Wordpress med et enkelt klik på en knap. At ingen af de omtalte så tilbyder, at du installerer den danske version af WP er så noget andet.

Du kan benytte den "ulempe" til at bruge det som et spørgsmål når du kontakter deres support. Få dem til at forklare dig hvordan du efter installationen kan lave din Wordpress version om til en dansk version. Det er ikke særlig svært og de bør derfor relativt hurtigt kunne forklare dig det.

Backup

Det er altid vigtigt selv at sørge for at du har backup af dine ting. Der findes i dag et utal af plugins og andre metoder til at sikre backup af både din database og alle dine filer, men alligevel er det en god ide, at sikre, at dit nye webhotel sørger for også at tage backup. I tilfælde af at de har problemer (det hører man jævnligt om), så skulle de gerne skulle kunne genskabe det hele hurtigt.

Reviews fra andre brugere

Hvis ikke du er interesseret i at følge en af mine anvisninger ovenfor, eller hvis du gerne selv vil ud og lede efter dit nye webhotel, så lad mig lige slå en ting fast:

De fleste reviewsider er IKKE troværdige

Ved at lave en hurtig søgning på "review af webhoteller" så falder man over en masse hjemmesider som alene forsøger at sælge dig løsninger hvor de selv kan tjene en affiliate kommission. Ikke at der er noget som helst galt i det, men når de eneste løsninger der nævnes er dem som udbetaler penge til dem der henviser nye kunder, så bliver jeg skeptisk.

Acenet har ikke et affiliate program (eller i hvert fald ikke noget jeg har kunnet finde). Når jeg anbefaler dem, så gør jeg det derfor udelukkende fordi jeg synes de er gode og fordi jeg har positive personlige erfaringer med dem.

Hostgator, One og Meebox som jeg taler positivt om, har et affiliate program og melder du dig til dem via ovenstående link, så tjener jeg lidt penge på det. Grunden til min anbefaling er dog, at jeg har +60 domæner hos dem (tilsammen) og har snart mange års godt samarbejde med dem.

Havde jeg kun gjort det for kommissionen, så havde jeg anbefalet Bluehost da de betaler mange flere penge pr. ny kunde.

Min anbefaling

Er du helt ny, så er min anbefaling altså, at du vælger enten [Unoeuro](#) eller [Meebox](#) som dit nye webhotel.

Begge har fordele og ulemper og jeg vil derfor lade det være op til dig, at bestemme hvad du finder mest tiltalende. Husk dog at kontakte deres support for at sikre dig, at du får den hjælp du forventer. Du kommer til at skulle arbejde sammen med dem i mange år ud i fremtiden.

Næste skridt

Nu er du så klædt på dit at finde dit nye webhotel og du kan komme i gang med at sætte din nye side op.

Derfor skal du inden næste kapitel have været igennem alle de tidligere nævnte skridt, således at du er klar til det næste kapitel som handler om hvordan du skriver indhold af en god kvalitet som giver læserne en masse værdi, skaber dig et godt image og derved også lægger en god bund for din fremtidige indtægt på nettet.

At skrive artikler af høj kvalitet til alles fordel

Når du gerne vil skabe dig en online indtægt som er både relativt stabil på månedsbasis, men som også gerne skulle kunne holde mange år ud i fremtiden (uanset hvad søgemaskinerne finder på), så er der nogle få, men meget vigtige ting som du skal være opmærksom på.

Som jeg skrev i starten af guiden, så er det utroligt vigtigt, at du lægger vægt på at levere de informationer som de søgende gerne vil have. Jeg formulerede det sådan her:

**Kvalitet = Svarene på de spørgsmål som du selv gerne ville have svar på
hvis du havde tastet søgeord "X" ind i søgemaskinerne**

Alle vinder ved kvalitet

Der er rigtig meget snak om at skrive "artikler af høj kvalitet" og nogle medier er endda gået så langt som til at sige, at man nærmest skal have en doktorgrad (eller være journalist) for overhovedet at være i stand til at skrive noget der er værdigt til søgemaskinerne. **Det mener jeg er noget være vrøvl!!** Men hvis jeg var journalist og måske arbejdede på et medie der var lidt presset på pengepungen, så ville det nok også være min holdning. :-)

Når jeg skriver at "alle vinder", så er der primært tre parter i denne sag. De er:

Den der søger i søgemaskinen – modtageren/læseren

Den primære årsag til at vi overhovedet bruger tid på at skrive en god artikel er, at den forhåbentlig er til gavn for en masse læsere i den anden ende.

Når en person taster et ord eller en sætning ind i en søgemaskine, så har de et ønske om at finde nogle oplysninger som er relateret til det ord eller den sætning de indtaster. Hvad det helt præcist er de gerne vil vide, kan variere og er svært at gætte, men hvis vi gør os umage, så kan vi komme meget tæt på (det vender jeg tilbage til).

For at en artikel kan siges at være "god", så skal den svare på flest mulige af de spørgsmål som den søgende havde da de startede deres søgning. Det gør heller ikke noget hvis artiklen belyser vigtige områder som personen måske slet ikke havde overvejet da de startede søgningen.

Når personen forlader artiklen, så skal de vide hvad det næste skridt er. Enten har de fundet svaret på det de søgte og kan komme i gang med det der var ideen bag søgningen eller alternativt sender din artikel dem videre til andre steder på nettet hvor de kan finde tilsvarende og relevant information om emnet.

Læser personen artikel fra start til slut og ender med at sige til sig selv, at det var godt at de brugte tiden på at læse artiklen, så har du gjort et godt stykke arbejde.

Firmaet bag søgemaskinen – dvs. Google

For at kunne skrive gode artikler, så er det ikke nok at vide hvordan man fylder en masse søgeord ind i en tekst. Det virker muligvis på den korte bane, men vi skal huske på, at firmaerne bag søgemaskinerne (herefter kaldt Google), lever af at levere gode resultater til de søgende.

Google kan (endnu) ikke læse folks tanker og kan derfor ikke vide om folk, efter at have læst en artikel, sidder tilbage med ”godt jeg læste den artikel” fornemmelsen.



Derfor gør de i stedet brug af deres enorme mængder data omkring brugeradfærd til at vurdere hvordan en bruger agerer når noget er godt og når noget er dårligt. Alt afhængigt af hvordan læserne på din side agerer, så placerer Google din artikel højt (eller lavt) i deres indeks.

Hvis folk agerer som om din artikel er god, så skubber Google dig frem mod side et i deres søgemaskine og det er naturligvis det vi gerne vil have.

Jo flere gode oplevelser Google kan levere til de søgende, desto flere vil blive ved med at bruge deres søgemaskine. Kan du derfor levere den gode kvalitet til læserne, så er det altså en fordel for Google og dermed også for dig.

Du vinder mest ved at levere kvalitet

Det lyder jo fint at læserne bliver glade og Google bliver glad, men den tredje part i regnestykket er dig og du skal også gerne få noget ud af det. Det er trods alt dig der skal udføre arbejdet i første omgang.

Som jeg allerede har været inde på, så vil Google belønne dig (med højere placeringer og dermed flere besøgende fra deres søgemaskine), når din artikel signalerer ”kvalitet” efter Googles algoritmer.



Jo flere besøgende Google kan sende til dine artikler, desto større indtjeningspotentiale har du for den pågældende artikel og desto flere penge vil du altså få ud af det stykke arbejde du har lagt i artiklen.

Derudover får du også den ekstra bonus, at nogle læsere vil synes, at det du har skrevet er så godt, at de fortæller om det til deres familie, venner og anden omgangskreds (læsere af deres blog, Twitter followers, Fans på Facebook mv.).

Denne sidste del kan alene sende hundredvis (hvis ikke tusindvis) af yderligere læsere (og dermed potentiel indkomst) til din artikel.

Hvad skal der med i en god artikel

En god artikel vil altid være en subjektiv vurdering og der er derfor ikke nogen facitliste. Nedenfor vil jeg dog gå igennem nogle af ting som jeg mener du bør have fokus på når du sætter dig ned for at skrive omkring et **søgeord** eller en **søgesætning**.

De kendte HV-ord

Et rigtig godt sted at starte er med at bruge de kendte HV-ord. Uanset hvilken artikel du har en ide om at skrive, så sørg for at den svarer på flest mulige af disse:

- Hvem?
- Hvad?
- Hvor?
- Hvornår?
- Hvordan?
- Hvorfor?
- Hvor meget?

... find eventuelt selv på flere.

Hvad hvis man ikke kan komme på spørgsmålene?

Hvis du kan huske kapitlet om hvordan man vælger et emne, så husker du måske at jeg skrev, at det kunne være en god ide, at have en interesse indenfor det emne man skulle skrive om.

Men samtidig skrev jeg også, at det ikke nødvendigvis behøver at være tilfældet og du kan sagtens skrive rigtig gode artikler om emner som du på nuværende tidspunkt ikke ved noget omkring.



Udfordringen hvis du intet ved om et emne er blot, at det vil tage dig længere tid at besvare alle de relevante spørgsmål, da du først skal finde ud af hvad det er folk gerne vil vide noget om, finde ud af hvad der er relevant og vigtigt, samt til slut finde svarende på alle spørgsmålene.

Har du allerede en passion for emnet, så har du allerede brugt tiden på at sætte dig ind i mange af disse ting og arbejdsindsatsen for at skrive en god artikel er derfor langt mindre.

Husk at genlæse kapitlet om vurdering af indtægtpotentialet inden du nu kaster dig ud i noget du har en passion for, så du kan spare tid.

Hvor bliver man klogere?

Har du allerede en passion for emnet, så ved du sikkert allerede hvor du skal finde informationerne til at kunne besvare de spørgsmål som dine kommende læsere måtte have, men er du i tvivl, så kommer her en række af de steder jeg selv går hen for at lære.

Fora

I dag kan man næsten finde alt online og derfor er et godt sted at starte de eksisterende fora der allerede handler om dit emne. Ikke nok med at de ofte er gratis, så er der ofte heller ikke noget krav om deltagelse, så i starten hvor du ikke ved ret meget, så kan du bare læse og lære af alle de andre.

Husk dog på, at folk i fora ikke nødvendigvis er klogere end dig, så vær varsom med hvad du accepterer som fakta. Et forum kan give god inspiration og kan fortælle dig en masse om de problemer og spørgsmål som dine kommende læsere har. Dertil kommer, at du (når du er blevet klogere) kan begynde at tale med de folk og svare på deres spørgsmål og på den måde få dirigeret en masse læsere direkte over til din egen hjemmeside og derigennem langsomt få opbygget en fast læserskare.

Det er altid en god ide, at være meget høflig når du bevæger dig i fora, da for mange forkerte bevægelser og udtalelser, hurtigt kan skabe en negativ effekt omkring din person og din troværdighed.

Butikker

Det skader aldrig at komme ud af stolen og væk fra skærmen og derfor anbefaler jeg gerne, at du tager ud og taler med fagfolk. Det kan være butikker der sælger de varer eller serviceydelser du skriver om, eller på anden måde virksomheder der arbejder med dit valgte emne.

At du møder op personligt gør også, at du får skabt nogle relationer som kan blive guld værd senere i forløbet.



Sørg gerne for at have lavet dit hjemmearbejde og have forberedt nogle spørgsmål inden du tager af sted. Du har jo ikke i sinde at købe noget hos de mennesker du tager ud til, så derfor bruger du blot deres dyrebare tid for at få informationer ud af dem. Det mindste du kan gøre er, at minimere den tid de skal bruge på dig.

Har du mulighed for at lytte til andre kunders samtaler og spørgsmål, så er det også en yderligere mulighed for at få indsigt i dit emne.

Er der mulighed for at foretage et decideret interview, så sørg endelig for at tage både videokamera, lyd optager, blok og skriveredskaber med. Alle tre ting kan med fordel indgå i en (eller flere) rigtig god artikel og vil hjælpe dig til bedre placeringer i søgemaskinerne. Tekst, lyd og video er en rigtig god (og brugervenlig) kombination.

Husk at få tilladelse til at bruge video og lyd optagelser fra de medvirkende og/eller virksomheden.

Brug telefonen hjemmefra

Mange sidder måske nu og føles sig overvældet og har slet ikke lyst til at komme i gang med at skrive artikler, hvis det kræver at man tager på virksomhedsbesøg og laver interviews.

