

# איך להרוויח כסף מכל אתר או בלוג



כמה כיף זה להיות מסוגלים לחיות ולהתפרנס רק בזכות אתר או בלוג. להשקיע כמה שעות בשבוע, לתחזק אותו, בזמנכם החופשי, ולחייך בכל תחילת חודש כשבדקים מצב חשבון בבנק. להיות מסוגלים לפנות את הזמן לדברים שתמיד רציתם לעשות. ואף פעם לא הגעתם אליהם. או שהגעתם אליהם, אבל עם כאלה רגשות אשם על זה שאתם מבזבזים את הזמן עליהם, שזה כבר לא הרגיש כמו שרציתם שזה ירגיש.

אז זהו. שזה לא בדיוק ככה.

ושאף אחד לא ישלה אתכם שזה ככה. גם אם בחיפוש האחרון שעשיתם ב'גוגל' מצאתם מליון תוצאות על 'הכנסה פאסיבית' ואלפי סיפורי הצלחה על כאלה שהפכו תוך חודשיים מאקדחי מים, לתותחי על באמאזון.

המליונרים האמיתיים שהרוויחו כסף דרך האינטרנט עבדו (ועדיין עובדים) מאוד קשה כדי להגיע לזה.

אז נגיד שאנחנו לא מצפים להתעשר. אלא רק להתפרנס, או להנות מתוספת הכנסה חודשית נחמדה. האם גם אז נצטרך לעבוד כל כך קשה?

התשובה היא שכן. בהתחלה, צריך להשקיע. ההבדל הגדול בנינו לבין המליונרים ההם הוא לא רק בכמות הזמן והעבודה, אלא גם בכמות הכסף שאנחנו יכולים להשקיע. מן הסתם, הם גם השקיעו סכומים נכבדים. אז אנחנו לא נשקיע כסף, אבל בהחלט נצטרך להשקיע זמן, מחשבה, והרבה ♥ אהבה.

אבל 4-6 החודשים הראשונים, בהם תחליטו שאתם משקיעים ישתלמו לכם אחר כך עשרות מונים. כי אחרי כן, הבחירה כבר תהיה בידיכם. תרצו- תמשיכו ותשקיעו (והתוצאות והרווחים יגדלו). תרצו- תורידו הילוך, ותשאירו את המצב פחות או יותר די קבוע, עם הכנסות פחות או יותר קבועות.

### **אוקי. אז במה נצטרך להשקיע?**

כדי להיות מסוגלים להרוויח מכל אתר או בלוג, צריך להשקיע בשלוש נקודות בלבד.

1. איכות התוכן
2. כמות הקוראים
3. בחירה נכונה ושילוב חכם של כלים להפקת רווחים בתוך האתר/בלוג

**אבל** המטרה הכי חשובה שלנו לא צריכה להיות **כמה כסף** נכנס בסוף החודש. המטרה העיקרית צריכה להיות קהל **הקוראים שלנו**. אנחנו רוצים שהם ישארו נאמנים, שהם יחזרו להתעדכן, שהם יחפשו אותנו במיוחד בכל פעם שיש להם שאלה רלוונטית לתחום שלנו. אנחנו רוצים שהם ירשמו לרשימת התפוצה שלנו, ושהם יפתחו את המיילים שאנחנו שולחים להם. אנחנו רוצים לתת להם את כל מה שאנחנו יכולים. מהידע, מהזמן, מהלב.

בלי זיופים, ובלי שטויות.

## 1. איכות התוכן

התוכן הוא המלך. כדי לנהל בלוג או אתר מצליח, חייבים להקפיד **שכל פוסט**, כל ציטוט, כל משפט יהיה **בעל ערך**. המידע חייב להיות אמין ונכון ומדויק. המאמר חייב להיות בנוי בצורה שנוח לקרא אותו. הכותרת צריכה להיות מושכת מצד אחד, ולא משלה מצד שני.

המאמר חייב להיות הטוב ביותר שאפשר למצוא באותו נושא.

