

Зарабатывайте деньги писательством



[**www.ebookexe.ru**](http://www.ebookexe.ru)

Зарабатывайте деньги писательством

Введение

Если вы ищете хороший способ заработать в интернете — возможно, даже достаточно, чтобы уволиться с основной работы, — один из вариантов — предлагать услуги по написанию текстов другим маркетологам. Даже если вы считаете себя лишь посредственным писателем, для вас наверняка найдется множество возможностей заработать.

Как говорится, контент — король, но не все готовы или даже могут его создавать. Они постоянно ищут способы создать качественный контент для своих сайтов, и один из лучших способов — нанять автора, который будет его создавать.

В этом отчете мы рассмотрим несколько способов заработка на писательстве, а также наиболее эффективные места для поиска покупателей вашей работы.

Давайте начнем.



Реалити по созданию электронной книги с помощью нейросетей

Реалити-курс, где мы по шагам создаем и оформляем свою электронную книгу (лид-магнит) для набора подписчиков: от идеи и плана до наполнения текстом, картинками и ссылками, используя в работе силу нейросетей. Дополнительно показано, как озвучить книгу и сделать аудио-книгу, а также ценный урок по "очеловечиванию" контента, который генерирует нейросеть.

[Узнать подробнее>>](#)



Преимущество Писательства как Бизнеса

Есть несколько больших преимуществ в занятии «писательским бизнесом».

- Это пользуется спросом.
- Вы можете узнать о рынке(ах)
- Вы можете найти партнеров

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Во-первых, спрос на копирайт очень высок. Маркетологов, которые ищут качественный контент для своих сайтов, гораздо больше, чем авторов, которые его предлагают.

Конечно, легко найти авторов на биржах фриланса. Если вы когда-либо пытались сделать это самостоятельно, вы, вероятно, сталкивались с отсутствием качества, которое предлагают многие из этих авторов.

Некоторые из них не являются носителями языка, другие просто не умеют работать, но дело в том, что если вы предоставляете качественный контент и добросовестно относитесь к своей работе, вы сразу же дистанцируетесь от 95% своих «конкурентов».

Далее, изучение рынков. Я говорю об этом во множественном числе, потому что вы можете многое узнать как о самом интернет-маркетинге, так и о любых рынках, о которых вы пишете.

Если вы предоставляете качественный контент и делаете это стабильно, вы часто сможете работать с успешными, а возможно, даже известными, маркетологами. Они часто предлагают вам писать на темы, которыми они занимаются, и вы можете многому научиться, наблюдая за их работой.

Поверьте мне, в первый раз, когда вы пишете электронную книгу или отчет для кого-то, и этот человек берет то, за что вам заплатили 250 долларов, и превращает это в гонорар в 5000 долларов, это откроет вам глаза на потенциал, который здесь таится.

Аналогичным образом, вы часто можете использовать эти рабочие отношения для дальнейшего сотрудничества. Успешные маркетологи понимают, что написание текстов часто является ступенькой к более масштабным и успешным проектам. Если вы работаете с маркетологом, пишете для него, а затем переходите к созданию и продвижению собственных продуктов, этот маркетолог с гораздо большей вероятностью станет вашим партнёром в качестве партнёра или партнёра по совместному предпринятию, поскольку он знает вас и оценивает качество вашей работы.



Ваш первый PDF с нейросетями

Как начинающему с помощью нейросети создать простой PDF-продукт для заработка за 7 шагов

Вы научитесь создавать свои инфопродукты, которые можно продавать многократно, забирая себе все 100% прибыли с каждой продажи, даже если вы еще новичок.

[**Узнать подробнее>>**](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Типы письма

Маркетологи обычно ищут различные типы текстов. Вы можете предложить любой или все из следующих типов контента:

- Статьи
- Записи в блоге
- Отчеты
- электронные книги
- Копирайтинг
- Автоответчики писем
- Прядение

Некоторые из них более специализированы, чем другие. Например, копирайтинг потребует от вас определённых навыков, которыми обладают не все авторы. С другой стороны, статьи и публикации в блогах, как правило, под силу написать практически любому автору (конечно, при условии, что он разбирается в теме).

Пишите их хорошо, поэтому, предлагая этот тип контента, вы часто можете получить довольно выгодных клиентов.

Как правило, маркетологи, создающие узкоспециализированные списки рассылки, работают сразу в нескольких сегментах рынка. Вы можете получить немало заказов, связавшись с теми маркетологами, которым нужны письма.

Спиннинг — это немного необычная форма контента, и не все авторы готовы ее предложить.

Спиннинг статей — довольно спорная тема в мире интернет-маркетинга. Некоторые от него в восторге, другие же считают это «чёрной» практикой, которую они никогда бы не стали использовать.