Men frygt ikke, for det er kun nævnt som en mulighed og på ingen måde en nødvendighed. I princippet kan det være rigeligt at læse sig til svarende på alle spørgsmålene ved at bruge tid nok på nettet.

En anden hurtig måde at få svar på alle spørgsmålene på, er ved at ringe til eksperterne og stille spørgsmålene. Det er måske lidt lusket, men de fleste mennesker deler gerne ud af deres viden og kan til tider være svære at stoppe igen.

Så har du brug for hurtige svar (husk at udvise en oprigtig interesse), så kan din telefon være et af de bedste redskaber til at få fakta på bordet og ned i artikelform.

Biblioteket og fagblade

Der er naturligvis rigtig mange steder du kan finde information og blive dygtigere, så de punkter jeg nævner her, er på ingen måde udtømmende.

Kan du ikke finde nok informationer på nettet, så prøv eventuelt at besøge dit lokale bibliotek. Her vil du ofte kunne finde bøger om emnet og bibliotekarerne er ofte meget hjælpsomme.

Alternativt kan du købe fagblade indenfor emnet. Start evt. med et enkelt inden du tegner et abonnement. Det er vigtigt, at du får nok information for pengene og specielt hvis du er i gang med at lave research på et emne som ikke rigtig har din interesse.

Aldrig enighed om "god" kvalitet

Uanset hvor meget energi du lægger i at forfatte gode artikler, så vil der altid være nogen der er uenige og nogen der synes at det kunne have været endnu bedre. Sådan vil det altid være og det kan ikke betale sig, at bruge energi på det.

Hvis du føler at du kan leve op til dette, så er du på rette vej:

Kvalitet = Svarene på de spørgsmål som du selv gerne ville have svar på hvis du havde tastet søgeord "X" ind i søgemaskinerne

I sidste ende er det flertallet af brugere der ”fælder dommen” og Google der placerer din side i resultaterne ud fra deres kvalitets parametre.

Heldigvis er det gode ved denne type artikler, at de altid kan redigeres og gøre bedre. Det er ikke på samme måde som trykte medier hvor man ikke kan lave det om når det først er på papir. Vi har den luksus, at vi kan redigere i al evighed.

Systematik

Som du måske ved, er jeg en stor fortaler for at systematisere og effektivisere så meget som muligt.

Heldigvis vil du langsomt begynde at se et mønster i hvordan man kan skrive gode artikler og hvad det er for emner som folk gerne vil vide mere om og hvilke ting de har problemer med.

Derfor vil du også opleve, at det at skrive gode artikler muligvis vil tage meget lang tid i starten, men efterhånden som du kommer ind i rytmen, så vil du blive hurtigere og hurtigere og kunne forfatte rigtig gode artikler på et sted mellem en til tre timer (afhængigt af emnet).



Din opgave er nu

Nu har jeg været omkring hvordan jeg anbefaler, at man angiver det at ”skrive kvalitetsartikler” og derfor er der nu ingen vej udenom. Så grib det første emne på din blok og start med at finde relevante spørgsmål du kan besvare.

Markedsføring af din nye hjemmeside

Du har måske hørt sætningen "if you built it, they will come" omtalt i flere forbindelser. Desværre gælder det ikke når det kommer til hjemmesider. Derfor handler dette kapitel om at markedsføre den side du er i gang med at opbygge.

I de tidligere kapitler har vi talt om alt fra valg af emne til vurdering af indtægtpotentialet for din nye side. Senest kiggede vi på hvad der skulle til for at skrive en god artikel og derfor er næste skridt nu, at begynde at markedsføre din hjemmeside.



Nu tænker du måske, at vi endnu ikke har talt om noget der vil give dig flere penge i lommen og det er der en grund til. For at tjene penge på en hjemmeside som den du er i gang med at bygge, så kræver det, at du har nogle besøgende der kommer forbi siden. Uden besøgende er der heller ingen indtægt og derfor skal du markedsføre siden først.

Hundredvis af metoder

Der findes mange hundrede forskellige metoder at markedsføre en ny hjemmeside på og derfor kan jeg heller ikke tilnærmelsesvis komme omkring dem alle. I stedet vil jeg fortælle dig om de metoder som jeg har haft god succes med og som du relativt nemt kan komme i gang med, selvom du kun lige har fået lagt dine første artikler online.

Brug af fora

Et rigtig godt sted at starte når du skal have dine første besøgende til en ny side, er ved at gøre brug af fora indenfor det emne som din hjemmeside handler om.

Har du eksempelvis valgt, at skrive artikler omkring madlavning, så vil online fora der handler om mad være et rigtig godt udgangspunkt.

Du kender måske allerede til flere steder hvor der tales om mad, opskrifter, gastronomi, vine og andre ting der er relateret til emnet "madlavning".

Men er du helt på bar bund eller har du brug for ekstra inspiration, så foretag [denne søgning på Google](#).

Resultatet du får, vil ligne noget i stil med nedenstående billede.

The screenshot shows a Google search interface. The search bar contains 'forum+mad' and the results are 'Ca. 3.060.000 resultater (0,19 sekunder)'. On the left, there are filters for 'Alle', 'Billeder', 'Videoer', and 'Mere'. Below these are sections for 'Nettet', 'Sider på dansk', 'Sider fra Danmark', 'Oversatte udenlandske sider', 'Ethvert tidsinterval', 'Seneste', 'De seneste 24 timer', 'Den seneste uge', 'Den seneste måned', 'Det seneste år', 'Tilpasset interval ...', 'Alle resultater', 'Websteder med billeder', 'Stjernevisning', 'Besøgte sider', 'Ikke besøgt endnu', and 'Nulstil værktøjer'. The main results area shows several forum links:

- Sider på dansk**
- Forum mad**
Femina guider dig til en sundere hverdag gennem kost og motion
femina.dk/Motionstips
- Mad & drikke - Jubii Debatforum**
2. mar 2011 ... Mad & drikke - Del din glæde for mad og drikke med andre ... Tråde i forum : Mad & drikke, Forum Menu ...
dindebat.dk/Livsstil - Cached - Lignende
- Mad forum - Opskrifter Maduniverset.dk**
1. apr 2011 ... Opret nyt forum Spørgsmål [log ind]. Alt om mad [indlæg ialt : 1045] - Her kan du spørge andre til råds om gastronomi. Seneste indlæg : ...
www.maduniverset.dk/forum.phtml - Cached - Lignende
- Håndbrygforum • Vis forum - Mad og øl & øl i mad**
29 indlæg - Sidste indlæg: 21. mar
Søges: catering firma der kan levere mad til ølsmagning Hvem er online. Brugere der læser dette forum: Google [Bot] og 0 gæster ...
www.haandbrygforum.dk/viewforum.php?f=9 - Cached - Lignende
- MADARKITEKTERNES FORUM**
Vi var i Paris, så selvfølgelig fik vi panje til **maden**, en panje der desværre ikke var til at finde i Paris efterfølgende, men man kan få den hos Philipson. ...
forum.madarkitekterne.dk/ - Cached
- Hi-Speed.dk • Vis forum - Mad**
15. mar 2011 ... Vi er alle glade for **mad**, så nu har vi et forum hvor vi kan dele ud af vores erfaringer omkring både madlavning, og det at spise **maden**. ...
www.hi-speed.dk/2phpBB/viewforum.php?f=31&sid... - Cached
- Grillklubben.dk • Vis forum - Mad lavet på Kamado grillen**
25 indlæg - Sidste indlæg: 3. apr
Mad lavet på Kamado keramiske griller. Redaktør: JBI Hvem er online. Brugere der læser dette forum: Google [Bot] og 0 gæster ...
www.grillklubben.dk/forum/viewforum.php?f=60 - Cached

OBS!!! – Inden du giver dig i kast med at kaste et link til din nye hjemmeside ud til højre og venstre, så stop lige engang.

Ideen med at markedsføre sig på diverse fora er, at du skal vise din ekspertise indenfor et område.

I stedet for at smide dit link ind i din forum-profil med det samme, så vælg i stedet at finde indlæg hvor folk har spørgsmål og svar på dem så godt du kan. Jo flere gode svar du kan komme med, desto flere mennesker vil begynde at lægge mærke til dig.

En fremgangsmåde kan eksempelvis være, at du finder 3-5 fora der relaterer sig godt til dit emne og henover en periode på 14 dage, svarer du på 1-2 spørgsmål hver dag i hvert forum.

Det kræver naturligvis noget arbejde, men det har jeg heller ikke lovet, at det ikke ville :-)

Efter de 14 dage er gået, kan du så vælge at sætte et link til din hjemmeside ind i din forum-profil's signatur.

Se eksempelvis hvordan det er gjort her:

The screenshot shows a forum thread on phpBB titled "Søges: Brødsopskrift med maltekstrakt". The thread is in the "Håndbrygforum" category, specifically under "Mad og øl & øl i mad". The thread is started by user "Meløse Bryghus" on October 9, 2009. The thread contains three posts:

- Post 1:** By "Meløse Bryghus", dated October 9, 2009, 10:21 am. The post asks for a recipe for a dark (min. 7500 EBC) liquid malt extract, which the user has bought a lot of. The user suggests it could be a good landbød or rugbød. The signature says: "Måske sidder der en bagersvend blandt os, som vil kunne bidrage med et par guldorn?"
- Post 2:** By "Morten L", dated October 9, 2009, 10:42 am. The post suggests replacing the syrup in a common rugbød recipe. The signature says: "MVH Morten 'Give a man a fish and he will eat for a day. Teach him how to fish, and he will sit in a boat and drink beer all day'"
- Post 3:** By "Michael Kaiser", dated October 10, 2009, 15:25 pm. The post mentions not having much experience with the area but being a big fan of dark and light malted rugbød. The user mentions working in a restaurant/kitchen and being asked about it. The user says they add ca. 4-5 dl dark liquid malt to ca. 8 kg mel. The user also mentions that malt can also be used to color and sweeten French bread to give it a bit of variation. The signature includes a link to <http://www.bricksite.com/kaiserbrew>. A red arrow points to this link.

On the right side of the thread, there are user profiles for "Meløse Bryghus" and "Kaiser". "Meløse Bryghus" has 126 posts and joined on January 6, 2008. "Kaiser" has 155 posts and joined on August 22, 2008. There is also a logo for "KAISER BREW" with the text "CRAFT BEER SINCE 2005".

Langsomt (men sikkert) vil deltagerne i forummet begynde at lægge mærke til dig og begynde at klikke på dit link for at finde ud af hvem du er. Specielt hvis du kommer med rigtig gode svar og råd som kan gavne de andre i forummet.

Kommer de så over på din hjemmeside og ser, at du har skrevet super gode og spændende artikler omkring et emne som de i forvejen er interesserede i, så kan du være sikker på, at det ikke er sidste gang de kigger forbi.

Skriv "gæsteartikler" til andre

En anden fantastisk måde at få flere relevante besøgende (i modsætning til folk der ikke interesserer sig for dit valgte emne), er ved at skrive nogle rigtig gode artikler til andre hjemmesider indenfor et relateret emne.

Antager vi igen, at din side handler omkring "madlavning", så kunne du eksempelvis lede efter sider der taler omkring vin og skrive en god artikel om hvordan man tilbereder en god hovedret til en bestemt type vin.

I den pågældende artikel kan du slutte af med et lille afsnit omkring dig selv og indsætte et link til din hjemmeside. Er artikel god, så vil den pågældende sides læsere klikke på dit link og komme over til din nye side for at læse mere.

Se eksempelvis hvordan Desi har skrevet et gæsteindlæg på [denne blog](#) (siden er på engelsk).

Et godt råd inden du kontakter andre hjemmesider for at spørge om de vil modtage dine indlæg:

Ejere af hjemmesider får konstant henvendelser fra folk der gerne vil have artikler på deres sider for at de kan få et link tilbage til deres egen side.

Desværre betyder det også, at mange slet ikke læser de mails de modtager, men blot sletter dem med det samme.



Inden du henvender dig, er det derfor en god ide, at du lader ejeren kende dig lidt bedre. Den bedste måde at gøre det på, er ved at begynde at kommentere på deres indlæg (kræver at de har en blog hvor det er muligt).

