

Как быстро начать зарабатывать в Интернет, не выходя из дома?

Для начала определимся, что это такое – интернетчик?

Если провести аналогию со словом “компьютерщик”, то интернетчик – это человек, который КРУТО разбирается в том, как работает Интернет. То есть понимает, как устроен сайт, как работает хостинг, как ходят пакеты в TCP/IP и так далее.

Некоторые особые умники даже разбираются, чем отличается хаб от маршрутизатора, и знают, что Cisco не мяукает, а посылает по конкретному адресу.

Не выходя из дома - работать не получится. Потому что нужно как минимум ходить за заработанными деньгами и продуктами. А вот все остальное, действительно, можно делать, не выходя из дома. Хотя это ужасно вредно и не способствует гармоническому развитию. Поэтому самые продвинутые интернетчики обычно держат рядом с компьютером гантели и какой-нибудь тренажер, а по выходным катаются на доске или гуляют с девушкой.

Итак – на чем можно заработать, сидя перед обычным домашним компьютером с модемом и работая “по карточке”. Ситуацию “халявного” Интернета у папы на работе рассматривать не будем – мечты, к сожалению, сбываются редко.

Первое, что приходит в голову – это различные способы заработка на “кликах” и просмотрах рекламы. Идея эта чрезвычайно проста и широко распространена на западе. Суть ее вот в чем: с конторы, имеющей сайт, берут деньги за то, что посещаемость ее сайта вырастет, например, до 10 тысяч человек в сутки. А потом предлагают молодым людям из разных стран некую сумму за каждое нажатие на баннер или за заход на сайт.

Идея эта хороша – если бы не два “но”. Во-первых, если вы платите за Интернет из своего (или папиного) кармана – то расходы существенно превысят доходы, так как цена на Интернет в России и в США - это две большие разницы. Во-вторых, фирм, реально платящих за клики, гораздо меньше, чем всевозможных мошенников. А так как мы имеем дело с виртуальным миром, то посмотреть работодателю в глаза или в паспорт мы не можем – и, следовательно, вероятность “попасть” оказывается очень высокой.

Второе, что обычно приходит в голову начинающему интернетчику – это участие в так называемом “сетевом маркетинге”, или, говоря простым языком, в “пирамидах”. Суть этой системы тоже проста и срисована с широко известного МММ. Заключается она, если упрощенно, в следующем: ты платишь, например, 100 долларов за вступление в некий “клуб”, а потом получаешь 25 долларов за каждого приведенного тобой нового участника клуба. И по 5 долларов – за каждого нового участника из тех, кого приведут приведенные тобой участники. Нетрудно посчитать, что уже на четвертом приведенном тобой друге ты начнешь получать прибыль, причем чем дальше – тем больше. Правда, большой вопрос, как после этого будут с тобой разговаривать твои друзья – но это к делу не относится.

Система интересная и, что удивительно – работает. Проблема заключается в том, что уже на шестнадцатой ступени “пирамиды” число вовлеченных в нее участников приблизится к населению Земли. А реально в таких пирамидах можно построить 3-4 ступени, и именно участники, втянутые на последней ступени пирамиды, оказываются без денег и с носом. А вот вероятность оказаться именно на последней ступени и обеспечить своими деньгами безбедное существование ловкого мошенника, организовавшего все это дело – приближается к 99,9%.

Впрочем, оставим в стороне легкие способы наживы и перейдем к трудовым заработкам.

Самый лучший способ зарабатывания “честных” денег для интернетчика – это, конечно же, разработка сайтов.

Сайты не разрабатывает только ленивый. И в самом деле, с виду (именно с виду) сделать сайт в каком-нибудь

Фронтпейдж не сложнее, чем разукрасить детскую картинку-раскраску. А фирм, желающих получить недорогой и хороший сайт – очень много.

Однако не все так просто.

Действительно, какая-нибудь непритязательная фирма в самом начале своей виртуальной деятельности, возможно, и согласится на “простенький” сайт в виде визитки, с прыгающим зайцем в углу и мигающими буквами логотипа по центру. Возможно, такая фирма даже заплатит за такой сайт некую сумму – обычно цена “для студентов” на такой сайт в пределах одной-двух тысяч рублей.

