

Постоянные читатели моего сайта наверно заметили движения с различной рекламой в статьях, баннерами и т.д. Сегодня я расскажу о монетизации своего сайта, о том сколько я на нем зарабатываю и как. Раскрою святая святых любого проекта — его финансовую составляющую, источники прибыли и конкретные суммы.

Если у вас есть желание научиться строить и поддерживать высокодоступные и надежные системы, рекомендую познакомиться с **онлайн-курсом «DevOps практики и инструменты»** в OTUS. Курс не для новичков, для поступления нужно пройти вступительный тест.

Содержание:

- 1 Как я начал вести ИТ блог
- 2 Мое отношение к рекламе
- 3 С чего начинается заработок на сайте
- 4 Сколько в месяц доход с сайта сейчас
- 5 Баннерная реклама
- 6 Прямая реклама от рекламодателей
- 7 Заработок на telegram канале
- 8 Реферальные программы
- 9 Прибыль с Youtube канала
- 10 Добровольные пожертвования или донат
- 11 Заключение

Как я начал вести ИТ блог

Для начала расскажу, зачем я веду ИТ блог и какие преследую цели. С этого нужно начинать любой интернет проект. Изначально сайт был сделан просто так, от нечего делать. Я опубликовал несколько статей на темы, которых в интернете не было, чтобы просто поделиться информацией.

В таком состоянии мой сайт пребывал пару лет, я работал на постоянной работе в офисе, заниматься сайтом не было времени, да и задач интересных не было. Потом работу в офисе я забросил и отправился в свободное плавание. Подробно этот процесс я описал в отдельной статье — как системному администратору открыть свое ИП.

У меня появилось больше свободного времени и я решил продолжить развитие сайта. Я стал писать статьи по наитию, без особой системы. О заработке тогда речи не было. Мне просто нравился процесс. Пару статей вышли в топ поисковиков и стали собирать трафик. На сайт пошли люди.

Дальше было дело случая. А все случайности, как известно, не случайны. Ища что-то в интернете, я попал на сайт одного SEO специалиста. Он запускал обучающий курс по продвижению сайта. Я решил пройти курс. Он был платный и длился несколько месяцев. Было, по сути, полноценное обучение, с регулярными уроками и домашними заданиями. Но выходе я фактически освоил профессию SEO продвигенца. Применил полученные знания и оказалось, что я неплохо их усвоил. Первое время все статьи, что я писал по всем сео правилам, у меня заходили в топ поисковиков и собирали трафик. Курсы эти до сих пор проходят, пишите автору сайта и спрашивайте подробности.

Со временем я перестал писать SEO статьи, так как это отнимает много времени, а удовольствия получаю мало. Мне больше нравится писать на те темы, что мне интересны, а не те, что соберут больше всего трафика. Примеры SEO статей можете посмотреть справа в блоке **ПОПУЛЯРНОЕ**. Все эти статьи написаны не просто так, а с соблюдением множества факторов. Написание такой статьи большой труд. Уходит несколько дней. Эффект закономерен, статьи реально собирают трафик.

Мое отношение к рекламе

Поделюсь своим мнением насчет рекламы. Оно сильно изменилось с тех пор, как я стал вести свой сайт. В моем браузере сейчас нет блокировщика рекламы. Люди, которые активно борются с рекламой, не понимают одной простой вещи — не будет рекламы, не будет бесплатного качественного контента. Банально, если сейчас убрать рекламу и доход с сайта, я перестану писать статьи в открытый доступ, которые сможет прочитать любой желающий.

Мой творческий порыв, которым я руководствовался в самом начале, давно прошел. У меня семья — жена и уже почти трое детей. Я один обеспечиваю семью. Приходится крутиться. Времени на то, чтобы просто поделиться информацией и написать статью, у меня банально нет. Не потому, что я стал жадным и зажрался, везде пихаю рекламу, а потому что свободного времени нет. Если оно есть, я посвящаю его детям и саморазвитию.

Моя мечта и цель, к которой я стремлюсь — заниматься только сайтом и этим себя обеспечивать. Мне нравится эта деятельность, поэтому я пробую различные варианты, много общаюсь лично с рекламодателями и заинтересованными людьми. Со времени создания сайта я оброс массой знакомств и получил много новой информации. Я мечтаю найти такой формат рекламы, который позволит снять баннеры рекламных сетей. Они мне не нравятся. Я их терпеть не могу ☹ но пока вынужден. Хочу сделать экономически успешный сайт без них.

