**Как заработать на рассылках?**

Как и в современном обществе, в сетевом пространстве тоже существуют свои этикеты. Называют их нетикеты. Так вот, согласно нетикету, проявлением неуважения к пользователям считается рассылка почтовых сообщений, которых явно не ждут. Подобные сообщения зовутся спамом. Они вызывают негативное отношение и поэтому сетевые администраторы часто запрещают принимать почту от спамеров, а подчас и вовсе закрывают почтовый ящик.

Однако существуют рассылки, на которые владельцы ящиков подписываются добровольно и получают их с определенной периодичностью. Это своего рода электронное периодическое издание, у которого могут быть тысячи подписчиков и читателей. А у каждого издание, как известно, есть автор, который получает за это деньги. Так и в случае с рассылками. К рассылкам часто прибегают новостные сайты. Это дает возможность неизменно быть в курсе происходящих событий, при этом не нужно использовать поисковики – все анонсы сами придут на почту. Таким образом, владельцы таких порталов обеспечены широкой аудиторией. И, как следствие, растет посещаемость и постоянный интерес к проекту.

Сегодня ведение почтовых рассылок является неплохим способом заработать в Интернете. Создавать и вести рассылки могут даже новички, плохо разбирающиеся как в IT-технологиях, так и в самом Интернете. У многих дилетантов сразу возникает вопрос – а каким же образом эти деньги заработать? Нет ничего проще – надо стать ведущим почтовых рассылок. Для этого нужно овладеть простейшими навыками по обору материалов для каждого выпуска, их верстке и размещению на сайте. Перед фрилансером ставятся несколько задач: как сделать рассылку интересной, как набрать максимальное количество подписчиков и как привлечь читателей на сайт заказчика.

Чтобы все эти задачи были решаемы, нужно набраться терпения. Чтобы рассылка стала востребованной, может потребоваться месяц-полтора. Поэтому обещать заказчикам мгновенного успеха не стоит. В течение месяца-двух можно набрать около 600 подписчиков на разные темы. Но чтобы довести эту цифру хотя бы до тысячи, придется немало попотеть. Однако многое, конечно, зависит от темы рассылки – если она интересна и востребована, то успех гарантирован. Чтобы сделать ее таковой, нужно сначала определить главную идею – т.е. тему, примерный перечень разделов, содержание рубрик, периодичность и т.д. Клиент должен получить всю исчерпывающую информацию о том, чем такая рассылка станет интересной читателям. Для того чтобы оценить популярность будущей рассылки, можно просмотреть число подписчиков и количество рассылок в подобной рубрике. При подготовке содержания самих рубрик может понадобиться сайт заказчика. Периодичность рассылки должна быть такая, чтобы читатели успели прочитать один выпуск и успели «соскучиться» по-другому. Но, если им придется ждать долго, они могут просто отказаться от получения данной рассылки. Поэтому найти «золотую середину» - самое важное. Оптимальный вариант - одна-две рассылки в неделю.

Продвигать рассылку можно при помощи некоторых проверенных средств. На сайтах, занимающихся ведением рассылки, есть специальные программы, которые позволяют раскрутить рассылку. Далее можно разметить информацию о рассылке на собственных сайтах, если таковы имеются. Хорошим методом может быть размещение пресс-релиза, информирующего о том, что создана такая рассылка. Извещать об этом можно также на личном блоке, в различных форумах и т.д.

На следующем этапе нужно разработать название будущей рассылки, ее короткое и подробное описание рассылки, а также ее дизайн. Название должно сразу зацепить подписчика, а ее описание - раскрыть основную суть. Рассылка готова, теперь можно приступать к ее раскрутке.

Теперь о том, какой вид рассылки выбрать. Во-первых, они бывают разные. Есть рассылки, которые отправляют владельцы сайтов, используя свои же ресурсы. Здесь два варианта – либо их отправляет специально обученный представитель сайта, либо используется программное обеспечение. Форма подписки у каждого портала своя и только ее можно применять. Такая рассылка для фрилансера – не лучший способ заработать.

Что не сказать о рассылках, которые ведутся специализированными сайтами – таких в Интернете огромное количество. Отличаются они лишь тем, что есть более популярные и менее. Вот здесь-то и открываются возможности для фрилансера – здесь рассылку можно открыть и в дальнейшем вести ее. Для этого есть все необходимое программное обеспечение, подробные инструкции, удобный интерфейс. Даже рассылки подписчикам отправляют специальные менеджеры. Кроме того, такие сайты помогают организовать и продвигать рекламные рассылки.

**Основной вопрос, который интересует каждого фрилансера и который, по сути, является решающим в его деятельности – сколько можно заработать на каждой рассылке? Во-первых, стоимость рассылки зависит от ее эффективности и рентабельности. А в этом главную роль играет количество и динамика увеличения числа подписчиков. К примеру, если за каждого читателя заказчик платит 0,02$, то каждый выпуск рассылки с аудиторией 500 человек будет стоить 10$, и так далее. Словом, если в день готовить 2-3 рассылки, то к концу месяца можно получить неплохой гонорар.**

**Но есть и другой вариант оплаты каждого выпуска – это фиксированная стоимость рассылки, которая не зависит от количества подписанных на нее людей. Такой вариант наименее прибыльный, поскольку не имеет перспектив для автора рассылки.**

**И третий вариант – это оплата за контент. То есть, можно заработать, продавая вместе с каждым выпуском уникальную статью, которая оценивается в 5-6$ за 1000 знаков.**

Ведение рассылки имеет свои преимущества, как для ведущего, так и для заказчика. Заказчику гарантируется постоянный интерес широкого круга аудитории в его проекту, а также привлечение новых читателей. К тому же у него появляется еще один шанс сделать свой сайт узнаваемым и известным в Интернет. Что же до ведущего рассылки, то ему обеспечен стабильный заработок каждый месяц. И при условии полной загрузки можно занять достойную нишу во Всемирной паутине.