



ПОДКАСТ  
ЕВГЕНИЯ КОШКИНА

PRO

ДЕНЬГИ,  
БИЗНЕС  
И  
ПАССИВНЫЙ  
ДОХОД

KOSHKIN PRO

– Салют, ребят. С вами Женя Кошкин, и это восьмой выпуск моего подкаста о бизнесе и предпринимательстве. В этом подкасте я хочу обсудить тему заработка на покупке информационных проектов.

Сам я в этой нише достаточно давно, с 2012-го года я покупаю проекты на Telderi, на конференции «Кинза» в 2014-м и 2016-м году я делился своим опытом. Два года назад на бирже сайтов Telderi опубликована моя книга, в которой я рассказал обо всём своём опыте: все свои шишки, которые набил, всё, что получалось и удачные кейсы. Сегодня, кстати, зашёл на биржу и увидел, что эту книгу скачало 20 тысяч человек. Меня это, конечно, реально удивило, потому что рынок развивается, рынок растёт, количество предложений всё больше и больше (мастеров, участников), ну и, конечно же, знания в этой нише нужно своевременно обновлять, подсказывать, помогать другим избегать ошибок.

На конференции в Самаре, которая прошла буквально несколько назад я познакомился с одним из спикеров – Иваном Ждановым. И Ваня так же, как и я, занимается покупкой и созданием, развитием сайтов. И в этом подкасте мне будет интересно сравнить мой подход, его подход, сравнить опыт. Ну и для вас дать какие-то фишечки, те ценные моменты, которые вы можете использовать для себя, чтобы строить свои источники заработка. Итак, приглашаем в мою студию Ваню Жданова.

*(заставка)*

– Салют, Вань. Я прямо в предвкушении этого подкаста. Всё-таки тема мне очень близка, так что я благодарен, что ты принял моё

**приглашение. И добро пожаловать, мы тебя очень-очень тепло встретим.**

– Спасибо, Женя, за такое приглашение. Было небольшой неожиданностью, что ты меня пригласил. Мне вообще всегда нравятся такие инициативные люди и всякие интересные проекты, как у тебя – про вебмастеров, про их опыт, вообще про эту сферу. Так что буду рад поделиться своими наработками, своим опытом. Раскрою разные интересные штуки, связки. Думаю, будет интересно.

– Ты знаешь, я вот даже не помню, что меня больше всего заставило тебя позвать в подкаст: то ли то, как ты презентовал себя...

**Для слушателей расскажу: мы ездили на конференцию «30-300». Конференция для вебмастеров, которые хотят увеличить свой доход, условно говоря, в 10 раз. Иван выступал с одной темой, я с другой темой. И меня больше всего поразило разнообразие твоих хобби и увлечений. И они, мне кажется, просто диаметрально противоположные. То есть я не знаю, как в одном человеке могут уживаться и танцор, и теннисист, и боксёр. Бегаешь, яхты... Что я забыл сказать?**

– Ну у меня ещё наука есть, я книги пишу, сфера науки тоже мне нравится. Такое вот.

– Вань, давай, чтобы немного подогреть интерес для слушателей, сходу назови какие-нибудь цифры – к чему ты сейчас пришёл.

**Может быть, объём трафика или количество проектов – то, что, как ты сам считаешь, вполне уместно было бы рассказать.**

– Сейчас у меня 15 проектов. И также примерно каждый месяц я делаю по одному новому сайту. А если «средние» сайты всходят, то стараюсь их продавать. То есть не стараюсь увеличить количество сайтов до 100, до 200, хочу сделать такой пул сильных сайтов, которые дают интересный доход (такие лидеры ниши) и имеют какой-то интересный потенциал на ближайшие 3-5 лет.

**– А какой суммарный трафик на все проекты у тебя сейчас?**

– Ну вот сейчас у меня трафика где-то 3 миллиона.

**– Это ты про трафик за месяц?**

– Да, всё в месяц.

**– А как давно ты занимаешься сайтами? То есть ты в эту сферу как пришёл, откуда?**

– Ну вот сайтами я занимаюсь с 2015-го года, именно информационными. До этого, наверное, с 2011-го года у меня был инфобизнес по финансовому анализу предприятий. Он, в принципе, и сейчас есть. Я раньше, как раз когда закончил Московский

Авиационный Институт, поступил в аспирантуру и увлёкся экономическим моделированием, ходил в МГУ на курсы повышения квалификации по нейронным сетям, по генетическим алгоритмам. То есть мне нравилось моделирование. В общем, я построил разные модели оценки банкротства и инвестиционной привлекательности предприятий авиационной промышленности. Потом защитился, стал кандидатом экономических наук...

**– Раз уж мы затронули тему книг: у тебя какая-то мудрёная книга. Я зашёл на OZON, видел её. Правда, её сейчас в продаже нет. Финансовый анализ предприятий.**

– Скупили. *(с улыбкой)*

**– Всё раскупили. И тут же – про теннис! Я думаю: «Так, блин, стоп! Как так?!». Ну обычно всё равно специализация какая-то одна. У тебя по теннису даже несколько книг, кажется?**

– Да. У меня две книги, и ещё одна была переведена на английский язык. Вышла примерно месяц назад на Амазоне.

Ну теннис – это уже... Теннисом я занимался с детства, наверное, с семи лет. Очень долго. Потом в универе был в сборной. После в Национальном теннисном центре тренировал два года. И тоже вначале была идея сделать теннис как инфобизнес и вырастить в бизнес. Потому что в теннисе денег нет, там одни дети и пенсионеры, это было такое хобби. И я написал книгу, хотел её сделать как продукт. У меня есть YouTube-канал по теннису, там 7000

подписчиков. Один из лидирующих в России, в тройку точно входит. И как раз я сделал книгу, описал свой опыт. Вторая книга была уже в соавторстве с Уточкинским (он такой, можно сказать, топовый тренер в России, тренирует детскую сборную России). Мы тоже спартнёрились, сделали классный продукт. Но это было больше такое вот увлечение, хобби.

**– У тебя бизнес на этом получилось сделать? Я так понимаю, что YouTube -канал – это некое подтверждение твоей экспертности, книга тоже как подтверждение экспертности. Школу для теннисистов (онлайн или офлайн) ты запускал? То есть какой опыт у тебя в этом, как получилось?**

– Я больше тренировал в реальности, в офлайне. Я много тренировал, чуть ли не каждый день вёл. Это были где-то 2013-2014 года, уже после аспирантуры. В принципе, мне платили неплохую зарплату для теннисной специальности в Москве. Но потом я всё равно решил уйти в сайты, потому что хотелось какой-то свободы и делать что-то своё независимо от других. В итоге сказал, что я ухожу. Все были немножко опечалены, потому что в том фитнес-центре, где я вёл, были одни девушки, и я был единственным парнем, который вёл теннис.

**– Красота! (смех) То есть именно в бизнес это не переросло? Получается, всё было для этого: и аудитория, и экспертность, но продать себя именно как тренера в курсах не получилось?**

– Вот в курсах – нет, не получилось. У меня даже есть сайт по теннису, я там писал статьи, там трафика – примерно человек 300. Но запаковать как-то это, продавать не получалось. Аудитория не та, сделать на этой аудитории какие-то большие деньги (тысяч 100 хотя бы) не получалось. И я ушёл из этой темы, она больше как хобби у меня.