В настоящий момент над сайтом я работаю по остаточному принципу. Используемые в данный момент форматы рекламы не позволяют мне получать прибыль выше, чем от системного администрирования. Если сейчас я перестану админить и начну заниматься только сайтом, доход упадет. Мне это не подходит, поэтому сайт пока экспериментальная площадка, работа с которой ведется только тогда, когда все остальные дела сделаны. Я пока просто поддерживаю его, оставляя задел на будущее. Фактически развития и движения вперед нет, есть только планы и их много. Сейчас я занят добычей денег на реализацию своих жизненных планов.

Имейте это ввиду те, кто только думает над развитием своего интернет проекта. Мой опыт именно такой, какой есть — сайт развивается по остаточному принципу. На нем нет фокуса моего внимания.

С чего начинается заработок на сайте

Как я уже сказал, писать статьи мне нравится. Я пишу о том, что мне реально интересно, и чем бы я хотел поделиться. Попутно статьи становятся для меня же шпаргалками, помогающими в повседневных делах.

Я не помню точно, в какой момент стал размещать баннерную рекламу на сайте. Наверно, с посещаемости в 500-1000 посетителей. Вначале это был AdSense. В Яндекс.Директ мой сайт очень долго не брали без объяснения причин. И только раза с 5-го я туда попал.

Изначально прибыль была очень низкая. Что-то в районе 20-25 долларов в месяц. Она росла практически линейно с ростом посещаемости.

Сколько в месяц доход с сайта сейчас

Теперь к самой сути. Я регулярно веду учет всего, что происходит на сайте, в том числе дохода. Моя таблица с информацией и графиками уже претерпела одно глобальное изменение. Я в любой момент времени точно знаю, где, как и за что я получаю прибыль. Могу ее спрогнозировать и оценить новые потенциальные каналы.

В сумме прибыль с сайта на текущий момент при **средней посещаемости в 5500-6000 тыс. уникальных посетителей в день — 25-30 т.р.** Дальше я подробно расскажу о каждом канале поступления денег. На моем сайте это следующие источники:

1. Автоматическая баннерная реклама крупных сетей. Основной и стабильный источник прибыли.
2. Прямая реклама от рекламодателей с оплатой за переходы или размещение баннера.
3. Реклама в telegram канале.
4. Различные реферальные программы (хостинг, фриланс и т.д.).
5. Добровольные пожертвования читателей.

Это то, что использую я на своем сайте. Дальше пойдут подробности про каждый из способов.

Баннерная реклама

Речь идет в первую очередь об AdSense и Яндекс.Директ, но не только. Расскажу подробно о том, как я работаю с баннерами. Первым делом вам нужен какой-то удобный плагин для управления рекламой. Без этого никуда. Я лично купил плагин для wordpress **AdInserter Pro**. Рекомендую не откладывать этот вопрос, а сразу что-то купить. Это сэкономит время, а главное — деньги. У меня он окупился буквально в первый месяц.

Сразу скажу, что у меня особенная аудитория, в контексте дохода со знаком минус. Около 50% посетителей используют блокировщики рекламы. С них баннерной прибыли нет вообще. Вопрос блокировщиков и мое отношение к ним я уже объяснил.

Первое время я не вел никакого учета, размещал по наитию блоки и смотрел отчеты в личном кабинете. Со временем, когда посещаемость росла, я понял, что это не правильно и надо как-то систематизировать все. Как раз в этот момент я купил плагин для управления рекламой.

Я создал таблицу excel, внес туда все свои рекламные места и начал в них тестировать разные форматы разных сетей. Делал в основном через a/b тестирование. Выводы были для меня удивительны. Оказалось, что в некоторых местах Директ приносит больше прибыли, чем AdSense, хотя до этого мне казалось, что у AdSense прибыль больше всегда.

Ниже без купюр моя сводная рабочая таблица по баннерам на сайте за последние 3 месяца. Тут уже нет a/b тестирования, поэтому формат может показаться не очень удобным и наглядным. Изначально она создавалась в таком виде как раз под тестирование.