Однако уже через недельку гордому таким приобретением директору фирмы его друзья скажут, что он как минимум лох – а как максимум его кинули. Потому что сайт приличной фирмы выглядит совсем не так. В результате о таком разработчике пойдет дурная слава, которая, как известно, бежит далеко впереди своего хозяина...

Итак, давайте подходить серьезно.

Для того, чтобы делать сайты, не нужно особого образования. Нужна хорошая голова, хороший компьютер с доступом в Интернет, хорошие дизайнерские данные (или знакомый дизайнер), умение хорошо продавать “лысому расчески”, и опыт. Как это ни печально, но первый, второй и третий блин в такой области, как веб-разработка, всегда будут комом. Умение делать сайты приходит только с опытом – а для этого надо смотреть на то, как сделаны другие сайты, и пытаться делать хотя бы так же.

В то же время разработка сайтов – это “золотое дно”, и в силу того, что это высокоинтеллектуальный труд, серьезной конкуренции на этом рынке еще долго не предвидится. Поэтому прямой резон брать мастерок, то есть мышь, в руки, и держать.

Проще всего делать сайты для небольших фирм. Стоимость такого сайта – от 3000 до 5000 рублей - для сайта, на котором красиво нарисован логотип фирмы, написано небольшое резюме о фирме, есть новости фирмы, перечень услуг и прайс-лист. Характерный пример такого сайта - <http://amper.irk.ru/>.

Такой сайт можно разработать примерно за два-три дня, причем львиную долю этого времени займет беготня за согласованиями дизайна и материалами для сайта.

Само собой, чем более сложный сайт – тем он более выгоден, так как нужно меньше бегать за клиентом и больше работать за компьютером. Стоимость “большого” сайта начинается с 500-600 долларов и заканчивается где-то далеко за несколькими тысячами долларов, из них уже 200-500 долларов занимает разработка дизайна – хороший сайт должен быть красивым. Однако разработчику-одиночке без репутации серьезные фирмы вряд ли доверят “большую” разработку, поэтому сразу замахиваться на такой сайт не стоит. “Внутри” такого сайта должна быть хорошая “начинка” в виде системы администрирования, внешне похожая хотя бы на Microsoft Word, чтобы клиент вводил данные в привычном ему виде. Пример такого сайта - <http://aptekar.irk.ru/>.

Высший пилотаж веб-разработчика – сложная программная система, связанная с бухгалтерией, базами данных, способная генерировать многочисленные отчеты и предоставлять разные виды доступа – в том числе за деньги. Такие системы требуют, в первую очередь, работы хорошего программиста, что для одиночки, конечно, нереально. Пример такого сайта - <http://opfr.irkutsk.ru/>, а стоимость такого сайта редко бывает меньше двух-трех тысяч долларов.

Совсем другая история – разработка сайтов “для буржуев”. Дело это непростое – дополнительно к имеющимся знаниям в области веба нужно неплохо говорить – хотя бы письменно – по-английски, представлять себе принципы западного маркетинга и трудовых отношений, и быть крайне дисциплинированным человеком. Последнее, как показала практика, для наших соотечественников, работающих “за бугор”, является самым трудным. Если российскому заказчику можно, что называется, “навешать лапши” о невероятных трудностях разработки и внезапно возникших проблемах с компьютером, то западному менеджеру вынь да положь готовый продукт строго в назначенный срок, независимо от выпитого вами количества пива накануне. С другой стороны, “буржуи” гораздо больше платят, и за сайт, который в Иркутске стоит не более 10 тысяч рублей, на Западе можно без особых проблем получить и 1000 зеленых долларов, а то и больше.

Однако особо рассчитывать на “фриланс” (так называется подобная деятельность) не стоит. Основные центры фриланса находятся в Москве, Петербурге и Новосибирске, и именно на них ориентированы основные капиталистические заказчики. Иркутск находится далеко на периферии делового мира, пусть даже и

виртуального, и найти здесь хорошего западного клиента – это редкая удача. Кроме того, в Иркутске уже работает “на запад” несколько десятков разработчиков, причем весьма серьезного уровня, и конкуренция в этой области очень высока.