יש להפריד בין המאמר עצמו, לבין כל דבר שאתם רוצים למכור. מאמר עם אופי מכירתי יוצר בדיוק את התחושה ההפוכה שאתם רוצים ליצור. הוא גורם לקורא להרגיש ש'מסבנים' אותו, רק כדי למכור לו משהו.

רוצים לכתוב על מוצר מסויים? אין בעיה. כתבו עליו. מה הוא מכיל, על איזה צורך הוא עונה, מה המרכיבים שלו. מה טוב בו, מה החסרונות שלו. כתבו נקי, אובייקטיבי, ותנו לקורא להחליט בעצמו. רוצים להוסיף גם חוות דעת? חוות דעת היא אמצעי מכירות מעולה. שמרו עליה אמיתית, כנה, ומקורית.

הקורא צריך לצאת מהאתר שלכם, כשהוא מרגיש שהוא **קיבל תמורה** לזמן שהוא הקדיש. ושהוא **רוצה עוד**.

### כמה נקודות בנוגע לכתיבה של תוכן:

- הכותרת: היא צריכה למשוך אנשים לקרא, לסקרן אותם, מבלי להבטיח משהו שאתם לא יכולים לקיים.
- התוכן: כל מאמר חייב לחדש משהו לקוראים. גם אם זה בפרט קטן אחד, עדיין, כל מאמר חייב להיות בעל ערך.
- המבנה: שמרו על פסקאות קצרות, רווחים בין פסקה לפסקה, ותנו כותרות ביניים. גם סעיפים או נקודות יגרמו לקורא להמשיך ולקרא את המאמר עד סופו.
- האורך: היום המומחים ממליצים על מאמרים ארוכים ומלאים במידע. לא פחות מ-500 מילה. אפשר גם 3000 מילה למאמר.

## 2. כמות הקוראים

רווחים הם תוצאה של מספר הקוראים שנכנס אליכם לאתר. ככל **שמספר הקוראים** עולה, כך גדלים גם **הרווחים**. המשוואה הזאת היא מאוד פשוטה.

כדי להביא את מקסימום הקוראים שאתם יכולים להביא אתם צריכים, כאמור, להשקיע קודם כל בתוכן.

אבל יש להשקיע גם בקידום נכון של האתר, על מנת להופיע במקומות טובים במנועי החיפוש. אתר שלא מופיע בדף הראשון של גוגל, היום, הוא כמעט ולא קיים.

גוגל אוהב תוכן איכותי. לכן, כשאתם משקיעים בתוכן - גוגל מצ'פר אתכם ומקדם אתכם באופן אורגאני.

אבל זה לא מספיק.

כל האתרים החשובים היום נעזרים באנשי מקצוע על מנת לקדם את עצמם בצורה הטובה ביותר. כדי לקדם למקסימום את האתר, צריך לדעת הרבה. ולכן זה גם עולה כסף.

אז אם אתם ממש רוצים לקחת את העניין ברצינות - אתם יכולים לשכור מקדם אתרים, שיעשה את העבודה הזאת עבורכם.

ועדיין, יש כמה דרכים בהן אתם בעצמכם יכולים לתרום לקידום האתר:

1. **רשתות חברתיות** - דרך נהדרת להביא קוראים ולעדכן קוראים בנעשה באתר. פתחו דף פייסבוק, קבוצת פייסבוק, טוויטר ולינקדין. והתחילו לפרסם סטטוסים שימשכו קהל רלוונטי.

למשל, בדף הפייסבוק שלי אני יודעת, שבכל פעם שאני מפרסמת לינק לאתר - מספר הכניסות שלי קופץ בעשרות אחוזים. אפילו אם קיבלתי רק 10-20 לייקים, מספר הכניסות יכול לעמוד על אלפים.

2. **שיתופי פעולה** - צרו קשר עם אתרים חזקים בעלי אופי דומה לשלכם, הציעו לכתוב מאמר אורח, הציעו לראיין או להתראיין. בתמורה לקישור.