12	Октябрь	Шапка	Список статей	Виджет верх	Виджет низ	Виджет середина	Статьи-Введение	Статьи	Рекомендации	Под постом	Турбо-Заголовок		
13	adlabs			2 182,36	942,28		420,75						Просм.: 281484
14	adsense		2 484,85	373,9				5 477,61	806,88				Всего: 18924,3
15	direct				1 854,06		395,4			981,4	504,79		Эфф.: 0,067 Р
16	keyweb	2500											
17													
18	Ноябрь	Шапка	Список статей	Виджет верх	Виджет низ	Виджет середина	Статьи-Введение	Статьи	Рекомендации	Под постом	Турбо-Заголовок		
19	adlabs			470,42	3 207,48		2 154,20						Просм.: 269960
20	adsense		2 832,00					3 491,00	902				Всего: 20697,9
21	direct				22,41		7,65			1 223,55	607,14		Эфф.: 0,077 Р
22	keyweb	3500											
23	aliexpress			2280									
24													
25	Декабрь	Шапка	Список статей	Виджет верх	Виджет низ	Виджет середина	Статьи-Введение	Статьи	Рекомендации	Под постом	Турбо-Заголовок		
26	adlabs			1 914,84	2 198,16		1 768,50						Просм.: 251306
27	adsense		2 130,00				157	4 000,00	669				Всего: 20292,5
28	direct				103,00	84,00				768	1 053,73		Эфф.: 0,081 Р
29	keyweb	3500											
30	aliexpress			3000									

В итоге я скомбинировал баннеры обеих сетей для максимальной прибыли. Прибыль выросла где-то на 50% после этого. Каждый месяц в табличку заносится доход с каждого рекламного места, с указанием ключевых параметров. В какой-то момент на меня вышли представители сайта <http://adexchange.adlabsnetworks.ru/site/> Я даже не знаю, кто это и как их правильно называть. Я общаюсь с ними по скайпу. Предложили покрутить их баннеры, пообещав прибыль выше, чем у популярных сетей.

Я скептически отнесся к предложению, даже не знаю, зачем стал пробовать. Но в итоге запустил а/б тестирование и оказалось, что эти баннеры реально приносят больше чем, то, что у меня стоит. Прирост был не большой, где-то 20%. Но были еще нюансы. Эта компания имеет юр. лицо в России. Я заключил договор на свое ИП и получаю ежемесячно выплаты в рублях. Никаких заморочек с валютой, налогами, комиссиями при конвертации и переводах. В итоге, где было выгодно, разместил их баннеры. Они приносят основной доход, дальше идет adsense и за ним Директ.

Прямая реклама от рекламодателей

Сейчас спланирую тему, которую придумал сам и успешно применяю на сайте. На нее у меня большой расчет на будущее. Рассказываю суть. Я хотел размещать рекламу минуя различные системы и брокеров. Меньше посредников — лучше всем, и мне и рекламодателю.

Я оценил свою целевую аудиторию, самые популярные статьи и пошел в поиск яндекса. Ввел некоторые поисковые запросы, релевантные моим статьям и посмотрел, кто покупает в директе рекламу. Написал в эти компании предложения о прямом размещении рекламы в своих статьях. Нашлись те, кто согласился. Дальше я посмотрел в директе среднюю стоимость клика по их ключевикам и предложил у себя на сайте примерно в 1.5-2 раза ниже стоимость клика.

С кем удалось договориться — разместил. С кем-то уже не один год работаю. Такой формат лично мне нравится больше всего, так как он практически на

100% релевантен, не блокируется блокировщиками, раздражает меньше стандартных баннеров. Расчет идет по статистике из Яндекс.Метрики по настроенным целям и внешним переходам. Подозреваю, что так учитываются не все переходы, но более удобного для себя способа не нашел.

Некоторые рекламодатели размещают свои баннеры. Для определения стоимости размещения, я беру прибыль за месяц от баннеров сетей в этом месте и добавлять 20% сверху.

Заработок на telegram канале

Долгое время я не размещал никакой рекламы на канале. Он был не очень популярный, предложения иногда поступали, но предлагали 500-1000 р. Мне было лень заниматься этим вопросом за такие маленькие суммы. В этом месяце ко мне в очередной раз обратилось несколько человек с предложением сделать рекламу. Я от балды назвал сумму в 2000 р. На удивление, нашлись те, кто согласился.