**– А в сайты как ты пришёл? С чего ты начал: с создания или сразу же с покупкой? Есть конференция «Кинза», и там в 2014-м году как раз я делился своим опытом: я пришёл и сразу так, знаешь, ринулся вперёд. То есть я взял ряд кредитов и на эти кредитные деньги набрал кучу сайтов. И начал собирать все шишки, собрал всё, что только можно. Мне кажется, сложно придумать какую-то ошибку, которую я бы не совершил. И этот опыт мне обошёлся очень дорого. Расскажи, с чего и как начался твой путь в сайтах.**

– Мой базовый проект, который был ещё сделан, это был инфобизнес. Он мне давал примерно 30 тыс. рублей в месяц. Сайт был сделан полностью мной, ещё даже на Jungle. Потом я его перенёс на WordPress. Там было 100 моих статей, которые я сам написал. Я как раз сделал такой инфопродукт по оценке, по программам в Excel-е. И вот получалось 30 тысяч рублей. Я откладывал эти деньги как некую ликвидность, как пул.

И мои первые покупки как раз пошли после того, как я уже ушёл из тенниса, в этот же месяц. Был май. И я купил первый свой сайт. Он был финансовый. Главное, получилось так, что была первая сделка и больше сделок не было. Я думал, куплю его за 100 тыс. рублей, уже обрадовался, что будет всё круто. А потом смотрю, а аукцион

закончился! Я вообще офигел, конечно: сайт был классный, прям по моей теме. Я просто лично пишу продавцу уже через сайт, что «давайте я у Вас за 320 покупаю». Там была сделка за 280. Я говорю: «320 я Вам плачу, только отмените аукцион, сделайте прямую сделку на меня!». В итоге там женщина пошла на уступки, получила в репутацию минус себе. Но в итоге я купил первый сайт за 320 тысяч. Там была доходность где-то около 10-ти тыс. рублей.

И главное то, что в первый месяц я сразу поставил туда набор e-mail подписок, как я раньше делал на инфобизнесе своём и спартнёрился с человеком, который как раз тоже читал курс, у него был записанный курс по финансам. В итоге в первый месяц сразу были продажи на 40 тыс. рублей.

### – Прикольно!

– К тому же, может быть, немножко мне подфартило, конечно с этим сайтом. Он такой был у меня классный, он до сих пор есть. Там было трафика 5000. Сейчас у меня на этом сайте трафика – 40 тысяч, потому что я его развиваю. И мне просто повезло с тем, что на этом сайте был такой был неявный фильтр. Потому что когда появляются в аккаунте одном у Яндекса похожие сайты, то Яндекс понижает у сайта трафик. То есть когда мне сайт передали, у меня трафик вырос чуть ли не в полтора раза. То есть было 4-5 тысяч, стало сразу 8-9 тысяч. Получается, у меня и доходность увеличилась сразу. Конечно, такая удача у меня была только один раз. Но это было.



– Сейчас конкретно на эту тему: если честно, я не знал. Я предполагал, что если в принципе у тебя совсем схожие сайты, можно получить какие-то ограничения от Яндекса. Ну, грубо говоря, тебя могут понизить немножко. Но, мне кажется, это должно быть выражено ну очень явно. Условно говоря, если с двух тысяч трафик улетел до трёхсот. А вот так, чтоб чуть-чуть убавился...

А в других тематиках наблюдалось такое? Обычно же как: ребята выбирают (и я сам) какую-то любимую тему и с ней работают. Ну и все проекты закидываешь в Вебмастер, в Яндекс.Метрику. Они все у тебя здесь. И понятно, что если ты работаешь, например, с женской тематикой, у тебя все сайты там находятся, если с финансовой – то все в финансах. Ну не разносить же из-за этого на разные аккаунты? Другое дело, я понимаю, если они у тебя пересекаются прямо по темам, по запросам сайты пересекаются – конечно, здесь ты быстрее словишь что-то. Расскажи про свой опыт.

– Вот по другим сайтам... У меня ещё есть по направлению садоводства, там было направление стройка у меня, юридическое направление... У меня такого не было, чтобы на других сайтах была какая-то пессимизация. Просто, когда я покупал, сайты у продавца были очень похожие. Прямо чуть ли не одинаковые запросы. Она сама их писала. И получается, она постоянно переписывала одни и те же запросы. И у неё было чуть ли не 3 или 4 сайта очень похожие. И из-за этого и получилась такая пессимизация.

– Ну а как дальше ты стал развивать? Так быстро развиваться за 2-3 года, только покупая, ведь не получится. Если только тебе повезло, и ты смог создать проекты.

– Да, дальше у меня был следующее такое летом. Я поехал на «Территорию смыслов» – это такой классный молодёжный форум. Я поехал только с одной целью – получить грант на развитие проекта в сфере медиа.

– **Значит, купить сайт новостной, да? (смех)**

– (смех) Получить деньги и их потратить.

– **Красиво называется «Получить грант на развитие медиа-проекта». А на самом деле – купить новостной сайт. Или просто, даже не новостной.**

– Да.

– **Круто. И как?**

– Да, в итоге получилось, что мы выиграли грант (я ехал с братом), получили 150 тыс. рублей. Сразу же, когда получили, уехали, чтобы там неделями не тусить. И купили сайт по стройке в итоге. Там он стоил 350 тыс. рублей. Мы накинули 200 и купили уже в октябре сайт по стройке. И мы там уже старались каждый...

– Я знаю, наверное, тонну способов привлечения денег и использовал это. По-моему, мне кажется, на конфе в Самаре я и рассказывал про способы привлечения. И как раз про гранты я не сказал. Ну потому что у меня опыта нет, я ни разу не подавал на гранты. Ну круто, а почему бы и нет! Если есть программы...

– Вот тоже есть такое неплохое направление в сфере грантов, если кто-то хочет подавать – работать с «Росмолодёжью». То есть у них есть прямо такой кабинет – АИС (*fadm.gov.ru*). Там все гранты и все программы, все форумы, где тоже выделяют средства.

И вот в начале октября, где-то 15-го, заканчивалась подача заявок на гранты в сфере СМИ и медиа, молодёжные проекты. Там были гранты до трёх миллионов. То есть я тоже подал. И рассмотрение – в течение двух месяцев.

Это хорошее направление – подавать заявки как раз вот в такие структуры, информационные проекты или проекты в сфере образования – в принципе, они хорошо всходят. Если хорошо объяснить их полезность (там у них есть свои приоритетные направления), то можно получить 150/300/500 тысяч. Это реально.

– Интересно. По крайней мере, я думаю, стоит загуглить слово «гранты», «получить». Бесплатно, без смс... (смех)

– Да, там они спокойно дают. То есть это, наверное, единственные гранты из всех, которые я встречал, где не было каких-то заморочек сильных. Если в принципе проект интересный, то дать могут. Давали, бывало, вообще нулевым проектам.

**– Ну а дальше? Ты же с инвестором работаешь или нет?**

– Вначале я старался больше свои деньги вкладывать. То есть почти всё реинвестил либо совсем небольшие деньги привлекал. И старался покупать примерно по сайту через 2-3 месяца. Потом у меня были юридические сайты, потом был сайт игровой, по рыбалке был сайт...

Потом был сайт на буржунете, где были различные постеры, картинки на iPhone и были клики с адсенса. То есть там был трафик где-то 5 тысяч человек, доходность была – 50 тыс. рублей. То есть там была очень крутая окупаемость. Но это быстро закончилось, этот сайт у меня получил бан в Гугле, и потом в Яше был забанен, потому что он нарушал какое-то правило: были запросы чуть ли не вписаны в H1, в подписи картинок... Вообще везде были вписаны запросы. То есть он просто у меня окупился, если говорить про его исход, почти в ноль. И закрылся. А я просто получил интересный опыт.

Такие сайты, они много продаются как раз на бирже, их там просто индусы клепают тоннами и продают их. Они быстро делаются, но и умирают тоже.