3. **תגובות למאמרים באתרים אחרים** - כתבו תגובה ושלבו קישור לאתר שלכם.

4. **תקשורת**- הציעו מאמר לאתר גדול, נסו להשיג ראיון בעיתון בנושא מסויים שבו אתם מתמחים. בקשו שיוסיפו את הלינק לאתר שלכם.
5. **יוטיוב**- הקימו ערוץ יוטיוב לאתר שלכם. צרו סרטוני וידאו קצרים המבוססים על מאמרים שכבר פרסמתם או ספרו שם על נושא חדש. הוסיפו קישור לאתר או לפוסט מסויים באתר. יוטיוב עושה לכם את החיים קלים- את כל הסרטון שהעליתם תוכלו לערוך דרך יוטיוב ללא צורך בתוכנות עריכה אחרות .
6. **פרסום (קמפיין) בגוגל**- אני קצת נרתעת מהעניין באופן אישי, כיוון שצריך להבין היטב בנושא, כדי שהפרסום באמת יהיה אפקטיבי. אני, למשל, מעולם לא עשיתי קמפיין כזה, כי אני פשוט לא מבינה בזה מספיק. לכן, ההמלצה שלי היא שאם אתם רוצים לקדם את עצמכם בתשלום דרך 'גוגל'- מוטב שתשכרו או לפחות תתייעצו עם מומחה לעניין.

## רשימת תפוצה:

רשימת תפוצה היא מפתח חשוב מאוד לרווחים. אלה הם האנשים שמרצונם בחרו לעקוב אחריכם, ולקבל עדכונים. את העדכונים אתם שולחים אליהם ישירות למייל הפרטי שלהם. כשהתוכן שלכם הוא המידע הטוב ביותר הקיים, וכשאתם נמצאים במנועי החיפוש ומופיעים גם באתרים אחרים, וכשהתנועה לאתר שלכם הולכת וגדלה- כך תגדל גם רשימת התפוצה.

חשוב לא להציק, ולשלוח הודעות רק כשיש לכם משהו מעניין או חשוב לומר.

חשוב להתייחס לנרשמים ברצינות, באהבה ובכבוד. אף פעם לא בזלזול.

בכלל, חשוב שהקשר שלכם לקוראים שלכם יהיה מתוך רצון אמיתי לתת להם מכל מה שאתם יכולים לתת. חשוב שהלב שלכם יהיה שם.

## איך מנהלים רשימה כזאת?

ישנן תוכנות מיוחדות שמתקינים באתר, והן אוספות באופן אוטומטי את מי שמבקש להצטרף. הן מרכזות את רשימות המיילים, ודרכן אתם יכולים לשלוח מיילים קבוצתיים מרוכזים, ואפילו הודעות אוטומטיות לקהל הקוראים שלכם. אתם כותבים אותן פעם אחת, והן נשלחות עצמאית, מבלי שתצטרכו להתעסק בזה, לכל נרשם חדש.

כך, אגב, כשהורדתם את המאמר הספציפי הזה, נכנסתם לרשימת התפוצה שלי. ולכן אני עשויה להציק לכם עם מיילים מדי פעם, לעדכן אתכם מה חדש ולהציע לכם להצטרף לקבוצת הפייסבוק (והוויבנאר השלם) העוסקת כולה ב'איך להרוויח כסף מכל אתר או בלוג'. בזכות הקבוצה הזאת תוכלו לעבור את כל התהליך עם ייעוץ ותמיכה שוטפת. אבל אני לא אעשה את זה. רק דעו שאתם מוזמנים לקבוצה בכל עת.

### 3. כלים ליצירת רווחים

האמת היא שבנושא הזה, השמיים הם הגבול. כשיש לכם כבר אתר איכותי, אליו נכנסת בכל יום כמות נכבדה של קוראים, אפשר להיות מאוד יצרתיים. תמיד אפשר למצוא עוד ועוד דרכים מהן ניתן להרוויח. בצורה פאסיבית, או פחות פאסיבית.

