



Книга Увлечение — это бизнес

Как зарабатывать на том, что вам нравится

Гари Вайнерчук
Альпина Паблицер, 2011
Также есть на следующих языках: Английский

Рецензия BooksInShort

Многие люди настоятельно советуют не превращать хобби в работу, но Гари Вайнерчук категорически с этим не согласен. Однажды он сделал в точности наоборот – и не прогадал. В своей книге он призывает читателей бросить постыльную работу и наконец-то посвятить себя делу, к которому лежит душа. Эмигрировав в Америку из Белоруссии, Вайнерчук уже к 35 годам сумел прославиться на всю страну. В 2006 году он создал Wine Library TV – популярный видеоблог, на который обратили внимание многие СМИ. Благодаря этому блогу Вайнерчук снискал известность как один из ведущих американских экспертов по винам, одновременно завоевав репутацию специалиста в области интернет-маркетинга. Незамысловатый стиль его видеороликов резко контрастирует с текстами большинства других экспертов по винам, понятными лишь узкому кругу ценителей. В книге автор подробно описывает, как создать личный бренд в Интернете, а затем продвигать его в социальных сетях. Несмотря на то, что эта тема далеко не нова в деловой литературе, а автор несколько наивно полагает, что его успех может повторить любой другой человек, *BooksInShort* высоко оценивает искренность его советов и рекомендует эту живо написанную книгу начинающим предпринимателям, а также всем тем, кто только знакомится с миром социальных сетей.

Основные идеи

- Если у вас есть хобби, Интернет поможет превратить его в источник прибыли.
- Создайте свой личный бренд – для этого определите, в чем ваша уникальность и какими знаниями вы хотите поделиться с аудиторией.
- Соберите всю доступную информацию о предмете своего увлечения и станьте авторитетным экспертом в вопросах, имеющих к нему отношение.
- Заведите свой блог и начните наполнять его уникальным и интересным контентом, чтобы привлечь посетителей, а с ними и рекламодателей.
- Все эти действия требуют усилий, но не предполагают серьезных расходов.
- Решите, что составит основу блога – тексты, аудио, видео или их сочетание.
- Привлекайте к блогу внимание людей, активно участвуя в жизни социальных сетей – например, таких как Facebook и Twitter.
- Читайте и комментируйте блоги с родственной тематикой, чтобы их авторы и другие эксперты почаще посещали ваш собственный блог.
- Чтобы блог было удобно просматривать, обратитесь к услугам веб-дизайнеров или возьмите за основу готовый шаблон.
- Когда посетителей станет достаточно много, начните извлекать из блога прибыль, размещая в нем рекламу или платные ссылки.

Краткое содержание

Найдите себе любимое дело

У вас есть какое-то хобби или увлечение – скажем, кулинария, игра на флейте или прыжки с парашютом? Бросьте свою основную работу и с помощью Интернета создайте личный бренд, который поможет превратить это увлечение в источник неплохого дохода. Разумеется, такого рода шаг потребует от вас решимости и ясного представления о том, что именно нужно предпринять. Однако, даже если вам придется работать от зари до зари, эта работа будет доставлять вам истинное удовольствие, а главное – она не потребует больших вложений. Многие люди сегодня проводят

значительную часть своего времени на таких популярных сайтах, как Facebook, Flickr, Twitter и YouTube. Ваша задача – придумать, как извлечь прибыль из колоссального потока посетителей этих сайтов. Люди будут обращаться к вам за интересной для них информацией, а рекламодатели станут платить вам за то, чтобы получить доступ к вашей аудитории.

“Шансы заработать деньги имеются везде, где есть внимание людей”.

Предмет вашего увлечения не играет здесь особой роли. Это может быть, скажем, разведение дождевых червей. Создайте видеоблог, в котором вы будете пересказывать своей аудитории интересные факты о червях, и вскоре вы обнаружите, что у вашего блога появились постоянные посетители (например, рыболовы-любители). Рано или поздно с вами свяжутся компании – производители рыболовных снастей и предложат вам рекламировать их продукцию в своем видеоблоге.