Ved gentagne gange at skrive gode, relevante og informationsgivende kommentarer, så vil ejeren begynde at lægge mærke til dig (og sikkert også besøge din side for at se hvem du er). Langsomt ser de, at du har noget godt at byde på og de vil derfor være meget mindre tilbøjelige til at slette din e-mail, når du skriver til dem. Nu er du jo pludselig ikke "en fremmed" mere.

Jo flere forskellige sider du kan få lov til at skrive gæsteartikler til, desto bedre. Hver gang du kan få lov til at skrive til en ny side, så er der en helt ny gruppe mennesker der får øjnene op for dig og så giver det også stærke og relevante links som hjælper dig med søgemaskine optimering (kommer jeg tilbage til).

Selvom du har skrevet en enkelt gæsteartikel til en side, så kan det være en god ide på et senere tidspunkt at høre om du kan få lov til at skrive en mere (kan du oftest godt). Der kan være nye læsere på den pågældende side der ikke så dit første indlæg og så giver det endnu et værdifuldt link.

Sociale tjenester

Du kender sikkert allerede til Facebook og Twitter, men har ikke nødvendigvis tænkt over at bruge dem i forbindelse med din nye hjemmeside.

Begge kan være rigtig effektive når det handler om at få folk til at lægge mærke til din nye side. Der er skrevet hele bøger om hvordan man kan bruge hver af de to tjenester til effektiv markedsføring og er det noget som du synes kunne være interessant at vide mere om, så vil jeg anbefale at du læser nogle af dem i stedet for at forsøge at gætte dig til det hele selv.

Anbefalet læsning omkring Facebook: [The Bloggers Guide to Facebook](#)

Søgemaskineoptimering

Ovenstående ideer er et rigtig godt sted at starte når din side er helt ny. De indledende links fra fora og fra forskellige gæsteartikler vil give et godt afsæt og vil hjælpe dig til hurtigt at få din side ind i søgemaskinernes indeks.

Men efter lidt tid vil jeg anbefale, at du lærer lidt mere om søgemaskineoptimering (SEO).



SEO kort fortalt

Kort fortalt handler det om, at hjælpe søgemaskinerne til at forstå hvad din side vedrører. Det gør du på to forskellige måder:

- Dine titler og artikler indeholder ord og sætninger som er relateret til det emne du gerne vil optræde i søgemaskinerne for
- Du får links til dine artikler som indeholder de søgeord du gerne vil opnå gode placeringer for

Har du eksempelvis en side omkring madlavning, så kan det være, at du har skrevet en artikel om **hvordan man laver hakkebøffer**. (Husk at teste indtægtspotentialet)

Hvis du gerne vil have relevante besøgende til din artikel, så giver du den titlen **"Hvordan man laver hakkebøffer"**. Allerede den del vil være en stor hjælp når søgemaskinerne skal finde ud af hvad din side handler om.

Men det er langt fra sikkert, at det er nok til at sikre dig en topplacering i søgemaskinerne.

Links er "stemmer"

Så det næste skridt handler om at få links til at pege på din artikel. Disse links skal helst komme fra andre hjemmesider som derved "stemmer" på din artikel. Jo flere stemmer du får, desto bedre antager søgemaskinerne, at din artikel er (meget simplificeret).

I forbindelse med, at du har skrevet gæsteartikler eller har oprettet et link i din profil på et forum, så har du ofte også selv kunnet bestemme hvor du vil linke hen og hvilke ord du vil bruge som ankertekst. Det optimale i det nævnte eksempel vil naturligvis være, at du linker med netop **"hvordan man laver hakkebøffer"**.

Eksempler på hvordan en gæsteartikel kan indeholde relevante ankertekster, kan du så på Morten Vadskaers indlæg omkring [split test for affiliate marketers](#).

I den artikel linker han både med ordene **Wii-blog** og **Wii remote**.



Begge disse links fungerer som "stemmer" på hans side omkring Wii udstyr.

Kontakt ejere af hjemmesider via telefonen

En sidste ting jeg vil tale om, er noget som er meget lidt brugt og derfor også **uhyrligt effektivt**.

Det er ikke alle hjemmesider hvor det er muligt at skrive gæsteartikler eller kommentere på blogindlæg. Ligeledes kan det også volde meget besvær at få ejere af hjemmesider i tale hvis man kun gør brug af e-mailen som redskab.

Vælger du derimod at finde ud af hvem der ejer de forskellige hjemmesider du gerne vil have links fra, finder deres telefonnummer og ringer til dem, så er det ofte meget nemmere at komme frem til en løsning der kan fungere for alle parter.

Det vigtige er i denne forbindelse at være ydmyg omkring det hele. I princippet vil du gerne have den fremmede person til at give dig et link og før du ringede kunne de ikke være mere ligeglade med dig.

Kan du, når du får dem i tale, komme frem til en løsning hvor du gør noget for dem, mod at de giver dig det link du gerne vil have, så går begge parter derfra som vindere. Spørgsmålet er om du/I kan være kreative nok til at I bliver enige. :-)



Hundredvis af metoder

Der er som sagt hundredvis af metoder til at markedsføre din hjemmeside og de enkelte artikler på denne. Ovenfor er nogle af de metoder som jeg mener, vil være relativt lette at gå til som helt ny, men selv for de mere garvede kan der være en masse at hente.

Skulle du ikke have nok i ovenstående, så skrev Lars Bachmann for nogle år siden et fint lille indlæg om [40 måder at skaffe links på](#). Det kan du eventuelt gemme i dine favoritter og vende tilbage til når du savner inspiration.

Din opgave inden næste kapitel

På nuværende tidspunkt skulle du meget gerne have gang i din nye hjemmeside, samt have skrevet og lagt de første artikler online.

Derfor er opgaven nu, at begynde at fortælle omverden om din nye side. Benyt ovenstående metoder til stille og roligt at få gang i markedsføringen.

Jeg ved, at du sikkert at ivrig efter at få besøgende til din nye side, men det er en god ide at tage det stille og roligt i starten. Kan du få et par enkelte links om ugen, så er du allerede godt i gang.

Går det for hurtigt, så kan du risikere, at Google giver dig en kortere eller længere straf for at forsøge at manipulere deres resultater.

I næste kapitel kigger vi nærmere på hvilke metoder vi kan bruge til at få penge i kassen.

Hvordan tjener du penge på din hjemmeside

Efter en masse forarbejde, er det nu blevet tid til at finde ud af hvordan du vil tjene penge på din nye hjemmeside. Der er rigtig mange metoder du kan bruge og det kan derfor godt være lidt forvirrende og man kan blive i tvivl om hvad der er den bedste løsning.

Nedenfor vil jeg gennemgå de metoder der oftest benyttes, samt give dig min vurdering af hvilke metoder der kan være fordelagtige at bruge, samt fordelene og ulemperne ved hver af dem.

Målet er ekstra penge

De fleste mennesker vil gerne tjene så mange penge som muligt, men i denne guide er mit mål, at du skal bygge en hjemmeside der kan tjene dig mellem 1.000 – 5.000 kroner om måneden. Altså en ekstra indtægt til at give dig lidt luft i økonomien eller til ferier og andre fornøjelser.

Nedenstående metoder til at tjene penge på siden skal derfor ses i dette lys.

5 populære metoder

Som jeg ser det, er der umiddelbart 5 metoder som jeg vil anbefale dig at overveje når du skal finde ud af hvordan du vil hente den ekstra indkomst.

Personligt er jeg stor tilhænger af Adsense og affiliate løsningerne, men de andre er absolut også interessante.

1. Adsense fra Google

Som du måske allerede ved, så har Google en service hvor de matcher virksomheder og kunder.

Når virksomhederne (eller deres affiliates) vil have fat i flere kunder, så kan de via **Google Adwords**.

Der er meget forvirring omkring Adwords vs. Adsense, så lad mig kort vise dig forskellen her.

Adsense generelt

Når en virksomhed vil have en reklame vist i forbindelse med Googles søgeresultater (Display network), så ser det eksempelvis sådan ud:

The screenshot shows a Google search for "billig terrassedør". The search bar at the top contains the text "billig terrassedør" and a "Søg" button. Below the search bar, it says "Ca. 73.100 resultater (0,25 sekunder)" and "Google.com in English Avanceret søgning".

The main search results are listed on the left, with a red box highlighting the first three results:

- jem & clix vinduer - Terrassedør Billig?**
Se de lave priser hos jem & clix.
+ Vis kort over Kristinehøj 31, 2770 Kastrup
www.jemogclix.dk/
- Terrassedør På Sjælland - God kvalitet spar op til 35%.**
Hurtig levering - bestil online!
www.jna.dk/Sjælland
- terrassedør BEDST til prisen**
Godkendte energivinduer til lavpris køb online direkte fra egen fabrik
www.sparvinduer.dk

Below these are more organic results:

- Terrassedøre » - Billige vinduer og døre fra BilligByg**
Terrassedør med 4 glas. 115 mm. karm. (Skandinavisk design) ... Dobbelt terrassedør med 2x8 glas (skandinavisk design) ...
www.billigbyg.com/index.php?ID=38&varegruppeID=38 - Cached
- Terrassedøre køb billige terrassedøre fra Billigbyg**
En terrassedør betyder meget for facadens udseende. Det er derfor at vælge ...
www.billigbyg.com/vinduer/terrasedoere.php - Cached - Lignende
- Plastik terrassedøre » - Billige vinduer og døre fra BilligByg**
Billigbyg fører mange terrassedøre i plastik med forskellige antal og ...
www.billigbyg.com/index.php?ID=38&varegruppeID=42 - Cached
- + Vis flere resultater fra billigbyg.com
- Terrassedøre | Net2kompagniet**
Her ser du vores store udvalg af billige terrassedøre og dobbelte terrassedøre. Alle terrassedøre fremstilles i specialmål, uden at det koster ekstra. ...
NK-VR1-1 Terrassedør - NK-VR2-1 Dobbelt terrassedør - NK-VR1-8 Terrassedør
www.net2kompagniet.dk/terrasedoere/ - Cached
- Billig terrassedør**
18-03-2005 Ringkøbing Amt opfører nye handicapboliger med Bascon som billig terrassedør bygherrerådgiver Bascon har fået til opgave at Der sættes fokus på ...
www.byggecentralen.com/billig-terrasedoer.php - Cached
- Terrassedøre - VIKÅ Vinduer A/S - kernetræ, trævinduer, døre og ...**
Terrassedøre leveres komplet med paskvild og håndtag. alle døre laves også som dobbelte ...
Dobbelt terrassedør m/ 2 Glas - Dobbelt terrassedør m/ 6 Glas

On the right side, there is a sidebar titled "Annoncer" (Sponsored Ads) with several ads:

- Køb billige terrassedøre**
Kæmpe udvalg i nye og brugte døre.
Gode priser og hurtig levering
www.bango.dk
- Udestuer - Få 20% rabat**
På alle vore udestuer, vindues - partier & døre i vacc. impr. Fyr
www.kipa.dk
- Køb Døre**
Køb døre efter mål.
Stort udvalg - Kontakt os online!
www.gnvinduer.dk
- Billig Terrassedør?**
DK's Billigste Terrassedøre? 5 Års Garanti, Altid Høj Kvalitet! Se Her
www.net2kompagniet.dk/Terrasedoere
- Terrassedør**
Facadedøre fra egen fabrik!
Høj kvalitet og hurtig levering:
www.stevnsvinduet.dk
- Terrassedør**
Vi giver dig 3 gratis tilbud fra 3 firmaer inden for 24 timer!
Carl Jacobsens Vej 16, Valby
byggestart.dk
- Vinduer-døre direkt salg**
Fabrikssalg - importørsalg-netsalg
Køb online- oplev offline
www.netboligmessen.dk
- Plast Vinduer & Døre**
Danmarks billigste kvalitetsvinduer
Vinduer-døre-i PVC & Aluminum
www.kvcvinduer.dk

Virksomheden betaler Google penge hver gang en søgende klikker på en af reklamerne. Google tjener alle disse penge og deler dem ikke med nogen. Denne del kalder de for deres **Display Network**.