К тому же не стоит идеализировать западных заказчиков. С ними возникают те же самые проблемы, что и с российскими – никто не станет смотреть на утонченность вашего программирования и гениальное решение задачи сортировки. Буржуйскому, как и русскому менеджеру, главное – чтобы шефу понравилось, как выглядит сайт, и при этом сэкономить на заработной плате.

Примерно такая же ситуация и с московскими заказчиками. Безусловно, с московскими фирмами гораздо проще работать “удаленно” из Иркутска, чем с западными. Однако проблема управления человеком, работающим удаленно, настолько сложна, что москвичи предпочитают вывезти хорошего специалиста в Москву и даже снять для него квартиру, чем работать с ним на расстоянии.

Со временем ситуация в этой области не улучшается и даже, скорее всего, ухудшится. Это связано с тем, что многие иркутские разработчики со временем уезжают “западнее”, увозя с собой всех наработанных клиентов. Поэтому современному региональному разработчику нужно ориентироваться на региональный рынок.

Легенды о том, что западные фирмы могут купить красивый российский сайт, тоже пока остаются легендами. Вполне вероятно, что это работает для раскрученных московских фирм, однако для Иркутска это пока еще сказки.

Еще один совершенно реальный способ заработка на сайтах – это реклама.

Идея опять же проста как торшер: делаем интересный посещаемый сайт и продаем на нем рекламные баннеры. На раскрученном региональном сайте типа <http://www.buryatia.org/> (Бурятский народ) вполне реально зарабатывать до 2000 долларов в месяц, а то и больше, если опять же обладать умением хорошо продавать.

Однако реализация этой идеи упирается в несколько проблем.

Во-первых, не совсем понятно, о чем писать. Те, кому было понятно, о чем делать сайты, их уже сделали и заработали на них свои деньги. Повторять уже имеющиеся сайты анекдотов, рефератов и обоев для рабочего стола бессмысленно – рынок забит и оригинальными сайтами такого рода, и их копиями и зеркалами.

Во-вторых, возникает серьезная проблема с местом на сервере у провайдера. Характерным примером этой проблемы является история с “Масяней” на www.mult.ru, когда владелец сайта был вынужден платить провайдеру за трафик, идущий с сайта, больше, чем успевал зарабатывать на рекламе.

В третьих, серьезный информационный сайт – это работа, и работа серьезная. Для примера, работу информационного ресурса типа <http://www.rubabr.com/> круглосуточно поддерживает два сотрудника, и еще 15 сотрудников работают “удаленно”. В результате деньги, которые тратятся на поддержку сайта, могут оказаться больше, чем доход от рекламы.

Ну и немного о криминале.

Существует некая иллюзия, что Интернет – это среда безнаказанной деятельности, что тут можно все. Это не так. Можно, безусловно, пытаться продать через Интернет “настольную книгу анархиста” или организовать дискуссию о моральном облике соседа-депутата, предложив ему заплатить деньги за закрытие сайта. Однако все эти вещи даром не проходят. На самом деле Интернет находится под весьма жестким контролем как провайдеров, так и специальных структур, например, отдела “Р” Управления внутренних дел. Эти структуры не вмешиваются в деятельность большинства “интернетчиков”, но только до тех пор, пока не происходит откровенного нарушения закона. А вычислить, как показывает практика, можно даже человека, пишущего под чужим именем с бесплатного почтовика где-нибудь Интернет-клубе на окраине города – причем вычислить гораздо быстрее, чем обычного преступника.

Дмитрий Таевский, главный редактор РИЦ “БАБР.RU”, специально для газеты “Шибкий Умник”

Автор: Артур Скальский © Babr24.com ИНТЕРНЕТ, ИРКУТСК 2860 03.03.2005, 17:41 158

URL: <https://babr24.com/?ADE=20144> Bytes: 11733 / 11719 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

Подробнее о размещении

Отказ от ответственности

Правила перепечаток

Соглашение о франчайзинге

Что такое Бабр24

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)