

Marketing
Attention

Pillars

Tactics

Strategies

Topic Selection - Passions vs. Profits

Direct Ad Sales

BLOG PROFITS

Blueprint

Leverage

Compound Effects

Monetization

Content + Marketing = Traffic

Network Effects

Buying and Selling Blogs

Blog Networks

Communication Channels

Streams and Rivers

Recursive Affiliate Income

Peer Relationships

by Yaro Starak

diterjemahkan oleh Agung Firdaus

Daftar Isi

Bagaimana Cara Menghasilkan Dengan Blogging	3
Bagaimana Saya Menemukan Blog Pertama Kali	5
Blogging Sebagai Bisnis, Bukan Sebagai Pekerjaan	5
Apa Selanjutnya?.....	6
Siapa Yaro Starak?.....	7
Apakah Blog Itu dan Kenapa Bisa Begitu Populer?	9
Bagaimana Blog Menghasilkan?	11
Dua Kunci Untuk Menarik Perhatian	12
Kenapa Anda Blogging?	13
Bagaimana Cara Memilih Topik – Gairah Vs. Keuntungan	13
Mari Kita Bicarakan Taktik	15
Content + Marketing = Traffic	16
Apakah Pillar Itu?	17
Bagaimana Anda Membuat Pillar?	18
Bagaimana Cara Memasarkan Blog	21
Waktu vs. Hasil	22
Kebanyakan Orang Itu Malas	23
Kanal Komunikasi	23
Kekuatan Daya Ungkit	25
Compound Effects	26
Pikirkan Gambaran Besarnya, Kerjakan Gambaran Kecilnya	26
Taktik Trafik	27
Peer Relationships.....	30
Efek Jaringan	32
Mulailah dengan Peer Anda	32
Konten Pilar Yang lebih Besar dan lebih Baik.....	33
Saatnya Untuk Menghasilkan Uang.....	35
Bisakah Blog Menjadi Sumber Penghasilan Yang Stabil?.....	36
Mantra Suci Untuk Blog Monetization – Pendapatan Recursive Affiliate	37
Pilihan Terbaik Berikutnya – Pengiklan Langsung.....	38
masalah dengan Google AdSense	40
Pilihan Monetization Yang lain	41
Metode Blog Monetization Yang Paling Top	43
Membawa Blog Anda Menjadi Sebuah Business	44
Kenapa Kebanyakan Blogger Gagal	45
Apakah Anda Punya Informasi Yang Cukup Untuk Sukses?	46
Selamat! – Sekarang Mulailah Bekerja	49
Saran bagi Pemula, Yang Merasa Tersesat dan Bingung	49
Kesempatan Afiliasi	50
Terimakasih Untuk perhatian Anda	51

Bagaimana Cara Menghasilkan Dengan Blogging

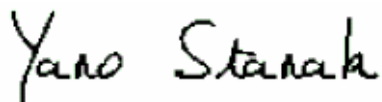
Apa yang akan anda baca adalah hasil pengalaman saya blogging selama dua setengah tahun dan lebih dari tujuh tahun menjalankan bisnis internet. Saran-saran ini unik karena datang dari seseorang yang paham BISNIS begitu juga blog dan seorang yang telah menerapkan prinsip bisnis untuk menghasilkan uang dari blog.

Tanpa skill dan komitmen untuk membangun sebuah bisnis, kebanyakan blogger tidak pernah mencapai tujuannya dimana mereka keluar dari pekerjaan dan menjadi blogger profesional. saya yakin ini adalah sebab kebanyakan blogger profesional gagal.

Kebanyakan orang tidak mempunyai pola pikir yang benar dan kekuatan mental yang dibutuhkan sehingga blogging profesional bisa berjalan. Tanpa seselarasan antara strategi dan taktik, tidak satupun saran bagus, tips, teknik-teknik, studi-studi kasus atau bahkan petuah suci – “tulislah konten yang bagus” – akan membawa anda ketujuan. Anda akan menabrak dinding dan tertekan secara mental.

Itulah goal saya dengan Blog Profit Blueprint ini untuk membuka semua mata dan memeluas pikiran setiap calon blogger profesional yang pernah menginginkan untuk menjadikan blog sebagai sumber penghasilan utama. Bersiaplah untuk terkejut, kecewa, dan akhirnya mendapat energi baru dengan sebuah sikap aplikatif yang akan membimbing anda menuju blogging profits.

Here's to your blogging success,



Yaro Starak

Professional Blogger



Darren Rowse dari [Probblogger.net](#) ...

Yaro Rocks! - Apalagi yang bisa saya katakan?

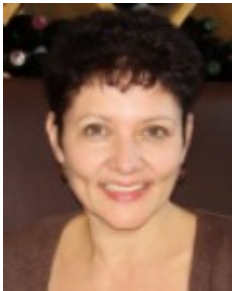
Saya mengikuti profile blogging Yaro dan keahliannya meningkat dari beberapa tahun lalu dan mendapatkan saya senang sekali sudah bertemu dan bekerjasama dengannya dalam suatu kesempatan.

Yaro paham apa yang dia katakan dan sudah membangun blog dia dengan otoritas bagus pada topik yang dia tulis. Para blogger bisa belajar banyak dari dia!

Evan Hadkins dari [wellbeingandhealth.net](#) ...

Saya masih baru dalam blogging (baru memulai dalam beberapa bulan lalu). Nasehat Yaro sangat membantu saya untuk memulai. Setelah menghabiskan waktu beberapa jam mencari saran blogging, saya menemukan blog dia dan kembali lagi secara rutin.

Saran Yaro sangat berguna dan dapat segera di lakukan. Dia berbicara secara personal dan praktis, tentang apa yang sudah dia lakukan dan apa yang sudah dia pelajari. Dia juga tidak menggunakan hype. Untuk membantu anda segera memulai dan saran apa yang bisa jalan dan tidak jalan. Saya sangat menganjurkan Yaro dan situsnya.



Janet Davies dari [newlifenetwork.co.uk](#) ...

Saya mengunjungi newsletter blog Yaro ketika researching sebuah fitur blogging sukses untuk website karir saya, newlifenetwork.co.uk. Saya kagum denga saran dia dan sekarang saya rekomendasiakan dia di situs saya sebagai blog favorit seorang leader dan prkatisi. Terimakasih untuk sarannya, trafik blog saya meningkat dua kali lipat tiap bulan.

Agung Firdaus (penterjemah) dari [blog.firdaus.info](#) ...

Saya mendaftarkan newsletter Yaro dan mengikutinya selama beberapa bulan ini. Yang saya dapatkan selama ini sungguh luar biasa berguna bagi blogger pemula seperti saya. Yang lebih mengagumkan saya lagi adalah Yaro sangat faham tentang bisnis dan dia bawa ke dunia blogging dan bisnis online nya. Karena itulah saya sangat antusias menerjemahkan blog profit blueprint ini, apalagi setelah mendapat ijin dari Yaro. Thanks Yaro...



Bagaimana saya menemukan Blogging

Saya mulai blogging November 2004 dengan tujuan untuk memasarkan bisnis internet saya, karena seperti yang sudah saya katakan bahwa blog sangat bagus untuk ranking mesin pencari. Sejalan dengan mempublikasikan blog saya dan memulai perjalanan saya dalam blogosphere saya mulai menyadari bahwa, disamping sangat bagus untuk ranking di mesin pencari, lebih dari sekadar alat pemasaran lewat mesin pencari.

Blog adalah outlet untuk kreatifitas. Blog mempengaruhi orang. Blog adalah alat komunikasi, sarana pembelajaran dan sumber untuk hiburan. Blog menghubungkan orang, menyebarkan ide-ide, menumbuhkan pertemanan, mengotrol pengaruh opini politik dan melaporkan berita.

Blog bisa menjadi hampir semua yang anda inginkan, tapi yang menjadi hasil dari pengalaman saya blogging, adalah cara baru untuk hidup.

Setiap hari saya tenggelam dalam hoby dan berkomunikasi dengan individu-individu yang mempunyai pemikiran yang sama, dan yang paling enak adalah, saya dibayar untuk melakukan itu.

Bagaimana saya dibayar? saya monetize /menguangkan blog saya. Monetization/ cara menguangkannya bisa dengan beberapa cara – dan cara yang saya lakukan sekarang mungkin berbeda dengan yang saya lakukan tahun lalu atau yang akan saya lakukan tahun depan. Sederhanya monetization berarti menerapkan metode-metoda untuk menghasilkan uang dari konten yang ada produksi di blog.

Dengan blogging memberikan kekuatan kepada setiap orang dengan sebuah alat untuk menghasilkan pemasukan dan berkomunikasi dengan belahan dunia lainnya.

Bagi banyak orang, memulai sebuah blog sudah banyak merubah cara mereka hidup – dan dengan lebih baik.

Yang penting adalah ada kesempatan sekarang untuk bergabung dalam trend blog dan dibayar untuk menulis tentang apa yang anda cintai.

Blogging sebagai bisnis bukan sebagai pekerjaan

Ketika saya katakan bahwa saya dibayar untuk menulis bukan berarti saya penulis bayaran.

Blogging profesional bagi saya bukan sekadar untuk mencari pekerjaan freelance menulis dengan bayaran besar, ini semua tentang membangun bisnis, sebuah aset online, dan sekarang mengungkit aset itu untuk cashflow, dan value/nilai jangka panjang dimasa depan.

Blueprint yang sedang anda baca adalah kunci ada untuk mencadi seorang blogger profesional dan mendapatkan bayaran fulltime dari blog yang anda miliki dan mengelolanya seperti bisnis.

Blogging di kehidupan saya bukan sebagai pekerjaan fulltime dan itu tidak akan terwujud

untuk anda jika anda tidak menginginkannya. Saya mendapatkan \$4000 sampai \$6000 USD perbulan dari blog-blog saya. Semua yang harus saya lakukan untuk menjaganya tetap datang adalah dengan menulis sekitar satu samapai dua jam sehari, atau setiap waktu, atau pada hari ketiga. Uang itu saya hasilakan dari blog saya, bukan dari mengajari orang bagaimana cara blogging.

saya tidak mau membohongi anda, bukanlah hal mudah untuk menuju titik dimana saya sekarang, tapi tidak terlalu rumit juga. Ini bukan sesuatu yang mengharuskan kerja keras untuknya, yang terpenting, persiapkan mental yang benar (keteguhan hati dan sikap) untuk menuju kesana.

Apa selanjutnya?

Blog Profits Blueprint mengajarkan kepada anda bahan kunci, berdasarkan pengalaman saya, research dan test, yang menuju kesuksesan menghasilkan uang dari blog.

Ada dua kategori ide dasar – Strategi dan taktik.



Strategi ada untuk mendukung pikiran anda tentang kenapa sesuatu bisa terjadi. Strategi membantu anda memahami hasil dan memprediksi hasil di masa depan sebagai akibat dari tindakan yang dilakukan.

Taktik adalah langkah yang anda ambil – action – untuk mencapai hasil. Sebagian besar taktik yang ada dalam buku ini adalah proses dan teknik yang bisa anda terapkan melalui blog anda yang menuju menghasilkan uang, secara langsung juga secara tidak langsung.



Membangun itu kedengarannya seperti strategi dan menerapkannya dengan taktik yang menuju blog yang menguntungkan.

Gol saya dengan blueprint ini adalah memberikan panduan yang mudah untuk anda ikuti.

Saya sudah melakukan hal ini dan sekarang saya ingin mengajari anda bagaimana anda bisa berjalan bersama saya dan menikmati sebuah kebebasan hidup, ekspresi kreatif, interaksi manusia dan stabilitas keuangan, semuanya melalui kekuatan dari blogging.

Tidak satupun ilmu roket disini, ini adalah panduan sederhana menjelaskan apa yang sudah saya lakukan dan pelajari dalam perjalanan saya sebagai blogger profesional, layout bagi anda untuk diikuti.

Sudah siap? bagus! - mari kita mulai, tapi sebelumnya, ijin kan saya memperkenalkan diri saya...

Siapakah Yaro Starak?

Anda mungkin sudah mengenal saya dari blog, Entrepreneurs-Journey.com. Mungkin anda sudah pernah mendengar tentang saya dari sebuah [podcast](#) tentang bisnis internet atau blogging, mungkin juga sudah mendengar interview saya, atau sudah melihat blog popular laon atau blog yang tidak terkenal.

Saya sudah menjadi fetured beberapa kali di ProBlogger.net dan mengenal Darren Rowsw secara pribadi. Saya terdaftar dalam [Internet businesses Manifesto](#) nya Rich Schefren dan sudah diajari oleh beliau tentang bagaimana membangun sistem bisnis. Saya juga pernah presentasi tentang blogging di Daryl dan Andrew Grant's workshop dan mempunyai Mike Filsaime dan Mark joyner di daftar kontak pribadi saya. Saya juga pernah di interview oleh beberapa logger sukses seperti Brian Clark, Andy Wibbels dan Michael Cheney, dan featured sebagai "top 10" blog di Australia. Saya menjalankan blog traffic tips email newsletter terkenal (daftar gratis di www.BlogTrafficKing.com) dan mentoring orang bagaimana mendapatkan penghasilan fulltime dari blogging secara part-time denga program mentoring saya, [Blog Mastermind](#).



Saya mungkin saja terus memperkenalkan diri dan mempesona anda (atau tidak) dengan bermacam klaim, atau melemparkan testimonial ke anda dari orang-orang yang sudah saya bantu dengan blogging, tapi tidak akan ada kesempatan dan tidak berguna bagi anda dan anda tidak pernah mendengar nama mereka sebelumnya.

Yang terpenting disini adalah saya seorang blogger dan sudah menghasilkan uang dari sana. Cara terbaik untuk menunjukkannya ke anda adalah dengan melihat pada entry ini di blog saya –

[I Made \\$6549.52 From Blogging in March](#)

Ya itu benar dan jika anda mengklik pada link itu anda akan membancanya.

Ketika anda selesai membacanya saya yakin pertanyaan selanjutnya adalah “bagaimana saya melakukan itu?” saya tawarkan penjelasan ringkas meliputi daftar setiap metode yang saya gunakan untuk menghasilkan uang pada bulan maret 2007, dalam bentuk posting blog dan video yang bisa anda baca dan lihat disini:

[How I Make Money Blogging](#)



Video: [Full Size](#) | [Small Version](#)

Setelah anda membaca dua artikel tadi dan menonton video tadi seharusnya anda mulai faham kenapa saya menuliskan report ini.

Saat anda mengunjungi blog saya sangat disarankan untuk [mendaftar pada RSS feed](#) jadi anda tidak akan pernah ketinggalan satu artikel artikel pun kedepannya dan audio podcast yang bisa di download dalam bentuk MP3.

Saya tinggal di Brisbane, Australia. Saya menjalan beberapa website dan bisnis internet sejak 1998 dan blogging mulai 2004. Saat ini saya mempunyai beberapa forum komunitas, saya jalankan beberapa blog lain, memiliki sebuah bisnis editing dan proofreading dan terkadang juga melakukan pekerjaan konsultan. Dan ya, saya mempunyai rambut yang besar, yang bisa anda lihat pada [halaman foto](#) saya.

Yang terpenting adalah saya sangat bersemangat dengan blogging dan mengajarkan ke orang lain bagaimana mereka menggunakan blog sebagai alat untuk menciptakan kebebasan dan kebahagiaan dalam hidup mereka. Jika hal itu kedengarannya seperti apa yang anda ingin lakukan, silahkan baca report ini dari awal sampai akhir. Dengan cara ini anda akan mendapatkan semua skill penting dan pendidikan yang dibutuhkan untuk memulai.

Sekarang, mari bekerja, mulai dari awal. Pada bagian awal, apakah blog itu dan apa yang menjadikannya berbeda dengan website tua lainnya?

Meskipun anda pikir sudah mengetahui blog dari belakang sampai depan, sangat penting untuk membaca bagian ini karena saya garis bawahi alasan kunci kenapa blog bisa jalan. Anda perlu mengetahui bagian ini sehingga anda bisa mengungkit konsep dan alat ampuh yang difasilitasi blog. Hal ini akan membantu anda untuk membangun mindset yang benar. Hal ini harusnya dapat masuk akal bagi anda dari awal samapai akhir. Kejelasan akan mengantarkan ke tujuan.

Apa Sebenarnya Blog itu Dan Kenapa Bisa Menjadi Begitu Populer?

Banyak pendapat berbeda yang menjelaskan tentang blog. Saya ingin menjelaskan blog dengan membandingkannya dengan website “normal”. Sebenarnya blog sendiri adalah sebuah website (dan memang begitu, blog sebenarnya adalah – sebuah website). Blog adalah website yang mempunyai beberapa perbedaan kunci, antara lain:

1. Artikel di tampilkan secara kronologis dengan artikel paling baru berada paling atas.

Ini adalah bagian yang paling konsisten dari setiap blog yang pernah saya kunjungi. Artikel ditampilkan dengan sedikit cuplikan dari isi, dimulai dari bagian atas untuk artikel yang paling baru diikuti kemudian dengan artikel yang lebih lama, dan seterusnya.