Энергия молвы

Чтобы привлечь внимание интернет-аудитории к вашему блогу, используйте социальные сети. С их помощью можно распространять информацию для тысяч и даже миллионов людей, которые будут обсуждать вас и размещать ссылки на ваш блог. Социальные сети – отличная среда для создания личного бренда, в которой вам будет намного легче определить, какую уникальную информацию вы можете предложить своей аудитории.

“Чтобы жить так, как вы считаете нужным, вовсе не обязательно поступаться всем, что у вас есть”.

До появления Интернета единственным каналом доступа к массовой аудитории были традиционные СМИ – радио, телевидение, печатные издания. Однако использование этих платформ было слишком дорогим для большинства людей. Сегодня эти доинтернетные медиа пребывают в упадке, а их аудитория все активнее переключает внимание на социальные сети в Интернете, которые к тому же совершенно бесплатны.

С чего начинать свой блог

Первое и основное условие популярности блога – наличие интересного контента. Если то, о чем вы рассказываете посетителям, не привлекает их внимания, то на ваш блог просто никто не будет заходить. Чтобы материалы блога представляли ценность для читателя, станьте авторитетным специалистом в интересующей вас области. Для этого изучайте всю доступную информацию о ней. Можно считать, что вы хорошо подготовились к демонстрации своих знаний перед аудиторией и можете завести свой блог, если вы в состоянии увлекательно и убедительно описывать не менее 50 аспектов выбранной вами темы. Ответьте на следующие два вопроса:

1. Испытываете ли вы неподдельный интерес к теме, о которой собираетесь рассказывать посетителям блога?
2. Достаточно ли у вас знаний, чтобы стать “блоггером № 1”, пишущим на эту тему?

“Социальные сети дают предпринимателям уникальный шанс напрямую общаться со своими клиентами”.

Но даже если вы не станете ведущим мировым экспертом в своей области, а всего лишь войдете в десятку (или сотню) популярных авторов, у вас все равно будет возможность неплохо зарабатывать. Однако у вас не получится ничего при отсутствии искреннего и живого интереса к тому, чем вы занимаетесь. Если вы перестанете старательно работать над наполнением блога и увлеченно изучать свою тему, то очень скоро превратитесь в еще одного скучного блоггера среди великого множества других. Никаких денег в этом случае вам не заработать.

“Рекламодатели появляются везде, где есть внимательная аудитория”.

Создать собственный блог достаточно просто. Выберите основной канал общения с аудиторией (тексты, аудиозаписи, видео или их комбинацию) в зависимости от специфики этой аудитории и удобства для вас. Для продвижения своего блога начните комментировать материалы других блогов, тематически близких к вашему. Активно участвуйте в обсуждениях, ведущихся на форумах, чтобы другие участники могли вас заметить.

Социальные сети

Для распространения информации о собственном блоге можно задействовать богатейшие возможности социальных сетей. Если вы не знаете, как использовать ту или иную функцию социальной сети, сделайте запрос в поисковой системе или поищите на YouTube ролик с наглядной демонстрацией. Обратите внимание на следующие социальные сети, наиболее популярные сегодня в Интернете:

- **Facebook.** Эта сеть развивается намного быстрее всех остальных. Обязательно заведите для себя страничку в Facebook и регулярно публикуйте на ней информацию о себе и своем блоге.
- **Twitter.** Общение с клиентами и читателями блога через Twitter облегчает изучение их впечатлений о вас. Twitter позволяет распространять сообщения коммерческого характера, однако не превращайте рекламу своего блога в обычный спам. Благодаря тому, что пользователи Twitter могут легко и просто пересылать друг другу сообщения (“твиты”), посещаемость вашего основного блога будет расти. С помощью функции Twitter Search поищите авторов сообщений на тему, которой вы занимаетесь. Чтобы регулярно просматривать тексты интересующего вас автора, достаточно нажать на кнопку “Читать” в его микроблоге. Также ему можно отправить личное или публичное (видимое всем посетителям) сообщение.
- **Flickr.** Это сайт для обмена фотографиями. На нем можно размещать изображения, рассказывающие о вас, а также комментировать материалы, опубликованные другими пользователями, чтобы привлечь их внимание к вашему блогу.
- **YouTube, Viddler, Ustream.** Эти сайты позволяют публиковать видеоматериалы и транслировать видео в режиме реального времени. На основном блоге лучше разместить “формальную” презентацию, а на этих сайтах – любые другие материалы.