**– Согласен. Мне кажется, они ещё и заходят далеко не все. То есть это какой-то единичный случай, когда с таким плохим контентом и ещё так переоптимизировано, а они ловят трафик. Потому что на самом деле не так легко в буржунете собрать трафик. Мои эксперименты в буржунете пока не привели к какому-то**

**достойному результату. Хотя очень хочется, потому что вроде как денег там гораздо больше.**

– Вот тоже был, кстати, интересный опыт с игровым сайтом. Там был сайт про какую-то ролевую игру. И там доход был, получается, от блока адсенс, ключевой, но блок стоял под кнопкой. Это уже зло. Потому что много было кликов случайных. И тоже была крутая доходность – тысяч 20-30 для сайта, который я купил за 140 тысяч рублей. И много стало от дохода пессимизироваться. И я просто успел его, можно сказать, сбросить, ушёл в плюс примерно тысяч на 60. Я заходил недавно на этот сайт, он уже просто закрыт и всё. То есть нужно смотреть, чтобы доходность была всё-таки подтверждена и не было таких вот случайных накруток, кликов. Чтобы блоки стояли в нормальных местах, а не под кнопками или меню.

**– Ваня, ты как себя бы оценил в плане агрессивности в рекламе? Помнишь, мы обсуждали морально-этическую сторону: когда ты размещаешь тизер, размещаешь ли ты офферы, какие-то там удлиннители-увеличители. Мне интересно, ты на своих сайтах как, стараешься побольше выжать или же там забота о пользователе и минимум рекламы, лишь бы твои показатели по финансам сходились и тебя устраивала выручка? Где та грань?**

– Хороший вопрос. Вот я всё-таки стараюсь более гибко подходить. На своих ключевых сайтах (их примерно 3) я стараюсь рекламы сделать мало, и они монетизируются, как правило, офферами, лидами, либо какими-то моими даже курсами. А вот сайты, которые

общие (по садоводству), я их стараюсь довольно-таки жёстко монетизировать, либо те, которые я покупаю. Если я покупаю сайт, то я его сразу жёстко монетизирую. Потому что важно – это именно точка окупаемости для меня. Я должен купить сайт с таким потенциалом, чтобы у него окупаемость примерно была где-то месяцев 12.

– Я тоже за год стараюсь окупить. Точнее не так... Они же продаются все с меньшей доходностью. То есть средняя доходность в районе 5%, которую запрашивают. И если у меня есть идея, как я этот сайт за год окуплю, тогда я его могу дальше рассматривать. Поэтому, в общем-то, у профессионалов, у тех, кто хорошо разбирается в сайтах, я стараюсь не покупать. Потому что они тоже прекрасно понимают, они видят свои ошибки и задёшево тебе не отдадут. Поэтому ты, получается, видишь либо гипотетическую возможность (понятно, что не всегда получается) увеличить монетизацию (большой доход с тысячи посетителей), либо ты видишь, каким образом можно трафик увеличить, не особо прилагая значимых усилий. Но чаще, наверное, бывает вторая часть, потому что увеличить трафик, если не полностью тема выписана или есть смежные темы, которые уже на трастовом сайте быстрее зайдут и попадут в выдачу. Примерно так получается. А ты как?

– Я стараюсь разные стратегии использовать. И, как правило, я старался тестировать два противоположных подхода: и тот, и другой. И с увешиванием блоков, жёстко выжимая монетизацию и, наоборот – с углублением сайта и его раскруткой.

Пришёл примерно к такому выводу, что если мы начинаем в сайт вкладывать...

Как у меня было с сайтом по садоводству, я купил его довольно-таки дорого, и я вложил туда ещё где-то полмиллиона. В итоге окупаемость у меня сдвинулась. А ещё из-за того, что статьи были весьма средние на сайте, то трафик довольно сильно просел. И сейчас, можно сказать, срок окупаемости сдвинулся чуть ли не на 3 года.

Поэтому я считаю, что на первом этапе лучше не вкладывать, а лучше, чтобы сайт поработал, хотя бы отбил свои деньги процентов на 50-70. Прямо его увесить нормально, за полгода он не умрёт, если он хотя бы «крепкош ниши». И если ещё, главное, ниша не сильно забитая, не сильно конкурентная. Просто в конкурентных нишах вообще сайты вылетают, за год-два они могут умереть уже. Вот садоводство, кстати – ниша довольно-таки конкурентная, сейчас туда много кто идёт. Потому что легко писать статьи, много авторов, которые пишут за 40, за 35 рублей. На каждой бирже можно спокойно найти авторов. Поэтому сайты вот такой тематики интересны только для быстрой схемы денег. Либо выжать из него деньги и продать, либо сделать его и продать его.

**– Ну купить и повесить по максимуму, чтобы были деньги, а дальше уже как душе угодно. Правильно?**

– Да.

**– То есть делать хорошие сайты невыгодно – вывод, да? (смех)**

– Я сам делал хорошие сайты. У меня уже хорошая команда авторов. Есть люди, которые у меня работают по 2 года. Они реально только на меня работают, и я прямо им доверяю, они реально делают круто. Там у меня сайт реально – лидер ниши, он у меня круто растёт, у меня три сайта таких.

А сайты средние я не стараюсь сильно вывести, пусть они, наоборот, дают кэш, они в такой фазе отдачи денег, получается.

Но в то же время я и сам либо покупаю, либо делаю сайты. Каждый месяц или каждые два месяца стараюсь сеять «новую кровь». Особенно если делаю сайты, то стараюсь делать как-то по-другому. И с перспективой в будущем, что он, может быть, станет тоже лидером. То есть как бы «сажаю детей».

**– У тебя как получается, если усреднить как-то? Если ты финансовый анализ вёл, я думаю, ты в финансах уж должен хорошо разбираться, именно в Excel, все циферки, всё записано, всё скрупулёзно ведёшь, наверное, проблем с этим нет.**

– В экселике веду подсчёт.

**– Если усреднить доход именно при покупках... Хотя мне интересно и при покупках, и при создании, какие цифры получаются именно в доходности? Усреднённо. Я понимаю, что мы стараемся, конечно, за год окупить, но есть неудачи, есть то, что не получилось: забанили, что-то не растёт. В среднем что получается? При покупках**



**какая доходность и при вложении в создание собственных проектов?**

– Так... Ну просто у меня последние покупки были довольно крутые. Наверное, они слишком сильно сдвинут статистику. Потому что у меня окупаемость от последних проектов, которые я покупал – примерно 8 и 10 месяцев.

– Почему так быстро? Ну если только рискованная какая-то монетизация или рискованная ниша. Расскажи подробнее. Мне самому очень любопытно на самом деле! Я не встречал, чтобы проект продавался хороший, белый и пушистый относительно... Скажем так, относительно надёжный, чтобы не было ощущения такого, что он через 2-3 месяца может загнуться. И чисто нормальной монетизации, чтобы продавали его уже с восьмидесятимесячной окупаемостью.

– На Telderi такое вряд ли будет, эти сделки у меня были личные. Первая сделка была: я просто в интернете случайно увидел сайт, был написан у человека баннер такой: «Продаю сайт». Я зашёл, посмотрел, какая статистика через similarweb.com. Смотрю, там у него трафик – 5000 человек в день. Я думаю: «Ни фиги себе!». Крутой трафик, ниша очень узкая, экспертная. Это были переводы статей с аналогичного английского сайта. Я ему просто написал, он мне предложил сумму в 300 тысяч. Я с ним поторговался и за 250 взял. Сделка была сделана, просто приехали в РЕГ.РУ, я ему дал деньги, он мне сделал договор, просто переоформление домена. И дал в итоге

пароль от хостинга, и всё. Он этим сайтом мало занимался. То есть там была доходность примерно в 10 тыс. рублей. Там был только AdSense. Я его немножко пожёстче монетизировал.

