

ИНТРЕНЕТ-ЗАРАБОТОК КАК ИСТОЧНИК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Обосновывается возможность получения дополнительных доходов у населения за счёт повышения экономической активности. Приводятся основные виды интернет-заработка не требующие квалифицированных навыков.

Ключевые слова: рерайт, транскрибация, интеллект-карты, доски объявлений, рекламные объявления.

K. A. Tatarinov

INTERNET EARNINGS AS A SOURCE OF ADDITIONAL INCOME

The possibility of receiving additional income from the population due to increased economic activity. The basic kinds of Internet earnings do not require qualified skills.

Keywords: rewrite, transkribatsiya, Intelligence cards, billboards, advertisements.

На территории России в настоящее время свыше шестидесяти миллионов пользователей Интернет. Большинство из них рассматривают всемирную паутину как источник развлечения, общения и конечно же развлечения. Очень маленькая часть пользователей – как источник заработка.

Среди преимуществ интрнет-заработка выделяют следующие:

1. Экономия времени поездки на работу и с работы. Если человек тратит на поездку на работу (туда – обратно) в крупном городе из «спального» района в среднем два часа, то за 300 рабочих дней в году около 600 часов или 25 суток.

Это время можно потратить на отпуск, отдых или занятия спортом.

2. Новые виды разнообразных профессий. Если человек живёт в небольшом городе или посёлке, то количество востребованных профессий невелико и для получения высокооплачиваемой должности требуются значительное время и связи. Возможности же найти работу в Интернете как у провинциалом, так и у, например, москвичей полностью одинаковы.

3. Возможность получения высоких доходов. Средний размер заработных плат у офлайн-профессий ниже, чем у «интернетчиков». Порог заработной платы в пятьдесят тысяч рублей в месяц способен преодолеть

новичок за одинполтора года. В большинстве регионов России такой уровень зарплаты является запредельным.

4. Совмещение с основной работой. Большинство работы в интернете связано с обработкой и созданием информации. Поэтому для таких профессий как преподаватель или офисный работник, работа в интернете не будет чем-то необычным. Данный вид деятельности можно вести в выходные, по вечерам или даже в ночные часы.

5. Отсутствие требований в внешнему виду, возрасту, образованию, физическому состоянию. Это означает, что работу в сету могут вести инвалиды, школьники, студенты, пенсионеры, временно нетрудоспособные граждане.

Наиболее простые виды работы в интернете, как правило, связаны выполнением рутинных заданий по обработке и созданию информации. Рассмотрим наиболее распространённые их виды.

Перевод видео и аудио в текст. Дословный перевод аудио и видео в текст называется транскрибация. Транскрибируя, интернет-работник записывает слово в слово то, что сказал выступающий. При этом фиксируются все слова паразиты, нецензурная лексика и незаконченные фразы. Данный текст нужен в первую лектору, проводящему тренинги, семинары, вебинары и дающему интервью. Заранее написать текст к каждому выступлению невозможно, и как правило, в речи много импровизации. Все переведённые в текст записи используют для создания лекций, практических инструкций, интеллект-карт или книг. Журналисты на основе транскрибации делают интервью для журнала или статью для сайта. Ни одна мысль не должна пропасть, даже если она не была закончена. Ни один вопрос слушателя не должен остаться незамеченным. Для транскрибатора умение печатать десятую пальцами не глядя на клавиатуру является основным. Приемлемая скорость печати должна быть не ниже 250 знаков в минуту. Расценки определяются исходя из одной минуты аудиофайла. Стоимость работ зависит от рейтинга исполнителя (количество положительных отзывов), срочности заказа, наличия специфических терминов в речи, чёткости голоса в аудиофайле.

Программы для транскрибаторов позволяют работать не переключаясь между окнами и замедлять скорость речи. Это существенно повышает производительность такого труда.

Рерайт или пересказ своими словами. В школьные годы каждый из нас занимался изложением или пересказом текста и параграфа. Главное требование в рерайте, чтобы основная мысль автора не была потеряна. Написание уникального текста через изложение основной мысли автора носит название рерайт. Стоимость труда определяется исходя из 1000 знаков (без пробелов). Заинтересованных в рерайте очень и очень много. Это и

сайты СМИ, новостные ленты, журналы, газеты, телевидение, а также новая профессия в интернете, как инфобизнесмен (человек, продающий информацию от своего имени). Кроме того, уникальный контент хорошо индексируется поисковиками и с помощью 200–1 500 уникальных статей можно легко вывести сайт в ТОП или «притянуть» к себе на сайт органический трафик. Однако для такой работы требуется знания филологии языка и грамотность письма. Помощь рерайтеру оказывают программы–генераторы синонимов. Чем же измеряется качество рерайта? Во-первых, авторский смысл должен быть сохранён. Это конечно же субъективный критерий. Во-вторых, уникальность не должна быть ниже 80 %. В-третьих, отсутствие орфографических и грамматических ошибок. Заказчик не должен перепроверять и редактировать готовый текст. В-четвёртых, не должно быть своих домыслов и суждений, непроверенных фактов. В-пятых, легкость чтения. То есть текст не должен содержать корявых фраз, «воды», «предложений в полстраницы». Наилучший способ проверить текст на качество – это прочитать его вслух.