Format ini adalah warisana dari aspek “jurnalistik” dari blog yang merupakan diary online atau jurnal. Diary mempunyai isi yang dibuat berdasarkan tanggal dan begitu pula blog bekerja.

Meskipun blog mempunyai gaya seperti cerita jurnalistik, hal penting yang perlu di perhatikan adalah saat ini tidak semua blog merupakan diary dan bukan tentang kehidupan pribadi dari sang penulis. Beberapa blog masih merupakan hasil pemikiran seorang penulis – blog saya juga, tapi saya tidak bercerita tentang kucing saya atau apa yang saya makan waktu sarapan tadi. Saya tetap pada topik yang sudah dipilih, tentang bisnis internet dan blogging, dan orang-orang yang tertarik pada kedua topik tadi datang untuk membaca blog saya.

Blog saat ini bisa mengenai bermacam subjek, ditulis oleh seorang atau banyak orang dan tentunya semua itu bukanlah diary pribadi. Refleksi pribadi, opini dan suara semuanya sudah menjadi bagian dari blog, tapi itu semua tidak mempengaruhi nafas dan jangkauan dari cakupan topik.

2. Mudah untuk menambahkan konten baru

Website normal mempunyai satu masalah kronis yang menghalangi orang untuk menambahkan konten baru – yaitu terlalu teknis. Meskipun sudah CMS (Content Management System) yang canggih, pembuatan website masih diluar jangkauan pengguna web umumnya.

Blog sudah mengubah hal ini. Mereka menyediakan sebuah sistem publikasi konten yang begitu mudah digunakan oleh kebanyakan pengguna web, dengan sedikit latihan, mereka bisa mempublish konten ke *World Wide Web*. Ketika publikasi konten menjadi semudah menulis email, kendala untuk masuk sudah sangat rendah dan saat ini kita mempunyai sebuah dunia yang terisi jutaan blog.

3. Konten sering terupdate

Masalah besar lain yang menjadi wabah pada website tradisional adalah sifat statis mereka. Kebanyakan website tidak pernah berubah dan anda selalu kembali ke halaman-halaman yang sama dengan isi yang sama. Alasan untuk hal ini adalah poin ke dua di atas – sangat sulit bagi kebanyakan orang untuk menamahkan konten pada sebuah website.

Tentu, beberapa situs populer sering terupdate sebelum blog muncul, tapi dibelakang mereka ada organisasi besar dengan staf teknis dan para penulis, atau dikelola oleh orang-orang yang mengerti sesuatu seperti HTML, FTP dan server web. Kebanyakan orang tidak bisa berbicara dengan bahasa itu dan sampai blog muncul sangat sulit bagi kebanyakan orang untuk mempublikasikan ide-ide mereka secara online.

Blog sudah mengurangi masalah untuk mempublikasi sehingga membantu kebanyakan orang untuk melakukannya. Sebagai hasilnya Web saat ini dipenuhi dengan produser konten (para blogger) menulis dan mempublikasikannya secara reguler, kadang beberapa artikel per hari. Website dulu tidak pernah sedinamis blog sekarang.

Efek lain dari kebangkitan blog pada mesin-mesin pencari. Mesin pencari seperti Google memberikan penghargaan kepada konten yang bernilai dan konsisten. Secara alami blog melakukannya (dg asumsi dijalankan oleh blogger yg termotivasi) dan kemudian mendapat ranking tinggi disearch engine.

Sebagai hasil dari “mencuri” ranking di mesin pencari papan atas, blog mendapatkan perhatian lebih banyak, mendapatkan fokus dari para pemasar internet dan pemilik bisnis karena mereka melihat blog sebagai alat pemasaran yang potensial untuk produk dan layanan mereka.

4. Blog mengizinkan orang untuk meninggalkan komentar.

Evolusi besar yang bisa dilihat dari blog dibandingkan dengan website tradisional adalah tambahan fungsi komentar. Disetiap artikel yang di publikasikan di blog mempunyai kotak yang mengizinkan siapapun untuk memberikan kontar pada artikel tersebut.

Perubahan itu mengubah website dari layanan broadcasting satu arah, menjadi alat komunikasi dua arah. Para pembacanya bisa dengan mudah berkomunikasi dengan penulis konten, membawa pembicaraan yang dimulai dari sebuah artikel menjadi sebuah komunitas.

Poin terakhir ini lebih powerfull dari yang anda pikirkan, dan inilah jawabannya...

5. Orang-orang “mempercayai” blog lebih dari website normal karena blogging adalah pembicaraan.

Jika anda mengkombinasikan seleuruh elemen dia atas – penulisan gaya jurnal pribadi, kemudahan untuk menambahkan konten yang menyebabkan sering terupdate, dan kemampuan untuk berinteraksi denga para pembaca anda – anda punya formula untuk sebuah alat komunikasi yang sangat natural.

Blog, secara alamiah, bisa diandalkan sebagai sumber informasi yang terpercaya. Mereka menumbuhkan hubungan antar manusia dan, sebagai efek samping dari banyaknya blog sekarang, beberapa blogger di terima sebagai ahli yang disegani, meskipun itu benar ataupun tidak, murni dibelakang blog mereka sukses.

Karena itulah seseorang dengan modal semangat, hobby, atau keahlian tertentu, dan cukup termotivasi untuk menghasilkan konten tentang sebuah topik, dapat menarik audiennya, monetize traffic itu, dan mendapatkan potensi untuk profesional blogging.

Apa yang saya jelaskan tadi mungkin bukan hal baru bagi sebagian orang, tapi ini adalah dasar dari semua yang akan saya jelaskan dalam laporan ini. Jika konsep “blog” masih belum jelas bagi anda, luangkan waktu untuk online dan mencari beberapa contoh dari lima poin yang sudah saya jelaskan di atas sampai anda mengerti peluang yang ada pada blog.

Anda bisa memulai blog saya, Enterepreneur-journey.com, dan kemudian temukan blogroll saya dan link ke blog-blog lain.

Sekarang kita tahu apa yang membuat blog berbeda, langkah selanjutnya adalah bagaimana kita menghasilkan uang dari mereka (blog).

Sebagaimana sudah saya jelaskan dariawal report ini, sangat penting untuk membuat strategi sebelum menjalankan taktik. Dibagian berikutnya saya akan menjelaskan taktik – beberapa cara untuk menghasilkan uang dari blog anda saat ini dan juga yang sedang saya gunakan sekarang – Namun sebelumnya anda perlu mengerti juga strategi dibelakang cara untuk menghasikan uang dari blogging.

Sebenarnya yang lebih penting adalah memahami strategi dibelakang cara menghasikan uang dari blogging daripada cara-cara itu sendiri. Taktik dan cara-cara yang berbeda untuk menghasilkan uang dari blogging selalu berganti setiap hari. bagaimanapun juga, dasar dari kenapa anda menghasilkan uang tidak akan berubah, jadi sebaiknya anda menaruh perhatian pada bagian ini.

Bagaimana Blog Menghasilkan?

Majalan cetak menghasikan uang dengan menjual iklan. Semakin besar sirkulasi mereka, Semakin besar pengaruh mereka, dan demographic dari pembaca mereka mempengaruhi seberapa besar yang mereka hasilkan.

Pada intinya blog juga sama. Semakin banyak (traffic) sirkulasi yang anda punyai, tipe dan kualitas dari traffic (demographic pembaca) dan pengaruh yang anda punyai terhadap para pembaca. Tdak menjadi masalah bagaimana anda menghasilkan uang – mungkin menggunakan iklan kontectual seperti Google Adsense, Affiliate Marketing atau penjualan iklan langsung – semakin banyak pembaca yang anda punya, umumnya akan semakin banyak uang yang anda dapatkan.

Kualitas traffic juga merupakan hal penting. Jika anda mempunyai pengaruh besar pada para pembaca anda, jika anda meminta mereka melakukan sesuatu, seperti merekomendasikan mereka untuk membeli produk yang anda promosikan sebagai affiliate, banyak dari mereka yang melakukannya.

Berikut adalah proses untuk monetize blog, Jika diurutan terbalik:

Penambahan Traffic

Para blogger selalu terobsesi untuk meningkatkan traffic sebagai penentu untuk menghasilkan online. Tanpa Traffic, tidak ada blog yang bisa menghasilkan uang.

1. Seseorang (blogger) membuat sebuah titik tujuan web (blog) yang akan dikunjungi orang, kemungkinan secara berulang, karena nilai yang mereka tawarkan. Biasanya mereka mengunjungi blog dari mengikuti link dari blog atau website lain, lewat referensi dari teman atau kolega, atau mereka datang dari hasil pencarian mesin pencari.

2. Sebagian pengunjung juga bisa berasal dari situs lain yang menjual traffic. Pembayaran mungkin berdasarkan per-klik, bulanan, atau komisi afiliasi, atau dari keuntungan dari produk atau layanan yang dijual.

Para blogger bekerja untuk menarik perhatian dan kemudian menjual perhatian itu kepada para pengiklan sebagai bayaran atau menggunakan perhatian itu untuk mendapatkan penghasilan dari produk/ jasa mereka sendiri.

Variable kuncinya disini adalah “perhatian”. Perhatian adalah traffic, mempengaruhi dan potensi untuk menghasilkan uang dari blogging.

Jadi bagaimana cara blogger mendapatkan perhatian?

Dua kunci Dasar Untuk Mendapatkan Perhatian

Bagian pertama untuk mendapatkan perhatian (traffic) ke blog, adalah saran lama yang mungkin sudah sering anda dengar jika anda belajar blog:

“Tulis konten yang bagus”

Ya, dasar dari blog yang hebat adalah konten yang bagus. Orang sering salah mengartikan apakah konten yang bagus itu, memberikan goal (biasanya kesalahan itu dibuat ketika menentukan goal secara detil dan strategi apa yang digunakan untuk mencapai kesana) dan mengasumsikan bahwa konten bagus itu sudah cukup.

kunci yang lain adalah marketing.

Apakah saya sudah jelaskan bahwa setiap blogger profesional perlu mempunyai skill bisnis? ya benar, pemasaran – seni untuk mendapatkan perhatian dan komponen kunci untuk bisnis yang sukses – adalah kunci utama untuk blogging yang sukses. Melalui marketing orang akan menemukan konten bagus anda.

Saya akan mendiskusikan bagaimana memasarkan blog seteah ini tapi sebelumnya kita perlu memastikan bahwa anda menghindari kesalahan pertama yang sudah saya sebutkan – tidak punya strategi yang sesuai untuk memproduksi konten yang bagus dengan tipe yang tepat untuk goal-goal anda.

Kenapa Anda Blogging?

Saya bertaruh sekarang jika saya tanya anda kenapa membaca report ini anda akan menjawab ingin mengetahui bagaimana mendapatkan penghasilan full-time dari blogging dan meningkatkan gaya hidup anda.

Dua hal itu adalah dampak dari blogging yang efektif, buka alasan kenapa anda blogging. Kita ingin menghasilkan uang dari blog, jadi kita harus memperhitungkan keuntungan dan kemungkinan untuk menentise audien kita. bagaimanapun juga jika anda menghabiskan seluruh waktu anda untuk menghasilkan uang dari blog anda anda akan berakir tanpa traffic, dan tanpa traffic berarti juga tanpa uang.

Tidak seorangpun yang akan membaca blog yang dibuat hanya untuk iklan, review bayaran dan promosi affiliate. Mereka ingin membaca blog yang akan merubah hidup mereka.

Motivasi utama adan ketika memproduksi konten adalah fokus untuk mengubah hidup dari para pembaca anda. Setelah membaca blog anda, mereka harus merasa nyaman. Itu adalah pemikiran sederhana bagaimana membuat konten yang bagus, tapi seperti itulah sebagai dasarnya.

Fokus untuk membantu, memberi pelajaran dan menghibur melalui kata-kata dan anda akan membangun blok – pilar anda – menuju blog yang sukses.

Semua blog sukses mempunya satu hal umum yang sama – mereka meningkatkan kehidupan orang. Jika blog anda melakukan hal yang sama, anda harus memutuskan apa yang akan anda berikan untuk meningkatkan kehidupan orang lain – apa hadiah anda kepada blogosphere?

Bagian strategi akan hadir setelah anda memutuskan tipe pembaca yang harus anda tarik untuk konten bagus anda. Jika anda menghasilkan konten yang bagus, tetapi topik anda sudah ada dimana-mana, anda tidak akan mendapatkan cukup topik yang seragam – dan akibatnya akan membuat orang pergi.

Gol anda adalah membuat sangat bahagia sebagian kecil dari seluruh populasi dengan konten hebat anda, fokus pada *niche topic*.

Bagaimana Cara Memilih Topik Blog Anda – Semangat Vs. Keuntungan

Ada banyak sekali saran diluar sana yang berkenaan dengan pemilihan topik blog. Beberapa diantaranya mengatakan supaya fokus pada keuntungan. Temukan *niche* dimana orang mengeluarkan uang disana dan belum di layani dengan baik oleh blog lain.

Lainnya mengatakan kepada anda tidak masalah dengan uang, ini semua tentang seberapa peduli anda terhadap topik itu. Jika anda fokus pada gairah/semangat, sesuatu yang secara pribadi anda menikmati dan mengetahuinya, menciptakan konten yang bagus akan sangat mudah dan motivasi anda akan sangat kuat.

Saya tidak punya saran spesifik metode mana yang lebih baik. Bagaimanapun, saya sarankan anda untuk mempertimbangkan kedua aspek tersebut, yaitu topik yang anda peduli dan dapat menghasilkan uang darinya. Setiap orang sangat berbeda. Beberapa tetap termotivasi dalam proses, bukan pada topik, dan orang-orang ini dapat menjalankan blog tentang topik yang mereka tidak peduli, hanya karena proses menghasilkan itu menjadikan mereka tetap jalan.

Hal itu tidak berlaku buat saya. Saya hanya menulis sesuatu yang saya nikmati, tapi bukan berarti saya tidak pernah menulis tentang sesuatu yang hanya dilandasi keuntungan.

Kapanpun anda melakukan promosi afiliasi – review produk sebagai contoh – kebanyakan dari motivasi adalah komisi afiliasi, selain anda menyadari pentingnya menambahkan nilai ke para pembaca dengan baik.

Kedua jenis penulisan itu menjadi issue dalam blogging profesional diantara menulis untuk kesenangan vs menulis untuk income. Itu semua bukan hitam putih dan yang bisa anda lakukan adalah yang bisa bekerja untuk anda.

Consistensi adalah komponen kunci dari blog yang sukses sehingga saya tidak menganjurkan untuk melupakan tentang keuntungan pada beberapa bulan awal – bahkan sampai enam bulan jika perlu – dan fokus pada memberikan nilai. Alasan tersebut menganjurkan anda untuk memilih topik yang bisa anda tuliskan setiap hari tanpa imbalan (itu adalah pertanyaan bagus yang bisa ditanyakan ke diri sendiri – bisakan anda menulis setiap hari tentang topik yang anda pilih?). Disisi lain, anda tidak ingin untuk blogging 12 bulan untuk menghasilkan beberapa dolar sehari. itu hal penting juga, pada akhirnya, tentukan tipe pembaca yang ingin anda tarik, apakah mereka membeli sesuatu, apakah anda bisa menjual sesuatu kemereka, atau menemukan sponsor yang akan membayar untuk beriklan kepada pembaca anda.

Saya yakin selama anda mempunyai traffic, anda bisa mendapatkan uang, tetapi jika anda melakukan strategi ini dan menyiapkan dari awal, sedikit riset bisa membantu untuk mempersingkat waktu. Sebesar semangat untuk membangun audience, kami disini juga untuk menghasikan uang, dan itu tidak kelihatan hebat jika anda tidak bisa secara efektif monetize audience anda.

Kuncinya adalah mengerti pembaca anda, motivasi mereka, gairah dan kebiasaan pengeluaran. Jika anda menyukai topik yang anda tuliskan di blog, anda akan mempunyai pemahaman yang lebih baik tentang pembaca anda, sebab anda merupakan bagian dari *niche* yang sama. Anda tahu apa yang anda suka, apa yang anda beli, dan begiulah juga yang dinikmati dan di beli oleh pembaca anda.

Jika anda seorang marketer yang baik anda tidak harus menjadi fan dari pasar untuk benar-benar anda mengerti, tapi untuk kebanyakan orang saya sarankan untuk menulis topik yang

Semangat Vs. Keuntungan

Apakah anda memilih topik blog karena potensi penghasilan darinya atau karena anda menyukainya?