– Ну понятно, ты видишь, что там блоков мало. Когда у тебя большой пул сайтов, ты уже примерно знаешь доходность в этой тематике и можешь даже не смотреть на количество блоков, просто понимаешь, что если там 5000 трафика в день, то там, допустим, 300 или 200 с тысячи приносит, это уже тысячу будет приносить – значит, тридцатку за месяц принесёт. Поэтому ты смело даёшь ему. Ну да 250 если дал, тридцатку приносит, вот тебе и 8 месяцев. Круто, блин!

– Да, примерно несколько раз по 30 тысяч было. Идея была в том, что автор не сильно занимался и в принципе отдавал этот сайт и этот бизнес свой, потому что он уже уходил в реальный бизнес и у него был офлайн-бизнес по стройке. И в принципе это был такой висящий проект у него, которым он не занимался.

– Ну может человек не разбираться, не знать, ему нужно кучу времени потратить на то, чтобы разобраться, понятно. Его мотивация тоже понятна.

– К тому же, у этого сайта была вообще отстойная CMS-ка – Instant. Я в первый раз такое слышал. То есть пришлось также переносить статьи. Поторговался, снизил как раз сумму тысяч на 20 – сказал, что будет дорого переносить.

**– Ты сейчас как бы поделил свою сферу: смотришь на покупки или работаешь с созданием новых проектов?**

– Делаю и то, и другое. То есть почти каждый месяц (май, июнь, август, сентябрь) рассматривал какие-то сделки, прямо было общение с продавцами. За последнее время у меня было куплено 3 сайта. Даже последняя была сделка: я тоже общался, с человеком просто встретились в Магдаке, пообщались, у них был сайт финансовый, там была продажа лидов на финансовую тематику, на кредиты всякие. Сумма немного меня не устроила: там трафик был маленький, а доходность была слишком большая, то есть там слабые были статьи. Я отказался. Сайт продавался на Telderi в начале сентября, он не был продан. То есть я, получается, мог до этого уже купить сайт у него. То есть общение лично, особенно крупные сделки надо делать лично.

**– Ну конечно. Единственное, сейчас в Telderi изменили правила: они не поощряют, когда ты из переписки будешь вытягивать человека в личное. И потом, ты знаешь владельца Telderi? Сейчас вот Денис Modesco, они же его взял, этот проект. Множество проектов вокруг себя консолидировали. Ну а когда это личное знакомство, уже как-то неудобно, некрасиво так прийти к нему и... Он же потом позвонит, скажет: «Жень, ну чё ты так некрасиво поступаешь?». И будет стыдно. Поэтому даже не знаю, как на самом деле в личку. Я, единственное, подумал, в Whois писать. Вроде бы, честно тогда получается. То есть я на Telderi нашёл, увидел, даже не переписываясь с человеком, ты заходишь, видишь сайт. Пока не было прецедентов, пока не знают, как поступать.**

**Я просто для себя думаю искать ещё вот такие интересные моменты (наверняка, ты это тоже используешь) на форумах. Бывает, на форумах такие тематики, которые на Telderi запрещены, допустим. Или просто человек всю жизнь на форуме, на Search том же самом, общался и ему там проще его выставить, сайт. И там тоже можно забрать интересные, бывает, лоты.**

– Да, кстати, вот на форумах или на более мелких биржах, там нормальные сайты, бывает, проходят по бэкингу, по всяким казино. То есть там есть интересные предложения. Просто я же знаю людей, которые покупали реально довольно крутые лоты. То есть такой немножко шлаковый сегмент, и он там интересен. Но с этим тоже нужно уметь работать.

А вот почему я говорил идею про продавца, что когда мы знаем продавца, мы знаем его как человека, можно понять даже, какой сайт.

– И риски для себя ты снижаешь. Потому что если ты вебмастер, значит, хитрюга какой-то. Если у него уже 5 сайтов на потоке стоит, ты можешь его... Вот очень удобный сервис – keys.so(наверняка, ты тоже пользуешься): ты сразу же все сайты владельца можешь по разным исходным найти, по адсенсу, по каким-то другим системам монетизации. Я не помню сейчас точно. Но удобно, когда ты сайт вбиваешь проверять и сразу видишь, что у этого владельца ещё десяток таких сайтов. Ну и ты для себя думаешь, что, значит, там всё-таки вероятность того, что там использовались какие-то технологии неоднозначные, она выше, нежели когда человек от себя вкладывал душу, холил, лелеял три года этот сайт. Потом

**понял, что это не его и продаёт. У него это единственный проект, на который он потратил небольшую часть жизни.**

– Да. Здесь, когда именно на потоке у человека, то часто бывает качество довольно-таки плохое. И вообще примерно все, кто делает конвейеры, у них сайты совсем мало живут, потому что они делают типично похожие друг на друга, темы одинаковые. И, получается, уже они друг друга выдавливают.

Надо стараться найти всё-таки ту тему, в которой сам эксперт, в ней развиваться, быть лидером. И тогда уже никто просто тебя не догонит. Я так делал именно на своих ключевых сайтах, стараюсь их больше углублять, чтобы они были ещё более крутыми. Но в то же время «сажаю» новые сайты, какие-то новые ниши смотрю. Экспериментирую вот таким даже образом.

**– А изначально ты сам учился, все шишки сам набивал или кто-то научил, подсказал?**

– Вначале я набивал шишки сам. Первые сайты я сам сделал. Скажу честно, смотришь на них и просто ужасаешься. Был курс, который я проходил, это были курсы Пузата. В принципе круто было то, что я попал именно в сообщество вебмастеров, там была такая группка в Вконтакте добавлена, где мы все общались. Это был 2015-й год. То есть я много увидел единомышленников, я стал каждый день заниматься сайтами более регулярно. Спрашивал у людей, сам рекомендовал какие-то моменты. Именно сообщество очень важно. Начинаешь себя как-то лучше идентифицировать, понимать: я

вебмастер, куда расти, что делать. А когда просто сам делаешь либо читаешь форумы, плагины смотришь, тогда как-то не понимаешь, где ты, где твоё место.

– Согласен, сообщество – оно сильно мотивирует. Оно тебе показывает, что ты, в общем-то, не ерундой занимаешься, а что у кого-то есть результаты круче. Вот меня сейчас конфа в Самаре, с которой мы вернулись, нереально зарядила. Потому что ты приехал и увидел, общаешься с ребятами на одной волне. Потому что если всё-таки брать тех, кто зарабатывает на сайтах, их не очень много по России, если посмотреть. И в твоём конкретном городе их будут единицы. И вы порой, может, их даже не знаете. Я у себя в городе не знаю ни одного человека, который зарабатывал бы хотя бы 100 тысяч рублей, которые я на сайтах зарабатывал. А тут ты приезжаешь, и вот тут: один, второй, третий зарабатывает, – их человек 5-6 человек было с доходом больше миллиона. И ты думаешь: «Ни фиги себе!». И когда ты уже общаешься, это не одностороннее общение. Вот как я поначалу приезжал на «Кинзу»: выступил, а потом выходишь, и все тебя спрашивают-спрашивают-спрашивают... Ты, конечно, делишься информацией, но самому у кого-то спросить у тебя не получается. Потому что если ты увидел спикера, так он точно такой же, его так же облепили ребята и ты не можешь пробиться. А со временем, когда ты уже познакомился с большим количеством ребят, и вы приезжаете... Видел вот ребят, которые приехали – они же даже не спикеры, просто им интересно потусоваться!