Men da Google kun har en brøkdel af den samlede mængde trafik på nettet (det meste trafik ligger på andre hjemmesider), så lancerede Google noget de kalder **Content Network** eller hvad vi som hjemmeside ejere kender som **Adsense**.


På samme måde som Adwords er et program hvor virksomheder tilmelder sig for at reklamere, så er Adsense et program hvor ejere af hjemmesider tilmelder sig for at få vist reklamer på deres hjemmeside.

Det er stadig virksomhederne der betaler for reklamerne, men da Google nu bruger **din** hjemmeside til at vise reklamerne på, så får du en del af fortjenesten. Hvor stor en del det er, afhænger af mange ting, men en tommelfingerregel er omkring 40-50 %.

Disse reklamer kan se sådan ud:

[Forside](#) [Tilføj link](#) [Søg](#) [Nyeste link](#) [Link katalog](#) [Kontakt](#)

Terrassedøre i Plast, Træ & Træ/Alu fra Wellvex A/S



<http://www.vinduerogdoere.dk/plast/produktbeskrivelser/terrassedore>
Bolig
Oprettet den. 15. oktober 2010

Vinduer Istandsættelse Malerfirmaet-candmal.dk/Vindue
Stilfuld bevaring af dine vinduer? Få et uforpligtende tilbud hos os!


Møbelsnedker & snedker www.deurell.dk
Nybyg/reparation. Private/erhverv. Ægte håndværk. Kasper tlf 21955838.

Vinduer efter dit design? www.theilvinduer.dk
Personlig rådgivning, opmåling og skitseforslag af dine elementer

Billig døre www.tldoors.dk
Elegante standard døre og karme Levering i hele DK

Terrassedøre. Beregn og bestil Terrassedøre online. Billige Terrassedøre i plast, Træ & Træ Alu, til de rigtige priser, 5 års garanti, Få et gratis konsulentbesøg, eller mål selv. Online pris på Terrassedøre

[Annoncer fra Google](#) [Vinduer](#) [Billige Døre](#) [Billig Priser](#) [Billig Bil](#)

 [Annoncer fra Google](#)

Der er mange tekniske detaljer som jeg ikke vil trætte dig med, men kort sagt så kan de reklamerende virksomheder vælge at bruge Googles **content network** (dvs. vise reklamer på eksempelvis din hjemmeside) eller de kan lade være.

Priserne for at få vist reklamer i content network er normalt billigere end at få vist sine reklamer på Googles egen side.

Hvordan virker Adsense?

Det smarte ved Adsense er, at du [tilmelder dig gratis](#) og så snart Google har godkendt din hjemmeside, så kan du i princippet vise reklamer på din side og starte med at tjene penge.

Ved at indsætte en lille stump kode på din hjemmeside, så finder Google automatisk ud af hvad din side handler om og viser de mest relevante reklamer, så du (og de) tjener flest mulige penge.

Du kan få meget mere hjælp omkring omsætning af Adsense på [Googles egen Adsense blog](#).

Hver gang en besøgende på sin hjemmeside klikker på en reklame, så tjener du altså penge. Nemt ikke?

Fordele og ulemper ved AdSense

Den klare fordel ved AdSense og grunden til at jeg personligt har brugt det flittigt er, at **det er nemt**. Du skriver gode artikler som hjælper læseren, sætter lidt kode på din hjemmeside og vupti, så kommer der penge ind på kontoen hver gang folk klikker på en reklame.

I princippet er du helt ligeglad om den besøgende ender med at købe noget eller ej, for du får penge for at sende potentielle kunder videre og ikke fordi de køber noget.

Der er masser af penge i AdSense og du behøver derfor slet ikke bruge nogle af de andre muligheder jeg forklarer nærmere om herunder. Du kan sagtens tjene 1.000 – 5.000 kroner om måneden på denne metode.

Når noget er nemt, så har det normalt også en bagside, og det har AdSense naturligvis også. Den første ulempe er, at **du skal dele med Google**. Hvis de tager 50 % af fortjenesten, så betyder det, at du potentielt kunne have tjent dobbelt så meget.

Derudover, så er der også den ulempe, at din hjemmeside bliver meget sårbar overfor Googles ændringer. De skaffer dig din trafik og de betaler din indkomst. Det er meget at sætte på én hest og når der laves ændringer (uden varsel og uden forklaring), så kan det derfor påvirke din indtægt markant.

Nemhed har en pris. Jeg kan godt lige at noget er nemt og AdSense er nok noget af det tætteste vi kan komme på en "passiv indtægt".

2. Affiliate indtægt

At være "affiliate" betyder, at du hjælper virksomheder med at sælge deres produkter til kunder. Du er mellemmand og i de fleste tilfælde provisionslønnet. Jo mere du sælger, desto mere tjener du.

Som affiliate tjener du ikke penge på at de besøgende på din hjemmeside klikker på links eller reklamer. Men hvis den besøgende efterfølgende køber produktet eller ydelsen hos virksomheden, så får du en kommission.

Der findes rigtig mange [danske affiliate netværk](#) som allerede har etableret samarbejdsaftaler med diverse virksomheder.

I princippet gør disse affiliate netværk det samme som Google. De agerer mellemmand imellem virksomheden og dig som ejer af en hjemmeside.

Forskellen er blot, at de ikke tager en nær så stor kommission som Google og at du derfor tjener en større del af den samlede sum virksomheden betaler.

Mange af de negative røster der er omkring AdSense bruger derfor også argumentet, at man kan tjene langt flere penge som affiliate på den samme mængde trafik. De har uden tvivl ret og at være affiliate kan være en rigtig attraktiv forretning.

Se eksempelvis hvordan denne side hjælper med at sælge [havefræsere](#). Man kan næste ikke se, at det er en affiliate side.



Leder du efter en havefræser?

- find din næste havefræser via [havefraeser.dk](#)



HavefræserePlæneklippereHavetraktorerLøvsugereSneslynger

➤ **Billige Havefræsere** - Kvalitet til gode priser!

Stiga Estate Tornado
En maskine - flere funktioner. Havetraktor med 2 klippesystemer.
[www.stiga.dk](#)

← → Annoncer fra Google

		
DKK 795,00	DKK 795,00	DKK 995,00

		
---	---	---

Havefræsere

- [El Tex 750](#)
- [Muldvarp ES300](#)
- [El Tex 1300](#)
- [Hobby 370TG](#)
- [Hobby 300 B](#)
- [Hobby 400 B](#)
- [Hobby 500TG](#)
- [Hobby 500 B](#)
- [Hobby 500 BR](#)
- [TX501 TG510](#)
- [TX502 TG510](#)
- [Futura 6003 TG](#)

Fordele og ulemper ved affiliate

Den store fordel ved at hjælpe virksomheder med at sælge deres produkter er, at du kan forvente at tjene flere penge end du kan forvente at gøre med AdSense.

Derudover vil affiliate sider også ofte se pænere ud, da sider der viser AdSense ofte kan komme til at se lidt spam-agtige ud.

Ulempen ved at være affiliate er, at din side bliver nødt til at være mere produkt specifik. Hvor du med AdSense kan skrive artikler om mange forskellige ting og så lade Google afgøre hvilke reklamer der er relevante at vise, så skal du som affiliate have mere fokus på enkelte produkter.

Lær mere på [www.antphilosophy.com](#)

63

Du kan naturligvis stadig lave en hjemmeside omkring køkkenhaver og derigennem omtale diverse produkter der er relateret hertil, men det kræver lidt større indsats og kreativitet fra din side.

En ulempe der også er ved at være affiliate er, at du bliver nødt til at holde øje med om de virksomheder og/eller produkter stadig eksisterer. Mange virksomheder kører forskellige kampagner og varierer en del efter årstiden. Du kan derfor ikke bare indsætte en kode og så ellers håbe på, at det hele passer sig selv.

Jeg er selv affiliate for flere produkter og der er gode penge at hente. Man skal bare have øje for, at den ekstra fortjeneste ikke kommer gratis (du skal bruge mere tid) og at denne form for indtægt ikke er lige så passiv som Adsense.

3. Sælg reklameplads

Når man hjælper virksomheder med at sælge deres produkter, så er der ingen der siger, at man skal gøre det gennem hverken Adsense eller som affiliate.

Har du en god hjemmeside om et specifikt emne så er der ingen der forbyder dig, at tage direkte kontakt til forskellige virksomheder og spørge om de ville være interesserede i at have dig som affiliate eller om de vil købe reklameplads på din hjemmeside.

På den måde skærer du mellemmanden ud (Google eller de forskellige affiliate netværk) og beholder altså 100 % af den fortjeneste du kan få virksomheden til at acceptere at betale.



Nogle virksomheder vil helst betale kommission på solgte produkter, nogen vil betale for trafik (klik) og andre igen vil betale for visninger (dvs. at de har en bannerreklame på din side og betaler hver gang den bliver set af X tusind mennesker).

Fordele og ulemper ved reklamesalg

Lad mig sige det med det samme... det er ikke en metode jeg anbefaler til begyndere og i princippet heller ikke til mere garvede.

Det er rigtigt, at man kan skære mellemmænd ud af regnestykket, men til gengæld skal du så selv gøre en stor del af arbejdet. Du skal kontakte virksomhederne selv, finde ud af alt det tekniske, holde styr på at de betaler som de skal og i øvrigt håndtere alle andre problemer der måtte dukke op undervejs.

Derfor ser jeg kun denne metode som fordelagtig, hvis du har en rigtig stor hjemmeside med mange besøgende og hvor du allerede har råd til at ansætte folk til at hjælpe dig. Men er du i den situation, så læste du nok slet ikke det her :)

Den eneste undtagelse hvor jeg alligevel vil mene, at det kan give mening at sælge reklameplads hvis man har en lille hjemmeside er, hvis **virksomheden kontakter dig direkte**. Lav gerne en aftale med dem hvor de betaler månedligt. Det kan nemt sættes op med en PayPal konto så pengene bliver trukket automatisk fra virksomheden hver måned. Se evt. [mere her](#).

4. Sælg egne produkter

Som du måske allerede har bemærket, så bliver løsningerne mere og mere lukrative, men de kræver samtidig også mere indsats og tidsforbrug.

En fantastisk metode til virkelig at tjene penge er ved at sælge dine egne produkter. Hvor du som affiliate kun får de penge som virksomheden er villige til at betale (hvilket er mindre end deres egen fortjeneste), så vil du ved salg af dine egne produkter få den fulde profit på produkterne.

Digitale produkter er at foretrække

Hele ideen med at generere en ekstra indtægt er, at du skal bruge **minimal tid** på det. Skal du til at sælge dine egne produkter, så kræver det en større indsats fra din side.

Allerede fra starten vil jeg anbefale dig, at holde dig fra at sælge fysiske produkter. Det er for meget besvær, en stor omkostning i form af materialer og så skal du også til at tænke på lager og forsendelse mv.

Digitale produkter er derimod en meget attraktiv måde at sælge sit eget produkt på.

Et digitalt produkt er eksempelvis en e-bog. Et eksempel på 3 danske e-bøger, kan du se her på Afdeling18.dk.

Hver af forfatterne har specialiseret sig i et emne og har skrevet en e-bog omkring det.

Fordelen ved en e-bog er, at den kun koster tid (men ikke penge) at skrive. Når den er færdig kan den sendes elektronisk (du sparer porto), den fylder ikke på et lager (ligger på din harddisk) og du har uendeligt mange af dem, så du løber aldrig tør.

Når bogen først er skrevet, så er der 100 % fortjeneste på dem.



Som du kan se i ovenstående link, så sælges bøgerne for mellem 700 til 1400 kroner. Vil du gerne tjene 5.000 kroner ekstra om måneden, så skal du altså "kun" sælge mellem 4-8 e-bøger om måneden.

Når jeg skriver "kun", så handler det om, at der naturligvis ligger meget mere bag end kun at skrive bogen. Men det vil jeg ikke gå nærmere ind i her. Lige nu handler det om, at du skal have en hjemmeside på benene og skal tjene nogle penge, så at skrive din egen e-bog mener jeg bør komme et godt stykke ned af vejen.

Men nu ved du at det er en mulighed og at der kan være gode penge at hente på at lave dit eget produkt og sælge det.

