

**MARIUSZ KOBAK:** Cześć Michał, dzięki, że zgodziłeś się wystąpić w moim podcaście.

**MICHAŁ BARCZAK:** Cześć, bardzo mi miło, że mam możliwość gościć w Twoim podcaście.

**MARIUSZ KOBAK:** Zacznijmy tradycyjnie, powiedz parę słów o sobie, czym się zajmujesz?

**MICHAŁ BARCZAK:** Byłoby pewnie łatwiej powiedzieć, czym się nie zajmuję, natomiast ostatnio, kiedy ćwiczyłem swój speech deck i w skrócie mówiłem, kim jestem, to nazywam się Michał Barczak, jestem seryjnym przedsiębiorcą i robię dziwne rzeczy w Internecie. To jest najbardziej pełna definicja tego, czym się zajmuję.

**MARIUSZ KOBAK:** Brzmi bardzo ciekawie. Ale zaprosiłem Cię, żeby porozmawiać z Tobą o jednym, konkretnym temacie, o stronach niszowych. Odpaliłem ostatnio projekt [#ProjektStronaNiszowa](#). W ramach tego projektu chcę stworzyć stronę niszową i ją wypożyczonować. Będzie to trwało kilka miesięcy. Chcę trafić na pierwszą stronę Google na konkretną frazę kluczową, zdobyć jak największy ruch i zmonetyzować tę moją stronę niszową. Szukałem ludzi w Internecie, którzy zajmują się podobnymi rzeczami w Polsce i dzielą się taką wiedzą. Szczerze mówiąc nie znalazłem aż tak dużo konkretnych przypadków, aż tak dużo osób, które opisują jak to robią. Wiem, że są takie osoby, które działają z Polski na rynkach zagranicznych, w Stanach, w Australii albo na innych anglojęzycznych rynkach, ale trafiłem również na Ciebie. Widziałem na Twoim blogu, że miałeś kiedyś taki projekt, gdzie opisywałeś jak wyglądają Twoje starania, jak wygląda Twoja praca nad takimi stronami tematycznymi, czyli stronami niszowymi. Dlatego chciałem o tym dzisiaj porozmawiać, zapytać skąd u Ciebie wziął się pomysł na tworzenie tematycznych stron i co one Ci dają. Czy teraz dalej je prowadzisz, czy nie? Czy zaprzestałeś tego? No to może zacznijmy od początku, skąd taki pomysł u Ciebie?

**MICHAŁ BARCZAK:** Znaczący może odpowiem na to pytanie trochę od końca. Za wizją Geek Worka, czyli za wizją mojego bloga geekwork.pl, stoi to, żeby pokazać ludziom, że w łatwy sposób mogą przez Internet sobie dorabiać w dowolnej formie. W sensie na moim blogu staram się dzielić różnego rodzaju pomysłami na biznes, w jaki sposób mogą monetyzować swoją aktywność w Internecie na każdy możliwy sposób. I w zeszłym roku odpaliłem taki projekt zatytułowany dziesięć źródeł przychodu, z których każdy miał generować pięćset złotych. I tam były różnego rodzaju pomysły. Ten projekt świadomie zamknąłem, o czym za chwilę możemy pogadać, po siedmiu czy ośmiu miesiącach. Natomiast projekt zakładał między innymi stworzenie kilku stron internetowych na specjalistyczne, wąskie tematy, które miały zarabiać na reklamach oraz na innych źródłach monetyzacji tego ruchu.

Tak samo mój blog jest pisany bardzo mocno z myślą o SEO i tak jak zresztą przed chwilą Ci pokazywałem, statystyki mojego bloga na ten moment rosną po prostu same. Nawet, jeżeli nie piszę, to statystyki się o dziesięć, dwanaście procent, miesiąc do miesiąca po prostu poprawiają ze względu na pracę wykonaną w przeszłości. I uważam, że istnieje sporo tego typu sposobów, gdzie blogi specjalistyczne, blogi niszowe, w relatywnie krótkim czasie, pół roku, rok, są w stanie przynosić pięćset złotych miesięcznie, a z mojej perspektywy, przynajmniej tak jak rozmawiam z moimi czytelnikami czy

z różnego rodzaju ludźmi, pięćset złotych miesięcznie to wystarczająca kwota, żeby zmienić w ich portfelu bardzo wiele.