– Да-да-да.

– Было круто. Это очень важный момент. Но если в 2015-м году ты учился, тогда Роман ещё 1 раз в год запускал. Это осенний, наверное...

– Да, это был осенний стандарт.

– Ну мы тогда уже по покупкам, продажам сайтов курс публиковали с Романом, кажется, в 2015-м году.

– Да, я посмотрел его на «Складчине».

– На «Складчине», конечно. То есть всё-таки ты половину моих шишек принял на вооружение и избежал. Мне кажется, миллиона два-три я потратил на ошибки. Потому что у меня очень многие проекты в те времена сдохли через полгода, через год, не окупались. Причём так интересно, только недавно я чистил свои проекты: они уже не приносят доход и остались с номинальным трафиком в 50-100 человек. И, вроде бы, удалить жалко, а сил развивать все проекты (около 50-ти сайтов) точно нет. И там циферки, за которые ты покупал, и ты понимаешь: этот 300 – профукал, этот 100 – профукал, а этот за 80 купил – он тебе миллион принёс.

Вот у меня как раз вот такой перекосяк: те сайты, которые в те времена я покупал с монетизацией адсенса, они в лучшем случае, может быть, в два раза окупались и были потери. И, мне кажется, если все

сайты взять и разделить их, вот те, которые зарабатывали монетизацию трафиком, в совокупности они просто вернули потраченные деньги.

А все деньги мне тогда принесла ссылочная монетизация, на ней тогда очень хорошо можно было заработать. И получается: один проект, второй, третий... Этот за 100 тысяч куплен, этот за 150 куплен. И у каждого 700-800 совокупно, пока он не умер, вот он принёс. Думаешь: «Вот чуть-чуть был бы поумнее, наверное, я сразу бы вложился в сотню таких проектов». Но что-то (может, риски), не знаю, что остановило. Но на самом деле очень много было проектов. А покупать их было просто: ты даёшь всегда максималку и тебе легко их отдадут. Там даже торговаться не надо. Потому что ты для себя знаешь, что этот сайт будет приносить тебе 20-30 тысяч во всех биржах сразу, в каждой бирже по 7/8/10 тысяч. А критерии простые: тысяча трафика и **ТИЦ** 100. Как я для себя выбирал: ТИЦ 100 и тысяча уников, и ты такой сайт забираешь за сотку, за 150. Красота была. Жаль, те времена ушли.

– Мне кажется, всегда так получается, когда рынок перегревается и все начинают покупать эти контекстные сайты, начинают туда идти, там цены сильно разгоняются. А наоборот, как раз никто не смотрел на эти сайты по ссылкам. То есть у них уже была более адекватная цена и была какая-то интересная перспектива у них, и доходность, для развития и даже для продажи потом в будущем. А все уходило как раз, как стадо – только контекстный доход.

Я считаю, надо всё-таки стараться найти именно такие ниши, зоны где нет такого ажиотажа. Потому что там, где ажиотаж – там всегда цена



перегрета. Получается, мы всегда несём риски, избыточно платим. Затраты у нас всегда будут.

– Как думаешь, сейчас какая ниша? Если ты не боишься её спалить. *(смех)* Даже не ниша, а направление. Я вот для себя точно знаю, куда сейчас двигаться. Ну вот я вижу это только в более тесной интеграции с бизнесом. Я про это, в принципе, и рассказывал. Так как сейчас у меня есть магазин фототехники, и неплохо он торгует, есть интернет-магазин, есть офлайн-магазин, есть прямые связи с поставщиками. То есть мы напрямую в SONY, в Nikon, в Canon отгружаемся. И логичное продолжение – это должен быть информационный сайт. Но только вместо того, чтобы размещать чьи-то коды рекламы, и ты отдаёшь рекламному агентству, которое взяло клиента, условно 20-30%, отдаёшь Яндексy ещё 20-50%, НДС и всё остальное. И в результате вебмастер получает хорошо если 15% от бюджета, которые тратит на сам бизнес. И я так для себя вижу: если я эти деньги замкну на себе, на бизнесе, (ты в финансах разбираешься, для тебя это будет понятнее) тогда я смогу большую сумму на единицу продукции (на одну статью, на один видос) потратить. Соответственно, смогу более качественно сделать. Ну и логично, что можно тогда вытеснить выдачи с более качественным контентом, а математика по финансам будет сходиться. Я для себя такое направление выбираю.

И вот второе. Видишь, ты даже раньше меня начал тестировать монетизацию через инфобиз. Я в 2016-м году на «Кинзе» рассказывал, как мы в женской тематике убрали лишние коды, повесили фотографию автора курса и переписали статьи от безличных на статьи от первого лица. Что вот этот автор курса как

**бы ведёт блог. И получилось, что мы просто стали лиды собирать. То есть я для себя проверил, что тема рабочая, отлично получается. Мне кажется, это та точка, в которой можно искать такую доходность, не стандартную (3-5% в месяц), а где ты можешь резко до 10-20% в месяц выйти, если найти чёткую нишу. И ты точно знаешь, что в этой нише есть авторы курсов. Либо это курсы по заработку денег... Правильно ведь, как думаешь?**

– Да.

– **Заработок денег – это самая горячая тема в инфобизе. И похудение, ожирение, накачение, – вот всякие такие штуки. Просто если есть сайт про диеты и очень круто там в топе уже стоит, то вместо CPA-шек, наверное, как вариант – продавать курсы. Это точка, где экспериментировать можно. По крайней мере, вот мне так и нравится: покупать те проекты, в которых есть шанс заработать 100 или больше процентов годовых.**

– **Согласен. Вот как раз сейчас такой уровень и перспектива, которую я вижу, это как раз тоже повышение экспертности проектов, то есть уже где мы не просто человеку даём какую-то информацию в статье, а именно мы решаем его проблему. А решение может быть как раз через то, что мы товар какой-нибудь продали ему, через то, что мы его обучили чему-то, что-то показали ему, – уже решение непосредственно его «боли».**

**Потому что сейчас сайты как площадки по дальнейшей транспортировке трафика и посетителя на рекламодателя. А здесь**

надо стараться, чтобы эта площадка уже доходность увеличила за счёт других продаж: инфобиза, своих офферов, товаров каких-то. То есть уже более глубокая проработка, это уже интеграция с бизнесом. Я считаю, довольно крутое направление – это сфера производства, промышленности, где экспертность в разы выше, чем просто у копирайтеров.

**– Но там и зайти сложно, за 40 рублей/1000 зн. ты там не напишешь обзор станка какого-то.**

– Да. Зато сразу получается преимущество, что если получится так сделать, получился написать, то уже сразу будешь в топе. И скопировать это будет почти нереально. Именно за счёт такой экспертности. А если ещё предоставляется какая-то услуга по этим станкам, тоже какая-то уникальная, то уже получается цепочка и какой-то голубой океан, где нет жёсткой конкуренции. Мы там не боремся, как 10 сайтов борются за один какой-то запрос и все парятся за выдачу. Стараться сделать свои «голубые океаны», где нет конкуренции.

**– Ну да, мы примерно одинаково мыслим, значит. Рассказали, где деньги. (смех) Ну здорово. А у тебя какая команда, сколько народу? У тебя же офиса нет? Я так понимаю, если ты много путешествуешь, значит, ты не привязываешься к месту и времени?**

– Ну да, да.

– **Офиса нет?**

– Я работаю дома либо, когда приезжаю в какой-нибудь город, иду в «Додо-пицца».