Fordele og ulemper ved egne produkter

Den klare fordel er, at du kan tjene langt flere penge på denne metode end på nogen af de andre. Du tager hele profitten og skal ikke dele den med diverse mellemhænd.

Ulempen er, at det ikke er noget for en begynder og at det kræver en stor indsats fra din side. Min anbefaling er derfor at vente med denne del indtil du har været i gang med din hjemmeside i nogle år og kan se, at du har interesse og flair for det.

Sælg din hjemmeside

Jeg ved godt, at det måske er lidt underligt at tale om at **sælg din hjemmeside** inden den overhovedet er kommet rigtigt i gang, men ikke desto mindre er det en indkomstmulighed du skal have i baghovedet.

Som så mange andre ting, så bliver der købt og solgt tusindvis af hjemmesider hver eneste dag. Nogen bliver solgt for et par hundrede kroner, mens andre bliver solgt for millioner af kroner.

For at kunne sælge din hjemmeside, så skal der naturligvis være nogen der gerne vil købe den. Uden en køber er den intet værd.

Men så snart den begynde at tjene penge kontinuerligt, så er den i princippet penge værd.

Hvad er en hjemmeside værd?

Et af de helt store spørgsmål som mange ejere af hjemmesider spørger sig selv er hvad deres hjemmeside er værd.

Som sagt skal der for det første være en køber. Men tjener du penge, så skal der nok være nogen der vil købe din hjemmeside.

En tommelfingerregel er, at du normalt vil kunne **sælg din hjemmeside for 10-14 måneders indtægt**.

Det vil altså sige, at hvis du tjener 1.000 kroner om måneden på din hjemmeside og har gjort det over de sidste 12-24 måneder (så køber kan se at det er stabilt), så vil du normalt kunne sælge siden for mellem 10.000 – 14.000 kroner.

Det lyder måske latterligt billigt når "almindelige" virksomheder gerne sælges for 6-12 gange deres **ÅRLIGE** dækningsbidrag, men sådan er det altså online.

For køber betyder det altså også, at de vil kunne hente alle deres penge hjem igen i løbet af et år hvis alt forbliver status quo. Det er en forretning på 100 %!!

Køb af hjemmesider kan være en rigtig god forretning, men man skal have 200 % sikker på hvad man laver. Ellers kan det meget hurtigt koste mange dumme lærepenge.

Fordele og ulemper ved salg af hjemmeside

Den store fordel ved at sælge din hjemmeside er, at du får en stor bunke penge i hånden ved salget.

Har du bygget en hjemmeside op der tjener 5.000 kroner om måneden, så kan du måske sælge den for 60.000 kroner og dermed bruge de penge til udbetaling, bryllup, luksusferie eller hvad du nu eller har brug for.

Ulempen ved at sælge sin hjemmeside er naturligvis, at der så ikke længere kommer penge ind løbende. Har du først vænnet dig til at have 5.000 kroner ekstra om måneden, så kan det være svært at vende sig af med igen.

Samtidig betyder et salg af hjemmesiden også, at du opgiver en væsentlig større potentiel indtægt for en umiddelbar gevinst. Havde du i stedet ladet hjemmesiden ligge, så havde den måske blevet ved at tjene 5.000 kroner til dig hver eneste måned i mange år frem. De penge vil køber så i stedet få glæde af.

Så tænk dig om inden du sælger. Jeg siger ikke, at det ikke kan være den rigtige løsning, men det skal overvejes nøje.

Min anbefaling

Jeg ved, at ovenstående har været meget at læse sig igennem, så derfor vil jeg kort opsummere hvad jeg anbefaler at du gør.

Som helt ny og med et mål om at tjene ekstra penge ved siden af et arbejde, så skal du finde noget der kræver mindst muligt tid, men som stadig kan hjælpe dig til en indtægt på mellem 1.000 til 5.000 kroner.

Til dette mener jeg, at de oplagte valgmuligheder er Adsense og Affiliate løsningerne. Begge kan give en rigtig god indtægt og med en relativt lille indsats. Intet kommer af sig selv og det gælder

naturligvis også for disse løsninger. Men i forhold til at producere og markedsføre dit eget produkt og til at lave telefonsalg for at tjene penge på reklamer på din hjemmeside, så er det hurtigt klaret.

Om det skal være AdSense eller affiliate marketing er op til dig. I princippet kan du vælge at benytte begge dele samtidig. Det er der ingen problemer i.



Jeg håber at dette kapitel har givet dig stof til eftertanke og at du nu er klar over hvordan du kan tjene penge på din nye hjemmeside.

I øvrigt vil jeg i denne forbindelse også lige nævne, at du naturligvis skal betale skat af de penge du tjener. Det er (desværre) ikke skattefrit.

Vedligeholdelse af hjemmeside så indtægt bevares

I de tidligere kapitler, har vi kigget på hvordan du kan få bygget dig en fornuftig hjemmeside som kan hjælpe dig med at tjene op til 5.000 kroner mere om måneden og måske endda mere på sigt.

Vi har set på alt fra valg af emne til hvordan du markedsfører din side bedst muligt.

Men nu hvor alle de indledende øvelser er overstået, så er der mange der taber pusten. Det "nye og spændende" forsvinder og det hele begynder at blive lidt mere som "arbejde".

Derfor vil jeg i dette kapitel komme ind på hvordan du kan holde liv i din nye side uden at bruge alt for meget tid på den (hvis du ikke har lyst), men stadig få den til at vokse eller i hvert fald holde en nogenlunde stabil indtægt.



Rytme for nye indlæg

Nogen vælger at starte en ny hjemmeside med alt fra undersøgelse af søgeord til vurdering af konkurrenterne og design af siden. Efter de så har skrevet gode artikler ud fra de søgeord de har fundet og har markedsført siden lidt, så lader de den ligge og generere indtægt til dem.

Den metode kan sagtens virke og du kan være heldig, at der ikke er nogen konkurrenter der overhaler dig. Men er der andre hjemmesider der handler om det samme som din side, så vil de på et eller andet tidspunkt overhale dig, hvis de arbejder på deres side, mens du bare lader din ligge.

At blive overhalet vil betyde et fald i antallet af besøgende og dermed i den indtægt du får fra siden.

Min anbefaling er derfor, at du finder ud af en rytme der holder liv i din side, men uden at det kræver ret meget arbejde. Et godt eksempel er at du skriver en enkelt ny artikel om ugen. På den måde vil din side vokse med 52 artikler om året og selvom det går langsomt, så vil du alt andet lige kunne se en effekt af det når året er omme. Husk dog altid at foretage en analyse af søgeord inden du skriver den nye artikel.

Har du valgt et emne som du har interesse indenfor, så vil denne ene artikel være let at skrive. Har du valgt et emne som du ikke har den store interesse i, så kan det være at det vil tage lidt længere tid at skrive en artikel af god kvalitet, men jeg vil påstå, at 2 timer med tiden, bør være mere end rigeligt.

Kan du med små 2 timers arbejde om ugen sikre en ekstra indtægt på 5.000 kroner om måneden, så er det en ganske fornuftig timeløn.

Kommentarer

En anden måde som din side kan få tilført nyt indhold på, er ved at der er nogen der kommenterer på siden.

Det er selvfølgelig ikke noget man kan forvente eller regne med, men ved at skrive sine artikler på en måde så de lægger op til at folk skal komme med deres spørgsmål, erfaringer, holdninger eller lignende, så kan man ofte få en del personer til at skrive en masse gode ting som endda kan bringe ekstra besøgende til siden.



Et par vigtige ting at huske omkring kommentarer:

- Husk altid at **takke de folk der er villige til at bruge deres tid på at kommentere og stille spørgsmål**. Det kan godt være at de ikke er enige med dig, men deres kommentarer hjælper dig og din side og giver et "socialt aspekt" der kan få andre til også at deltage aktivt.
- **Kommenter altid på de kommentarer du får**. At sige tak er fint, men kan du indlede en dialog med læseren, så er det endnu bedre. Jo mere du kan få dem til at deltage, desto bedre.
- Sørg for at folk kan **abonnere på kommentarerne**. Jeg anbefaler dette plugin til Wordpress til at klare den opgave: [Subscribe To Comments Reloaded](#)

Når læserne stiller spørgsmål og skriver kommentarer, så bruger de gerne nogle søgeord og sætninger som du måske ikke selv havde tænkt på. Det betyder, at din artikel nu har mulighed for at blive fundet for nogle yderligere udtryk og **kommentarer kan alene give dig en betydelig stigning i trafik henover tid**.

Yderligere markedsføring

Tidligere talte vi omkring markedsføring af hjemmesiden og her kom vi ind på nogle forskellige måder du kan benytte til at gøre opmærksom på din side.

Markedsføring er ikke noget man kun gør en enkelt gang, men bør være en løbende proces. Jo mere markedsføring du laver, desto bedre vil din side klare sig.

Som nævnt ovenfor, så er det ikke sikkert, at du har brug for at markedsføre din side. Men det afhænger af hvad dine konkurrenter gør. Gør de ikke noget så behøver du heller ikke at gøre noget (med mindre du vil op og ligge nummer 1 i søgemaskinerne).

Gør de noget, så bliver du nødt til at følge med, da de ellers vil overhale dig og resultere i, at din indtægt falder. Det er ikke nødvendigvis meget der kræves, men kan du få et par links om ugen, så er du godt hjulpet. Igen kan det anbefales at få det ind i en ugentlig rutine.

Gæsteindlæg

En anden måde at få nogle flere artikler på din side, men uden at gøre den store indsats selv, er ved at lade andre skrive artiklerne for dig. Der findes mange mennesker der har en passion for det de laver og som gerne vil fortælle andre om det, men mangler et middel til at gøre det.

Kan du kombinere deres passion og din hjemmeside, så vinder begge parter.

De fleste personer som vil skrive gæsteindlæg på din hjemmeside vil sikkert være folk der forsøger at markedsføre sine egne hjemmesider. Ved at få lov til at skrive en artikel til din side, så kan de få både links og besøgende over til deres side. Igen vil det være en win/win situation.

Det der kan være lidt udfordrende omkring gæsteindlæg er, at de folk som kunne være potentielle forfattere, kan være svære at finde. Her gælder det om at være lidt kreativ og selv tage kontakten i stedet for at vente på at der er nogen der retter henvendelse til dig.

Holde øje med tallene

En sidste ting som er vigtigt og som jeg vil komme nærmere ind på i næste kapitel er, at holde øje med tallene. Det gode ved hjemmesider er, at det er legende let at holde øje med alt statistik om de besøgende til din side.

Ved at holde øje med trafikken til din side, så kan du også let se, om du pludselig er begyndt at få færre besøgende end tidligere og om det derfor er tid til at yde en ekstra indsats så du kan holde indtægten ved lige.

Hvordan kommer du videre?

Det første du skal finde ud af er hvad du vil med din side. Vil du blot bygge den og håbe på at den klarer sig selv, eller vil du lade den vokse stille og roligt og på sigt generere en rigtig god indtægt til dig?

Hvis du synes det sidste lyder mest interessant, så vil jeg anbefale, at du afsætter en vis mængde tid hver uge til projektet. Det kan være en time eller to (eksempelvis onsdag aften mellem 21-23) hvor du udelukkende fokuserer på at få skrevet nye artikler, markedsføre siden, finde gæste skribenter eller andre at de ting vi har talt om ovenfor.

Det vigtige er at du er konsekvent og konsistent

Igen vil det være meget lettere og falde dig mere naturligt, hvis din side er om et emne du har interesse for. Er det ikke, så kræver det lidt ekstra vilje og beslutsomhed at holde fast.

Tips til den avancerede begynders nye hjemmeside

Så er vi kommet til det sidste indlæg i denne guide om hvordan du kan starte med at tjene penge med en ny hjemmeside i din fritid.

Hvis du har fulgt de råd og opgaver jeg har givet undervejs, så skulle du meget gerne have en hjemmeside på nuværende tidspunkt, som generer dig nogle penge. Mængden vil afhænge af hvor godt du har fulgt rådene og ikke mindst hvor stor en indsats du har lagt i opgaven.

En vigtig ting er naturligvis, at man gør **det rigtige**, men mindst lige så vigtigt er den arbejdsindsats der er gjort. Har du kun arbejdet få timer på din side, så kan du heller ikke forvente det store resultat.