В итоге их я разместил. Каждое объявление — 2000 р. Объявления можете сами наблюдать в канале. Пока на этой сумме остановлюсь. Для себя решил не делать больше одного объявления в неделю, чтобы не засорять канал и не напрягать подписчиков рекламой. Рекламирывать буду только релевантные темы, которые могут заинтересовать айтишников.

К слову, канал я вообще никак не распространяю и не развиваю. Я просто сделал ссылки на сайте и все. В канале публикую анонсы статей. Отдельных публикаций для него нет. По этой причине я отнес доход с канала к доходу от сайта. По сути зарабатывает сайт.

Реферальные программы

По этой теме я перепробовал целую кучу всего и выводы неутешительные. Это самая пустая деятельность. Прибыли приносит копейки. Этой рекламой я заполнял дырки у тех, кто блокирует стандартные баннеры. Это позволял делать плагин ad inserter. Я в основном хостеров рекламировал. Денег хватает только для своих тестовых виртуалок. Даже не выводил ни разу деньги. Прибыль 100-300 р. в месяц в среднем у каждого хостера.

Сейчас тестирую биржу kwork. Поставил в некоторых статьях ссылки на задания с этой биржи. Переходы и регистрации есть, прибыли нет. Все по нулям. Вряд ли что-то изменится, тенденция уже видна.

Пользователь	Сумма сделок	Начисления	Дата регистрации	Статус
	0 Р	0 Р	23 янв, 14:07	Активен ?
	0 Р	0 Р	18 янв, 07:12	Активен ?
	0 Р	0 Р	17 янв, 23:04	Активен ?
	0 Р	0 Р	16 янв, 15:09	Активен ?
 x	0 Р	0 Р	14 янв, 05:59	Активен ?
	0 Р	0 Р	12 янв, 21:29	Активен ?
	0 Р	0 Р	9 янв, 11:26	Активен ?
 er	0 Р	0 Р	8 янв, 18:23	Активен ?
	0 Р	0 Р	5 янв, 10:25	Активен ?
	0 Р	0 Р	28 дек 2018, 13:29	Активен ?

serveradmin.ru

Не понимаю, почему эта тема не работает. У всех хостеров есть реф. программы. Кто-то же занимается этим и получает прибыль, раз программы существуют. Я не смог понять, как на этом зарабатывать.

Прибыль с Youtube канала

Одно время я записывал видео по своим статьям и выкладывал на канал. Они набирали какое-то количество просмотров. Со временем я перестал этим заниматься. Запись и монтаж видео занимает много времени. Дохода с этого фактически нет. Я не представляю, как на тему системного администрирования можно снимать видео, которые будут собирать хотя бы десятки тысяч просмотров. В youtube в основном ходят развлекаться и смотреть всякую ерунду.

Самое популярное мое видео собрало за 3 года 25 тыс. просмотров. Это копейки, прибыли с такого числа просмотров нет.