Keluaran yang konsisten adalah hal yang krusial, jadi jika anda tidak bisa menulis topik tersebut dalam enam bulan, jangan pilih topik itu.

anda sukai. Hal ini akan membuat dua bagian dari blog sukses – pembuatan konten dan monetization – tentunya lebih mudah jika anda mengerti jeroan topik dan audiennya.

Mari kita bicarakan Taktik

Untuk poin ini, saya telah dan terus mencoba banyak sekali strategi untuk blogging yang menghasilkan, memberikan anda gambaran dalam dan mindset yang diperlukan dalam blogging profesional.

Bagaimanapun juga, anda akan mendapatkan semua hal ini secara bersamaan dalam aktifitas praktek dan langkah-langkah apa yang benar-benar anda ambil untuk mewujudkannya dan memulai jalan untuk mendapatkan keuntungan dari blog.

Marilah kita lakukan rekap pendek.

Kita tahu bahwa blog seperti majalah, dan kita bisa mendapatkan uang ketika bisa menangkap perhatian dari sebagian populasi dan “menjual” perhatian itu.

Kita ketahui bahwa traffic dan konten yang bagus adalah komponen kunci untuk blogging yang sukses. Inti dari konten bagus adalah menggunakan kata yang mengubah kehidupan orang dan membangun traffic adalah tentang marketing.

Kita juga sadar bahwa pentingnya pemahaman dalam pemilihan *niche* target, lebih diutamakan jika kita mengetahui dan peduli kepadanya, tapi kita bisa menghasilkan uang darinya.

Menemukan sebuah *niche* dari pandangan praktek adalah latihan dalam brainstorming, refleksi pribadi dan research online. Jika anda membuat review tentang sesuatu yang sudah anda pelajari, pengalaman dan perjalanan hidup, anda akan melakukannya dengan sengat.

Do You Have A Passion?	
Travel	Sports
Hobbies	Studies
Music	Movies

Pernahkah anda melakukan perjalanan keluar negeri? Apakah anda mengumpulkan sesuatu, atau berpartisipasi dalam sebuah olahraga atau klub? Apakah anda pernah bekerja dalam area tertentu yang anda ketahui dengan baik? Apakah anda mempunyai dorongan kuat mempelajari sesuatu yang baru, yang mungkin bisa menjadi topik dari blog anda?

Jika “daftar gairah” awal anda tidak mencukupi untuk ide topik, anda bisa keluar dan riset ulang online.

Browse ke toko-toko online seperti [Amazon.com](http://www.amazon.com) dan situs lelang seperti [ebay](http://www.ebay.com) dan anda akan menemukan jutaan ide produk untuk topik yang sangat bagus untuk menghasilkan online karena anda menjual sebagai afiliasi. Coba juga [Yahoo Shopping](http://www.yahoo.com/shopping) dan [Google Product Search](http://www.google.com/productsearch) (dulu Froogle).

Luangkan waktu untuk mengunjungi agen koran lokal untuk mencari majalah. Majalah di rak

itu adalah daftar dari *niche* yang berbeda dengan jumlah audience yang cukup untuk menghidupi sebuah majalah. Itu adalah jalan yang sangat bagus untuk mendapatkan topik yang menguntungkan untuk blog, sebab mereka sudah menghasilkan secara offline dalam bentuk majalah.

Lihatlah apa yang membuat blogger lain tulis dan nikmatilah kesuksesan dengan menuliskan bagian dari topik tadi. Sebagai contoh adalah topik “search engine”, yang kemudian bisa di bagi menjadi setiap search engine – Google, Yahoo, MSN Search, dll.

Setiap pasar terbagi menjadi bagian yang lebih kecil jika masih cukup demand, dengan area baru yang di garap oleh penyedia yang lebih khusus. Tidak ada alasan kenapa anda tidak bisa memulai sebuah blog yang paling baik hanya dengan satu aspek dari topik.

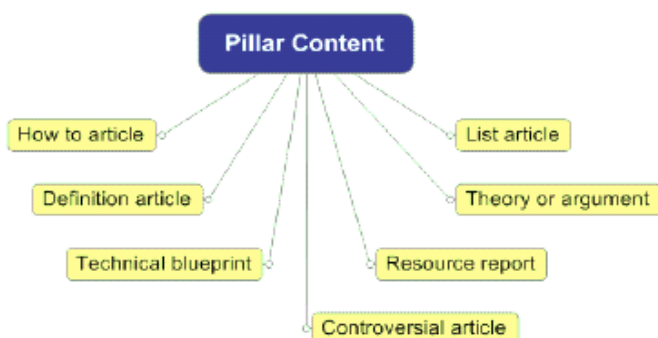
- Selain “memasak” anda bisa menulis “Memasak ala orang Tibet”
- Selain “Mobil” anda bisa menulis tentang “BMW”
- Selain “Fesyen” anda bisa menulis “sepatu”

Stiap topik bisa di pecah berulang kali menjadi *niche* yang lebih kecil (sebagai contoh, dari “Fasyen” menjadi “sepatu” menjadi “sepatu sandal”). Jika sebuah topik yang anda ketahui sudah di tuliskan oleh blogger lain, ambil satu aspek dari topik dan buatlah blog terbaik untuk satu aspek dari topik itu. Sebagai keuntungan tambahan, Lebih mudah untuk monetize blog dengan fokus yang ketat karena anda mendapatkan tipe pemaca yang sangat spesifik, yang mencari informasi spesifik juga.

Ada ratusan ide topik blog yang belum digarap diluar sana, anda hanya perlu mencarinya. Ada sebuah elemen keberuntungan terlibat dalam proses itu dan anda tidak akan benar-benar mengerti sampai memulainya. Sebagai batasan, jangan mencontoh topik yang sudah diambil blog lain yg sudah sukses dan juga tentang sesuatu yang audiennya sangat sedikit.

Content + Marketing = Traffic

Setelah memilih topik anda, langkah selanjutnya adalah bekerja pada dua elemen fondasi utama untuk blog sukses – membangun konten dan marketing konten.



Saya akan mengajari dua prinsip inti dasar yang perlu di ketahui untuk blogging sukses – Sokoguru (“Artikel Pilar”) dan kanal komunikasi.

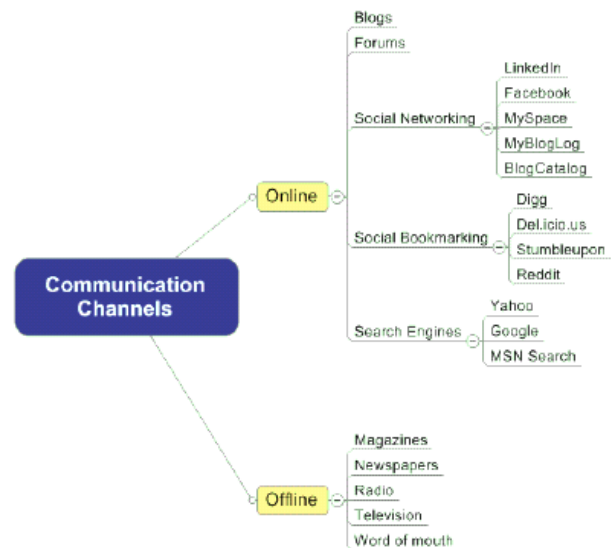
Konten pilar, atau sederhananya Artikel Pilar, adalah fondasi dari blog yang bagus. Konten ini adalah alasan awal kenapa orang mau membaca blog anda. Konten adalah nilai yang anda tawarkan kepada publik.

Kanal komunikasi adalah yang membawa orang ke konten pilar anda. Marketing pada intinya adalah komunikasi dan saya menemukan bahwa marketing sebagai membangun kanal komunikasi - jalur dan aturan yang membawa orang ke blog anda – adalah sebuah cara sederhana untuk mengkonsepkan ide ini.

Jika orang tidak mengetahui blog anda ada, tak peduli sebagus apapun konten anda, anda tidak akan membangun audien. Anda harus mempunyai keduanya untuk sukses, konten pilar dan kanal komunikasi.

Saya yakin bahwa alasan utama kenapa kebanyakan blog tidak pernah membangun trafik secara signifikan dan karenanya tidak pernah menghasilkan secara signifikan pula, karena para blogger adalah pemasar yang buruk. Jika anda hanya mengikuti saran, “tulislah konten yang bagus”, anda tidak akan menuju kesuksesan. Anda harus belajar bagaimana menjadi pemasar.

Sekarang marilah kit alihat bagaimana anda bisa mengimplementasikan kedua konsep tadi untuk membangun blog yang sukses.



Apakah Pilar Itu?

Sebuah pilar adalah konten blog, biasanya sebuah artikel, yang melakukan beberapa hal penting:

- Membawa banjir pengunjung baru dan backlinks (situs lain ngelink ke blog anda).
- Terus membawa lebih banyak pembaca jauh setelah anda dan orang lain merefrensikannya, meskipun sudah terkubur dalam arsip blog anda.
- Seringkali dia membawa trafik dari mesin pencari (hal ini disebabkan karena banyak halaman web lain yang ngelink kesana).
- Anda bisa mendaftarkan dibagian yang lain (seperti [halaman artikel](#)) bersama dengan pilar artikel yang lain sehingga konten terbaik anda bisa dikases dengan mudah dan nilai anda bisa ditunjukkan dengan jelas.
- Tidak bergantung waktu, jadi dalam dua belas bulan ini akan tetap relevan dan populer.

Bagaimana Anda Membuat Pilar?

Tidak adan rumusan jelas untuk mebuat artikel yang nantinya menjadi pilar, tapi ada beberapa karakteristik kunci yang bisa ada kerjakan dengannya. Anda mungkin akan terkejut melihat beberapa artikel menjadi pilar meskipun tidak anda harapkan, atau kebalikannya anda mengharapkan sebuah artikel menjadi pilar tetapi tidak membawa trafik sama sekali.

Ada beberapa sifat artikel pilar yang bisa anda posting dke blog anda:

1. Artikel “How-To”

Ini adalah konsep artikel pilar *staple*. Pikirkan tentang industri anda dan tulislah sebuah artikel yang mengajarkan bagaimana melakukan sesuatu tentang topik yang anda kuasai dan mempunyai pengalaman disana.

Beberapa kemungkinan contoh :

- Jika anda seorang konsultan pemasaran, tulislah beberapa saran tentang bagaimana memasarkan sebuah bisnis tanpa mengeluarkan uang.
- Jika anda blogging tentang anjing, tulislah bagaimana memilih nama anjinh yang sesuai.
- Jika anda blogging tentang makanan, tulislah resep untuk emnyiapkan hidangan.
- Jika anda blogging tentang kehidupan anda, tulislah panduan how-to dalam pengembangan diri dari pelajaran pengalaman hidup yang sudah anda dapatkan (contohnya Bagaimana anda mendapatkan sebuah pekerjaan, bagaimana anda memutuskan hubungan dengan pacar anda dll)

Ini harus beralasan dimana topik how-to sangat populer dan relevan dengan audien anda dan anda merasa punya kemampuan untuk mejelaskannya. Ingatlah untuk mencerikan cerita jika ada bisa!

2. Artikel definisi

Beberapa industri mempunyai konsep yang tidak diketahui pembaca baru. Jika sebuah konsep itu rumit, buat sebuah artikel pilar yang menjelaskan konsep itu, memaparkan dengan jelas apa artinya dan bagaimana ini bisa di implementasikan.

Ini mungkin kelihatan sederhana dan mebingungkan buat anda, tapi ingatlah bahwa anda ahli kdibidang anda, jadi jelaskan ini kepada pendatang baru dengan sederhana dan, tentunya, cobalah mengatakan sebuah cerita sebagai contoh. Sebuah halaman definisi glosary adalah sebuah sebuah artikel pilar yang bagus.

Jika ada beberapa konsep kunci yang menarik di industri anda, tulislah seuah artikel yang mendaftarkan konsep-konsep itu dan berikan satu paragraf untuk medefinisikan setiap konsep. Sebuah resource seperti ini sangat bagus sebagai bagian referensi dan direferensikan balik oleh blog dan website lain.

Anda mungkin bertanya kenapa melakukan hal ini jika kebanyakan istilah itu sudah didefinisikan di tempat lain seperti [wikipedia](#)?

Tidak menjadi masalah untuk nge-link ke website lain khususnya untuk istilah pendek ketika anda baru memulai, tapi akan lebih baik jika menuliskan definisi sendiri. Hal ini akan menjaga pembaca tetap ke blog anda, meningkatkan pageview (jumlah total halaman yang dibaca pembaca blog anda) dan visitor length (berapa lama para pembaca tinggal di blog anda).

Anda bisa menjelaskan dengan bahasa anda sendiri, menggunakan cerita dan suara unik anda sendiri. hal ini membangun kredibilitas dan kepercayaan.

Lebih cerdas lagi jika mengikutkan versi definisi anda sendiri jika anda berkemampuan untuk emnjelaskan sebuah istilah atau konsep dari pada nge-link ke situs lain dan memberikan trafik anda.

3. Presentasikan sebuah teori atau argumen

Jika anda blogging tentang politik, tulislah sebuah artikel yang mendiskusikan teori anda tentang komunisme, demokrasi, kapitalisme atau khilafah akan bisa menjadi artikel pilar yang bagus.

Hal yang terpenting disini adalah menyajikan beberapa pemikiran yang unik. Berikan opini anda pada beberapa isue besar dalam industri anda, atau bahkan pada topik utama yang mungkin pembaca anda akan tertarik.

Cobalah untuk tidak sekedar mengulangi apa yang telah dikatakan dan sajakan dengan jelas apa pendapat anda. Pancing pembicaraan, mungkin juga kontroversi, tentang topik yang seringkali didiskusikan dan tidak bergantung waktu dan anda akan mengalirkan trafik ke blog anda.

4. Buatlah sebuah resource seperti laporan gratis, whitepaper atau e-course

Hal ini adalah salah satu konsep pilar favorit saya. Sebuah dokumen seperti sebuah whitepaper (sebuah dokumen kecil, 2 – 10 halaman, yang mengajarkan bagaimana melakukan sesuatu) atau serial dari artikel yang dikombinasikan untuk membuat sebuah kursus, adalah sebuah pilar yang fantastis. Anda punya beberapa pilihan untuk menyajikan informasi itu:

- Buatlah PDF yang bisa di download pembaca anda, seperti apa yang bisa anda baca sekarang. Keuntungan dari cara ini adalah file bisa dibagikan dengan mudah (sebagai contoh diforward lewat email – hint, hint ;-)) dan anda akan mendapatkan efek dari viral marketing, utamanya jika anda memproduksi e-book atau report dengan kualitas bagus.
- Tuliskan konten dalam beberapa posting blog dan interlink-kan semua. Anda juga bisa menjadikan mereka highlight serial tersendiri di arsip anda atau halaman artikel.

Jika anda mengunjungi [bagian artikel](#) di blog saya dibawah heading “Free Report”, anda akan melihat sebuah contoh dari sebuah laporan PDF yang saya letakkan bersama Brian

Clark , ini adalah contoh yang bagus dari konten pilar resource gratis.

Jika anda tidak bisa memutuskan cara mana yang terbaik untuk mendistribusikan konten pilar resource gratis anda, saran saya adalah tawarkan sebanyak mungkin cara. Buatlah PDF yang bisa di download, lewat posting dan via mailist juga.

Dengan cara itu anda bisa memaksimalkan liputan dan menjangkau audien lebih luas.

Hal penting dari konsep ini adalah untuk menciptakan solusi lengkap untuk sebuah masalah umum. Mirip dengan artikel how-to, resource gratis adalah konsep pilar yang ampuh karena hal ini menunjukkan keahlian anda dan membawa trafik tetap.

5. Satu lagi konsep pilar yang populer adalah Daftar artikel.

Anda mungkin sudah melihat di beberapa blog lain. Biasanya judulnya berbunyi “Tujuh cara jitu untuk...” atau “10 tips Untuk Meningkatkan...” dll. Pekerjaan ini berjalan baik untuk beberapa alasan.

1. List itu bisa dibuat dengan mudah oleh manusia.

Sudah di tes dan dibuktikan bahwa artikel sejumlah 300 – 700 kata yang banyak dan jelas mengandung daftar *dot-point bullet* dan kompilasi headline adalah pendorong trafik yang bagus. Dalam kasus ini, semua tentang penyederhanaan konsumsi dari banyak orang dengan sedikit perhatian – i.e kebanyakan wewen surfer.

2. List bisa menyediakan pelajaran langsung yang bisa di laksanakan dan orang senang untuk berbagi list dengan orang lain.

Akibatnya artikel list seringkali di link oleh orang lain dan ditambahkan ke situs bookmarking sosial yang medatangkan trafik.

Artikel list di sajikan dengan mengikuti seluruh standar aturan konsep artikel pilar – timeless, konten orisinal, ide pemecahan masalah – dan anda bisa membuatnya bisa di aplikasikan langsung oleh audien anda, kebanyakan list akan menjadi pilar.