Sørg for at bruge Google Analytics

Jeg er på ingen måde [ekspert i Google Analytics](#) og jeg har heller ikke lyst til at være det. Det er lidt for nørdet til mig :-)

Men jeg har lært at bruge nogle af de helt basale ting i dette glimrende og gratis værktøj og fulgte du mit råd i kapitlet omkring Wordpress, så har du det allerede installeret og har formentlig også allerede kigget på det.

Nedenfor vil jeg prøve at give dit et par eksempler på hvordan jeg selv bruge dette værktøj, men inden jeg kommer dertil, så vil jeg også komme med en advarsel.

LAD VÆRE MED AT KIGGE I ANALYTICS DAGLIGT

Jeg ved godt at det er spændende og så længe der er fremgang, så er det positivt, at kigge på tallene. **MEN** i det øjeblik hvor tingene begynder at gå lidt den anden vej (og det vil de fra tid til anden), så kan det fjerne motivationen fra selv den mest ihærdige.

Uanset om du er i gang med din første hjemmeside eller du har 35 hjemmesider, så er din **motivation** og dermed din **arbejdsindsats**, det vigtigste du har. Er der nedgang i forretningen, så skal du arbejde dig ud af den og ikke give op for at se om det hele løser sig selv.



Momentum skal bevares for enhver pris.

Når jeg siger dette, så beror det på egne bitre erfaringer. Normalt er jeg en arbejdshest og svær at slå af pinden, men daglige doser af dårlige resultater har også fra tid til anden fjernet min energi.

Endnu har jeg ikke mødt nogen der har fulgt mit råd (før det er for sent), men jeg håber at du vil gøre det for din egen skyld. At kigge *en enkelt gang om ugen* er RIGELIGT så længe du har et lille eller middelstort website.

Hvor skal du optimere?

Hele denne guide har handlet om, at du skulle få en side på benene, der kunne lære dig at tjene nogle ekstra penge på en hjemmeside.

Det er derfor vigtigt, at du holder det for øje når du skal vælge hvad det er du skal bruge din tid på at optimere.

Lad os kigge på et eksempel fra en af mine hjemmesider:

	Page None	AdSense Revenue ↓	AdSense Ads Clicked	AdSense Page Impressions	AdSense CTR	AdSense eCPM
1.		\$73.67	83	1,867	4.45%	\$39.46
2.		\$57.49	44	462	9.52%	\$124.44
3.		\$42.29	36	114	31.58%	\$370.96
4.		\$29.90	30	1,222	2.45%	\$24.47
5.		\$24.73	22	119	18.49%	\$207.78
6.		\$20.49	16	67	23.88%	\$305.80
7.		\$19.86	12	296	4.05%	\$67.08
8.		\$19.12	7	594	1.18%	\$32.19
9.		\$19.06	116	1,244	9.32%	\$15.32
10.		\$12.49	10	43	23.26%	\$290.50

Ovenstående viser top 10 sider med den bedste indtjening og det er derfor et godt udgangspunkt at starte der. (Du finder den i Analytics ved at klikke på Content -> AdSense -> Top AdSense Content).

Umiddelbart ville det måske være nærliggende, at fokusere på den artikel der tjener mest, men det er efter min mening ikke nødvendigvis den bedste brug af din tid.

Regner du lidt på det, så kan du se, at nummer 8 er den side, hvor jeg tjener mest pr. klik (\$2,73) hvorimod den side der ligger nummer 1, kun tjener \$0,89 pr. klik.

Derfor vil jeg starte med at optimere på side nummer 8. Men der er en nuance mere du bør kigge på.

Klikker man på linket ud for side nummer 8 og angiver, at man vil se keywords, så ser billedet sådan ud:

Visit this page Analyze: AdSense Performance Content Keyword

AdSense Revenue Views:

	Keyword	None	AdSense Revenue	AdSense Revenue / 1000 Visits	AdSense Ads Clicked	AdSense Ads Clicked / Visit	AdSense CTR	AdSense eCPM	AdSense Page Impressions	AdSense Page Impressions / Visit	AdSense Ad Units Viewed
1.			\$12.37	\$0.00	3	0.00	37.50%	\$1,546.15	8	0.00	16
2.			\$3.32	\$0.00	2	0.00	40.00%	\$663.68	5	0.00	10
3.			\$1.97	\$27.39	1	0.01	0.76%	\$14.94	132	1.83	259
4.			\$1.46	\$0.00	1	0.00	100.00%	\$1,462.00	1	0.00	2
5.			\$0.00	\$0.00	0	0.00	0.00%	\$0.00	2	0.00	4
6.			\$0.00	\$0.00	0	0.00	0.00%	\$0.00	1	0.00	2
7.			\$0.00	\$0.00	0	0.00	0.00%	\$0.00	1	0.00	2
8.			\$0.00	\$0.00	0	0.00	0.00%	\$0.00	1	0.00	2
9.			\$0.00	\$0.00	0	0.00	0.00%	\$0.00	1	0.00	2
10.			\$0.00	\$0.00	0	0.00	0.00%	\$0.00	3	0.00	7

Billedet her viser mig hvilke (i dette tilfælde 4) keywords der er tjent penge på og dermed hvilke 4 keywords jeg bør bruge tid på at få til at ligge nummer 1 i søgemaskinerne.

Undersøg konkurrencen og vurder om det er muligt at komme højere op i placeringerne med en rimelig indsats.

Vurderer du, at du ikke kan komme højere, så tag et af de andre keywords eller spring over til den side der indbringer dig den næsthøjeste indtægt pr. klik.

Hvordan du får den pågældende side til at bevæge sin mod den øverste placering i søgemaskinerne har vi kigget på i kapitlet omkring markedsføring af din hjemmeside.

Er det den eneste måde at optimere på?

Nu sidder der måske nogen der har valgt at optimere ud fra andre kriterier og det er også helt ok.

Du kan sagtens vælge at optimere ud fra det bedst indtjenende keyword (i stedet for at kigge på den bedst indtjenende side) eller en anden variation.

Blot du husker, at det er pengene og ikke antal af besøgende, bedste CTR eller lignende du skal fokusere på.

Inspiration til nye emner og forbedringer af gamle

Google Analytics (GA) kan en forfærdelig masse ting og derfor er det efter min mening også vigtigt, at forsøge at fokusere på nogle få vigtige ting i stedet for at lade sig drukne i data (det bør vi lade eksperterne om, mens vi andre tjener penge) :-)

Inspiration til nye emner

En anden vigtig ting jeg vil anbefale at du bruger GA til er, at finde nye emner som dine læsere vil få gavn af.

Lad os tage et tænkt eksempel:

Du har skrevet en artikel omkring **"hvordan man maler et badeværelse"** og kan i din GA se, at den pågældende artikel bliver fundet i søgemaskinerne for keywordet **"hvordan renser man maling af pensler"**.

At artiklen bliver fundet for det søgeord kan skyldes, at du et eller andet sted i artiklen har nævnt noget omkring hvordan du renser penslerne efter du har malet.

Nu har du to valgmuligheder:

- Du skriver en ny artikel
- Du forbedrer den eksisterende artikel

Skrive en ny artikel

Inden du tænker "jeg skriver da bare en ny artikel", så husk at gå tilbage til den basale vurdering af indtægtpotentialet. Det er dumt at bruge tid på at skrive en ny artikel om noget som kun få søger på eller som der ikke er nogen penge i at skrive om.

Husk dog, at din nye artikel kunne gå efter søgeordet **"rense pensler"** i stedet for **"hvordan renser man maling af pensler"**. Førstnævnte vil alt andet lige have flere besøgende pr. måned.

Forbedringer af gamle indlæg

Kommer du frem til konklusionen, at det ikke kan betale sig, at skrive en helt ny artikel omkring rensning af pensler, så kan du i stedet optimere din gamle artikel.

GA har vist dig, at nogle af dine læsere er interesserede i at vide mere om netop denne ting og det kan derfor være en god ide, at justere din gamle artikel så der måske er et helt afsnit om netop dette emne.



I det tilfælde bør du vælge at lade nogle forskellige variationer af søgeordet indgå (rens pensel, fjern maling af pensel, vaske pensler osv.), således at du kan fange eventuel ekstra trafik og afsløre nye og potentielt indbringende søgeord.

Sørg for at teste hele tiden

Det sidste tip jeg vil give dig handler om hvor vigtigt det er at teste hele tiden. Tidligere indlæg på AntPhilosophy.com har kigget på [test af Adsense](#) og [test af affiliate](#), og begge viste at man kunne hente en betydelig ekstra indtægt ved at teste forskellige ting på sin hjemmeside.

Når det er sagt, så skal jeg også erkende, at jeg ikke selv er godt nok til at teste. Fra tid til anden er det noget jeg får gjort, men hvis det skulle være optimalt, så ville jeg konstant have minimum én test kørende på hver hjemmeside jeg ejer.

Heldigvis ved jeg, at selv de garvede Analytics og test eksperter heller ikke altid er helt godt nok til at få testet selv :-)

Hvornår skal du bruge disse tips?

At kigge på data i GA og begynde at teste vil ikke give nogen mening før der er kommet gang i din nye hjemmeside. Hvornår du skal starte vil afhænge helt af hvor produktiv du har været og hvor god du har været til at vælge de rigtige emner, søgeord og konkurrencen på markedet.

Som en tommelfingerregel vil jeg dog mene, at du minimum skal have brug 2 måneder på at arbejde med din hjemmeside (skrive gode lange artikler og markedsført dem).

Har du kun 10, 20 eller 40 besøgende på siden om dagen, så vil der ikke være nok god og brugbar data til at dine tests vil blive.

Du er nu ved vejs ende

Efter nu at have læst +70 sider, så skulle du meget gerne være godt på vej mod en god ekstra indtægt. Hvor hurtigt du kan nå til 5.000 kroner om måneden, afhænger helt og holdent, af dit valg af emne og den indsats du lægger i projektet.

Jeg kan ikke give dig nogle garantier for noget som helst, men jeg kan tilbyde dig lidt motivation i form af en række spørgsmål jeg har stillet nogle personer som allerede er i gang med at gøre det jeg har beskrevet i denne guide.

Dukker der spørgsmål op undervejs i din proces, så kan du altid finde mig på www.antphilosophy.com eller fange mig på Twitter ([@mikaelrieck](https://twitter.com/mikaelrieck)).

Slutteligt vil jeg lige komme med en lille bøn til dig.

Når du begynder at tjene dine første penge og opleve den dejlige fornemmelse der er, at tjene penge på nettet, så tag gerne fat i mig og fortælle din historie. Jeg vil elske at høre den!

Succes historier

Morten Vadsæk

Første historie kommer fra Morten Vadsæk der blandet andet driver <http://www.v4d5.net/>



Hvad hedder du og hvor gammel er du?

Morten Vadsæk, 36 år

Hvad laver du til dagligt (arbejde/studie)?

Jeg er til dagligt ansat i det offentlige.

Hvornår fandt du første gang ud af at du kunne tjene penge på AdSense og hvordan?

Det er vel ca. 4 år siden. Jeg satte et par AdSense reklamer på min side www.mxchange.dk og det har givet en stabil, men lidt lille indtjening fast siden dengang

Hvor mange sider har du som du tjener penge på (AdSense) i dag? Og har du haft flere/færre tidligere?

Jeg har i øjeblikket en 5-6 sider, men de 3-4 af dem er forholdsvis nye, så de er slet ikke begyndt at tjene det ind, som de bør.

Hvor lang tid gik der fra du startede til du tjente dine første 100 kr. og til de første 1.000 kr. om måneden?

Jeg tjente stort set 100,-/måneden fra dag et. Men jeg fik også forholdsvis hurtigt en 50-100 besøgende om dagen på mxchange.dk

Hvad ser du som den største udfordring når du skal tjene penge på AdSense?

Den største udfordring er at skaffe besøgende på de ord/søgetermer, der er penge i. Vi kender alle mobilt bredbånd branchen. Der er gode penge i "mobilt bredbånd", men der er også benhård konkurrence og reelt skal man ligge på side 1 for at få nævneværdig trafik

Er det lettere/sværere i dag at tjene penge på AdSense og hvorfor?