אבל בואו נתחיל עם מספר כלים, הנחשבים לכלים הקלאסיים, האמינים והממסדיים:

**תכניות שותפים - affiliate programs** - אתם מפנים אנשים מהאתר שלכם לאתרים אחרים שמוכרים מוצר או שירות, ומקבלים כסף על כל הקלקה/מכירה שהגיעה דרככם. אתם מצטרפים לתכנית, מקבלים לינק אישי אותו אתם ממקמים במקומות המתאימים באתר שלכם, וכשהקוראים שלכם מקליקים או קונים - **הכסף נכנס לחשבון שלכם**.

למשל - אתרים להזמנת טיסות/בתי מלון/השכרת רכב בחו"ל וכו'. כשאני ממליצה על בית מלון שבו שהיתי, ונותנת קישור ל-booking, למשל, אני מרוויחה עמלה בכל פעם שמישהו מזמין בית מלון דרך הקישור ששמתי.

כמה מרוויחים?

תלוי בתכנית. בין 15% ל- 75% מהרווחים על המכירה.

איך עובדים עם זה בפועל?

יש שתי דרכים עיקריות:

1. קיימים **מאגרים** של תכניות כאלה. אליהם ניתן להירשם, לחפש תכניות המייצגות שירות או מוצר שמתחבר עם האתר שלכם, מגישים בקשה להצטרף, ואם הם מאשרים אותה - אתם מקבלים לינק אישי, אותו אתם יכולים לשים באתר שלכם איפה שתרצו.

מאגרים לדוגמא:

[Clickbank](#)

[CJ](#)

2. **מוצר או שירות** שבו אתם נוהגים להשתמש, ואתם מרוצים ממנו - אתם יכולים לבדוק אם יש להם תכנית שותפים שכזאת או להציע להם באופן פרטי שת"פ שכזה.

**\*\*** אני מעדיפה את הדרך השניה. למעשה, אני לא עובדת בכלל עם מאגרים של תכניות, אלא עובדת רק עם מוצרים ושירותים אותם אני מכירה באופן אישי. אני מרגישה שזה הרבה יותר נכון, והרבה יותר הוגן כלפי הקוראים שלי.

כשאני נעזרת בשירות או במוצר מסויים, ואני מאוד מרוצה ממנו, אני בודקת אם יש לו תכנית שותפים כלשהי. אני מקישה בגוגל את שם האתר יחד עם "affiliate program" או "referral program". או שאני מחפשת באתר עצמו. מגישה בקשה להצטרף, מקבלת לינק וממקמת אותו באתר שלי.

איך לשלב את הלינקים בצורה נאותה בתוך האתר?

זה תלוי מאוד באתר שלכם.

אפשר להציב אותם **כמו פרסומות**, בצדי הדפים.

-ליצור מאמרים של '**מומלצים**' (אצלי באתר, למשל, יש מספר מאמרים עם בתי מלון עליהם אני ממליצה, ובהם מופיעים גם קישורים ישירים להזמנת בתי המלון, לנוחות הקוראים).

-מאמרים של **חוות דעת**

-מאמרים של '**רשימות**' (למשל - 5 אפליקציות לניהול התקציב המשפחתי בקלות/ 8 דרכים להקל על כאבי גב.. וכו').

-תוכלו לשלב את הלינקים גם כשפונים אליכם במיילים אישיים, גם בדף הפייסבוק שלכם, בניוזלטרם שאתם שולחים לרשימת התפוצה וכו'.

**\*\*** שמרו רשימה נגישה של כל הלינקים שלכם, וכך תוכלו מיד לשלוף אחד מהרשימה כשאתם צריכים.



## שירות משלכם: 🎯

הרבה מהבלוגרים ומבעלי האתרים מציעים **שירות משלים** למידע שהם חולקים עם הקוראים. אם זה ייעוץ פרטי, הדרכה, אימון או קורס כלשהו.