Спиннинг — это, по сути, процесс переписывания исходной статьи, или исходного текста, с несколькими вариантами каждого предложения или даже замены слов, используя определённый формат для этих альтернатив. Специальная программа, называемая «спиннером», берёт эту «спайн» статью и выдаёт одну или несколько уникальных версий.

Степень уникальности будет определяться эффективностью переписывания статьи, и именно здесь многие маркетологи допускают ошибку, используя спам-контент. Если вы не используете достаточно замен или невнимательно подходите к выбору слов, то можете получить вариант, который будет недостаточно отличаться от оригинала или, что ещё хуже, бессмысленным.

Если вы предлагаете услуги по прядению статей, вы можете получать неплохую прибыль с каждой статьи, при условии, что вы работаете с тем, кто понимает ценность вашего предложения. Нередко люди платят 200 долларов и больше за высококачественную пряденную статью. Даже если на создание одной статьи у вас уходит четыре часа, вы всё равно можете получать таким образом неплохую почасовую оплату.



Как создать электронную книгу за час

Практическое руководство покажет Вам, что создавать электронные книги намного проще, быстрее и дешевле, чем Вы думаете.

Это пособие научит Вас создавать книги с помощью нескольких инструментов. Предпочтения рынка очень быстро меняются, и Вы выиграете, если будете готовы быстро принять новые условия.

Книга научит вас не только тому ЧТО делать, но и тому, КАК делать.

Она сэкономит Вам кучу времени на ошибках, которые уже сделали другие люди, когда создавали электронные книги. Вы будете знать как не допустить их. Вы можете и сами найти решение, но Ваши конкуренты хорошо знают, что время - это деньги. Поэтому пока Вы разбираетесь, они будут выводить новые продукты на рынок РАНЬШЕ ВАС.

Вы научитесь не только создавать книгу, но и делать опции для вставки рекламы. Причем именно Вы будете решать, где и в каком объеме. Вы почерпнете также полезные рекомендации о том, какая должна быть хорошая книга и где взять для нее материалы.

[>>Нажмите здесь чтобы узнать, "Как создать электронную книгу за час"](#)



Где Продавать свои сочинения

Есть несколько площадок, где можно продавать свои тексты, некоторые более прибыльны, чем другие. Первое, о чём всегда стоит думать, — это ваши существующие клиенты. Если вы только начинаете, этот вариант может не сработать сразу, но как только у вас появится несколько заказов, у вас должен быть список клиентов, к которым вы сможете обращаться, когда появится свободное время.

В связи с этим, всегда сохраняйте информацию о своих клиентах — как минимум, их имя и адрес электронной почты — чтобы иметь возможность связаться с ними в будущем. Они будут вам за это благодарны

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

— это выгодно обеим сторонам.

У вас будет список людей, с которыми вы уже работали, и вы поймете, что они ищут, а ваши клиенты получают автора, которому они могут доверять и который будет предоставлять высококачественный контент в срок.

Прежде чем искать новых клиентов, всегда связывайтесь с уже имеющимися клиентами, чтобы узнать, есть ли у них для вас работа.

Ещё один способ, которым ваши существующие клиенты могут помочь вам привлечь больше клиентов, — это рекомендации. Всегда просите клиентов о рекомендациях, даже если это просто вопрос информирования их о том, что вы готовы помочь, если они знают кого-то, кто ищет услуги автора.

Маркетологи, которым нужны тексты и у которых нет автора, которому они могут доверять, часто обращаются за рекомендациями к друзьям и знакомым в сфере интернет-маркетинга. Если ваши клиенты довольны вашей работой, они, как правило, готовы рекомендовать вас этим людям.

На самом деле, вы даже можете предлагать бонусы за рефералов, чтобы значительно увеличить число рефералов. Если вы платите «комиссию за поиск» или предлагаете определённый объём бесплатных текстов за каждую рекомендацию, которую вам прислал существующий клиент, это может значительно ускорить процесс.

Если вы ищете новых клиентов (независимо от того, только ли вы начинаете свой путь или ваши существующие клиенты в данный момент не ищут новый контент), есть несколько эффективных мест, куда можно обратиться.

Один из лучших способов найти новых клиентов — это форумы. Существует множество различных форумов по интернет-маркетингу, и на многих из них есть разделы, где вы можете предложить свои услуги.

Например, если вы уже давно занимаетесь интернет-маркетингом, вы наверняка знакомы с форумом Warrior. На сайте есть подфорум «Warriors for Hire», где вы можете разместить объявление о своих услугах. Или вы можете предложить специальную цену на свои услуги в разделе «Специальные предложения Warrior».

Однако это всего лишь один пример — существует множество других форумов, на которых вам доступны подобные разделы.

Однако есть несколько оговорок относительно форумного маркетинга.

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Для начала вам нужно принять участие в жизни форума и стать известным. Если вы редко публикуете посты или сразу же регистрируетесь и публикуете объявление о своих услугах, вряд ли вы найдёте много клиентов.