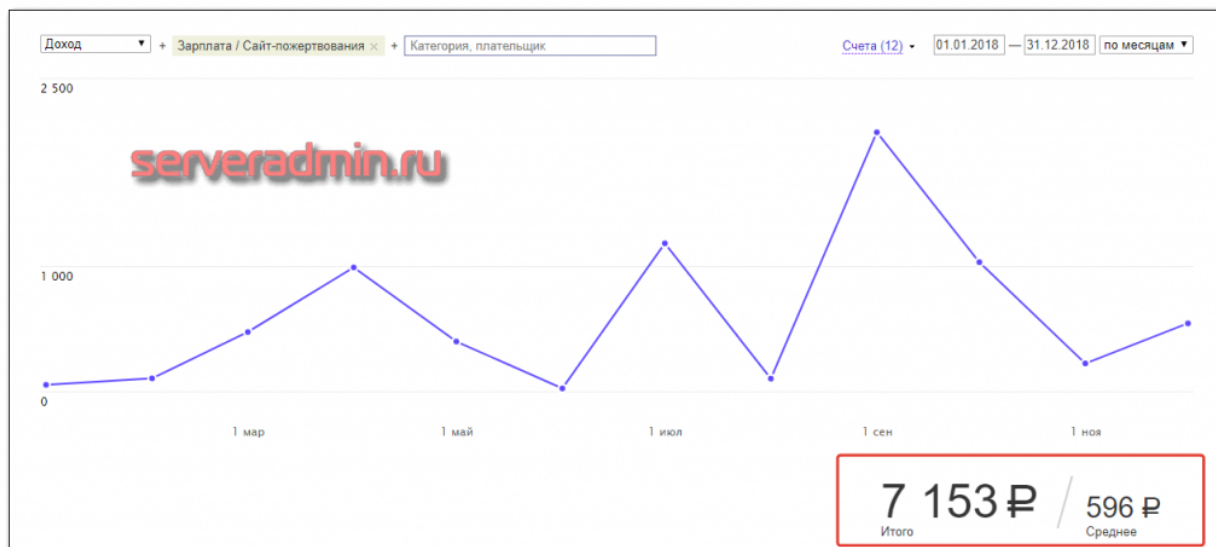
У меня есть некоторые мысли и идеи насчет развития канала, но у самого нет времени на реализацию и эксперименты. Хотелось бы найти какого-то напарника по этой теме и совместно вести проекты — я сайт, он канал. Но я не могу придумать схему, по которой можно было бы организовать подобную деятельность с обоюдной выгодой. Если у вас есть идеи и предложения, я готов их рассмотреть.

Добровольные пожертвования или донат

У меня давно стоит форма с добровольным пожертвованием. Ссылка на нее есть в каждой статье. Не знаю, почему я ее до сих пор не убираю. Наверно рассчитываю, что возможно что-то изменится. Мне видится идеальной такая форма монетизации сайта. Но по факту это не работает от слова совсем.

Удивительно, люди не хотят смотреть рекламу, но и пожертвования тоже делать не хотят. При этом уверен, что хотят получать качественный контент. Мне просто любопытно, а какая схема создания этого контента рисуется у них в голове? Поделитесь соображениями на этот счет, было бы любопытно послушать. Все же половина моих читателей блокирует рекламу.

На текущий день донатов нет практически совсем. Если взять прошлый год, то в среднем выходит 600 р. в месяц пожертвований. Это в основном разовые крупные пожертвования в 1000 р. Их было несколько и они сделали среднюю цифру такую. А обычно 100-300 р. в месяц.



Заключение

Я раскрыл практически всю свою кухню по доходу со своего блога. Очень редко видел подобную информацию на других ресурсах. О доходах как-то не принято у нас говорить, хотя я считаю, что это не правильно и скрывать тут нечего, если получаешь свой доход честно.

Некоторые работодатели любят скрывать доходы сотрудников, даже какие-то внутренние документы под подпись дают, где прямо сказано, что называть свою зарплату и обсуждать зарплату других запрещено. Делается это с простой и понятной целью — открываются возможности для маневра и снижения затрат на зарплату. Можно где-то кому-то не доплачивать, если человек не знает своей реально рыночной стоимости или стесняется просить и обсуждать повышение. А кому-то одному доплатить, чтобы не ушел, но с уговором, что он не скажет об этом другим, чтобы они тоже не начали просить.

Если есть какие-то вопросы, нужны подробности — задавайте. Особенно буду рад полезным комментариям с предложениями и советами. В принципе, я для этого и пишу. Как показывает моя практика, открытость имеет свои плюсы — чем больше открываешь своей информации, тем больше шанса улучшить ее и узнать что-то новое. Или если совсем по простому, чтобы что-то получить, надо сначала отдать.

Онлайн курс "Сетевой инженер"

Если у вас есть желание научиться строить и поддерживать высокодоступные и надежные сети, научиться настраивать VPN с шифрованием, разбираться, находить и устранять проблемы в маршрутизации OSPF и BGP, фильтровать и балансировать маршруты, рекомендую познакомиться с онлайн-курсом «Сетевой инженер» в OTUS. Курс не для новичков, для поступления нужны базовые знания по сетям. Обучение длится 4 месяца, после чего успешные выпускники курса смогут пройти собеседования у партнеров. Проверьте себя на вступительном тесте и смотрите программу подробнее по ссылке.

Помогла статья? Есть возможность отблагодарить автора