Доработка аудиофайла. Ораторы и тренеры записывают свои выступления на аудио для последующей продажи своей подписной базе. Однако просто записать всё свое выступление, одним файлом, без обработки, нельзя. Файл будет долго загружаться, его неудобно перематывать в поисках нужного места. Поэтому записанный аудиофайл необходимо обработать. Для начала его надо порезать на логические куски. Размер таких файлов может быть разны минут в зависимости от темы выступления. Каждый получившийся файл начинают «причёсывать». Выступающий может акать, нукать, воткать, делать длинные паузы между словами, начинать предложения и не заканчивать их. Если мы слушаем выступающего вживую, то на это не обращаем внимания. Но когда мы ту же самую речь слушаем в наушниках по смартфону – все недочеты режут слух. Поэтому необходимо убирать длинные паузы между предложениями, слова-паразиты, причмокивания, посторонние звуки, начатые и брошенные фразы. При вырезании слова необходимо, чтобы на стыке не было щелчков и системных звуков.

Создание презентаций. Стильные, понятные и радующие взгляд презентации нужны владельцам бизнеса для представления своей компании и услуг, руководителям для представления своей работы начальству, ораторам и лекторам для визуального сопровождения своих выступлений. Презентация делается на основе статьи, лекции, рекламных материалов. Презентации делаются не только с помощью программы PowerPoint. Ценность презентации определяется точным соответствием цели её использования. Исходником как правило является статья, лекция, интеллект-карта. В каждом смысловом блоке текста есть те слова или фразы, которые нужно вынести в презентацию.

Внутри одного смыслового блока текста есть также несколько логических частей, каждая из которых тоже может быть поделена на блоки.

Создание интеллект-карт. Область применения этого инструмента структурирования информации достаточно широка. С помощью интеллект-карт готовятся к аттестации, планируют дела на определенный срок, подготавливаются к публичному выступлению, разрабатывают новые проекты или самообучаются. Информация, оформленная в виде интеллект-карты, легче запоминается, проще воспринимается человеком из-за сочетания графики и буквенных символов.

Приведённые выше виды работ в интернете для начинающих не требуют специальной подготовки. Для нулевого уровня работы в сети достаточно простого среднего школьного образования. Более 85 бирж удалённой работы связывают заказчиков с исполнителями, позволяя первым в короткие сроки выполнить рутинные для них задачи чужими руками, вторым же спокойно заработать за 3–4 часа 300–500 рублей.

Кроме выполнения несложных заданий большой популярностью пользуется работа с досками объявлений. Продажа старых или ненужных вещей – это базовый способ заработка. Ведь люди готовы ради экономии покупать бывшие в употреблении вещи. Вряд ли продажа «бэушных» вещей будет для кого-то основным источником дохода, но как способ учиться продажам он намного лучше, чем, например, «независимый предприниматель» сетевого маркетинга.

Когда намечается переезд, то вещи, которые никогда уже не будут использоваться (одежда, телефоны, книги, принтеры, бытовая техника, мебель) просто выбрасываются или увозятся в гараж или на дачу. При этом мы соблюдаем очень хорошее правило: выкидывать старые вещи, которые нам не нужны более года. А так как цель – заработать небольшие деньги, то логично будет эти вещи продавать. Досок объявлений по продаже бывших в употреблении вещей в России более полутора тысяч [1].

Самый известный из них и занимающий самую большую долю данного рынка – <http://www.avito.ru>. Если все ненужные вещи проданы, то где же взять ещё товары для выгодной продажи? Во-первых, на этих же сайтах купить товары в конъюнктуре которых вы разбираетесь, для последующей перепродажи здесь же. Во-вторых, дать объявление о покупке данных товаров. В-третьих, воспользоваться сайтом Росимущество <http://rosim.ru/>, выбирать свое территориальное управление. Найти в правой части сайта раздел «Арестованное, конфискованное и иное имущество», выбирать свой регион, например Иркутска область, и нажать «Искать». Перед нами выпадает список вещей, конфискованных у должников для реализации по ценам намного дешевле, чем на рынке. В-четвёртых, покупать их в своем городе, а продавать в другом. Наверняка в каждом городе можно найти что-то эксклюзивное. И это может быть что угодно – любая продукция местных