– **Я имею в виду, такого места, куда приходят сотрудники, ты организовывать не стал?**

– Нет, не стал как-то. Мысли даже появляются такие, но я не организовал и считаю, что правильно. У меня по сути всё онлайн, я набираю людей. И у меня сейчас их где-то 30 человек. Примерно половина людей работает через биржу Etxt, а со второй половиной я работаю просто через почту. Это авторы, которых я через сайт нашёл.

– **30 авторов?**

– Да.

– **Ты сам с авторами работаешь, ты сам им даёшь задания или нет? Как-то странно.**

– Нет, примерно половина авторов сами присылают темы для статей, которые они хотят писать. Я просто их обучил, чтобы они проверяли чистотку у главных ключей, чтобы она была не совсем маленькая, хотя бы существовала. И они мне проверяют, они пишут, получается,

вообще название статьи, ч проверяю чистотку, они на неё пишут мне. Я просто говорю: «Окей. Пиши на эту тему, хорошая статья». То есть они мне присылают пул запросов, которые они хотят написать. То, что мне не нравится, я вычёркиваю. Даю на другое, и они пишут. Потому что они же эксперты, они лучше понимают, что сейчас актуально. Бывают такие прикольные запросы они находят, я бы сам никогда такого не нашёл. Они сами работают, я просто их курирую, немного направляю. Работаю с SEO и всё.

– **Специалистам, которые подготовили техническое задание, которое будет полностью отвечать на все вопросы, чтобы тема конкретной группы запросов была раскрыта и про всё было расписано и указано. И дальше автору уже даётся такой скелет: наполовину статья уже готова, ему только правильно по каждому пункту расписать. У тебя, получается, совсем по-другому построено.**

– Да, у меня получается, что как раз у меня сейчас примерно 30 авторов. И половина работает таким образом, что они сами придумывают запросы и сами их оценивают. То есть они берут запросы, которые уже имеют частотку. Они мне присылают то, на что они хотят написать. И я уже как куратор просто вычёркиваю то, что мне не нравится, то, что, может быть, было на сайте. И уже на запросы, которые интересны, они пишут. Объём статей они тоже сами формируют. Я неставляю, что нужно писать 10, 20 тысяч знаков. Их задача – максимально раскрыть тему. Если надо 12 тысяч, значит, пиши 12, надо 5 тысяч – пиши 5.

Но здесь, как я считаю, важно, чтобы автор был именно проверенным, чтобы по такой схеме работать. У меня конверсия набора авторов именно по почте – примерно 1 из 40. Примерно 2-3%

авторов у меня оставались, с кем я дальше начинал работать. То есть я, получается, постоянно набираю авторов.

**– Получается, ты сам курируешь все свои сайты. Сайты, которые ты купил, ты их дальше развиваешь, на них пишешь что-то? Или купил и всё, он там сам стоит по себе.**

– Сейчас сайты, которые я покупаю, я не развиваю. То есть стратегию, которую я использовал – по покупке и наполнению статей, я больше не использую, считаю её неправильной. Потому что это только увеличивает срок окупаемости сайта и деньги сейчас они перестают давать. Сейчас сайты, которые я покупаю, я их просто монетизирую.

**– А трафик не падает со временем? Когда эксперименты проводил, увидел: на тех сайтах, где я вообще ничего не делаю, наверное, процентов 15-20 просадка в трафике за год, если усреднить. Но это связано и с тем, что появляются новые сайты. Может быть, контент устаревает. То есть сложно однозначно сказать. Нет такого, что раз! – и в 2-3 раза упал. То есть по деньгам всё равно будет выгодно, если у тебя сайт за год окупается, дальше на 20% трафик упадёт, ничего страшного. Значит, на следующий год он тебе 80% принесёт, а не 100%. Ну терпимо... Если ты подобрал монетизацию правильно. Но если, конечно, сайт окупается 2 года...**

– Вот 2 года – это уже многовато. Особенно если я делаю сайт с нуля, тут 2 года окупаемости – это более-менее. У меня есть сайты, которые я делал с нуля, у них у некоторых окупаемость – 2 года. Это, я считаю,

плохо. В среднем сайты, которые я делаю с нуля, от начала регистрации домена до заливки статьей – примерно месяцев 15. Это, я считаю, нормально.

**– Как ты вливаешь деньги: за месяц всю сумму потратил или она планомерно каждый месяц уходит?**

– Стараюсь быстрее сделать сайт. Бывает, что авторы пишут только на специальные тематики. Если садоводы – пишут только про садоводство, если они юристы – пишут только как юристы, если финансисты – то как финансисты. Я не миксую. Поэтому бывает, у меня пропускная способность – 200 статей на одну тематику. И я на сайт в среднем делаю 600 статей. Получается, 2-3 месяца я примерно делаю сайт.

**– Ну что-то 15 месяцев всё равно я не верю, как-то нереально круто.**

– Получается так: я его сделал. У меня примерно через 6 месяцев начинает идти какой-то трафик, средний, я бы сказал. И за оставшиеся 9 месяцев он у меня отбивается.

**– Я понял. За 6 месяцев ты выходишь на трафик.**

– Да.

– Конечно, может быть, раньше так хорошо получалось. Но сейчас за год у большинства вебмастеров проблема как раз в том, что трафика нет. Наверняка, вы общались с кем-нибудь в Самаре.

– Окупаемость будет сильно увеличиваться, если мы монетизируем как раз контекстную рекламу. То есть обязательно надо включать офферы либо лиды. На одном контексте это почти нереально. Такого не будет, что я поставил какой-то блок, рекламу, и всё там будет отлично. Вот лиды – обязательно, юридические, финансовые и офферы. Вот они могут сдвинуть.

– Согласен. Если у тебя хорошо запросы подобраны и дальше ты умеешь правильно готовить трафик, правильные прокладки проставлять в нужные места, офферы в незаезженные места и интересным образом, чтобы человек покупал, повышать конверсию – так, конечно, прокатит.

Мне интересно, у тебя в этом году как трафик растёт?

У меня был эксперимент, я вебмастеру давал денежки, (в одном из выпусков мы про это рассказывали) сайт сделали, но дальше не видим, что он растёт. Поэтому как раз Ярослав решил пока не развивать сайт. Посмотреть какое-то время, как будет дальше развиваться. Дело не только в этом сайте, на всех его свои сайтах, которые он запускал, трафик, который на них есть, гораздо меньше того, который ожидал. И это не только у него, у многих вебмастеров такая проблема как раз. Сейчас есть предположение, что просто нужно подождать чуть дольше. Раньше трафик появлялся буквально на второй-третий месяц, сейчас, может быть, трафик пойдёт через полгода-год. У тебя рост как, всё летит в космос?



– Да нет, не скажу, что прямо всё летит. Это было бы совсем круто. Да, трафик стал хуже идти. То есть примерно сейчас месяцев 8 получается, по моим прогнозам, он будет набирать силу.

Это связано именно с тем, что стало действительно слишком много конкуренции. На какую-нибудь одну тему «как вырастить помидоры» пишут по 20 авторов, по 20 вебмастеров. И каждый сезон ещё появляется 10. И конкуренция, особенно в таких общих нишах: юридическая, алименты, ДТП, жилищные вопросы – она очень высокая. И если мы напишем какие-то статьи, они могут и год вообще-то всходить. То есть 8 месяцев – это даже хорошо.

Надо не подходить так бездумно, что я возьму какую-то нишу, пройду курс и буду просто клепать их, как конвейер – такое сейчас не прокатит, сейчас их нужно делать обдуманно, понимать конкуренцию и делать реально в разы лучше, чем конкуренты. Такой подход «я делаю средние сайты» – он не эффективен, скорее всего, он принесёт мало денег. Надо сделать охрененный сайт, чтобы он дал хорошие деньги – вот это работает.

