*Козлов В.А.*

*2 курс, спеціальність 6508/1*

**Інтернет-реклама - багатоваріантність створення власного бізнесу**

Метою цієї роботи є опис способів заробітку в інтернеті з мінімальною кількістю трудо- і матеріальних витрат.

Розглядаючи рекламу, ми виходимо з принципу, що реклама всього лише може дозволити нам розвинути більше, а не створити його. Однак, варто зауважити, що все стало інакше з появою інтернет-реклами. Зараз ми вже можемо сміливо сказати, що реклама може дозволити нам створити бізнес, а не лише його розвинути. Хочу розглянути один з варіантів створення такого бізнесу.

Розділимо його на умовних три дії :

 1 ) Створення landingpage;

2 ) Налаштування контекстної реклами;

3 ) Пошук товару;

Слід спочатку пояснити, що таке landingpage, по суті це односторінковийінтернет - магазин. Його можна замовити написавши ТЗ або ж за допомогою агрегаторів таких, як landingi.com. Краса даного методу полягає в миттєвому створенні сторінки за вельми невеликі гроші, зазвичай менше 100 доларів.

Контекстна реклама - це реклама, яка найчастіше використовується в пошукових машинах і по суті дозволяє їх монетизувати. Розберемо більш докладно GoogleAdwords (тому, що він має найбільшу вагу серед всіх пошукових машин в Україні). Для того, щоб його налаштувати нам слід створити аккаунтGoogle. Після, нас попросять прописати ключові слова пошуку, наприклад, якщо це взуття, то ключовими словами тут стануть "взуття купити", "взуття зі знижкою", "взуття з Китаю" ... і так далі ... Добре налаштована реклама зазвичай містить більше 300 ключових слів. У цьому вам допоможе «генератор ключових слів» Google. Далі слід запустити рекламу, що, в свою чергу, створить нам потік клієнтів.

Тепер давайте знову повернемося до landingpage і розберемо посадку клієнтів. Нам потрібна максимальна кількість клієнтів з потоку трафіку, які придбають нашу послугу або товар. По-перше, що потрібно зрозуміти, що нам необхідний лише номер телефону та ім'я людини. Для цього ми використовуємо прості форми. По-друге, важливо створити довіру покупця до магазину. У такому разі, потрібно створити відгуки (їх можна написати самому на основі відгуків конкурентів), далі необхідно створити форми «зворотних дзвінків», форми зв'язку з менеджером та інше.

По суті обробляючи замовлення ми можемо точно з'ясувати на що є попит на ринку, а особливо це буває важливо дізнатися в конкретній ніші. Далі у нас залишається тільки одна проблема: «Де дістати потрібний товар?». Однак, це не так і складно. Можна взяти товар на сайті taobao.com, де ціна нижча за нашу в декілька разів.

Після вилучення першого прибутку потрібно довести кількість кліків з реклами хоча б до 200-300 в день. Хороший landingpage може видавати конверсію в продаж від 10-15%. Ми можемо отримати близько 20 продажів в день мінімум, а це хоча б при націнці в 100 грн на товар веде до значного заробітку.