производителей. Пролистать газеты бесплатных объявлений, выбирать несколько групп товаров, изучить рынок и попробовать протестировать эти товары на досках объявлений. Этот способ несколько затратен по времени, но дает возможность построить посредническую модель бизнеса. В-пятых, продажа новых физических товаров. Приведем примеры сайтов, где можно сделать оптовые закупки: <http://optlist.ru/>, поставщики.рф, <http://bitprice.ru/>, tiu.ru, <http://oortaa.com/>. Например, кто-то срочно ищет часы в подарок, и не может ждать, пока пришлют заказ. Нередко бывают случаи, когда товары, заказанные с одностраничников, не доходят до покупателя. По-прежнему очень многие люди не доверяют интернетмагазинам и одностраничным сайтам, предпочитая покупать товар вживую. Тогда почему бы не продавать эти товары на досках объявлений в своем городе? Схема очень простая: закупились, выложили объявления о продаже, принимаем звонки и закрываем продажи. Для начала протестируйте несколько товаров: выкладываем объявления, принимаем звонки, анализируем спрос. Потенциальным покупателям сообщаем, что товар закончился (телефонные номера сохраняем). Когда товар будет в наличии, можно сделать звонок или отправить СМС, возможно наше предложение будет еще актуально для этих людей. Закупаем минимальную партию самого востребованного товара. Продолжаем тестировать другие товары.

Краткие рекомендации по созданию рекламных объявлений могут быть такими [2]:

1. Заголовок. В заголовке указываем наш товар, который мы продаем. Необходимо зайти на сайт <https://wordstat.yandex.ru/> и произвести анализ ключевых запросов по этому товару (по своему региону). Сайты бесплатных объявлений относятся к трастовым сайтам и уверенно входят в ТОП-10. Ваши объявления будут индексироваться в Яндексe и попадать на высокие позиции, если все сделать правильно. Но их также будут находить и на самом сайте. Делаем заголовок, исходя из статистики запросов. В заголовке рекомендуется использовать низкочастотные запросы, по ним меньше конкуренции и проще занять высокие позиции в поиске. Но в тексте необходимо использовать и другие ключевые фразы, но не более одного раза каждую, чтобы не «переспамить» текст.

2. Краткое описание товара. Желательно, чтобы оно было уникальным. Находим описание в сети и переписываем его своими словами. Уникальность проверяем с помощью сервиса text.ru. Желательно, чтобы уникальность была не меньше 90 %. Чем выше, тем лучше.

3. Уникальное торговое предложение. Основное преимущество товара. Найти несколько одностраничных сайтов или интернет-магазинов с этим товаром и изучите продающие описания. А потом на их основе сделать свое описание.

4. Подробное описание характеристик товара. Покупатель обязательно должен почувствовать выгоду от товара. Здесь используется формула «свойство–преимущество–выгода». Например, видеочамера с WiFi (это свойство) – обеспечивает качественный доступ в интернет (это преимущество перед простыми видеочамерами) – вы можете сразу загружать в сеть отснятое видео – это уже выгода для покупателя.

5. В случае, если речь идет о б/у товаре, необходимо написать причину продажи. Обычно указывают банальные житейские ситуации: переезд, покупка новой вещи, срочно нужны деньги и т.д. Всё зависит от конкретного товара.

6. Ограничения по количеству товара или покупателей, времени продажи и т.д. Этот маркетинговый прием отлично работает.

7. Призыв к действию. Звоните прямо сейчас, пишите SMS и т.п.

8. Бонусы. Например, к автомобилю подойдет комплект шин, инструмента для ремонта, всевозможных приспособлений. Как правило, это мелочь, а покупатель чувствует, что получил выгоду.

Приведенные в этой статье несложные способы интернет-заработка для подавляющей части населения России позволяют развить в себе предпринимательскую «жилку», создать так называемый пул множественных источников доходов и получить психологическую и финансовую независимость от основной работы.

Список использованной литературы 1. Парабеллум А.

[и др.]. Быстрые деньги в Интернете. 50 способов заработать, сидя дома у компьютера. – С.Пб. : Питер, 2013. – 142 с.

2. Парабеллум А. [и др.]. Удвоение продаж в интернет-магазине. – СПб. : Питер, 2013. – 224 с.

Информация об авторе *Татаринов Константин*

Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, маркетинга и сервиса, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: tatarinov723@gmail.com.

Author

Tatarinov Constantine Anatolyevich – PhD, department of Management, Marketing and Service, Baikal State University, 664003, Irkutsk, ul. Lenin, 11, e-mail: tatarinov723@gmail.com.