Люди предпочитают работать с теми, с кем они хорошо знакомы. Даже если вы никогда не встречались лично, вы можете «познакомиться» с людьми через форум. Регулярно публикуйте посты и общайтесь с другими людьми, чтобы стать более узнаваемыми.

Ещё одно преимущество регулярного участия заключается в том, что люди смогут оценить качество ваших текстов по публикациям на форуме. Это может стать своего рода живым портфолио ваших работ.

Второе, на что следует обратить внимание при маркетинге на форумах, — это выбор форума, где царит идея «чем дешевле, тем лучше». Честно говоря, форум «Воины» во многом страдает от этой проблемы. Раздел WSO приучил участников этого форума к тому, чтобы они платили минимальные цены за очень ценные товары. Это может отразиться и на других разделах форума, например, на «Воины по найму».

Это не значит, что на этих форумах нельзя найти высокооплачиваемых клиентов, это просто предупреждение. Возможно, вы получите большую отдачу от инвестиций, активнее участвуя на других форумах.



3-дневный практикум по коммуникации для онлайн-предпринимателей и фрилансеров



Этот практикум - специально для вас, если: Вы просто работаете или еще только собираетесь работать в онлайн. И, бывает, попадаете впросак при общении. Вы в онлайн решаете более амбициозную задачу - строите онлайн-бизнес - но дисконнект иногда все-таки случается. Это будет реальный практикум по трансляции вашей экспертности и коммуникации с потенциальными клиентами.

[Получить бесплатно>>](#)



Ещё один эффективный способ найти новых клиентов — воспользоваться сайтами фриланса, такими как fl.ru и advego.com. Эти сайты служат своего рода «посредниками», связывающими фрилансеров и

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

тех, кто ищет их. Они обеспечивают определённую степень безопасности для обеих сторон, модерлируя задания и выступая своего рода эскроу-сервисом для платежей.

Недостаток, конечно, в том, что они взимают за это комиссию. Эта комиссия вычитается из оплаты поставщика услуг (то есть вас), так что, по сути, вы платите им за то, чтобы они нашли для вас новых клиентов.

Самый эффективный способ использовать эти сайты — найти новых клиентов, а затем, как только у вас с ними наладятся рабочие отношения, можно переходить к прямому сотрудничеству. Вы можете даже предложить немного более низкую цену, поскольку вам не нужно платить комиссию фриланс-сайтам.

Например, если вы платите им 10%-ную комиссию за каждую выполненную работу, вы можете предложить клиенту скидку 5% за прямое сотрудничество и в итоге все равно заработать больше денег.

Будьте осторожны, если решите воспользоваться этим вариантом. На некоторых сайтах фриланса (например, [Fiverr.com](http://fiverr.com)) действуют правила, касающиеся попыток переезда фрилансеров для будущих проектов. Убедитесь, что вы не нарушаете никаких правил, обсуждая это с клиентами.

Еще один интересный способ продажи ваших текстов — создание предложений PLR (прав частной торговой марки).

Права на частную торговую марку означают, что покупатели имеют право использовать контент практически любым способом. Они могут редактировать его по своему усмотрению, ставить на нём своё имя и в целом обращаться с ним так же, как с контентом, написанным ими самими.

Недостаток PLR с точки зрения покупателя на самом деле является одним из его самых сильных преимуществ с точки зрения продавца (вашего):

Несколько человек могут купить права на один и тот же контент.

С точки зрения покупателя это означает, что есть и другие люди, которые могут использовать тот же контент — продавать его, использовать в качестве веб-контента, раздавать и т. д. Что создает определенную конкуренцию по сравнению с наличием исключительных прав на контент.

Но с вашей точки зрения, как продавца, вы можете продавать один и тот же контент много раз. Это значит, что вы можете установить за него меньшую цену и всё равно заработать больше.

Например, вы написали десять статей по 500 слов. Если бы вы продали их одному клиенту по 20 долларов за статью (4 цента за слово), вы бы заработали 200 долларов. Если бы вы продали те же десять статей в виде набора PLR по 10 долларов за весь пакет (1 доллар за статью), вам нужно было бы продать всего 20 экземпляров, чтобы заработать ту же сумму.

Весьма вероятно, что вы сможете найти более 20 покупателей, если статьи будут на популярную тему и хорошего качества. Более того, вы можете продать 100 экземпляров и более, получив гораздо больший доход при том же объеме работы.

Однако есть еще одно преимущество продажи контента PLR: вы позволяете своим текстам увидаться гораздо большему количеству людей, некоторые из которых могут искать эксклюзивный контент.

Если они увидят, что ваши статьи в PLR написаны хорошо, вполне вероятно, что они также захотят поработать с вами над эксклюзивными проектами.

