

Интервью с **АНТОНОМ ТОНИНЫМ**

Вебмастером



Расскажите о себе, о своем бизнесе.

Антон Тонин, вебмастер, занимаюсь созданием и развитием контентных информационных сайтов.



Когда Вы решили стать вебмастером и почему?

Начал свою деятельность в роли вебмастера примерно в 2012 году. Тогда был создан первый сайт по интересующей меня тематике. На тот момент зарабатывать с сайта не планировал, да и слабо представлял, как это делать. Ну, а первый сайт, который целенаправленно создавался для получения дохода был запущен в начале 2018 года. Адрес моего сайта mnogo-kreditov.ru

Расскажите о технике продвижения (привлечения трафика), изменилась ли со временем?

Техника продвижения для контентных сайтов — SEO-оптимизация страниц, создание полезного контента. Со временем техника продвижения особо не менялась, однако сейчас всё тяжелее занимать топовые места в выдаче «Яндекса», так как он начал занимать результаты первой страницы выдачи своими сервисами.

Уходили ли Вы в минус?

Примерно первые год-полтора был постоянный минус за счёт

того, что на сайт нужно все время добавлять статьи, а это оплата копирайтерам плюс плата за хостинг, домен. Первый год сайт вообще ничего не приносил, потом вышел в ноль, ну, а примерно с момента 1,5 лет от запуска доход начал расти.

Из скольких сотрудников состоит Ваш штат? И сколько было вначале.

Работаем вдвоём с партнёром с момента запуска и по настоящее время.

Вы привлекаете субподрядчиков при работе с «Альфа-Партнерс»?

Нет.

Опишите свое самое большое достижение и самый впечатляющий провал.

Достижение — довести сайт до нормального заработка после года работы в минус и огромного количества потраченного времени. Провалов не было, были какие-то негативные моменты в виде некорректных обновлений поисковиками своих алгоритмов, вследствие чего падала посещаемость ресурса.

Опишите свою рабочую обстановку.

Работаю дома. Обстановка классическая — стол, компьютер.





По какому принципу Вы выбираете, с кем работать?

Если говорить про то, как я выбираю партнёрские программы, то алгоритм примерно такой: сперва ищутся все партнёрки, в которых представлены офферы по финансовой тематике, далее идёт отбор по количеству офферов и отзывам про эти партнёрские программы.

Какие советы Вы можете дать новичкам (сотрудникам, читателям)?

Совет для тех, кто решил развивать информационный сайт,— планомерно и регулярно добавлять новые статьи без перебоев в течение долгого времени. В этой сфере не получится сразу начать получать доход. Подавляющее большинство сайтов не приносят дохода по причине того, что многие вебмастера не готовы ждать от 1 года и больше до начала роста трафика.

Вас переманивали на свою сторону рекламодатели?

Нет, для этого у меня слишком мало трафика.

Как окружающие воспринимают Ваше развитие (работу, перемены)?

Сначала было отношение наподобие «занимаешься какой-то ерундой, да кому эти сайты нужны». Сейчас отношение поменялось в противоположную сторону.

Где Вы ищите своих заказчиков (клиентов, покупателей, инвесторов, партнёров)?

Все перечисленные категории не ищу, так как работаю через партнёрские программы.

Представьте, что завтра Вы начинаете бизнес с нуля, с ограниченным бюджетом, какую бизнес модель Вы бы выбрали при работе с «Альфа Партнерс» и первые шаги в ее развитии?

Я использовал бы примерно ту же бизнес-модель, что и была до этого. Только по офферам от «Альфа-Банка» нужно было сразу начинать работать с «Альфа-Партнерс». Об этой партнёрке я узнал в последнюю очередь.