Buatlah daftar topik yang dijangkau kebanyakan orang atau konsep yang sederhana. Seperti biasanya semakin banyak anda mengikutkan cerita pemikiran anda gaya unik, semakin besae kemungkinan list anda akan bekerja bagus.

6. Blueprint Teknis.

Sebuah blueprint teknis mirip sekali dengan how-to dan whitepaper, tetapi lebih fokus kepada aspek teknis dari masalah. Blogger dengan fokus technology sangat tepat untuk membuat pilar blueprint karena mereka senang sekali memakai graph, spreadsheets dan gambar untuk mendemostrasikan bagaimana melakukan sesuatu.

Sebuah blueprint teknis adalah artikel panduan langkah-demi langkah yang disertai visualisasi yang mendemostrasikan bagaimana melakukan sesuatu.

Designer dan programmers menggunakan posting gaya ini menunjukkan bagaimana

membuat sebuah website, mendesign gambar dengan Photoshop, menkodekan software, atau pekerjaan lebih sederhana untuk melampirkan file ke email.

Anda bisa menerapkan prinsip ini hampir di semua industri yang kemungkinan pekerjaan umum merupakan hal kompleks untuk di pahami. Dalam hal ini lebih banyak menunjukkan gambaran daripada sebuah cerita.

Secara pribadi, saya lebih mudah menulis cerita daripada harus mengambil banyak screenshots dan foto, tetapi mungkin tidak berlaku untuk anda. Jika anda mempunyai akses ke resource yang dibutuhkan, membuat blog dengan gaya blueprint yang menjelaskan dengan jelas bagaimana melakukan sesuatu adalah konsep pilar yang sempurna.

Itu sudah mencakup sebagian besar konsep pilar yang bisa anda terapkan pada blog dan cobalah. Jika anda menulis sebuah artikel setiap hari menggunakan konsep-konsep diatas, anda akan mempunyai fondasi kuat untuk menjadikan blog yang sukses. Yang hanya perlu anda tambahkan adalah mengabungkan dengan marketing yang efektif...

Bagaimana Cara Memasarkan Blog Anda

Setelah anda punya konten pilar dan ada punya rencana untuk mengeluarkan rangkaian konten serupa, langkah berikutnya adalah menarik orang dan tunjukkan ke mereka betapa mengagumkan konten anda. Inilah saatnya marketing menjadi penting dan seperti sudah saya sebutkan sebelumnya, pemasaran blog adalah tentang membangun kanal komunikasi.

Sebuah kanal komunikasi adalah cara untuk memberi tanda seseorang dan menyebabkan mereka melakukan sesuatu, biasanya mengklik sebuah link dan mengunjungi blog anda. Ada banyak cara untuk membangun kanal komunikasi, dari yang mudah sampai yang rumit dan memakan waktu.

Apakah anda pernah mendengar pernyataan “ada uang ada barang”?

Pernyataan tadi sangat cocok dengan pemasaran blog. Hal-hal yang mudah untuk dilakukan biasanya tidak ampuh. Hal-hal yang membutuhkan lebih banyak waktu dan perjuangan memberikan hasil yang lebih bagus dengan lebih banyak trafik.

Berikut adalah contoh singkatnya:

Taktik: Meninggalkan komentar di blog lain.

Sudah menjadi rahasia umum bahwa meninggalkan komentar di blog lain akan menarik orang untuk mengunjungi blog anda.

Setiap komentar yang anda tinggalkan akan meninggalkan link ke blog anda. Hal yang perlu anda lakukan adalah menyisihkan sedikit waktu untuk menuliskan satu dua buah kalimat, dan ta-da, anda mendapatkan sebuah kana informasi yang akan membuat orang mengunjungi blog anda.

Itu adalah taktik sederhana yang banyak dilakukan orang. Komentara ada di mana-mana sementara itu adalah bagian dari fenomena blog, komentar sebagai alat pemasaran efektifitasnya sangat buruk. Itu hanya akan memberikan beberapa trafik pengunjung.

Ada cara yang lebih ampuh untuk menjadikan komentar sebagai kanal komunikasi. Sebagai contoh, luangkan lebih banyak waktu untuk setiap komentar sehingga anda memberikan nilai yang signifikan pada pembicaraan tersebut, fokuskan lebih banyak komentar pada beberapa blog kunci dan gunakan komentar sebagai saran membangun hubungan dengan blogger terkenal.

Taktik: Tulis sebuah report gratis 30 halaman dan rilis di blog anda, kemudia emailkan ke blogger lain supaya mereka mengetahuinya.

Sebuah teknik yang ampuh adalah meluangkan waktu seminggu untuk menulis laporan yang komprehensif, rilis di blog anda, emailkan ke beberapa blogger terkenal dan biarkan mereka memeriksanya.

Hasilnya bisa bervariasi, tetapi jika semua berjalan lancarakan banyak sekali blog yang ngelink ke blog anda untuk merekomendasikan report itu, memberikan banyak sekali pembaca baru. Jika anda mempunyai konten pilar di TKP :), anda akan mengubah banyak sekali pengunjung pertama menjadi pengunjung regular dan bam, audien instan.

Saya sadari ini adalah kanal komunikasi dengan napas dan jangkauan luas. Ini seperti sungai yang besar ketimbang aliran kecil – sebuah teknik pemasaran blog yang terus memeberikan trafik beberapa bulan bahkan beberapa tahun mendatang.

Jika anda mencari contoh dari teknik ini lihatlah laporan yang sedang anda baca sekarang. pastikan untuk memfoward laporan ini ke seluruh teman anda dan buatlah posting di blog anda untuk merekomendasikan donwblod report ini juga, jadi anda bisa membantu untuk membuktikan maksud saya :-).

Waktu vs. Hasil

Perbedaan dari satu taktik ke taktik lainnya adalah berapa lama dan seberapa besar energi yang dibutuhkan untuk emndapatkan hasil. Teknik mudah mempunyai sedikit rintangan untuk memulai, jadi banyak orang melakukannya dan karena itu pengaruhnya sangat kecil.

Teknik seperti tag dab ping (sebuah proses untuk memberitahu website lain saat anda mengupdate blog anda), karena ampuh, banyak sekali blogger yang melakukannya karena tidak sulit untuk di lakukan.

Jika sesuatu memakan waktu lebih lama untuk di produksi dan membutuhkan investasi dan resource yang besar, sedikit orang yang melakuakn dan penjuangan anda akan menunjukkan hasil.

Ada juga hubungan antara kualitas dan perjuangan. Dalam banyak kasus, sesuatu yang anda lakukan seminggu akan lebih bagus hasilnya dari yang anda lakukan sehari. Itu sangat menekan, tapi hal ini sangat penting karena...

Kebanyakan Orang Itu Malas

Kebanyakan orang itu malas. Kebanyakan blogger itu malas. Blueprint blogging yang sedang anda baca ini akan tersebar ke ribuann blogger. Orang akan mengerti alasan saya – jika anda melakukan lebih banyak perjuangan kepada sesuatu, anda kana mendapatkan balsan yang lebih besar – sementara yang lain melakukan yang lebih mudah dan mendapatkan hasil yang lebih kecil.

Orang yang membaca artikel ini akan mengerti pentingnya artikel pilar, akan be;ajar semua jenis ide marketing hebat, dan akan terinspirasi dan akan terinspirasi dan mendapatkan energi untuk membuat blogging profesional tiket mereka untuk kehidupan yang lebih baik, Dengan kesadaran baru ini mereka akan meluangkan waktu untuk membaca blog dan website lain, menonton televisi dan memikirkan seberap benci ke pekerjaan mereka.

Orang-orang ini tidak menyalahkan siapapun kecuali dirinya sendiri untuk situasi yang dijalani sekarang. Kehidupan mereka sekarang adalah produk dari pilihan mereka dulu. Jika anda terus melakuakan hal yang sama, anda akan mendapatkan hasil yang sama nantinya.

Menjadi tanggung jawab anda untuk tidak menjadi bagian dari mereka.

Untuk menghindari kemalasan, seseorang yang terperangkap secara psikologis, fokus pada satu dari ide yang ampuh – lakukan action – dan bukan sekadar action, action yang sesuai dengan goal anda.

Jika goal anda untuk menghasilkan uang dari blog anda, apakah tidak masuk akal jika anda menuliskan sebuah artikel pilar setiap hari dan meluangkan waktu untuk memasarkan blog anda setiap hari juga? Dua pekerjaan tadi yang perlu anda lakukan jika goal anda adalah penghasilan dari blog dan dan baru saja memulai.

Kanal Komunikasi

Sudah saya jelaskan di awal beberapa format konten pilar, sekarang saya ingin melakukan hal yang sama untuk taktik marketing. Sebelum saya mendaftar aktivitas spesifik yang saya lakuakan untuk membangun trafik ke blog saya, anda perlu mengerti bahwa ada dua kategori yang saya gunakan untuk menjelaskan kenapa satu teknik berjalan baik sementara lainnya hasilnya sangat buruk.

Traffic Streams	Traffic Rivers
Blog comments	Digg front page
Forum comments	Del.icio.us popular page
Trackbacks	Top blog links to your blog
Blog carnivals	Popular newsletter features your blog
Article marketing	Newspaper/Magazine coverage

Seperti yang saya katakan sebelumnya, pemasaran blog adalah tentang kanal komunikasi dan untuk menyederhanakan semua akan dibagi menjadi dua kategori – yaitu besar dan kecil, sungai dan aliran.



Contoh dari kanal komunikasi kecil adalah meninggalkan komentar, posting di forum-forum, mengupload artikel ke direktori seperti Ezineartikel.com, mengirimkan ke blog carnivals, melakukan linkexchange dan mengirimkan ke direktori situs. Semua teknik di atas mungkin menghasilkan trafik yang bagus, tapi bagi rata-rata dan kebanyakan orang mereka tidak pernah menghasilkan sesuatu yang signifikan.

Dengan melakukan hal itu setiap hari dengan iseng. Seperti menambahkan 1+1+1 dan seperti itu setiap hari, sebuah metodologi “langkah bayi”.

Tidak salah jika anda menggunakan metode langkah bayi, tapi akan pelan dan anda melakukannya sedikit lebih berat. Saya mengetahuinya karena pada awalnya saya juga membangun blog saya dengan sedikit aliran trafik. Anda

belajar banyak, sangat mengecewakan juga karena membutuhkan banyak waktu untuk membangun trafik yang besar.

Hal yang mengasyikkan terjadi ketika salah satu aliran kecil itu mengarahkan saya menuju sungai, banjir trafik datang dengan periode yang cepat ketika saya membuka kanal komunikasi yang besar.

Trafik dari sungai besar datang ketika sebuah blog populer featuring blog anda, ketika anda di halaman depan dari Digg atau halam populer seperti Del.icio.us, atau anda di wawancara radion atau TV untuk membicarakan blog anda. Seseorang dengan email newsletter merekomendasikan blog anda, koran mainstream memuat artikel anda bisa menghasilkan trafik raksasa. Itu semua adalah sumber pemberitaan yang jauh lebih besar – kanal komunikasi besar – sang bengawan.



Kendalanya adalah kebanyakan blogger belum mempunyai akses ke kanal komunikasi besar ketika baru memulai. Seseorang dengan status selebritis mendapatkan akses ke kanal komunikasi segera ketika mereka memulai blogging. Karena itulah anda selalu mendengar tentang seorang yang terkenal baru memulai blogging – hal itu sendiri merupakan berita.

Anda bisa membeli kanal komunikasi besar dengan mengeluarkan uang untuk iklan dan publisitas. Ada cara yang cerdas untuk mendapatkan publisitas tanpa harus mengeluarkan biaya besar (marketing Gorila hanya melakukan hal itu) tapi itu bisa jadi aktifitas gerilya.

Saya akan asumsikan bahwa anda tidak terkenal dan tidak punya banyak uang untuk dibakar dalam mempromosikan blog anda, jadi anda akan memulai dengan kanal komunikasi yang lebih kecil dan mengerjakannya menuju kanal komunikasi yang lebih besar.

Kekuatan Daya Ungkit

Jika anda saat ini mempunyai 100 orang pembaca harian dan anda mempublikasikan artikel yang mengagumkan, hanya seratus orang itu yang mengetahuinya. Jika anda beruntung dan salahsatu dari seratus orang pembaca tadi mempunyai blog populer, atau mempunyai newsletter email dengan 5000 pendaftar dan memutuskan untuk ngelink ke artikel hebat anda, kemudian bam – anda barusaja mendapatkan kanal komunikasi yang besar dan anda menumbuhkan jumlah pembaca dengan signifikan.

Sekali anda mendapatkan 1000 pembaca dan kemudian anda akan mempunyai kesempatan yang lebih baik untuk mendapatkan kanal komunikasi yang lebih besar lagi karena daya ungkit yang sudah anda miliki sekarang juga lebih besar. Karena itulah blog yang lebih besar bisa tumbuh lebih cepat – mereka mempunyai daya ungkit yang besar dari pembaca mereka sebelumnya.

Setelah anda mendapatkan 5000 orang pembaca harian dan anda postingkan artikel hebat ada, dari 5000 orang tadi bertindak sebagai kanal informasi yang kecil dan besar bagi anda, membawa lebih banyak pembaca, kemungkinan dengan menuliskan tentang artikel anda dalam blog mereka, atau ngelink artikel anda di forum serta membicarakan tentang blog anda ke temannya.

pembaca ada menadi pemasar anda secara efektif, karena itulah blog yang lebih besar butuh lebih sedikit proaktif daripada yang lain untuk menjaga datangnya konten hebat mereka.

Blog papan atas juga mempunyai perhatian dari blog papan atas lainnya dan mereka saling tukar link, berbagi kemakmuran trafik diantara mereka. Blogger kaya akan lebih kaya. Blog papan atas juga mendapatkan keuntungan dari pembaca yang cukup besar untuk mengukuhkan mereka di puncak halaman depan jaringan sosial seperti Digg dan Del.icio.us, murni berdasarkan pembaca yang sudah dimiliki. Jika anda mempunya 10.000 pembaca akan sangat mudah untuk memicu beberapa ratus digg untuk mendapatkan halaman depan digg hanya dengan audien anda. Tidak diragukan lagi bahwa begitu banyak artikel hebat yang tidak medapatkan dig karena dipublikasikan oleh blog tidak terkenal yg kemudian di ambil alih blog terkenal

Sebelum anda ragu kalau blog anda tidak akan pernah mencapai 5000 pembaca harian, atau bahkan 1000, ingatlah bahwa blog hebat juga diawali dengan tidak seorompokun pembaca. Kita semua memulai dari tepat yang sama – diawali dengan 0 BESAR di counter trafik (atau 1 karena anda sendiri yang membacanya).

Goal anda adalah membuatnya sebagai blog papan atas sehingga anda bisa menikmati semua keuntungan yang saya sebutkan diatas. Yang penting dari semua adalah, jika anda menginginkan kesana, anda bisa fokuskan energi untuk emmbuat konten yang hebat ketimbang merketing karena pembaca anda akan menyebarkan berintanya untuk anda.

Compound Effects

Baiklah, jadi bagaimana anda menjadi blogger papan atas dengan trafik raksasa?

Anda menggunakan compounding effects, dimulai dengan kanal-kanal komunikasi yang kecil, mengungkit dengan trafik yang sudah punyai untuk mendapatkan kanal komunikasi yang lebih besar dan lebih besar lagi. Masalahnya adalah pada saat pertama kali anda memulai tidak seorangpun yang memberikan akses ke kanal komunikasi besar dan kemungkinan anda juga belum membuatnya. Jika anda sudah mempunyai blog papan atas atau punya newsletter dengan pendaftar ribuan orang anda akan mengguakannya alat ini – kanal informasi besar yang sudah dipunyai – untuk membantu blog baru anda. Setelah kebanyakan blogger tidak punya akses ke sumber trafik besar untuk memulai, makanya akan sangat berat ketika anda memulai diawala karena anda tidak mempunyai apapun untuk di unkit (gunakan pengetahuan ini untuk memotivasi diri anda, bukan sebaliknya – saat ini sudah sangat mudah untuk membangun aset web anda).

Strategi yang digunakan masih metodologi langkah bayi, tapi anda fokus untuk membuat langkah yang lebih besar – 1+1+2+2+2+3 dst – sampai suatu hari anda mencapai tingkat yang besar.

Tiba-tiba anda menambahkan 100+90+70 pembaca baru setiap hari ketika anda mendapatkan kanal komunikasi besar.

Kemudian turun lagi, tapi anda tidak boleh tinggal diam dengan penambahan dia atau tiga orang pembaca tiap hari, harusnya lima atau sepuluh karena anda membuka sumber trafik yang lebih besar yang terus mengalir dan mempunya *runoff effect*.