“Открыть собственный бизнес никогда не бывает поздно – за исключением случаев, когда этот бизнес никому не интересен”.

Другие сайты социальных сетей, популярных сегодня в США: MySpace, Plaxo, FriendFeed и High Five. На сайте ReadWriteWeb публикуются самые свежие новости, касающиеся интернет-технологий, а новости о развитии социальных сетей – на сайте SocialTimes.

Как выделиться из массы других

Скучный, никому не интересный блог моментально растворится в потоках информационного “шума”, наполняющего Интернет, поэтому статус эксперта стоит того, чтобы за него побороться. Поддерживать высокое качество публикаций в блоге можно без значительных финансовых расходов. Самая важная функция блога – распространение информации о ваших уникальных познаниях в конкретной области.

“Сайт нужен для продаж и приема заказов, а блог – для того чтобы рассказывать о вашем бренде”.

Не следует ожидать того, что ваш блог станет популярным за одну ночь. Чтобы в Интернете вас заметили, требуется время. Наполняйте блог интересным контентом, распространяйте информацию о нем где только возможно, общайтесь с авторами других блогов. Создайте на основе блога читательское сообщество. Налаживайте контакты с пользователями Интернета и старайтесь участвовать в любых дискуссиях, касающихся вашей темы. Читайте сообщения в родственных блогах и оставляйте там как можно больше своих отзывов. Однако делайте это с умом и не комментируйте только ради комментариев. Охотно делитесь своими познаниями, не забывая о том, что другим людям должно быть интересно почитать или послушать вас. Все эти действия помогают привлечь к блогу посетителей, и если вы наполняете его действительно ценным, на их взгляд, контентом, то они станут просматривать ваш блог регулярно.

Маркетинговый план блоггера

Основа вашего личного бренда – увлечение, которому вы посвящаете свое время, искренний интерес, а также глубокие познания во всем, что имеет отношение к этому увлечению. Личному бренду не обязательно иметь какое-то особое название, однако вы должны четко представлять его суть. Как правило, краткие формулировки личного бренда бывают такими: “агент по недвижимости, которому можно доверять” или “дегустатор кухонной утвари”. Следующие шаги помогут вам создать свой личный бренд и успешно его продвигать:

1. **Зайдите на сайт GoDaddy.com.** На нем можно зарегистрировать адрес сайта, имеющий вид “имяфамилия.com” (если он свободен). Для блоггера лучше всего иметь адрес в домене .com или .tv – на всякий случай зарегистрируйте оба, даже если собираетесь использовать только один из них. Если у вас слишком распространенные имя и фамилия, придумайте что-нибудь для того, чтобы выделиться. Например, адрес блога бухгалтера по имени Боб может быть таким: BobtheBudgetman.tv.
2. **Заведите аккаунт на сайтах Wordpress или Tumblr.** Эти сайты оказывают услуги хостинга для блогов. Определитесь с тем, каков будет основной канал передачи информации в вашем блоге – тексты, аудиофайлы, видеоролики или их сочетание.
3. **Обратитесь к веб-дизайнеру.** Его услуги могут стоить вам несколько тысяч долларов, однако если вам хотя бы раз приходилось просматривать сайты с непродуманной структурой и оформлением, то вы поймете, что эти траты целиком оправданны. При отсутствии возможности обратиться к дизайнеру создайте свой блог на основе одного из готовых шаблонов, которые можно в избытке найти в Интернете.
4. **Для ведения видеоблога купите цифровую видеокамеру.** Лучше всего приобрести портативную камеру, чтобы она всегда была под рукой.
5. **Создайте страницу своего сообщества в Facebook.** Разместите в блоге ссылку для трансляции его контента в Facebook и кнопку для обмена ссылками. Кроме того, разместите кнопки “Подписаться на обновления по e-mail”, “Мне нравится”, “Читать”, “Опубликовать в Twitter” и “Отправить по e-mail”.
6. **Заведите аккаунт в Twitter.** В качестве названия используйте адрес блога.
7. **Зарегистрируйтесь на TubeMogul (для ведения видеоблога).** Этот сайт бесплатно хранит видео для трансляции в социальных сетях. Ping.fm делает то же для текстов.
8. **Начните наполнять блог контентом.** Добавляйте сообщения как можно чаще – желательно ежедневно. Публикуйте интересные истории из жизни и смешные случаи, которые хорошо иллюстрируют ваши идеи.
9. **Распространяйте контент через Ping.fm или TubeMogul.** Целенаправленно создавайте сообщество своих поклонников, размещая сообщения во всех подходящих форумах и блогах. Отвечайте на любой комментарий, который получаете.
10. **Воспользуйтесь функцией поиска в Twitter.** Найдите авторов, которые пишут на тему, близкую вашей, и начните общаться с ними.
11. **Изучайте блогосферу посредством Blogsearch.Google.com.** С помощью этого сайта вы сможете отыскать блоги, которые затрагивают область ваших интересов.
12. **Участвуйте в дискуссионных группах на интересную вам тему.** Это еще один способ создать сообщество поклонников вашего блога.
13. **Наберитесь терпения.** Как бы тривиально это ни звучало, помните, что продвижение своего блога в Интернете требует настойчивости и усилий.
14. **Разместите в блоге ссылки на свои страницы в социальных сетях.** Этот список можно вставить в шаблон письма или напечатать на визитной карточке.
15. **Сделайте крупную кнопку с надписью “Хотите поработать вместе?”** Она поможет вам закрепить свой успех у пользователей.