Jeg tror det er uændret. Man kan stadig finde nicher, hvor der er gode penge. I oktober/november lancerede jeg en side, som efter 2-3 måneder tjente 1000,-/måneden (og nu mere)

Har du primært danske sites, engelske sites eller en blanding? og hvorfor?

Har kun danske sider. Det skyldes nok, at jeg har nemmere tilgang til at lave SEO på dansk.

Hvordan ser du fremtiden for AdSense?

Tror kun at AdSense bliver endnu mere intelligent, så det bliver sværere at lave scam sider. Til gengæld betyder det også at virksomhederne får bedre trafik ud af deres AdSense reklamer og dermed er villigere til at betale endnu mere for det.

Hvad er de største fejl du har begået i forhold til Adsense?

Slet ikke at få implementeret split-tests af dem tidligere. Det tager max. 1 time at opsætte en split-test, men man kan nemt tjene mere end 50% mere ved ganske få ændringer

Hvad har du haft mest succes med?

Har haft mest succes med at lave en slags linkkatalog for flyttefirmaer. Det var hurtigt at sætte op og fungerer fint. Og samtidig er siden faktisk også brugbar.

Hvordan har diverse Google opdateringer påvirket dine Adsense sider?

Altså hvis du tænker på opdateringer af søgealgoritmerne, så har de kun påvirket mine sider positivt. Forstået på den måde at scam-sider er røget ned eller ud af indexet og så har jeg fået bedre placeringer

Regner du med at lægge mere eller mindre energi i Adsense sider fremover og hvorfor?

Regner med at lægge mere energi i det. Kan godt se, at når jeg lægger energi i det, giver det afkast. Så satser på at lave et nyt site hver anden måned.

Hvis du skulle give 3 råd til nye personer der gerne vil tjene 1-5.000 kroner ekstra om måneden på Adsense, hvad ville de så være?

1) Lær HTML og basal CSS. Man KAN faktisk godt lære det basale på en weekend. Lav så en simpel side i HTML og smid CSS på. Brug denne side som legeplads til alting. De erfaringer skal du bruge på de andre sider.

2) Sørg for at split-teste dine Adsense annoncer. Det er nemmere end du tror - og du kan hente rigtigt mange penge der.

3) Vær tålmodig. Det tager ca. 3-4 måneder inden du begynder at få noget ordentlig trafik og dermed også nogle klik. Hold ud - og mister du gejsten så prøv i det mindste bare at lave noget i 15 minutter hver dag.

Laver du A/B tests på Adsense og hvordan har det i så fald påvirket din indtægt?

Ja. Nogle tests giver negativt resultat. Andre intet nævneværdigt, men ca. hver tredje test giver øget indtjening. Et slag på tasken er ca. 30 % øget indtjening.

Hvilket beløb sendte Google dig i sidste måned?

1938,-

Har du lyst til at vise et eksempel på en side du tjener penge på? Hvis "ja", hvad er URL'en?

Ja da - jeg tjener penge på www.wellness-portalen.dk

Lars Bo Thomsen

Anden historie kommer fra Lars Bo Thomsen der blandet andet driver <http://lasu.dk>.

Hvad hedder du og hvor gammel er du?

Jeg hedder Lars Bo Thomsen, og er 19 år.

Hvad laver du til dagligt (arbejde/studie)?

Jeg har netop afsluttet det almene gymnasium, og arbejder nu på fuld tid med mine to virksomheder. Og så er jeg netop startet som Adwords ansvarlig for Per Allerup, SEONord, hvor jeg arbejder 1-2 dage om ugen.

Hvornår fandt du første gang ud af at du kunne tjene penge på AdSense og hvordan?

Det første møde jeg havde med AdSense var i 2007, hvor jeg fandt ud af at jeg kunne tjene 10-20 kr. om dagen ved blot at indsætte AdSense koden på min eksisterende hjemmeside. Min storebror introducerede mig for det, og jeg fik oprettet en konto i min fars navn.

Hvor mange sider har du som du tjener penge på (AdSense) i dag? Og har du haft flere/færre tidligere?

Lige nu har jeg 3 sider som tjener >300 kr. om måneden, og 3 som tjener <100 kr. om måneden. Jeg har ikke haft flere end jeg har nu.

Hvor lang tid gik der fra du startede til du tjente dine første 100 kr. og til de første 1.000 kr. om måneden?

Jeg har desværre ikke adgang til mine tidligere AdSense kontoer, så det sidste jeg kan se er at jeg i november 2009 begyndte at tjene 1000 kr. om måneden. Så det må være 1,5-2 år der gik fra jeg tjente de første kr. om måneden, til jeg ramte de magiske 1000 kr./måned.

Hvad ser du som den største udfordring når du skal tjene penge på AdSense?

At finde den rigtige niche, som man selv gider bruge tid på, som samtidigt er et tilpas stort marked uden for meget SEO konkurrence og med høje klikpriser. Min side med den største AdSense indtægt arbejdede jeg selv på i 2,5 år (fordi det var sjovt), før vi outsourcede tekst skrivningen til en studerende.

Er det lettere/sværere i dag at tjene penge på AdSense og hvorfor?

Det ved jeg ikke. For mig personligt er det helt klart blevet nemmere, jeg har fået langt mere erfaring, nu placerer jeg annoncerne rigtigt første gang, tester mine annoncer og får dermed meget mere ud af mine besøgende.

Har du primært danske sites, engelske sites eller en blanding? og hvorfor?

Jeg har kun danske sites. Jeg tror den primære årsag er at jeg finder det engelske marked uoverskueligt, og ved at det tager længere tid for mig at udføre det samme stykke arbejde på



engelsk. Hvis jeg skulle starte et engelsk AdSense site, så skulle det være fordi jeg havde fundet den helt rigtige niche, og så ville jeg outsource tekst arbejdet.

Hvordan ser du fremtiden for AdSense?

AdSense er et ekstra led i at finde den rigtige hjemmeside, så på lang sigt vil AdSense nok dø ud. Men de kommende år synes jeg ser lyse ud for AdSense, især med Googles kvalitetssikring via Panda opdateringen, hvilket har medført at annoncørerne får mere ud af deres annoncekroner.

Hvad er de største fejl du har begået i forhold til AdSense?

Den absolut største fejl har været ikke at bruge AdSense på et site med flere hundrede besøgende. Det næste var at placere AdSense i en under sektion hvor der var lidt "frækt" indhold, ikke porno, men stadig frækt. Jeg fik så en venlig mail fra Google AdSense om at de synes jeg skulle fjerne det. Og selvfølgelig ikke at teste fra starten af.

Hvad har du haft mest succes med?

At teste annonceplaceringer, baggrundsfarver osv. Det har helt klart givet mig det største løft i min AdSense indtægt.

Derudover har jeg haft succes med at lave kvalitet. Det har givet mig en side som tjener lige knap 3000 kr./måned i fast passiv indtægt, indtægten er blevet bevaret selvom der ikke er blevet brugt mere end en time eller to på den over de sidste 6 måneder.

Derudover har min interesse for søgemaskineoptimering også hjulpet mig rigtigt meget, i og med jeg har kunnet bruge min SEO kunnen til at finde huller i markedet med lav konkurrence.

Hvordan har diverse Google opdateringer påvirket dine AdSense sider?

Som sagt har jeg altid lavet kvalitet, og holdt mig nogenlunde til ordentlig SEO, så opdateringerne har ikke rørt mig synderligt. Vi har dog med panda opdateringen oplevet en lille stigning i trafik (cirka 10 %).

Regner du med at lægge mere eller mindre energi i AdSense sider fremover og hvorfor?

Nu hvor jeg er gået fuld tid som selvstændig, har jeg tænkt mig at ligge endnu mere tid i mine AdSense sider. Jeg har også købt domæner ind til et par nye sider. Mit mål er at tjene en kassedame løn i ren passiv indtægt, altså cirka 15.000 kr.

Hvis du skulle give 3 råd til nye personer der gerne vil tjene 1-5.000 kroner ekstra om måneden på AdSense, hvad ville de så være?

Giv ikke op selvom de første par måneder ikke giver det store. Find en niche som du synes er spændende, går du til tennis, så lav en side om at blive god til det. Test dine annoncer! Jeg har lavet min højeste timeløn på at teste mine AdSense reklamer, og for hver test du laver, så ved du hvad der virker, og det kan du genbruge på dit næste site og komme bedre fra start.

Laver du A/B tests på AdSense og hvordan har det i så fald påvirket din indtægt?

Ja, jeg har lavet flere forskellige test. Det er dog først de sidste par måneder jeg har gjort det intenst (jeg kører minimum en test hele tiden).

Den sidste test jeg lavede forbedrede [min AdSense indtægt med 62 %](#).

Derudover har jeg også arbejdet med placering af en AdSense boks på min side med den højeste AdSense indtægt, jeg har ikke nøjagtige tal, men det har forbedret min indtægt med flere 100 %.

Det er dog ikke altid positivt, jeg har i skrivende stund afsluttet en A/B splittest på en annonce hvor den nye annonce tjente 40 % mindre end den originale.

Hvilket beløb sendte Google dig i sidste måned?

Google sendte mig 2.900 kr.

Har du lyst til at vise et eksempel på en side du tjener penge på? Hvis "ja", hvad er URL'en?

<http://flytte-hjemmefra-guide.dk/> - Siden tjener ikke det store endnu, men har de sidste 2 måneder vokset med 100 %. Denne måned har siden tjent 350 kr., næste måned forventer jeg at siden kommer op på den anden side af 500 kr.

Kasper Bergholt

Hvad hedder du og hvor gammel er du?

Hej! Jeg hedder Kasper Bergholt. Jeg er 32 år.

Hvad laver du til dagligt (arbejde/studie)?

Jeg lever af onlinemedier. Jeg kunne principielt leve af min blog, men har derudover et af verdens mest meningsfulde jobs hos Folkekirkens Nødhjælp, hvor jeg er en del af webholdet og den digitale taskforce. Jeg arbejder med weboptimering, analyse og kampagneinitiativer.



Hvornår fandt du første gang ud af at du kunne tjene penge på AdSense og hvordan?

Min blog opstod ved en tilfældighed. Jeg var på barsel efter at have banket en virksomhed op centreret omkring kunstig intelligens.

Jeg havde lovet mig selv (og min kæreste) ikke at arbejde, så jeg sad og hyggede mig med lidt billede upload til Flickr, da jeg opdagede, at der tikkede nysgerrige kommentarer ind til en flaske vin, jeg havde drukket (Hermitage 1996, Gamber de Loche).

Det ga' mig blod på tanden, og jeg lavede et lille simpelt html-håndkodet site om gastronomi. Da trafikken begyndte at se fornuftig ud, overvejede jeg, om det var værd at sætte annoncer på sitet.

Jeg har været stort set alle danske affiliate- og bannernetværk igennem, men bruger kun AdSense i dag. De andre programmer viste sig enten at byde på en meget, meget lille indtjening eller for mange administrative opgave i forbindelser med kampagner, der udløb, osv.

Hvor mange sider har du som du tjener penge på (AdSense) i dag? Og har du haft flere/færre tidligere?

I dag har jeg ca. 20 sites af forskellige størrelse og art. Min blog om gastronomi (<http://bergholt.net/gastronomi>) er det sitet, jeg tjener mest på via AdSense-programmet.

Jeg har dog også tilknyttet en annoncesælger, som står for banneraftaler, typisk af placement-karakter.

Det tager noget tid at få sparket dørene ind til annoncører og mediebyureauer, men når man er med i loopet, er indtjeningen langt bedre end det, AdSense kan præstere. I hvert fald inden for min niche.

Hvor lang tid gik der fra du startede til du tjente dine første 100 kr. og til de første 1.000 kr. om måneden?

De første 100 kroner tjente jeg på en måneds tid. De første tusinde kroner tog noget længere tid. Jeg lagde ud med at tjene et par kroner om dagen og tænkte, at det nok kunne fordobles på et par måneder. Siden er det gået slag i slag. Men det har krævet meget arbejde med tekst, billeder og søgemaskineoptimering.

Hvad ser du som den største udfordring når du skal tjene penge på AdSense?