Sekali anda mencapai 100 pembaca akan lebih mudah untuk mendapatkan 100 pembaca berikutnya. Setiap kali anda menemukan sumber trafik besar anda akan menambahkan pembaca baru sebagai base audien anda, membuatnya semakin mudah untuk mendapatkan sumber trafik besar berikutnya. Ini adalah hasil dari compound effects dan hal ini juga berlaku di pemasaran blog seperti halnya menabung uang si bank.

Trafik akan terus begulung (compounding) dari beberapa kanal komunikasi, dimulai dari sumber kecil, kemudian anda meningkatkan daya unkit anda dan mendapatkan akses ke sumber trafik yang lebih besar lagi.

Pikirkan Gambar Besarnya, Kerjakan Gambar Kecilnya

Kunci untuk mendapatkan akses ke kanal informasi yang besar adalah dengan benar-benar bekerja dengan kanal informasi yang kecil. Semua trafik blog adalah tentang membangun kesuksesan dimasa lalu maju selangkah setiap saat, dan ingatlah setiap saat balasannya akan datang.

Mari kita fokus kepada apa yang bisa dilakukan hari ini. hal ini adalah apa yang bisa segera anda lakukan:

1. Buatlah sebuah blog dan mulailah untuk mengisinya dengan konten pilar (mungkin anda sudah memulainya – jika belum segeralah bekerja!)
2. Promosikan blog anda melalui kanal informasi kecil yang gratis

Apa yang dilakukan ini adalah menciptakan sesuatu yang berharga dan mulai tumbuhkan trafik anda.

Pada beberapa titik sesuatu yang mengasikkan akan terjadi – situs besar, blog, koran atau majalah akan ngelink ke anda. Mungkin seorang jurnalis akan meminta wawancara dengan anda, e-zine populer akan meminta anda untuk mempublikasi artikel anda. Apapun yang terjadi, semua ada alasannya untuk terjadi. Alasan itu adalah nilai dari blog anda (dan anda sendiri) merepresentasikan – konten pilar anda.

Setelah anda mendapat liputan besar untuk pertama kalinya anda akan mencatat kalau mendapatka trafika akan semakin dan semakin mudah karena anda mempunyai akses ke kanal informasi yang lebih dan lebih besar lagi. Sampai disini masih memerlukan banyak pekerjaan lanjutan dan masih perlu melanjutkan untuk menunjukkan nilai anda, tapi setiap tambahan pembaca baru akan membuat lebih mudah untuk mendapatkan yang lain karena pembicaraan dari mulut ke mulut dan jaringan (orang menceritakan blog anda dan blogger lain blogging tentang blog anda, dst.)

Tidak ada jalan lain untuk mendapatkan hasil berkesinambungan dengan blogging. Beberapa blogger mendapatkannya dalam beberapa minggu, menulis sebiah artikel hebat yang di highlight oleh blog populer, mendapatkan dugg dan menyebar keseluruhan blogosphere.

Sayangnya sekenario itu sangatlah jarang, dan kebanyakan blogger harus bekerja secara konsisten. karena itulah sangat penting untuk merayakan saat ada pertumbuhan trafik kecil dan berharap anda akan sampai pada puncak trafik – hanya menggu waktu saja.

Taktik Trafik

Sebelum anda mencoba untuk menerapkan teknik trafik manapun saya sangat sarankan anda sudah punya beberapa konten di TKP, lebih bagus sedikitnya ada 10 artikel pilar. Jika anda bersikeras dan mengalirkan trafik ke blog anda kemudian mereka kesana dan tidak menemukan sesuatu yang menarik, anda hanya menghamburkan waktu. Saya yakin anda mengerti maksudnya, dan mari kita teruskan.

Goal anda disini adalah untuk menjalin relasi dan menunjukkan nilai anda. Gunakan teknik trafik yang mudah untuk membangun kanal informasi kecil dan bangunlah untuk

Word of Mouth

Kata dari mulut kemulut adalah sumber trafik paling ampuh.

Ketika akan memulih konten apa yang akan diprosuksi berikutnya, tanyakan kediri sendiri – apakah orang lain akan menceritakan hal ini secara alamiah ke yang lain?

mempersiapkan ketika anda mendapatkan kanal komunikasi yang besar. Gunakan konten terbaik anda untuk mengalirkan trafik lebih banyak lagi. Di saat anda mempunyai konten yang bisa menarik perhatian, blogger lain dan orang-orang secara alamiah akan merekomendasikan – marketing viral akan mengambil alih – anda hanya perlu bekerja keras untuk mencapai tahap itu.

Berikut adalah beberapa taktik trafik jitu yang mudah dilakukan oleh blogger baru. Teknik-teknik ini akan membawa anda ke beberapa ratus pembaca pertama.

Comment marketing

Ya, ini adalah nasehat umum, tapi meninggalkan komentar di blog lain itu juga berhasil. Saya sudah mendiskusikan bagaimana meninggalkan komentar yang paling cerdas (menambah nilai, fokuskan target hanya pada beberapa blog komplemen), sekarang yang perlu anda lakukan adalah keluar sana dan melakukannya.

Ketika pertamakali blogging, saya punya rutinitas setiap malam. sebelum tidur dan saya terlalu lelah untuk menulis sesuatu yang panjang. Saya meninggalkan komentar pada minimal sepuluh blog yang berkaitan. Hal ini akan menjadi kebiasaan karena rutinitas!

Forum Marketing

Sama seperti memberi komentar, beberapa kontribusi yang menambah nilai dengan link back ke blog anda di bagian signature akan membawa pengunjung ke blog anda. Sekali lagi, semakin banyak waktu dan energi yang anda investasikan dalam menciptakan profile yang kredibel di forum, semakin banyak trafik yang akan dikirimkan ke blog anda.

Satu dari sumber trafik signifikan pertama saya dapatkan dari posting sebuah artikel ke tiga forum yang sangat populer yang berhubungan dengan topik blog saya.

Trackback Marketing

Saya menuliskan sebuah artikel yang solid tentang affiliate marketing, dengan referensi ke blog saya, saya postingkan ke tiga forum. Selanjutnya sebuah diskusi hadir di setiap forum setelah artikel saya di publikasikan dan banyak orang yang mengklik untuk melihat blog saya.

Teknik ini bukanlah yang terbaik, tapi masih memberikan sedikit trafik. Kirimkan trackback ke artikel di blog lain ketika masuk dengan tulisan blog anda.

Trackback berada di daerah komentar mengikuti artikel blog dan jika anda bisa menjadi salah satu orang pertama yang trackback ke sebuah post hangat di blog populer, beberapa trafik akan datang ke blog anda karena orang ingin melihat diskusi lebih banyak tentang topik hangat tadi. Anda juga nedapatkan perhatian dari penulis blog ketika mengirimkan trackbacks. jika anda tidak mengerti apa itu trackback, di issue #8 dari Blog traffic newsletter ada penjelasannya. Anda bisa Googling bagaimana cara mengirimkan trackback. Anda bisa daftar di newsletter gratis di [blogtrafficking](#) atau temukan arsip newsletter di [blogging forum](#) saya.

Blog Carnival

Pada saat awal mulai blogging saya berhasil waktu mengirimkan artikel-artikel pilar saya ke beberapa blog carnival.

Blog Carnival adalah blog yang berisikan koleksi summary dari artikel-artikel yang berasal dari berbagai blog pada topik yang spesifik. Idenya adalah mengumpulkan beberapa konten terbaik dalam minggu tersebut. Seringkali banyak link back blog lain ke sebuah host carnival dan beberapa orang yang featured disana menikmati lonjakan pembaca baru.

Sumber: [Blogging For Beginners and 10 Blog Traffic Tips](#)

Anda bisa menemukan daftar blog carnival yang bagus di <http://blogcarnival.com>. Anda juga bisa mengirimkan artikel ke carnival melalui situs ini. Pastikan hanya memilih carnival yang sesuai dengan topik blog anda dan kirimkan artikel terbaik jika anda menginginkan banyak trafik.

Itu saja!

Saya akan melanjutkan untuk mendaftar lebih banyak teknik yang mudah untuk anda terpakan, tapi mungkin saja, ada sudah mengetahui sebaian besar dari itu dan belum banyak meluangkan waktu untuk berkonstrasi menerapkannya sehingga belum mendapatkan hasil yang signifikan.

Saya tidak ingin untuk memenuhi kepala anda dengan ide, saya ingin anda lakukan teknik diatas dan lakukan cukup sering untuk mendapatkan hasil yang nyata. Meluangkan waktu untuk beberapa teknik beberapa kali akan memberikan hasil yang lebih bagus daripada menjalankan semua teknik satu kali saja.

- Keluarlah setiap hari untuk memebrikan komentar di blog yang komplemen.
- Kontribusikan artikel anda ke tiga forum papan atas setiap hari – artikel penuh jika memungkinkan.
- Setiap kali menulis artikel, trackback ke blog lain
- kirimkan artikel terbaik anda SECARA RUTIN ke blog carnivals – tidak hanya sekali.

Pada awal kehidupan blog saya selama enam bulan saya tidak melakuakn lainnya selain menulis konten bagus dan fokus pada teknik marketing dasar di atas. Saya melakukan sedikitnya satu teknik setiap hari di awal kehidupan blog saya.

Anda bisa mengganti teknik-teknih ini dengan ide lain – arketing dengan press release, tukar konte, tukar link blog, tukar konten, menulis kan artikel tamu untuk blogger lain, marketing [MySpace](#), [Blogcatalog.com](#) atau [MyBlogLog.com](#) marketing, marketing social media, atau marketing artikel – yang penting adalah sering dilakukan untuk mendapatkan hasil. Saya sudah tidak berkonstrasi untuk melakukan teknik-teknik di atas lagi, tapi saya punya audien yang mapan untuk membantu menyebarkan setiap kali saya menulis artikel pilar. Anda belum – tapi anda bisa dan segera membangunnya yntuk mendapatkan keuntungan speperti blogger papan atas.

Peer Relationships

Trafik besar pertamakali saya dapatkan saat blog populer ngelink ke blog saya. kenapa mereka ngelink ke saya? karena dua alasan:

1. Saya sudah melakukan kontak dengan blogger itu, atau melakukan sesuatu yang menarik perhatian blogger tadi.
2. Saya menuliskan sebuah artikel yang ngelink juga.

Pertamakali lonjakan trafik besar yang saya terima, secara efektif menggandakan trafik saya waktu itu, adalah dari seseorang yang sangat adan kenal – Darren Rowse dan blognya ProBlogger.net. Darren ngelink ke seri detil [businesses timeline](#) saya, sebuah serial artikel besar yang mereview seluruh perbedaan bisnis yang sudah saya jalankan dan hal-hal yang sudah saya lakukan sebelumnya dalam hidup saya.

Hampir dua tahun yang lalu saat saya menulis artikel ini dan kemudian kami saling berbagi trafik untuk blog kami dan beberapa kesempatan. Kenapa Darren Rowse link ke artikel saya? saya membuat kontak awal dengan nya ketika pertama kali saya melintasi blognya. Yang banyak membantu juga kami sama-sama orang Australia, tapi yang paling inti adalah kami sudah melakukan kontak sebelumnya. Dari saat itu saya yakin Darren tetap memperhatikan blog saya dan ketika saya postingkan sesuatu yang dia pikir sangat menarik bagi ausien dia, dia ngelink kesana.

Ini adalah contoh kasus klasik dari membina relasi. Peer relationship adalah kunci anda untuk mengkases kanal komunikasi besar dan ini semua tentang membuat teman online.

Blogger biasanya akan membaca blog dari orang yang mereka kenal dan sukai. Jika blog anda tidak dibaca oleh blogger papan atas maka sangat kecil kemungkinan mereka untuk ngelink ke anda.

Ada beberapa jalan untuk memulai peer relationship. Berikut ini adalah beberapa ide yang berjalan bagus bagi saya:

1. Kirimkan beberapa link sebelum mengharapkan untuk menerima.

Salah satu cara terbaik untuk mendapatkan perhatian blogger lain adalah memberikan sebelum menerima. Kirimkan link kemereka disalahsatu artikel anda dan blog anda akan tampil di radar mereka. Lakukan ini dengan sering dan mereka akan mencatat dan mudah-mudahan ngelink balik ke anda, khususnya jika anda mempunyai konten bagus yang layak untuk di link.

Hindari Insular Blogging

Hampir semua blog menggunakan popularitas blog lain untuk menjadi populer.

Kalau anda tidak membangun relasi dan secara proaktif mencari perhatian dari blogger lain, anda tidak akan pernah membangun trafik yang signifikan.

Jangan menjadi [insular blogger](#).

2. kirim email dan kenalkan diri anda.

Kirimkan email ke blogger lain, say hello, jelaskan apa yang anda nikmati dari blog mereka dan itu saja. Letakkan dulu fondasi relationship sebelum meminta sesuatu.

3. Kirim email ke blogger papan atas setelah mempublikasikan artikel pilar yang benar-benar bagus.

Brian Klark, cukup dikenal dengan blognya Copyblogger.com, suatu saat mengatakan kepada saya pada saat interview, pada saat pertama blogging dia mengirim email ke 30 blog papan atas, mengatakan kepada mereka tentang artikel yang baru dia publikasikan. hal ini sangat membantu untuk menunjukkan bahwa konten Brian benar-benar fantastis, tapi apa yang bisa anda lihat adalah bahkan blogger papan atas juga melakukan marketing yang proaktif. hati-hatilah dengan yang satu ini – jangan harapkan blogger akan merespon jika anda meng-email mereka untuk meminta link – bisa saja berhasil, tapi kebanyakan juga meleset. Anda akan mendapatkan hasil yang lebih bagus jika menggunakan jalur komunikasi biasa dengan blogger untuk awalnya. Kemudian ketika anda mengkontak mereka untuk meminta link, akan seperti permintaan teman bukan dari orang asing.

5. lakukan interview

Teknik ini bekerja dengan baik. Interview seorang blogger papan atas di blog anda dan kemudian publikasikan artikel itu di blog anda. Dalam kebanyakan kasus blogger akan ngelink ke interview itu untuk di bagikan ke pembacanya, plus dalam melakukan interview anda bisa menjalin relasi. Hebatnya lagi adalah interview sangat mudah dilakukan dan sebagian besar penciptaan konten berasal dari orang yang di interview. Ini adalah cara yang mudah untuk membuar konten, mendapatkan liputan dari blog papan atas dan jalinan relasi dengan blogger papan atas.

5. lakukan interview Podcast

Podcasting lebih menantang daripada blogging, tapi jika bisa menghadapi tantangan itu anda akan mendapatkan semua keuntungan sebelumnya, PLUS suara anda juga didengar selama interview, meningkatkan profile anda di blogosphere. Jika anda tidak mengerti apa itu podcast, baca [artikel definisi](#) saya disini.

Hampir semua lonjakan trafik besar tunggal datang dari blog populer yang ngelink ke salahsatu artikel pilar saya. Sebagian besar blogger yang ngelink menemukan tentang blog saya dan berterimakasih karena saya sudah membangun kanal komunikasi kecil.

Mungkin mereka menemukan blog saya karena saya sudah memberikan beberapa komentar di blog mereka, saya sudah email mereka untuk katakan hello, atau saya melakukan wawancara dengan mereka atau dengan blogger yang mereka kenal. Mungkin mereka membaca posting saya di forum dan mereka mengikutinya ke blog saya, atau mereka menemukan blog saya dan ingin mengatakan terimakasih karena kiriman ke sebuah blog karnival yang sudah saya buat. Anda harus meletakkan sendiri sesuatu di luar sana jika ingin mendapat perhatian, dan ingatlah betapa penting perhatian jika anda bergantung pada blog anda untuk mendapatkan income.

Efek Jaringan

Hal indah dari peer relationship adalah efek jaringan. Ketkan anda mendapatkan perhatian dari seorang blogger perhatian itu bukan hanya dari seorang yang menemukan anda. Seluruh jaringan yang mereka pengaruhi juga mempelajari anda dan berita baiknya dalah anda mendapatkan rekomndasi langsung. ini adalah faktor kunci karena rekomendasi menciptakan credibilatas, yang menghasilkan lebih banyak perhatian dikirimakn ke anda.

Blogging secara alamiah dibangun menggunakan jaringan. Ketika seorang blogger papan atas mengenal anda maka secara tiba-tiba seluruh blogger juga mengenal anda.

Mulai Dengan Peer Anda.

Tantangannya adalah masih ada beberapa blogger top di audien baru tersebut yang baru anda dapatkan, beberapa diantaranya akan ngelink ke anda dimasa mendatang. Proses ini terus berlanjut setiap kali link terkirim dari blog satu ke yang lain – anda harus memecahkan bagaimana memauki jaringan yang lebih besar.

Saya menyebut ini peer relationship dengan satu alasan – anda harus memulai dengan peer anda. Peer adalah seseorang yang mempunyai situasi yang sama dengan anda. Secara umum berbicara dalam bahasa blog, seseorang adalah peer anda jika anda mencakup wilayah topik yang mirip atau menargetkan audien yang sama, dan tingkatan liputan/ trafik anda sekarang juga hampir sama.