Монетизация бренда

Когда ваш личный бренд приобретет в Интернете популярность и у вас появится постоянная аудитория, придет время задуматься о том, как получать доход от вашего блога. Вы поймете, что такой момент наступил, когда различные компании начнут предлагать вам бесплатные образцы продукции, а также интересоваться расценками на рекламу. Если вы любите рисковать, предложите рекламодателям разместить рекламу, не дожидаясь раскрутки блога, после которой ваши расценки наверняка вырастут.

“Чем дольше вы удерживаетесь от размещения платной рекламы у себя в блоге, тем лучше”.

Найдите для своего блога рекламных спонсоров. Если его посещаемость достаточно высока, многие компании охотно на это согласятся. Не стоит связываться с Google AdSense – самостоятельно вы сумеете заработать больше. Для этого с помощью Google отыщите блоги, аналогичные по тематике вашему. Посмотрите, кто рекламируется на них через Google AdSense, позвоните этим компаниям и назовите более выгодные расценки. Кроме того, не забывайте и про компании, рекламирующиеся в традиционных СМИ.

“Каждому человеку (буквально каждому!) нужно научиться рассматривать себя в качестве бренда”.

Еще один способ заработать с помощью блога – чтение лекций и проведение семинаров. Если вы – авторитетный эксперт в своей области, люди охотно заплатят деньги, чтобы вас послушать. Проводите платные семинары или консультации. Известность, заработанная в Интернете, не останется не замеченной и книгоиздателями. Придумайте совместные программы с компаниями, производящими продукты, которые имеют отношение к вашей теме. Разместите у себя в блоге ссылки на их сайты, и, если кто-то из ваших посетителей совершит покупку, вы получите неплохие комиссионные. Наконец, продавайте товары прямо у себя в блоге. Например, это могут быть футболки с адресом блога – одновременно с доходом вы получите и дополнительную рекламу.

“Где-то там вас поджидают сотни миллиардов долларов прибыли от рекламы, которые только и ждут того, чтобы кто-то их получил. Чаще всего они направляются в Интернет, поскольку сегодня ничто не сравнится с рентабельностью интернет-рекламы”.

Какой бы способ зарабатывать вы ни выбрали, никогда не соблазняйте нечестными приемами. Если вас заботят только деньги, то рано или поздно вы проиграете. Основа успеха блоггера – искренний интерес к своему делу.

Об авторе

Гари Вайнерчук – основатель популярного в США видеоблога Wine Library TV. Автор статей о методах интернет-маркетинга.