**– Согласен, надо всё время делать лучше и лучше. В выдаче лучшие сайты занимают хорошие места, и потом проходит год-два: твой лучший сайт уже оказывается полной ерундой, потому что можно сделать ещё круче, и ты опять у станка.**

– Да, это тоже. Поэтому нужно, чтобы каждый определил свою стратегию: либо делать мелкие сайты и потом можно их продавать, либо наоборот, фокусироваться на одном сайте. Я делаю и то, и

другое, то есть я либо покупаю, либо делаю раз в месяц, в два месяца. И постоянно наливаю на несколько своих ключевых сайтов. Потому что они у меня – лидеры ниши с перспективой на 5-10 лет.

**– Ты планируешь остаться в сайтах? Возьмём 5 лет следующие.**

– Да мне сейчас так нравится экспериментировать уже не только в сайтах. Сейчас нравится и какой-то офлайн, нравится и товарка, коммерческое SEO. Сейчас ищу направления по партнёрству с какими-то реальными бизнесами, на которые можно было бы какие-то лиды полить.

**– Продавать фотоаппараты. Поделюсь, маржа хорошая, пополам поделим.**

– Хорошо, посмотрю. Что-то реальное, то, что решает какие-то проблемы. Например, мне нравится направление услуг. У меня раньше была школа танцев: круто, когда 20 девочек, это всегда воодушевляет. Сейчас просто танцую. Мне нравится направление бизнеса – сделать школу по боксу. У меня есть друг в Москве, у него там школа ударника, одна из крупных, у него филиалов штук 7. Вот как раз я рассматриваю с ним партнёрство и открытие новых филиалов для бизнеса.

**– У тебя сколько времени на работу уходит? Я так понимаю, ты прилично вкладываешься в занятия танцами, чтобы ездить на**

**соревнования, занимать какие-то места. Сейчас теннис ты уже не преподаешь, правильно?**

– Да.

**– Вообще не преподаешь? Я видел, ты какие-то мастер-классы проводишь.**

– Веду, но редко.

**– А бокс – это что за история? Ты пару раз в неделю ходишь?**

– Вот боксом я не занимался уже несколько лет, просто у меня были травмы. Поэтому я от бокса немного отошёл. Когда-то я там рубился по-жёсткому, сейчас больше на здоровье, поэтому бокс – это хорошие воспоминания такие. Поэтому и хочется сделать школу, чтобы тоже быть в этом.

**– Расскажи мне про то, как ты книгу на Амазоне публиковал. Это платная книга или бесплатная?**

– Книга продаётся там за деньги. У меня была русская книга написана. Я её издал в издательстве. И в этом издательстве была возможность как раз перевести её.

– Можешь кратко рассказать про эту сферу? Целый подкаст писать про это мы не будем, но сфера интересная, мне кажется. Мне лично очень интересно. Допустим, ты создал книгу... И дальше какой путь у неё?

– Вот если я просто написал книгу на русском, то первый вариант – это издательство по требованию, как у Ridero, например.

– Видел такое. Если у тебя есть база подписчиков, ты можешь им предложить. Но там дороговато, по-моему, получается.

– Нет. Они печатают её и по требованию уже там они выставляют тоже на всех этих агрегаторах, на Литрес

– А, она также будет везде. И на Озоне будет?

– Да.

– На Озоне тоже будет, но просто чуть дольше срок поставки у неё, да?

– Она будет именно печататься, когда человек сделал заказ. То есть её нет на складе. Когда человек заказывает, то её печатают.

– Понял. On-demand, кажется, это называется, по-нашему – «по требованию».

– Вот так, ага.

– А если ты неизвестный автор, то ты должен пятаки заплатить, правильно, чтобы тебя издали?

– Ridero не очень дорого берёт. Вообще недорого. Можно договориться с издательством. Там у них есть разные условия. У меня было, кажется, «Юпитер» издательство, «Феникс». Получается, мы заключаем договор, и они выплачивают... Где-то тысяч 40, что ли, они мне заплатили за то, что они напечатали и стали продавать. Они напечатали 1500 книг, их отправили в магазины. Это было как раз по спорту. В «Буквоеде» в Питере, в «Дом книги». И уже в свою сеть реальных магазинов разослали. Это именно про работу с такими издательствами.

Бывает ещё, если у них нет денег, они могут предложить: давайте мы напечатаемся за ваш счёт, вы выделите нам тысяч 200, и потом уже, когда продается, это всё вернётся. Уже разные способы договориться.

Но желательно, конечно, уже иметь книгу. Потому что они на своём заседании рассматривают: будут они издавать или не будут. Получается, мы высылаем им рукопись, редколлегия смотрит и уже решает, будут ли публиковать.

– А в Амазон как она потом попала? Это кто-то переводил или ты сам переводил?

– Я заказал перевод. В принципе я знаю английские термины именно по теннису, подкорректировал какие-то моменты...

– Ты свою книгу отдал на перевод. И там она вышла: авторство твоё, перевод – какой-то индус, условно говоря?

– Переводили в России, там хорошая девочка, поэтому она хорошо перевела. А после перевода уже её издавали.

– Ты сам её нашёл или через какое-то агентство?

– Да, у Ridero была такая возможность, что можно было заказать перевод.

– Они на Амазоне тоже по требованию печатаются?

– Я не смотрел карточку товара, как у них там это отображено.

– Но тебе деньги капают оттуда?

– Неделя прошла, я ещё не знаю. *(смех)*

**– Но продажи есть? Мне очень интересно, это же дополнительный способ дохода. Такой же независимый.**

– В России точно была в продаже даже английская версия книги. А вот там, вроде бы, было две продажи за неделю.

**– Ну тоже неплохо, потихонечку. Ну круто, со всех сторон.**

– Кстати, написание книг под Амазон – тоже интересное направление. Я даже знаю ребят, у них такие кейсы как раз: они пишут книги на все популярные тематики: похудение, психология, секреты обаяния. Пишут по-русски, переводят на английский, книга страниц 20-50 стоит около 100 долларов. И потом они делают много книг, заливают на Амазон и уже там можно выходить на доход тысяч 200-400. Именно через книги на Амазоне. То есть получается такой контент под бурж.

**– Если найдёшь кого-то, кто так зарабатывает, познакомь меня, я обязательно с ним напишу подкаст, потому что это интересный способ заработка в интернете, такой же пассивный доход, точно так же деньги капаят, когда ты спишь (что я очень люблю). Очень интересно будет узнать и поговорить совершенно о другой нише. Пока я в ней совсем не разбираюсь, то есть мне пока непонятно, как это. Какие-то особенности, наверняка, там есть, будет здорово узнать.**

– Хорошо.

**–Изначально я тебя спросил, сколько времени на работу уходит, и мы ушли в книги. Какой у тебя график?**

– Примерно каждый день стараюсь сейчас работать, потому что летом совсем халявил. Стараюсь работать примерно 3 часа. Каждый день 3 часа.

**– За 3 часа ты успеваешь просмотреть работы всех авторов, с которыми ты работаешь?**

– Я работы, которые они мне присылают, не смотрю. Потому что они у меня уже отобраны, они у меня крутые и они выполняют все мои требования. Примерное среднее время приёмки заказа, которое я тоже отслеживаю – полторы минуты. Просто нажать кнопку «Принять», «Дать задание», если я даю. А если он просто присылает, я просто жму «Отправить контент-менеджеру». Другое письмо.

**– Во сколько тебе обходится каждая статья?**

– Средняя статья обходится рублей в 400, 450.



– А публикуешь ты уже сам? Публикация, разметка, ссылки, перелинковка, всё остальное...