## מוצר משלכם: 📦

לרוב מדובר במוצר ידע אינטרנטי. למשל קורס וירטואלי להורדה בתשלום, מדריך כלשהו ('כך תכינו את הגינה שלכם לחורף'), אי בוק, הרשמה לקבוצת למידה, וובינאר וכו'. את המוצר אפשר להציע **בתשלום או בחינם**, למטרות קידום והגדלת רשימת התפוצה.

### היתרונות של מוצר כזה:

- לרוב הוא מצריך השקעה חד פעמית. כאשר ההורדות עצמן מתקיימות באופן אוטומטי, ואתם לא צריכים להתעסק עם זה בכלל.  
- אם המוצר בתשלום - זה אומר שהכסף פשוט נכנס באופן פאסיבי.  
- מוצר כזה נותן ללקוח שלכם אינדיקציה לגבי מי אתם, מה הידע שלכם וכו'. זה מחזק את הקשר עם הלקוח.  
- כל מי שמוריד את המוצר - (בתשלום או בחינם) - נכנס לרשימת התפוצה שלכם באופן אוטומטי.  
- יש אפשרות לקדם את המוצר הזה באופן עצמאי ונפרד מהאתר. זה יתרון מפני שמרוויחים כאן פעמיים - גם מהרכישות הישירות של המוצר, וגם מכניסות משניות לאתר, יצירת קשר עם קוראים ועוקבים פוטנציאליים ועוד.

## פרסומות: 🎯

1. **פרסומות פרטיות** - אתם למעשה עושים שת"פ עם מוצרים או אתרים שיכולים להפיק תועלת מפרסום אצלכם. קשה מאוד להגיע לזה, אבל לא בלתי אפשרי. חסרון: לי יש קצת בעיה עם זה, כיוון שזה מגביל את חופש הפעולה, וגם גורם לי לקושי מול הקוראים. יש מחוייבות שעבורי מסמלת אובדן כלשהו של חופש הפעולה שיש לי. עבורי, אבדן החופש הזה לא שווה את ההכנסה. אבל מן הסתם יהיו אתרים שעבורם זו דרך יעילה מאוד.

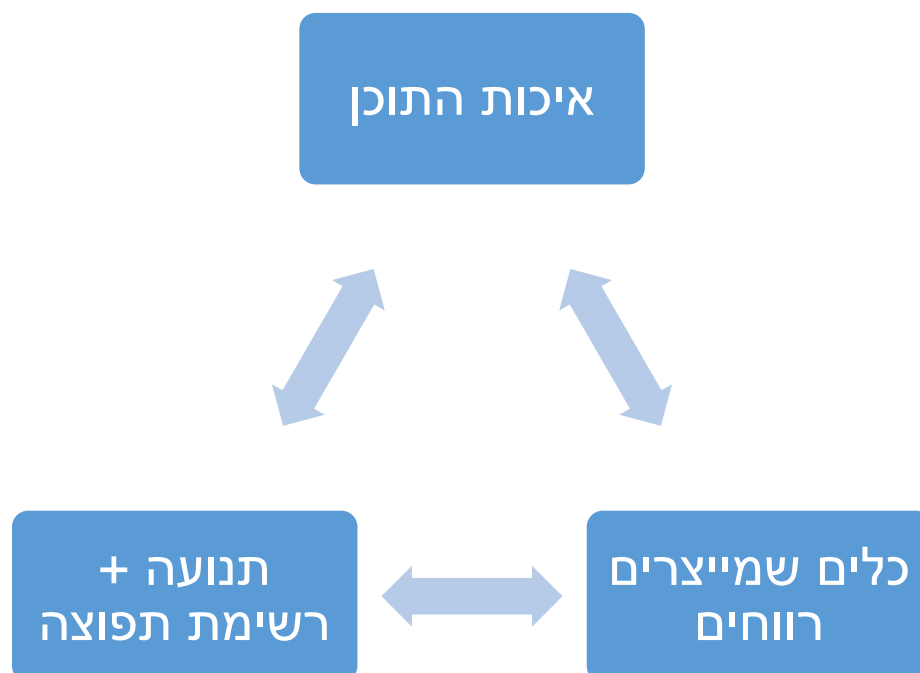
2. פרסומות דרך גוגל/ תכניות פרסום אחרות- הצבת פרסומות של גוגל באתר שלכם.