Satu dari kesalahan yang dilakukan blogger baru ketika mereka mendengar saran untuk mencari teman blogger adalah mereka menembak bintang secara langsung.

Daftar A, bog yang benar-benar populer, disibukkan dengan banyak kontak setipa hari. Anda mungkin beruntung mendapatkan blogger daftar A yang selalu membalas setiap emai pribadi setiap hari, tapi ijinakan saya beritahu dari pengalaman, ketika blog anda sudah dikenal luas anda akan disibukkan dengan banyaknya permintaan dari publik dan tidak realistik untuk merespon mereka semua secara pribadi.

Dalam banyak kasus jika anda mengirimkan email ke blogger beken anda tidak akan mendapatkan balasan. Blog yang sangat beken menerima terlalu banyak permintaan setiap harinya dan tidak bisa merespon semuanya. Anda bisa mendapatka perhatian dari blogger tadi jika anda seorang peer (seorang blogger top juga). Ketika anda mendapatkan trafik akan sangat mudah untuk mendapatkan perhatian dari yang juga memiliki trafik – kredibilitas anda sudah terbentuk. kebanyakan orang yang membaca report ini belum sampai disana.

Jauh lebih cerdas dalam prakteknya jika anda mencari relasi dengan orang-orang yang seperti anda. Peer sejati anda – logger dengan trafik mirip dan goal yang sama – mngkin lebih terbuka untuk membuat kontak dengan anda, untuk membuat pertukaran trafik dengan

Abaikan:

Menolak untuk memberikan perhatian; untuk diabaikan.

saling ngelinkan artikel dan menjain pertemanan dengan blogger lain. Dari persahabatan dengan orang seperti anda, dan bekerjasama untuk berbagi trafik dan membangun kanal komunikasi.

Jika anda mengalami kesulitan untuk meyakinkan orang lain tentang efektifitas dari pemasaran peer relationship dan ada orang yang mengabaikan anda, tetapkan untuk memperluas cakrawala mereka dengan mengirimkan copy dari report ini. Mereka akan kembali ke anda dan mendengarkan untuk saling berbagi trafik setelah menyadari betapa banyak keuntungan yang bisa diambil anda berdua.

Konten Pilar Yang Lebih Besar dan lebih baik

Sebagus kanal informasi kecil, kadang anda harus membuat terobosan dengan meluncurka konten pilar yang benar-benar unik – pilar konten yang benar-benar special.

Seperti yang sudah saya katakan, bahwa anda akan mendapat sebanyak yang ada berikan, semakin banyak anda membayar untuk menarik simpati yang lain itulah yang didapat.

Menuliskan sebuah report seperti blueprint ini akan membawa lebih banyak trafik daripada menulis satu artikel, itu sudah jelas. Beberapa konten pilar mempunyai ilai yang lebih dari yang lain dan karena itulah mereka mendatangkan balasan dengan perhatian yang lebih.

Pertumbuhan pesat blogosphere saat ini akan semakin menyulitkan untuk mendapatkan perhatian karena standar nya sudah semakin tinggi. Ini adalah sifat alamiah dari marketing. Seorang yang pertamakali menggunakan metode pendistribusian unik, format atau topik, itulah yang paling ampuh. Orang berikutnya yang menggunakan teknik serupa, dampaknya tidak akan sedahsyat yang pertama dan demikian seterusnya karena pasar sudah mengenalinya.

Sudah dikatakan sebelumnya bahwa ada beberapa teknik yang berkerja bagus untuk membuka kanal komunikasi besar meskipun sudah ada yang melakukan sebelumnya.

Report gratis.

Yang satu ini adalah biangnya, khususnya jika anda mencakup beberapa informasi berharga yang belum ada diluar sana. Sebuah dokumen PDF 10 -50 halaman, rilis lewat blog dan atau link di blog anda, akan menjadi alat pemasaran blog yang fantastis. Jika membahas topik yang benar-benar populer anda akan mendapatkan trafik yang sangat signifikan.

Beberapa report gratis didownload dan dibaca orang melebihi buku-buku best-selling, seperti blognya Hugh McLeod's [Gaping Void](#), bisa membawa lompatan bagus pada blog menuju tingkatan kategori yang lebih tinggi. Hugh menulis artikel yang sangat populer, [How to be Creative](#), yang menjadikannya report yang di download lebih dari sejuta kali.

Audio/Podcast/Teleseminar

Tambahkan podcast ke blog anda dan anda menciptakan sebuah kanal informasi baru –

audio.

Beberapa blog dibangun dibelakang podcast populer menggunakan perangkat marketing podcas yang ampuh seperti [iTunes](#) (gunakan iTunes untuk memaksimalkan podcast anda – gratis dan anda bisa merujuk pada [panduan dari Apple](#) untuk mempelajarinya)

Yang hebat lainnya dari audio adalah teleseminar.

Panggil blogger lain lewat telepon yang menghubungkan ada ke publik. Bicarakan tentang topik tertentu, ambil pertanyaan daro para pendengar dan rekam itu untuk dirilis lewat blog. Coba temukan orang yang terkenal di industri anda dan undang untuk melakukan teleseminar dengan anda.

coba [freeconference.com](#) untuk menjalankan teleseminar anda.

Video/screencasts

Seperti juga audio, jika menambahkan video anda akan menciptakan cara lain untuk berkomunikasi dengan orang lain. Jika anda merilis sebuah video via [YouTube](#) misalnya, dan itu ngelink ke blog anda, atau anda mendistribusikan sebuah video dari blog anda dan banyak sekelai orang yang ngelink kesana, anda akan meningkatkan trafik secara dramatis.

efek viral marketing seringkali terjadi pada sebuah video yang bagus, yang mungkin ditonton oleh ratusan ribu orang, atau bahkan jutaan orang dalam beberapa hari.

Jika anda kesulitan membuat video action gaya film, mulai dengan software screencapture seperti [Camtasia](#), yang bisa anda gunakan untuk merekam layar komputer anda. Sebuah tutorial Camtasia akan menjadi konten pilar yang sangat bagus. Camtasia adalah software yang saya gunakan untuk membuat video yang anda lihat diawal report ini.

Software

Software yang dirilis lewat blog akan menjadi alat pembangkit trafik raksasa. Jika software anda menjadi standart de-facto untuk melakukan sesuatu, maka balsannya akan sangat besar dan masiv.

Pikirkan sebuah program sederhana seperti plug-in untuk blog, atau ekstension untuk browser firefox, software yang sangat mudah untuk dibuat. Itu akan memberikan hasil incoming link dan gelombang trafik yang berulang.

Ingatlah, anda tidak harus melakukan programming sendiri. Temukan idenya dan datanglah ke [elance.com](#), [rentacoder.com](#) atau [guru.com](#) dan dan dapatkan orang yang membuat software untuk anda dengan harga yang sangat ringan, atau cari di forum-forum tempat mangkal para programmer dan mintalah penawaran.

Pilar Berseri

Konten pilar berseri juga seperti artikel pilar, bedanya dia membutuhkan lebih banyak perjuangan untuk dibuat. Bukan hanya sebuah artikel, anda harus membuat serial artikel dengan topik yang sama.

Anda mungkin menggunakan artikel pilar sebagai bab di buku anda, atau free report tersendiri yang anda publikasikan secara beseri di blog anda.

Seperti juga artikel pilar, serial pilar yang bagus akan sangat efektif untuk menarik perhatian dan membuka kanal komunikasi besar ketika sebuah blog papan atas ngelink ke postingan anda.

Jika anda ingin informasi lebih banyak tentang bagaimana membuat pilar berseri, blog traffic tips saya issue #38 sudah menuliskan topik itu. Anda bisa mendaftarkan diri ke newsletter gratis di <http://www.BlogTrafficKing.com>, atau temukan di arsip newsletter di bagian arsip [blogging forum](#).

Ber-Eksperimen dan ber-Inovasi

Semua di atas tadi adalah semua ide untuk membuat konten pilar yang saya lihat digunakan oleh blogger lain dan juga saya gunakan untuk membuka kanal-kanal komunikasi besar.

Bagaimanapun juga ini buka ilmu pasti dan tindakan tertentu tidak menjamin hasil tertentu.

Saran terbaik saya adalah fokuslah untuk menciptakan nilai kepada pembaca anda dan gunakan teknik-teknik yang kreatif untuk menyampaikan nilai-nilai itu. Sesuatu yang disampaikan menggunakan cara yang unik akan mendapatkan hasil yang lebih baik daripada hal yang sama disampaikan dengan cara tradisional, cara-cara yang sudah-dilakukan-sebelumnya. Jika anda menginginkan perhatian yang maksimal anda harus kreatif.

Saatnya Menghasilkan Uang Sekarang

Anda sudah mendapatkan saran terbaik saya untuk menciptakan blog yang sukses. Anda sudah mendapatkan strategi dan taktik ampuh saya.

Konten pilar, mengungkin kanal komunikasi kecil dan peer relationship untuk membuka kanal komunikasi besar guna memasarkan blog adalah rumus untuk menuju kesuksesan. Saya sudah buktikan konsep ini karena saya bangun blog saya dengan strategi dan taktik yang baru anda pelajari.

Bagian terakhir dari puzzle dan bagian yang paling mengasikkan adalah monetization. Monetization adalah proses untuk mencoba berbagai cara untuk menghasilkan dari blog.

Seperti biasanya, saya akan mengajarkan anda strategi yang saya gunakan untuk menghasilkan uang dari internet sebelum memberikan outline cara pastinya – taktik – yang saya gunakan.

Bisakah Blog Menjadi Sumber Pendapatan Yang Stabil?

Selama perjalanan membangun bisnis-bisnis online, saya berusaha untuk menghindari sikap untuk mempekerjakan diri sendiri, selalu mencari cara untuk menghapus diri saya sebagai orang kunci dalam sistem bisnis.

Prinsip-prinsip ini sudah di tancapkan oleh guru-guru seperti Michael Garber dengan bukunya [E-Myth](#) dan dipraktikkan langsung ke bisnis internet oleh mentor saya, [Rich Schefren](#). Rich mengajarkan bagaimana untuk menciptakan Enterprises Online yang bisa berjalan dengan sistem, bukan kerja keras anda (cobalah [Internet Business Manifesto](#) dia sebagai bacaan bagus untuk topik ini).

Selanjutnya, ketika saya memulai untuk membangun blog saya sebagai alat pencetak uang, saya berfokus untuk menciptakan stabilitas dan membangkitkan penghasilan yang tidak bergantung pada saya.

Jika gol pertama anda untuk menciptakan penghasilan yang cukup sehingga bisa keluar dari pekerjaan, kemudian anda mendapatkan kestabilan melalui konsistensi. Anda ingin memastikan jika anda mendapatkan \$2000 dalam sebulan, akan mendapatkan jumlah yang sama (atau lebih di bulan-bulan berikutnya).

Dengan mendapatkan sumber pendapatan yang bergantung (anda), yang kemudian memungkinkan anda untuk keluar dari pekerjaan dan memecahkan kendala ketakutan metal .

Jka pendapatan blog anda \$300 dalam sebulan kemudian \$1000, kemudian \$500 mungkin anda tidak merasa aman untuk keluar dari kerja. Anda perlu untuk mengetahui bahwa blogging adalah sumber penghasilan jangka panjang. Itulah gol pertama anda.

bagaimanapun juga, disinilah poin kunci yang tidak disadari kebanyakan blogger profesional, meskipun pendapatan anda stabil, jika anda harus memposting beberapa artikel setiap hari untuk menjaga konsistensi pendapatan itu, anda baru saja menciptakan sebuah pekerjaan baru untuk diri anda sendiri. Itu bukan kebebasan bisnis, itu hanya mempekerjakan diri sendiri.

Jangan salah juga, blogging sebagai pekerjaan juga bagus buat saya. Saya yakin banyak orang yang dengan senang hati keuar dari pekerjaan mereka dan bekerja menulis dari rumah untuk hidup. Itu bukan situasi yang buruk, tapi buat saya itu belum cukup bagus. saya suka blogging. Saya senang sekali jika adan yang mengambil keuntungan dari tulisan saya dan saya punya cara untuk mengkomunikasikan ide, berbagi dengan orang lain, yang mempunyai kesamaan minat. Saya ingin blogging dan saya memilih blogging sebagai kegiatan rutin. Apa yang tidak saya inginkan adalah ketika saya terpaksa harus terus blogging ketika saya sedang tidakmenginginkannya untuk menjaga agar penghasilan terus mengalir. Blogging profesional tbukanlah sumber penghasilan pasif. Anda bisa membangun sebuah blog sebagai sumber penghasilan pasif dengan mengungkit orang lain dalam penciptaan konten, tapi itu bukan topik dalam report ini. Jika anda menginginkannya, cabalah serial saya tentang cara membangun model bisnis yang berkesinambungan dimulai dari - [Is Professional Blogging A Sustainable Business Model?](#)

Blog bisa menjadi sumber penghasilan pasif jika anda berkonstrasi dengan cara monetization yang tidak bergantung kepada anda selamanya.

Anda tidak ingin bekerja untuk blog anda, anda ingin blog bekerja untuk anda.

Lebih penting lagi, saya punya kebebasan memilih libur blogging untuk meluangkan waktu buat keluarga dan teman, pergi renang di tengah hari kalau saya inginkan.

Pendapatan yang stabil tidak bergantung pada jumlah artikel yang saya buat dari hari pertama karena saya tidak ingin blogging seperti karyawan 9-5 (sembilan jam sehari lima hari seminggu). Tidak jadi masalah jika anda mau melakukan kerja keras dan anda mendapatkan hasil yang besar, tapi yang tidak anda inginkan adalah jaminan keuangan untuk menjaganya, atau anda mengalami musibah.

- Bagaimana jika anda sakit dan tidak bisa blogging sementara?
- Bagaimana jika mulai jenuh dengan topik blog anda?
- Bagaimana jika anda mulai capek kerja keras?

Semua pertimbangan ini perlu dipikirkan mulai hari pertama. Jika anda ingin membangun gaya hidup dan sumber penghasilan yang stabil dengan blog anda yang sukses, anda harus membuat beberapa keputusan penting tentang bagaimana anda menghasilkan uang dari blog anda.

Mantra Suci Blog Monetization – Pendapatan Recursive Affiliate

Dalam pemikiran saya, ada sebuah cara fantastis yang paling bagus sejauh ini untuk menghasilkan uang dari blog – pendapatan recursive affiliate.

Compounding

Compounding itu indah. Anda sudah mengerti apa yang bisa dikukan dengan trafik blog anda, sekarang lihatlah apa yang bisa dilakukannya untuk menciptakan sumber penghasilan yang stabil. Setiap penjualan dari afiliasi rekursif baru adalah tambahan dari penjualan rekursif yang sudah anda dapatkan di bulan sebelumnya.

Marketing Afiliasi berarti anda menjual produk/ jasa orang atau perusahaan lain dengan komisi untuk setiap penjualan. Sebagai contoh jika anda menjual sebuah eBook seharga \$47 dan mendapatkan 50% dari program afiliasi maka anda akan mendapatkan \$23.50 setiap penjualan.

Yang perlu anda lakukan hanya menunjukkan orang lewat link afiliasi anda untuk merekomendasikan produk atau jasa itu, anda tidak perlu melakukan pengiriman barang yang terjual, atau memberikan layanan pelanggan atau lainnya – anda hanya perlu mengarahkan trafik dan, membuat orang membeli, anda dapat uang. Bagian rekursif dari formula ini adalah memilih untuk mempromosikan program afiliasi yang menjual

Hasil seterusnya adalah sumber penghasilan stabil dan anda tidak perlu melakukan apapun untuk menjaganya.

Layanan subscription. Berarti ketika seseorang membeli sebuah program, mereka membayar biaya secara rekursif untuk tetap menjadi anggota atau mendapatkan terus apa yang mereka bayar (contohnya hosting website).

Sebagai seorang affiliate, setiap kali seseorang yang anda rekomendasikan membayar tagihannya rutinnya anda juga dapat komisi, jadi uang anda terus mengalir lama setelah anda melakukan penjualan pertama.

Tidak semua niche mempunyai program afiliasi rekursif yang bisa anda rekomendasikan dari blog anda, tapi tidak ada salahnya untuk mencarinya. Anda mungkin terkejut apa yang ada diluar sana. Yang saya temui, banyak sekali produk dan jasa subscription online, jadi saya memilih produk dan jasa yang bisa rekomendasikan ke pembaca blog saya.

Sebagai contoh, saya menggunakan email autoresponder dari [Aweber](#) untuk manage email newsletter saya. Ketika anda menerima email untuk mendownload report ini, itu datang dari AWeber. AWeber menarik bayaran perbulan untuk menggunakan layanan mereka dan saya menjadi affiliasi dan pelanggan mereka.