– Это у меня делает контент-менеджер. На бирже работаю я, на почте контент-менеджер. Просто часть с биржи я перекидываю на почту для контент-менеджера. Это пока такая функция, которую я ещё не делегировал. И контент-менеджер уже добавляет, делает линковку, всё подписывает.

– Круто. Ближайшие планы по развитию: как увеличить доход в 2 раза? В 2, в 5 раз. Ты создавать будешь свои новые проекты и развивать их, покупать? Ты там в крипте что-то экспериментировал... Но я так понимаю, что пока тренд пошёл вниз и поэтому там денег не удаётся заработать, поэтому какие-то другие точки роста должны быть.

– Да. Для увеличения в разы я буду стараться выходить именно на обучение. То есть в реальное обучение, создание какого-то тренингового центра именно под мои сайты. И развитие существующих проектов тоже, потому что там, в принципе, трафика много можно ещё сделать. Сейчас у меня где-то около ста тысяч человек в день, увеличить до двухсот вполне реально. Ключевые проекты должны расти, потому что получается такой эффект масштаба: большое становится ещё больше.

– В SEO ты не вкладываешься? Как правило, на SEO более грамотная оценка ссылочного профиля, социальных сигналов. Вот именно то,

**как это в коммерческих нишах работает – там же огромное количество SEO-компаний, все занимаются продвижением. А информационные больше ориентированы на то, что хороший контент, он и сам зайдёт в выдачу.**

– Я считаю, что контент решает. Почему коммерческие сайты сильно запариваются с SEO, потому что там, кроме карточек товара, ничего нет. Поэтому они и начинают сильно играть, обыгрывают все эти параметры. А вот в информационниках есть какое-то творчество, где можно создавать интересный материал.

Получается несколько западная тенденция, это создание таких страниц силы – power page. Это страницы, которые в 10 раз круче, чем топы по какому-нибудь запросу. То есть вот можно ориентироваться на такие вещи. Это можно сравнить с лонгридами, такими большими страницами.

**– Ну SEO – больше не лонгриды, а, скорее, место, где и текст идёт, и ссылки на более подробные описания. Типа кластера, у тебя страница для кластера – наверное, так более правильно.**

– Тут просто много всего входит в страницу силы. Можно так сказать, что каждая страница силы – это лонгрид. Но не каждый лонгрид – это страница силы. То есть страницы силы тоже большие, они максимально полно раскрывают проблему. Там могут быть какие-то калькуляторы, могут быть заявки сразу на товар, на доставку. По сути это как лендинги, где уже чуть ли не сразу идёт продажа.

И чек с этой страницы может быть довольно существенным. Продажа сразу строительства бань какого-нибудь либо электрика под ключ, – какие-то уже офферы, товары. И из-за того, что она очень круто раскрывает, очень сильно погружает, крутая экспертность, вёрстка, дизайн, всё это работает, то человек уже покупает. То есть уже включается вот так.

– Ну это, наверное, больше вопрос терминологии. Потому что такие термины от западных блогеров, от западных интернет-предпринимателей приходят. Когда я про этот термин узнал, как раз два года назад был кейс: там ребята купили сайт условно за 20 тыс. долларов, а продали за 100 тысяч. Как раз на «Кинзе» в 2016-м я про него и рассказывал.

Но когда у тебя и новый контент, а потом контент ещё группируется вот в такие (они их называли silo по-английски), образно говоря, кластеры, и ещё текст появляется, который полностью всю нишу раскрывает. И значимость, ценность для человека такой страницы высока, потому что он точно найдет ответ на свой вопрос. Поисковики его отправляют на эту страницу, там он читает полностью всю проблему, информацию про которую он ищет. И плюс ещё более детально. И там очень важно, что человек находит ответы на такие вопросы, про которые он ещё и не задумывался, что они ему потребуются. Это всё не в одной простынке. Это именно дополнительная ссылка ещё на 20-30 документов.

– Сейчас пользователя ведут, определяют интересующие его «боли» и уже ведут по этапам к какому-то действию, чтобы он его совершил. Это здесь нужна хорошая экспертность, это уже уровень такой

квантовый. Чтобы перейти на хороший трафик, нужно и самому стать более крутым экспертом в этой нише, и авторы чтобы крутые были.

– Ваня, мне кажется, у нас получился очень крутой подкаст, столько интересной информации. По таймингу нам бы уже пора закруглиться. Я хочу в конце попросить тебя, вот как ты увидишь, представь: ты всё потерял. Вот сейчас у тебя остался ноль. Все сайты каким-то образом растворились, испарились. И на твоём финансовом балансе, вот ты Excel открываешь, а там пустая строчка. Ты никому не должен, вообще никому и у тебя нет никакого источника дохода. Твои действия на ближайшие 12 месяцев? И как ты сам себя видишь, к какому результату ты придёшь через год?

– Я думаю таким образом, что самое важное, если уж у меня ничего не будет – это люди, с которыми я взаимодействую. Если у меня сейчас сильное окружение, я могу с ними начать партнёриться и создавать какую-то полезность для них в их бизнесе, в их проектах. И на первые полгода, на год мои проекты по сайтам, если я начну опять их делать, пока они ещё не выросли, то именно партнёрство с сильными людьми и какого-то взаимовыгодного с ними сотрудничества. То есть когда я могу быть полезным для кого-то другого, сделать ему деньги. А я знаю, как делать деньги, поэтому я буду полезен.

– Круто. Типа пойти временно в чьи-то проекты, рассказать, какие у тебя есть знания, и кто-то чтобы профинансировал твою

**деятельность. А дальше поделить в каких-то партнёрских соображениях.**

– Да. То есть уже взять какую-то управленческую роль в каком-то проекте. И потом уже, когда появятся финансы, тогда и выйти на свои проекты. То есть управленческие какие-то функции в проектах своих партнёров и своего окружения. К тому же они же знают, что я классный, поэтому то, что они меня возьмут, не станет проблемой.

– Ясно. Просто у тебя уже большое количество знакомых, поэтому тебе проще размышлять в этом контексте. Я прекрасно понимаю, про что ты говоришь. Потому что я для себя точно так же параллельно, кроме материальных активов вкладываю в то, что нельзя потрогать: те же самые знакомства, партнёрства, лояльность, известность некая. Потому что ты всегда знаешь, что можешь что-то сделать и продать, условно говоря. Продать то же самое обучение, продать товары какие-то. У тебя уже есть, получается, клиенты.

Вань, спасибо большое, что ты уделил время и поделился своим опытом, своими идеями и видением рынка. Я думаю, это полезно не только ребятам, мне самому было очень интересно посмотреть взгляд от коллеги по цеху со стороны, как это происходит у тебя. Я желаю тебе успехов, удачи. И буду рад тебя видеть в следующих выпусках, когда ты расскажешь мне, что ты уже не миллионы, а 10 миллионов зарабатываешь. Это будет круто. Или ты прокачаешься в чём-то ещё, в другой нише, в другой сфере и поделишься своим опытом.

– Спасибо большое, что позвал на подкаст. Всегда рад поделиться чему-то новым. Это вдохновляет расти дальше и делиться. Так что буду рад выступить в твоих следующих выпусках и желаю тебе тоже удачи в развитии твоего блога. Твоего проекта.

– Я сейчас заряженный, я сейчас готов рвать и метать, готов в блог...

– Это круто!

– Всё, давай, удачи. Ребята, всем тоже пока, спасибо, что слушали.

<https://www.instagram.com/koshkin.pro/>

<https://t.me/koshkinpro>

<https://www.youtube.com/c/EvgeniyKoshkinpro>

<https://vk.com/koshkinpro>

<https://koshkin.pro/>