אין דבר קל מזה. גוגל בוחר עבורכם את הפרסומות שיהיו רלוונטיות לקוראים שלכם, הן מבוססות 'קוקיז' כך שהן מותאמות ממש ספציפית עבור כל קורא. אתם מרוויחים כמה גרושים מכל הקלקה. הסכום מצטבר לאיטו בחשבון של גוגל, ובכל חודש אתם מקבלים את הכסף ישירות לחשבון הבנק שלכם. איך עושים את זה? נרשמים ל'גוגל אדסנס' דרך חשבון האי מייל שלכם. ומשלבים את הפלאג של גוגל באתר.

ארבע הדרכים האלה יכולות להתקיים כולן באותו אתר, כך אתם מרוויחים מכל מיני ערוצים במקביל. אבל חשוב לשים לב ולדעת איך לשלב את כולן בצורה נכונה באתר, מבלי להציף או לבלבל את הקורא מצד אחד, ומבלי לפספס הזדמנויות מצד שני.

(בוובינאר שאני מעבירה בנושא אני מסבירה ומדגימה בצורה מעשית איך בונים את האתר בצורה נכונה).

היחסים בין שלושת הנקודות שדיברנו עליהן לאורך המאמר צריכים להיות כך שכל נקודה קשורה ומקדמת את רעותה.



יש, כאמור גם אפשרויות יצירתיות רבות אחרות ליצירת רווחים מהאתר.

האתר או הבלוג שלכם לא נמצא בואקום. הוא שלוחה כלשהי שלכם. השם שלכם, לעתים, נמצא שם. וכך קיימים, למשל, רווחים משניים מהאתר. הזמנות להרצאות בתשלום, לחוגי בית, הדרכות ותכניות (טלויזיה/רדיו. הייתם מאמינים שפעם התקשרו אלי מההפקה של ה'אח הגדול'?). תשלום עבור כתבות מקצועיות. ועוד ועוד.

זכרו שמדובר בהשקעה. ובהתחייבות שלכם קודם כל כלפי הקוראים שלכם. שתצטרכו לשים שם את הלב שלכם. גם אם זה רק 'עסק'. **אבל** ככל שתשימו את הלב שלכם בזה, כך גם תכנסו ללבבות של הקוראים שלכם.

## לינקים והמלצות נוספות:

**לצפייה בוובינאר המפורט והשלם (3 מפגשים, בתשלום)** – הרשמו [כאן](#). מדובר בתשלום חד פעמי של 189 ₪. בוובינאר אני מתייחסת לעומק לכל מיני נקודות שהועלו כאן, כמו שילוב נכון של מקדמי רווח בתוך הטקסטים, נוגעת בשאלה האם לדרוש תשלום על מוצרים או לתת אותם בחינם, ואיך לשלב בין כל הנקודות בצורה הטובה ביותר ליצירת רווחים מקסימאליים. אחרי השלמת התשלום תקבלו הפניה אוטומטית לקבוצת הפייסבוק הסגורה בה תוכלו לצפות בוובינאר בכל עת שתרצו, ובקצב שלכם. כמו כן תוכלו לשאול, להתייעץ ולקבל הכוונה בכל שלב.

**לבניית והקמת אתר / בלוג חדש** - פנו ל**אמיר מ"הברקה חברתית"**

תוכנות של רשימות תפוצה, ניהול הורדות של מוצרים ואי בוקים ועוד:

[Getresponse](#)

[Mailchimp](#)