Ketika seseorang datang ke blog saya, mengklik link afiliasi saya yang merekomendasikan ke AWeber dan mendaftar langganan bulanan, saya menerima komisi setiap bulan selama mereka mereka tetap menjadi pelanggan AWeber. Hanya dengan satu afiliasi itu, saat ini sudah menghasilkan \$100 perbulan dan terus tumbuh (Meskipun saya tetap atau tidak lagi blogging), - dan itu hanya satu dari beberapa program yang saya promosikan. Saya mempromosikan beberapa produk dan jasa afiliasi rekursif, pada saat menulis ini, menambahkan paling sedikit \$12000 USD perbulan dan terus tumbuh. Ketika saya putus untuk tidak meneruskan blog saya hari ini, uang itu akan terus datang.

Tentu saja saya pilih untuk tetap blogging dengan gol untuk menjual produk rekursif lebih banyak, jadi ketika suatu saat nanti say aputuskan untuk berhenti blogging saya akan mendapatkan sumber penghasilan pasif yang bagus.

Pilihan Terbaik Berikutnya – Pengiklan Langsung

Jika anda tidak bisa menemukan program afiliasi untuk blog anda, pilihan terbaik berikutnya adalah mendaftar sponsor yang membeli iklan di situs anda. Metode untuk menghasilkan uang dari website ini sudah ada sejak awal terbentuknya internet, sudah menjadi sumber penghasilan yang handal sejak pertama kali saya meluncurkan website pada tahun 1999.

Idenya disini adalah menarik sponsor langsung yang mau membayar untuk meletakkan banner di blog anda. Dengan melakukan ini anda menghindari perusahaan makelar manapun untuk mengambil bagian pendapatan anda, tapi anda punya sumber dan manage pengiklan anda sendiri.

Hemat saya, layak di perjuangkan untuk mencari sponsor pribadi dalam mendapatkan penghasilan ekstra. Masalahnya adalah anda menjadikan diri anda sendiri buruh untuk menarik sponsor dan memastikan mereka tetap membayar.

Kesalahan kebanyakan blogger adalah mereka pikir tidak ada jalan keluar dari permasalahan ini. Sudah sudah saya pelajari dari mencoba dan melihat reaksi dari pengiklan, anda bisa melakukan beberapa langkah sederhana untuk mengurangi pekerjaan agar pengiklan pribadi tetap datang.

Ini yang bisa anda lakukan:

Tarik bayaran perbulan, bukan dengan impresi data klik atau lead (calon pelanggan). Menarik bayaran berdasarkan klik atau jumlah banner di tampilan berarti anda harus mengaudit inventory iklan anda setiap bulan dan kemudian mengirimkan invoice ke pengiklan. Jika anda mempunyai sistem pembayaran flat tidak masalah cara apapun yang anda gunakan, akan lebih mudah untuk mengumpulkan pembayaran.

Daftarkan para pengiklan ke subscription. Saya gunakan recurring subscription tool dari Paypal.com yang memudahkan anda untuk membuat link pembayaran untuk para pengiklan anda. Tidak ada hal lain yang ribet dengan metode ini. Uang akan masuk ke account paypal anda setiap bulan secara otomatis.

Tariklah harga premium tapi batasi jumlah pengiklan yang anda ambil jadi anda bisa benar-benar menghasilkan. Semakin banyak pengiklan akan menambah pekerjaan, jadi akan lebih menguntungkan dengan menarik bayaran sedikit lebih tinggi dari rata-rata dan menjalin hubungan yang erat dengan beberapa sponsor saja.

Cara ini berjalan bagus, meskipun ini hanya bekerja hanya jika anda mempunyai authority blog. Menarik perhatian pengiklan dan menarik harga premium lebih mudah dilakukan jika anda mempunyai blog populer dengan trafik yang solid, [Pagerank](#) diatas rata-rata, [AlexaRank](#) yang bagus dan authority yang jelas dalam industri anda. Setelah kebanyakan. Saya tidak pernah secara proaktif menarik sponsor untuk blog saya, mereka selalu datang ke saya. Saya membuat sebuah [halaman khusus pengiklan](#) secara sederhana di blog saya yang membuat cara menyponsori blog saya menjadi mudah dan sederhana.

Jika anda melihat halaman pengiklan saya anda akan melihat tidak ada ruang disana untuk menegosiasikan harga. Jika anda cocok dengan detail dan harganya, anda tinggal beli.

Sekali lagi hal ini mengurangi pekerjaan karena saya tidak perlu menangani atau mengatur cara pembayaran – semua hanya dalam satu halaman.

Recurring Income

Recurring income menghasilkan stabilitas.

Bukan hanya pentih untuk kehidupan anda, tapi juga memberikan kekuatan mental bagi anda untuk menghasilkan nilai tanpa mengkhawatirkan bagaimana mendapatkan uang. Karena itulah ketika saya mencari penghasilan online, saya fokus untuk mencari program yang rekursif, atau mengimplementasikan model rekursif ke strategi monetization yang sudah ada.

Permasalahan Google AdSense

Ijinkan saya mulai dengan mengatakan bahwa saya suka program [AdSense Google](#) (Jika anda tidak mengerti, cari lah di [penjelasan Google](#)). Sangat mudah untuk mendaftar ke program itu, Google mempelajari blog anda untuk ningatkan jumlah uang yang bisa dihasilkan, dan ada beberapa cara yang bisa digunakan untuk memasukkan iklan Google ke sistem desain blog anda.

Masalah dengan Adesense adalah tidak bisa jalan di semua blog (program paling buruk yang ada di blog saya – paling banyak hanya beberapa dolar sehari) dan tidak peduli berapa baik kesesuaian konteknya, anda tidak pernah bisa mengontrol secara pasti apa yang ditampilkan dalam blog anda.

Saya yakin bahwa jika anda benar-benar ingin menghasilakan dari blog, anda harus membuat iklan blog anda secara spesifik sehingga audien anda tidak menganggapnya

Iklan Blended

Periklanan, secara alamiah, sucks (maafkan slang saya). Tidak ada seorangpun yang suka dan jika anda suka, itu bukanlah iklan, itu konten. disanalaha kuncinya. Ketika iklan menjadi konten, dia akan memberi pengajaran dan hiburan dan tidak diterima sebagai iklan.

sebagai iklan. Karena itulah Marketing Afiliasi sangat bagus – anda membuat konten blog, sebagai contoh review produk, yang juga memberikan anda uang melalui penjualan afiliasi, tapi audien anda juga tereduksi dan terhibut, juga tidak merasa objek iklan. Saya kira iklan blended akan menjadi masa depan marketing online, dan blogging yang di gabungkan dengan marketing afiliasi adalah contoh yang sempurna untuk format ini. Ketika iklan tidak lagi diterima sebagaimana mestinya, anda tahu caranya untuk membuat semua orang senang – pengilan, pembaca dan anda. Seperti yang sudah saya katakan, bagi kebanyakan blogger saya sarankan Google AdSense pada mulanya dan mencoba bagaimana cara kerjanya untuk kondisi unik anda.

Jika anda senang dengan jumlah uang yang dihasilakan AdSense, atau anda melihat potensi yang bisa dikembangkan jika ada cukup waktu untuk meningkatkan cara dia ditampilkan dan menjaganya. Anda selalu bisa menggabungkan marketing afiliasi dengan sponsor langsung dan AdSense, dan tidak ada cara khusus untuk menghasilakan dari blog.

Jika AdSense memeberikan uang lebih banyak atau paling tidak mendekati yang dihasilakan dari metode lain dalam blog saya maka saya akan gunakan karena itu jauh lebih mudah untuk diimplementasikan. Pasang, lakuakan beberpa tes design dan

Semakin anda bisa mengaburkan iklan dengan dengan koten, atau menggunakan konten sebagai iklan, hasilnya akan semakin bagus.

Peletakan untuk memaksimalkan klik, maka dia akan menghasilakan uang sementara anda fokus pada isi blog.

Benar-benar mudah!

Jika AdSense tidak berjalan bagus, maka pindahlah dan coba cara lain.

Beberapa Cara Monetization lain

Berikut adalah beberapa cara lain yang bisa di tempuh untuk menghasilkan uang dari blog.

Perlu diingat bahwa semuanya tentang mencoba apa yang bisa jalan dan mengkombinasikan cara monetization yang menghasilkan paling tinggi (atau sebuah tingkat pendapatan dengan konten anda). Juga perlu dicari cara monetization yang biaya perawatannya paling rendah jadi anda tidak perlu bekerja keras untuk menghasilkan unag.

Text-Link-Ads.com

[Text-Link-Ads](#) adalah layanan broker link yang menemukan sponsor untuk meletakkan iklan di blog anda dan membayar. Mereka punya sistem yang sederhana serta otomatis berjalan pada blog anda dan pendapatan akan sangat fantastis jika blog anda sangat populer. Kekurangannya adalah – mereka mengambil bagian yang besar sebagai imbal balik layanannya.

layanan serupa juga di berikan oleh [TextLinkBrokers.com](#) dan [LinkWorth.com](#)

Review bayaran

[ReviewMe.com](#) dan [PayPerPost.com](#) adalah layanan yang menjadi broker antara anda dan para sponsor yang akan membayar anda untuk mereview situs/produk/layanan pada blog anda. Pendapatan dari situs ini bisa cukup diandalkan dan signifikan. Terkadang anda mendapatkan permintaan review bayaran untuk produk/jasa yang ingin anda review, jadi kenapa tidak mendapat bayaran dari ini?

Yang tidak saya sukai dari layanan-layanan itu adalah mereka bahkan tidak mendekati sumber pendapatan pasif. Jika anda tidak menulis, anda tidak dibayar, jadi saya tidak akan pernah menyarankan untuk mengandalkan ini sebagai sumber pendapatan yang bisa diprediksikan – mereka adalah “cash boosts” yang menarik sekaran dan berikutnya.

Contextual Ads/Text Ad Brokers

Sejalan dengan Google Adsense, Yahoo juga punya program [publisher's network](#) yang bisa anda gunakan untuk meletakkan iklan kontekstual di blog anda. [Bidvertiser](#) mempunyai program yang mirip, tetapi iklan tidak kontekstual dengan konten anda, jadi anda bisa memilih dan mengambil pengiklan mana yang akan mensponsori blog anda.

Broker-broker Iklan spesifik blog.

Ada banyak sekali sumber layanan broker iklan yang menawarkan monetization pembaca blog anda dengan tukar potongan dari pendapatan. Berikut adalah daftar dari beberapa yang terkenal.

- [AdBrite](#)
- [AdVolcano](#)

- [BlogAds](#)
- [BlogKits](#)
- [Chitika](#)
- [Federated Media](#)

Itu semua adalah layanan yang bagus karena mudah untuk diterapkan, tapi anda harus menyerahkan sebagian pendapatan sebagai bayaran dari layanannya.

Broker iklan umum

Perusahaan-perusahaan berikut beroperasi mirip seperti broker-broker diatas, tapi mereka tidak spesifik blog dan mempunyai jaringan pengiklan sangat luas yang membayar dengan berbagai cara (pay per lead, per action, per click, per impression or per sale). Berikut adalah beberapa website patut dilihat jika anda ingin mencari produk/jasa yang akan di rekomendasikan kepada para pembaca anda.

- [Commission Junction](#)
- [AzooglesAds](#)
- [Linkshare](#)

Affiliate Marketing

Produk dan layanan afiliasi yang bisa anda jula dari blog anda kemana saja. kebanyakan program gratis untuk join dan menyediakan alat seperti links dan banner yang bisa di tambahkan ke blog anda untuk mempromosikan program itu dengan mudah.

Anda bisa menemukan program afiliasi dengan mencari produk dan jasa yang sekiranya akan dibeli para pembaca anda. Pergilah belanja online dengan bayangkan seandainya anda adalah para pembaca anda dan carilah produk yang berlabel "affiliate" atau "earn money" pada produk atau halaman penjualan, kemudian daftar dan mulailah promosi.

Ada beberapa situs yang menghususkan diri pada marketing afiliasi yang menyediakan produk dan jasa yang bisa anda jual sebagai afiliasi. [Clickbank.com](#) adalah yang terbesar dan pilihan terbaik lainnya adalah [PayDotCom.com](#) atau tentu saja program afiliasi tertua dan bagus [Amazon.com](#).

In-Text Advertising

Layanan ini membuat link ke iklan pada beberapa keyword dalam text artikel anda. Jika ada pembaca yang mengklik link itu anda mendapat uang.

Penyedia layanan ini yang paling populer adalah [IntelliTXT](#) dan [Kontera](#).

Secara pribadi saya garis bawahhi cara monetization blog satu ini terlalu mengganggu saat membaca, tapi jika ha itu tidak mengganggu anda dan menghasilkan uang, maka itu

adalah cara yang lain untuk monetization konten anda.

RSS Advertising

Jika anda membangun pembaca RSS yang bagus, anda bisa monetize bagian blog anda ini menggunakan layanan seperti Feedburner.com (mereka juga menyediakan sebuah statistik RSS yang sangat fantastis secara gratis yang memberitahu anda berapa banyak pembaca RSS anda).

Setelah anda mencapai 500 pembaca harian RSS, Feedburner beraksi sebagai layanan broker menjual iklan pada feed anda dengan imbal balik potongan dari penghasilan. Mereka juga menyediakan layanan ini untuk konten pada blog anda jika anda menginginkannya sebagai broker iklan secara umum. Jika anda menginginkan monetize feed anda tanpa potongan penghasilan, Text-Link-Ads.com punya sebuah fungsi feedvertising dimana anda bisa meletakkan RSS feed artikel anda.

Anda bisa menjual links text TSS langsung kepada sponsor atau meletakkan promosi afiliasi pada RSS feed ([Subscribe ke feed saya](#) jika anda ingin melihat contohnya).

Metode Monetization Saya Yang Paling Top

Dari semua metode, saya paling rekomendasikan Text-Link-Ads.com (setelah pendapatan afiliasi rekursif dan penjualan iklan langsung) karena dia membayar secara konsisen dan setelah dipasang anda tidak perlu melakukan apapun. Saya juga menghasilkan uang dari Google Adsense, RSS Advertising, Affiliate Program dan paid review dengan ReviewMe.com

Seperti dipernyataan sebelumnya, saya mencari cara monetization dengan minim perjuangan, hasil tinggi yang sangat tepat untuk para pembaca saya. Sistem seperti Text-Link-Ads.com dan ad brokers yang membayar perbulan itu bagus karena tidak labor-intensive. Marketing Afiliasi sangat bagus karena anda bisa memilih produk yang digunakan dan langsung berhubungan dengan pembaca anda dan terus membayar anda lama setelah anda pertamakali mempublikasikan artikel anda, terimakasih kepada trafik yang datang dari mesin pencari.

Program kontekstual seperti Google Adsense, layanan broker yang membayar berdasarkan impresi halaman, iklan RSS feed dan review bayaran kurang bagus karena jumlah uang yang anda dapatkan berbanding lurus dengan konten yang anda produksi.

Anda bisa saja menggunakan layanan ini selama mereka tidak berpengaruh pada yang lain, monetization yang lebih stabil, tapi saya sendiri tidak ingin terlalu bergantung kepada mereka.

Anda bisa membaca breakdown detil dari metode monetization terbaik saya berdasarkan yang sudah saya lakukan untuk blog saya pada artikel ini – [My Top 7 Blog Monetization Method](#).

Jika anda belum pernah melihat video saya bagaimana saya menghasilkan uang dari blog saya, sekarang adalah saat yang tepat melihatnya sehingga anda bisa mnegkristaisai bagaiana cara monetization bekerja.

Berikut adalah linknya:



Video: [Full Size](#) | [Small Version](#)

Membawa Blog Anda menjadi Bisnis

Saya tidak punya tempat yang cukup untuk mendiskusikan topik ini, tapi ini harus jelas ke anda bahwa blog itu sendiri adalah penghasil unag yang hebat, Ada potensi nyata untuk menjadikan blog anda sebagai dasara dari bisnis

Anda bisa melakukan ini dalam rangka sebuah email newsletter atau e-course, mengumpulkan detil kontak dengan tukar laporan gratis, atau download sebuah video atau akses ke password kusus – sebuah wilayah terproteksi di blog anda. Tidak masalah apapun yang anda tawarkan, yang penting adalah anda bisa membangun daftar yang bisa anda gunakan untuk tetap kontak dengan orang-orang yang anda tarik ke blog anda dengan cara lain.

Sekali anda punya sebuah email list, peluang untuk memasarkan para subscribers anda tidak terhitung. Anda bisa mendaftar affiliaate marketing dan menjual produk orang lain, atau meluncurkan produk dan jasa anda sendiri. Gunakan email list untuk menghasilkan konten lebih banyak guna menguatkan hubungan dengan audien, dan anda punya kanal komunikasi lain dan aset bisnis yang berharga.