Подумайте о продаже PLR как о «предложении-авансе», а о своих услугах по написанию текстов — как о «дополнительной продаже» в качестве конечного продукта.



Статьи PLR для поисковой оптимизации **Коллекция статей премиум-класса + Права перепродажи**

Все статьи можно использовать для любых целей, для которых они вам нужны.

Например, вы можете использовать их для маркетинга статей, для создания собственного продукта, продавать их по отдельности и многое другое.

Этот продукт поставляется с индивидуальной обложкой PSD, которая поможет вам продавать продукт. Это означает, что вы можете настроить его, добавить свой логотип, веб-адрес и т. д.

[>>Получить комплект](#)



Сколько следует брать за услугу?

Главный вопрос, который волнует многих писателей, особенно начинающих, — сколько брать за свою работу. Для многих это непростой вопрос. В конце концов, они хотят зарабатывать как можно больше и могут

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

считать, что их работа стоит дорого. Но пока они не проявят себя, заказчики могут не захотеть платить высокие цены.

Как правило, лучший способ оплаты — пословная оплата. Вы можете брать 1 цент, 2 цента, 5 центов и больше за слово:

- 1 цент за слово = 5 долларов за статью объемом 500 слов
- 2 цента за слово = 10 долларов за статью объемом 500 слов
- 5 центов за слово = 25 долларов за статью объемом 500 слов
- и т. д.

Те же расчёты применяются и для более объёмного контента. Например, отчёт объёмом 2500 слов обойдётся в 125 долларов по цене 5 центов за слово.

При установлении цен следует учитывать несколько факторов. Первый — насколько высока конкуренция? На одном из форумов, которые я часто посещаю, есть раздел «Авторы по найму», где большинство авторов берут 1 цент за слово. Если бы вы разместили там предложение с оплатой 5 центов за слово, вряд ли бы на него откликнулись.

Другой вопрос, который следует учитывать, — насколько хорошо люди знакомы с вашими навыками и качеством вашей работы. Если нет, возможно, вам стоит начать с более низкой цены, чтобы набраться опыта и зарекомендовать себя перед потенциальными клиентами.

В этом случае хорошей стратегией будет сделать «вводное» предложение по цене ниже обычной, и чётко указать это в самом предложении. Дайте понять, что это специальное предложение, и что все последующие работы будут выполняться по вашим обычным расценкам.

Скорее всего, некоторые покупатели подпишутся на вас только из-за скидки, но также наверняка найдутся и те, кто продолжит работать с вами по вашим обычным расценкам, как только увидят качество вашей работы.

Такое предложение может стать хорошим способом привлечь новых клиентов в свою «воронку продаж», когда вам понадобится найти новых. По мере развития вашего бизнеса вы вскоре обнаружите, что можете работать только с максимальным количеством людей одновременно. В идеале, вам нужно иметь несколько больше постоянных клиентов, чем вы можете обслужить всех одновременно. Благодаря этому вы часто можете поддерживать свой график работы без необходимости искать новых клиентов.

Специализация

Последняя стратегия, которую мы обсудим в этом отчёте, — это

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

специализация на определённой нише или определённых темах. Если вы эксперт в определённом рынке, возможно, стоит подумать о написании статей исключительно для этого рынка, особенно если он прибыльный. Например, можно специализироваться исключительно на темах фитнеса и снижения веса.

У этой стратегии есть несколько преимуществ:

- 1.** Легче писать на темы, с которыми вы знакомы
- 2.** Вы можете брать больше, потому что вы эксперт

Если вы выберете тему, в которой хорошо разбираетесь, это может значительно ускорить процесс написания, поскольку вам не придётся проводить слишком много исследований. И качество вашего текста, как правило, будет гораздо выше, чем если бы вы писали о темах, с которыми знакомы лишь поверхностно, проведя лишь базовые исследования.

А поскольку качество ваших текстов, как правило, гораздо выше, вы можете брать за них больше. Ваши клиенты получают действительно экспертный контент, поэтому они часто будут рады заплатить вам больше.

Заключение

Несмотря на все инструменты автоматизации для создания веб-сайтов и наполнения их контентом, спрос на качественные тексты всегда будет. Если вам нравится писать и вы можете предложить клиентам качественные тексты, ваш рынок будет практически бесконечным.

И самое сложное — начать. Как только вы наберётесь опыта и обзаведётесь довольными клиентами, вы сможете превратить это в полноценный бизнес по написанию текстов, если это ваша конечная цель.

Помните: интернет вращается вокруг контента. Вряд ли это изменится в ближайшее время, поэтому, если вы можете помочь другим маркетологам, предоставляя им необходимый контент, ваши услуги будут востребованы ещё долгое время.



НейроТексты

Как с помощью нейросетей быстро и без вложений создавать качественные статьи для своего блога и на заказ.

[Узнать подробнее>>](#)



[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)