Vedholdenhed. Det kræver en betragtelig indsats at producere kvalitetsindhold, der løbende opdateres og findes relevant af både læsere og søgemaskinerne. Til gengæld bli'r det nemmere og nemmere med tiden at fastholde gode rankings, fordi naturlige backlinks tikker ind.

Er det lettere/sværere i dag at tjene penge på AdSense og hvorfor?

Jeg synes, at klikpriserne rutsjer rundt fra tid til anden. Fx kunne jeg mærke, da Google spyttede tonsvis af testkuponer ud over det danske land.

Har du primært danske sites, engelske sites eller en blanding? og hvorfor?

Jeg har kun danske sites.

Hvordan ser du fremtiden for AdSense?

Jeg agter at fortsætte med at bruge AdSense, så længe, der ikke er noget, der gi'r samme brede indtjeningspotentiale. Dog med supplement af div. placement aftaler.

Hvad er de største fejl du har begået i forhold til AdSense?

Jeg har irriteret mine læsere ved at tilføje en stor fed AdSense-blok lige nede under overskrifterne på min blog. Det kostede på bounceratekontoen og loyalitetskontoen.

Hvad har du haft mest succes med?

Godt indhold over tid.

Hvordan har diverse Google opdateringer påvirket dine AdSense sider?

Mine sites har ikke været påvirket af de seneste rankingændringer.

Regner du med at lægge mere eller mindre energi i AdSense sider fremover og hvorfor?

Det samme. Hvis jeg får tid, kunne jeg dog godt tænke mig at eksperimentere med mere dynamisk placering af AdSense-blokke. Og afledt heraf diverse a/b-testscenarier.

Hvis du skulle give 3 råd til nye personer der gerne vil tjene 1-5.000 kroner ekstra om måneden på AdSense, hvad ville de så være?

Overvej om det er arbejdet værd. Hav overskud. Hav tålmodighed.

Laver du A/B tests på AdSense og hvordan har det i så fald påvirket din indtægt?

Nej. Men jeg ville gerne.

Hvilket beløb sendte Google dig i sidste måned?

5.789 kroner.

16) Har du lyst til at vise et eksempel på en side du tjener penge på? Hvis "ja", hvad er URL'en?
Selvfølgelig. <http://bergholt.net/gastronomi>

Dennis Drejer

Hvad hedder du og hvor gammel er du?

Mit fulde navn er Dennis Svingholm Drejer og jeg er født i juni 1989, hvilket i skrivende stund gør mig til 22 år gammel (Ung om man vil). Jeg bor og er opvokset i Skive, Midtjylland.

Hvad laver du til dagligt (arbejde/studie)?

Jeg arbejder til dagligt som IT-chef hos Cykelpartner.dk (Webshop) og On Gear ApS (Import af cykeldele, spinningssko og meget andet relateret til spinning og cykling).

Her står jeg for programmering af webshop og bagvedliggende systemer. Ud over det står jeg også for konverteringsoptimering, søgemaskineoptimering og markedsføring. Både markedsføring i form af affiliate markedet, Adwords og alt det andet. Jeg har altså et meget all-round job, som jeg er rigtig glad for og som giver mig de helt rettet udfordringer i dagligdagen.

Ved siden af min fuldtidsstilling arbejder jeg flere timer hver uge på min egen virksomhed hvor jeg arbejder med affiliate marketing, Adsense og andre indtægtskilder, som kræver meget lidt vedligeholdelse.

Jeg er stor tilhænger af "The 4-Hour Workweek", som mange andre der arbejder med det samme.

Nogle uger bruger jeg 2 timer på mine sites, andre uger kan jeg bruge 30 timer på det. Så det svinger rigtig meget.

Hvornår fandt du første gang ud af at du kunne tjene penge på Adsense og hvordan?

Puha, det er jo faktisk ved at være rigtig længe siden (Siger jeg og er kun 22). Jeg kan datere min første Adsense konto tilbage til 16/5-05.

Her tjente jeg ikke rigtig penge og det endte da også med at kontoen blev lukket. Hvorfor den blev lukket kan jeg ikke huske og hvorfor jeg i sin tid oprettede den kan jeg heller ikke huske (Alderen trykker).

Et er dog sikkert og det er at jeg helt sikkert har set nogle af de store hjemmesider ude på internettet bruge Adsense og tænkt "Kan de tjene penge, så kan jeg fandme også!".

Derefter er det først omkring starten af 2007 hvor jeg tjener mine første penge på Adsense helt præcis 8,53 kr. i perioden fra 01/01/2007 - 31/01/2007.

En af de ting der senere virkelig har givet mig blod på tanden er Martin Thorborg og hans spark i røven. Jeg elsker hans indlæg og især videoer. Man får virkelig en følelse af at der bare skal ske noget NU! Videoerne giver ekstra energi og har hjulpet mig igennem mange timers kedeligt fodarbejde.

Jeg kan anbefale jer alle at høre dette indlæg, som sparkede mig for alvor ind i Adsense og affiliate marketing: <http://www.amino.dk/media/p/279201.aspx>

Hvor mange sider har du som du tjener penge på (Adsense) i dag? Og har du haft flere/færre tidligere?

I dag har jeg 3 sider hvor jeg trækker hovedindtægten af mine Adsense-kroner, men jeg supplerer mange af mine sites med Adsense i bunden eller på relevante placeringer. Et eksempel på en supplerende med Adsense kunne være i bunden af www.billig-ps3.dk.

Dette giver de besøgende ekstra relevante informationer, hvis det skulle vise sig at de ikke kunne finde den på min side eller hvis de ønsker at læse mere om emnet.

Jeg har tidligere sammen med flere venner/kollegaer bygget websites udelukkende med henblik på at tjene penge på Adsense. Disse sites er enten blevet solgt eller lukket. Så i dag har jeg færre sites end jeg havde for et par år siden, men jeg tjener flere penge (Som jo er målet).

Hvor lang tid gik der fra du startede til du tjente dine første 100 kr. og til de første 1.000 kr. om måneden?

De første 100 kr. pr. måned kom allerede i april 2007 og det fortsatte pænt i de næste 6 måneder.

Lidt senere i 2007 fandt jeg dog sammen med to gode venner en meget stor niche, som overhovedet ikke var udnyttet.

Derfor kunne vi i oktober 2007 hente hele 12.812,06 kr. De gode tal fortsætter et par måneder indtil vores sites ikke er relevante længere og derfor mister den gode trafik (Hvorfor det pludselig døde igen er en længere forklaring, som jeg ikke kan give her offentligt for alle).

Vi skal faktisk helt frem til marts 2009 før jeg runder minimum 1000 kr. pr. måned fast.

Hvad ser du som den største udfordring når du skal tjene penge på Adsense?

Min dovenhed. Det er helt klart min største udfordring.

Jeg vil meget gerne se resultater hurtigt - Helst i går. Jeg har svært ved at sidde og arbejde intenst med de samme sites gennem de første måneder, men alligevel ved jeg at foderarbejdet er det som giver de store frugter i sidste ende.

Derudover er det naturligvis altid en udfordring at finde sig et niche-område, da konkurrencen er blevet større på næsten alt. Men de findes der ude og der er mange endnu! Har man svært ved at finde et må man jo bare banke en konkurrent :-)

Er det lettere/sværere i dag at tjene penge på Adsense og hvorfor?

Generelt er det blevet svære for nye at tjene gode penge på Adsense. Men for mig synes jeg, at det er blevet lettere. Det kan måske lyde lidt dumt, men her er forklaringen:

Generelt er mange flere blevet opmærksomme på SEO, online markedsføring og de nemme penge. Det giver en større konkurrence på hele markedet.

Min fordel er at har jeg været i racet forholdsvis længe, hvilket giver mig et forspring. Jeg har allerede lavet alle fodfejlene, såsom dårlige indekseringer, forkert placerede annoncer osv.

Den vigtigste ting til at jeg har fået det nemmere ved at tjene penge på Adsense, er nok at jeg er blevet meget bedre til at læse markedet og søgninger, samt min viden om SEO kun er blevet større.

Har du primært danske sites, engelske sites eller en blanding? og hvorfor?

Udelukkende danske.

Jeg har endnu ikke haft tid/turde bruge/spilde min tid på det. Så længe jeg ser muligheder i det danske marked vil jeg arbejde med det, men jeg skal helt sikkert have udforsket det engelske marked på et tidspunkt.

Hvordan ser du fremtiden for Adsense?

Jeg synes Adsense's fremtid ser rigtig godt ud!

Google er rigtig dygtige til at holde deres services ved lige og jeg ved, at de løbende forbedre alt hvad de kan på både Adsense, Adwords og alle deres andre værktøjer.

Det vil med tiden give endnu bedre og mere relevante annoncer, som igen vil give større chance for at besøgende vil klikke på dem = Penge i kassen.

Hvad er de største fejl du har begået i forhold til Adsense?

Jeg glemte i en periode i starten at overholde Adsense's programpolitikkerne på forskellige tests sites.

Hvis man først bliver udelukket fra Adsense er det meget svært at komme ind igen! Så se at få læst dem og lad for guds skyld (Jeg er ikke troende!!) vær med at klikke på dine egne annoncer. Google opdager det og suspendere din konto.

Lad ligeledes vær med at placere annoncer så du får fejl klik på dem. Det er som at pisse i bukserne - Først tjener man penge på det, men man ender med stort sandsynlighed med at få lukket din konto.

Hvad har du haft mest succes med?

Hmm... Det afsløre jo lidt min hemmelighed, men det har noget at gøre med de ting der sælges allermest over nettet (Så kan du jo lige tænke lidt over den ;-)).

Derudover er jeg rigtig glad for de helt store annonceblokke, de giver efter min mening den bedste indtjening og dermed resultat.

Hvordan har diverse Google opdateringer påvirket dine Adsense sider?

Jeg kan ikke se nogen ændring endnu, overhovedet. Dermed ikke sagt at jeg er åndet lettet op. Spørg mig igen om 2-3 måneder, så tør jeg give et bedre svar.

Regner du med at lægge mere eller mindre energi i Adsense sider fremover og hvorfor?

Det er lidt svært at sige lige nu. Jeg har en affiliate del (Hvor jeg får procenter af salg) som går forrygende! Det er her jeg i første omgang vil lægge endnu mere tid.

Skulle der blive tid til overs vil denne tid blive lagt i at arbejde på nye Adsense sider.

Men om jeg lægger mere eller mindre energi i Adsense-projekter er lidt svært at svare på. Hvis det er min energi der spørges på, så forbliver den nok det samme niveau.

Er det derimod også energi i outsourcing, så vil jeg nok lægge mere energi i det. Jeg arbejder på forskellige planer om at starte med nogle unge under 18, som skal skrive for mig på mine Adsense sites.

Hvis du skulle give 3 råd til nye personer der gerne vil tjene 1-5.000 kroner ekstra om måneden på Adsense, hvad ville de så være?

De tre råd jeg gerne vil have haft da jeg startede var:

1. Bliv ved og ved til du ser resultater. Tilføj indhold løbende.
2. Husk at overhold alle Adsense programpolitikker.
3. Hav altid øjne og øre åbent. Måske overhører du familie eller bekendte snakke om et emne, som kunne være et godt niche-marked uden konkurrence.

Laver du A/B tests på Adsense og hvordan har det i så fald påvirket din indtægt?

Nej, det kan jeg kun med skam sige at jeg ikke gør. Jeg er simpelthen for doven og jeg ved godt at jeg måske kan hente rigtig mange penge på det.

Jeg har endnu ikke sat mig ned og fundet ud af hvilke ting jeg skulle teste på først.

Hvilket beløb sendte Google dig i sidste måned?

Sidste måned blev til en af de bedre udbetalinger: 8.016,30 kr.

Dette skyldes blandt andet årstiden. Alle mine sites er sæsonbetonet og det hele kulminere over sommeren. Det er også her jeg kan høste frugterne af mit arbejde over vinteren og efteråret.

Har du lyst til at vise et eksempel på en side du tjener penge på? Hvis "ja", hvad er URL'en?

Jeg vil ikke smide et link her, men undersøger man det lidt, så kan man nok godt finde nogle af mine sites hvor jeg tjener penge på Adsense ;-)