Blog populer dengan emai list adalah sebuah system pemsaran online yang dahsyat untuk menghasilkan prospek dan menjadikannya pelanggan. Hanya dengan menggunakan

Blogging Bukan Sekadar hobby

Blog adalah salah satu alat pemasaran online paling ampuh yang pernah saya ketahui. Setelah anda mengerti dan bisa ngimplementasikan sebuah blog yang sukses, anda mempunyai seperangkat keahlian yang bisa diungkit dengan berbagai cara untuk membangun bisnis yang sukses.

Anda bisa melakukannya dengan berbagai cara, tapi cara yang paling saya anjurkan jika anda ingin mebawa blog anda ke tingkatan berikutnya dan membangun bisnis yang stabil, yaitu dengan membuat email list.

dua alat tadi anda bisa mendapatkan kredibilitas, melakukan riset pasar dan membangun merek pribadi yang ampuh.

Jika anda membutuhkan sebuah email autoresponder untuk manage list anda pelajari [aWeber](#) (saya menggunakannya) dan [GetResponse](#).

Jika anda ingin menjadikan blog sebagai titik fokus dari bisnis anda, anda bisa mencoba untuk mengakuisisi blog lain atau meluncurkan blog baru. Strategi anda mungkin membangun jaringan blog yang luas atau bagian kecil dari blog topik serupa untuk memperluas peliputan dan jangkauan online.

Anda mungkin bisa menggunakan strategy menggunakan pengetahuan anda tentang blog sukses dengan membeli blog, “merenovasi” mereka untuk meningkatkan trafik dan pendapatan, kemudian menjual lagi dengan keuntungan yang manis.

Semua strategi itu mengacu pada sebuah strategi blog, selain membuat anda bisa paham dan bisa mengimplementasikan dasar dari blog yang sukses. Anda bisa membawa bloh sejauh mungkin, setelah anda mempunyai kunci untuk mendapatkan keuntungan dari blog. Jika anda belum membangun sebuah blog dengan otorisasi bagus, saya akan hindari untuk membeli atau memulai sebuah blog baru atau bahkan memulai sebuah email newsletter jika anda sedang berjuang untuk memproduksi isi untuk blog anda sekarang. Sangat penting untuk fokuskan energi untuk membuat sebuah blog yang bagus dulu, kemudian setelah anda mempunyai sumberdaya yang cukup, lakukan ekspansi.

Kenapa Kebanyakan Blogger Gagal?

Saya sudah memberikan kepada anda alat untuk menjadi blogger profesional. Sebelum saya mengakhiri report ini, penting untuk digarisbawahi apa yang saya percayai sebagai sebab utama kenapa blog gagal. Pahami ini dan anda akan mendapatkan kesadaran untuk menghindarinya dalam karir blog anda:

1. Termotivasi dengan uang

Jika anda blogging hanya untuk uang, ketika sampai pada bulan ketiga dalam kehidupan blog dan anda hanya mendapatkan sedikit uang, tantangannya adalah apakah anda masih diasana pada bulan keempat dan seterusnya ketika anda tidak menghasilkan sama sekali. Fokus pada motivasi dalam menikmati proses dalam menulis topik yang anda pedulikan dan berinteraksi dengan orang lain yang sama ketertarikannya dengan anda. Anda akan membutuhkan tenaga yang lebih, akan menikmati perjalanan dan menjaganya sampai benar-benar menghasilkan yang bagus secara finansial.

2. Jangan mulai sebuah blog tentang menghasilkan uang dari blogging atau menghasilkan uang online *kecuali* anda sudah membuat uang yang bagus dari blog dan bisnis internet atau bisnis internet dan bisa mempresentasikan informasi ini dengan cara yang belum dilakukan oleh orang lain (gaya penulisa yang unik, pengalaman hidup yang unik, etc). Aturan yang sama juga berlaku pada topik yang sudah dipenuhi dengan para ahli. Tidak jadi masalah anda blogging tentang sebuah topik yang anda nikmati dan mungkin anda belum ahli disana, tapi jika ada ratusan blog yang mirip dengan milik anda hanya satu

yang akan mendapatkan kredibilitas dengan baik. Kredibilitas bisa didapatkan dari pembuktian atau lewat kualitas dari informasi yang anda berikan, biasanya datang dari orang yang berpengalaman. Jika kelikatannya sulit, jangan mempersulit hidup anda. Pindahlah dan temukan topik yang bisa anda dominasi.

3. Memilih niche yang salah

Seperti memasuki bursa yang kacau bisa menjatuhkan sebuah blog, blogging tentang topik suatu topik yang tidak menarik. Saya katakan anda tidak akan pernah tahu sampai anda mencoba, tapi jika topik anda tidak pernah disebutkan dimanapun – tidak ada forum, tidak ada website, kosong – jangan asumsikan ini adalah niche yang belum digarap. Mungkin saja tidak ada audien.

4. Melompat dari blog ke blog

Saya heran dengan banyaknya blogger bagus disana belum digarap dengan bagus kemudian tiba-tiba mulai blog lain dan membagi output dia ke dua blog tadi. atau lebih buruk lagi, mereka menghentikan blog bagus mereka ketika membangun momentum untuk memulai blog lain. Jika anda ingin blogging jangka panjang anda harus fokus pada satu blog untuk memberikan kesempatan untuk sukses.

5. Berfikir blogging Dapat Menhasilkan Uang Dengan Mudah

Banyak orang yang baru masuk blogosphere berfikir bahwa dalam satu jam atau satu dua hari mereka akan menjadi terkenal dan mendapatkan beberapa ribu dolar sebulan atau lebih. Saya mengadvokasi blogging paruh waktu untuk mendapatkan penghasilan full-time, tapi itu tidak terjadi dalam semalam. Jika anda berpikir hal itu akan terjadi pada anda dalam satu minggu, satu bulan atau bahkan enam bulan, anda akan kecewa. Iru membutuhkan kerja, khususnya pada permulaan, untuk membangun blog yang sukses, tapi ada balasan yang membuatnya patut di perjuangkan. Jika waktu anda penuh saat ini dan tidak menyiapkan ruang untuk regular, dan saya maksudkan pekerjaan rutin untuk blog anda, anda mungkin belum saatnya untuk masuk ke dalam permainan ini.

Apakah Anda Mendapatkan Informasi Yang Cukup Untuk Sukses?

Anda hampir menyelesaikan Blog Profit Blueprint dan saya harap anda belajar banyak dan mungkin sedikit tidak habis pikir kenapa saya berikan report ini secara gratis.

Sekali lagi, sudah banyak sekali informasi bagus tentang blogging profesional di luar sana, mungkin jga ini tidak mengejutkan lagi anda untuk melihat laporan gratis seperti ini dan mungkin anda sudah pernah membaca ide yang saya kemukakan ini.

Setelah membaca semua informasi tentang blogging, anda harus menanyakan ke diri sendiri: apakah anda benar-benar bergerak menuju gol anda?

Blog Profit Blueprint memuat semua strategi inti dan taktik yang dibutuhkan seorang

profesional blogger, karena kebanyakan orang yang membaca dokumn ini belum pernah menyadari penghasilan fulltime dari kegiatan blogging mereka.

Parahnya lagi, banyak orang yang terus mencari blog lain dan membaca lebih banyak lagi apa yang akan menghasilkan uang dari blog, dan kemudian berakhir dengan kebanjiran informasi sampah, bingung, frustrasi dan tidak pernah pusa.

Kenapa seperti itu?

Kenapa begitu banyak informasi online gratis tentang menghasilkan uagn dari blog, tip blogging, saran, teknik dan sumberdaya, tapi hanya sedikit yang bisa membuatnya jalan?

- Apakah ini karena sebagian orang lebih cerdas dari yang lain?
- Apakah ini karena sebagian orang bekerja lebih kers dari yang lain?
- Atau mungkin anda percaya hanya orang yang mempunyai kemampuan teknis, atau orang dengan kontak yang tepat atau banyak uang untuk marketing bisa sukses dan sebagian kita yang lain menghadapi perjuangan yang tetap?

Semua hal di atas hanya faktor pendukung blogging yang sukses, tapi saya yakin masalah nyatanya adalah kelebihan informasi dan kurangnya arahan.

Kebanyak blogger mengkonsumsi begitu banyak informasi yang menjadikan mereka lumpuh dan berakhir dengan tidak melakukan apapun, atau mendaftar ke program-program tidak jelas yang kemudian tidak menghasilkan apapun. hal itu memenuhi ketidakpuasan mereka dan merasa tidak punya harapan lagi.

Kebanjiran informasi adalah masalah online dan saya mengerti betaa buruknya hal itu. Jika anda bekerja pada internet marketing atau dunia blogging anda mengalami kelebihan informasi setiap hari.

Ada sumber informasi yang gak pernah habis dari jutaan blog dan informasi dari pemasar yang mempompa konten. Hampir tidak mungkin untuk mengetahui siapa yang bisa di percaya atau apa yang harus di baca, tapi ada sebuah solusi yang cukup sederhana.

Untuk mengatasi kelebihan informasi saya sudah mempelajari saran dari mentor-mentor saya dan kemudian menerapkan apa yang sudah saya pelajari dengan situasi saya sendiri. Berikut apa yang jalan buat saya -

Bagaimana Cara Mengatasi kebanjiran Informasi

- Fokus pada satu masalah/tugas yang harus anda selesaikan hari ini (atau lebih baiknya, selama beberapa jam kedepan), hanya konsumsi informasi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas itu dan kemudian coba apakah itu bisa ajalan. Ulangi proses itu sampai masalah itu terpecahkan.
- Catatlah sumber informasi apa yang paling bisa di andalkan dan membantu sebagai referensi di masa mendatang.
- Jangan konsumsi konten hanya karena anda ingin untuk membaca, untuk menunda karena sensasi untuk selalu “up to date”, atau untuk terhibur.

Bagi kebanyakan dari kita satu jam dalam seminggu untuk membaca blog lain sudah cukup untuk menjadi kejadian besar dan bahkan meungkin membuang-buang waktu, batasi konten yang tidak berguna untuk mencapai gol anda.

Anda harus fokus dan membatasi akses informasi. 99% yang anda konsumsi setiap hari dari tv, radio, majalah, perbincangan, dll selain hiburan atau sebuah pengabur dari gol yang harus anda capai, dengan kata lain, itu semua hanya menjadi penunda.

Kita melakukan itu semua karena kurangnya arahan dan tujuan

Kelebihan informasi mempunyai andil dalam perasaan ini. Informasi mengklaim akan mengatasi masalah kita, jadi kita hanya konsumsi yang berhubungan dengannya. Siklus hanya akan berhenti jika anda berhenti mengkonsumsi dan mulai fokus pada tindakan dan output. Pendidikan sendiri tidaklah cukup.

Ada waktu dan tempat tersendiri untuk hiburan, dan membaca blog untuk tujuan ini juga tidak menjadi masalah, tapi jangan biarkan dia membuat anda berhenti mencapai gol anda.

Jika semua yang anda baca hanya tentang kesuksesan orang lain, anda tidak akan pernah membuat kesuksesan anda sendiri, atau punya pengalaman untuk memberikan saran bagi yang lain.

Mungkin ini kelihatannya seperti counter-intuitive, tapi anda harus berhenti membaca blog dan mulai menulis milik anda sendiri jika anda ingin sukses sebagai blogger profesional. Mulailah membuat ide anda sendiri daripada mengkonsumsi ide orang lain.

Hal ini tidak berarti anda harus menutup diri dari seluruh blogosphere. Jika gol anda sekarang adalah trafik dan anda putuskan untuk mengimplementasiakan sebuah taktik marketing blog-comment, maka tentusaja anda harus membaca blog lain untuk mengimplementasikannya.

Temukan visi anda, tentukan langkah-langkah yang akan membawa anda kesana, dan fokuskan energi anda pada langkah berikutnya.

Selamat! - Mulailah Bekerja Sekarang

Jika anda membaca buku ini karena anda siap untuk komitmen untuk bekerja keras dan belajar menghasilkan pendapatan fulltime dari blogging, maka langkah berikutnya adalah mengambil ide aplikatif yang sudah saya sampaikan dan , ya , laukan!

Jika anda butuh trafik, gunakan teknik trafik yang saya berikan. Jika anda tidak mempunyai konten yang bagus di blog anda, produksi artikel pilar. Jika anda mempunyai trafik tapi tidak menghasilkan banyak uang, mulailah mencoba cara monetization yang lain. Ambil satu masalah dan fokus untuk memecahkannya, ambil apa yang harus anda pelajari, dan pahami strategi di belakang taktik yang anda pilih untuk di implementasikan.

Saya berharap blueprint ini bisa membantu dan saya doakan semoga anda beruntung dalam perjalanan professional blogging ini.

Saran bagi para pemula, Yang Tersesat dan Kebingungan

Jika anda membaca blueprint ini dan anda belum mempunyai blog, bagus sekali, sekarang anda punya pemahaman yang lebih baik dari orang kebanyakan tentang cara menghasilkan uang dari blogging.

Langkah anda berikutnya adalah memilih topik, pasang blog anda dan mulai menulis.

Jika ini membingungkan anda dan anda merasa tersesat atau anda butuh bantuan berikutnya, saya punya solusi untuk anda.

Saya adalah leader dari sebuah program mentoring blog yang unik. Ini adalah program hanya untuk member yang didesain untuk kelompok khusus yang ingin bekerja dengan saya dan mentor blog yang lain dan mulai menghasilkan uang serius dari blogging.

Program itu hanya membatasi informasi yang anda butuhkan untuk menghasilkan uang seperti fulltime dari blogging part-time. Saya akan membimbing anda dalam seluruh proses, mulai strategi dan taktik untuk memilih topik, memasang blog anda, membangun trafik, metode monetization dan teknik-teknik advanced.

Program itu langkah demi langkah dengan audio, video dan e-classes yang sudah didesain untuk membimbing anda di keseluruhan proses, plus anda bisa bertanya pada mentor secara langsung dan mendapatkan saran yang spesifik untuk kondisi anda.

Program itu berdasarkan pada apa yang saya lakukan dengan blog saya, jadi ini bukan rumus ajaib atau sebuah jaminan untuk sukses, tapi itu sudah jalan buat saya dan juga jalan buat yang lain.

Ini mencakup seluruh dasar, memperluas dari apa yang baru saja anda pelajari di report ini, dan menawarkan langkah yang lebih detil untuk membawa anda kesana. Program ini akan membantu anda keluar dari overload inforasi dengan hanya memberikan apa yang anda butuhkan untuk ketahui dan lakukan , ketika anda butuh untuk mengetahui dan melakukannya.

Jika anda menikamti bleprint ini anda akan menikmati program mentoring itu. Program itu bernama Blog Mastermind, dan jika anda ingin bergabung 300+ anggota yang sudah aktif silahkan ke - <http://www.BlogMastermind.com/>.

Kesempatan Afiliasi

Saya mempunyai program untuk Blog Mastermind, dan tentu saja ini program rekursif, yang berarti anda membuat penjualan sekali dan dibayar berbulan-bulan selama anggota yang anda referensikan tetap menjadi anggota.

Ini adalah tipe dari program afiliasi yang saya rekomendasikan sebagai cara monetization blog nomor wahid.

Anda bisa menemukan lebih detil tentang program afiliasi Blog Mastermind dan mendaftar disini :

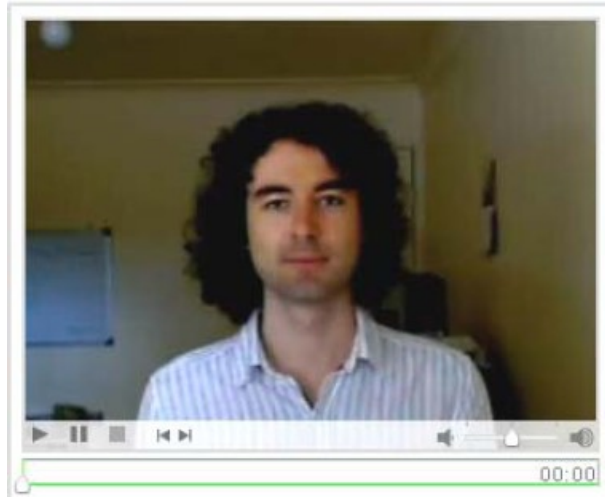
<http://www.BlogMastermind.com/partners/>



Terimakasih Untuk Perhatiannya

Dalam sebuah dunia ketika perhatian adalah komoditas yang langka saya ucapkan terimakasih sudah membaca report ini mulai awal sampai selesai.

Sebagai penghargaan, saya punya beberapa kata bijak penutup buat anda pada video berikut ini. Klik pada graphic dibawah ini untuk menonton



<http://www.blogmastermind.com/final-advice/>

Sekali lagi terimakasih, dan daya akan menjumpai anda di blogosphere...

Yaro

The End.