Nie jest to coś, co zrewolucjonizuje ich życie, ale w wielu przypadkach program 500+ pokazuje, że wiele przypadków takiej codzienności się zmienia. Sam mój blog miał być takim pomysłem, który miał być monetyzowany. Zrobiła się z tego bardziej marka osobista, ale tworzyliśmy tego typu serwisy, tworzymy też dla klientów i pokazujemy, że na takim blogu z kilkunastu różnych źródeł można zarabiać.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli koniec końców udało Ci się osiągnąć sukces, osiągnąć swój cel, czyli wygenerować pięćset złotych przychodu na miesiąc z jednej strony niszowej, tematycznej?

**MICHAŁ BARCZAK:** W pewnym sensie tak, to znaczy skonstruowaliśmy taki samograj, który faktycznie tak sobie działa i on przynosi jakieś sześćset, siedemset złotych miesięcznie, w zależności od miesiąca. To jest po prostu serwis, który gdzieś tam sobie wisi, acz z całej reszty jakby zrezygnowaliśmy. Jestem wielkim przeciwnikiem czegoś takiego, takiego pojęcia jak dochód pasywny. Uważam, że coś takiego nie istnieje, każdy pieniądz wymaga troski i również portal, który stworzyliśmy, wymaga jakiegoś dalszego zaangażowania, dalszej pomocy w tym zakresie, żeby on dalej się kulał, dalej był widoczny.

W związku z czym, no tej pracy trochę wokół tego tematu jest, więc on owszem, sobie gdzieś tam istnieje, on sobie działa, jakieś tam pieniądze cały czas przynosi, większe lub mniejsze, więc pod tym kątem tak, udało się taki serwis zrealizować, jeżeli o to bezpośrednio pytasz, to tak. Natomiast nie jest to coś, w co będziemy inwestowali w nieskończoność, tylko raczej to po prostu sobie za chwileczkę pewnie w perspektywie dłuższego czasu umrze śmiercią naturalną.

To wynika z bardzo prostej kalkulacji, że robiliśmy to jako eksperyment i roboczogodzina mojego czasu, tego, w jaki sposób ja dzisiaj pracuję, jest wyceniana w taki, a nie inny sposób. To jest w tym momencie około sześćset złotych. Tyle, jeżeli mam nad czymś pracować, to tyle kosztuje moja roboczogodzina, w związku z czym, jeśli mam poświęcić godzinę czasu na rozwijanie bloga, który przyniesie mi trzysta złotych, to to mi się po prostu nie opłaca, w sensie wolę ten swój czas zaangażować w inny projekt, który przyniesie mi dużo większą konwertywność.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, rozumiem. Ale gdyby ktoś chciał sobie załatwić swoje własne 500+ to jest to jak najbardziej możliwe.

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak.

**MARIUSZ KOBAK:** I to chciałbym trochę dalej podrażnić. Załóżmy, że jestem osobą, która chce uruchomić taką stronę, jeszcze niewiele wie na temat stron niszowych i jak się zabrać za ten temat. Od czego powinienem zacząć na samym początku, co powinienem zrobić?

**MICHAŁ BARCZAK:** Najprościej jest odpowiedzieć, zacząć robić. Bo najwięcej problemów, które obserwuję, a robię w tym momencie bardzo szerokie badania związane z produktywnością, bo właśnie

pracuję nad kursem dotyczącym produktywności, właśnie skończyłem pisać ebooka na ten temat, piszę książkę na ten temat, która też za chwileczkę będzie, jeszcze w tym roku mam nadzieję, opublikowana.

Największy problem z wszystkimi pomysłami na biznes, nawet takimi niszowymi jak tworzenie strony zapleczewej, bardzo często kończy się na poziomie pomysłu. Nie wiem czy wiesz, ale średnio koło dziewięćdziesięciu dwóch procent blogów kończy się po drugiej notatce.

**MARIUSZ KOBAK:** To szokujące.

**MICHAŁ BARCZAK:** No tak jest. Jakby takie bazy jak Onetu czy dawny WordPress.com, czy tego typu serwisy, w większości przypadków, większość blogów ma dwie notatki. Pierwsza to jest powitanie, na tym blogu będę pisał o moim życiu i drugi, gdzie ktoś chciał z siebie coś wypluć i to jest koniec.

I zdradzę ci, że blogerzy do tego nie wracają, dlatego najprostszą odpowiedzią na to jak zacząć, jest zacząć. Nobody cares, w jaki sposób to będzie na początku wyglądało, bo prawdopodobnie za pierwszym razem i tak ci się nie uda, więc nie ma co do tego się przygotowywać, przemyśleć całego konceptu, pisać biznesplany, bo to jest oczywiście ekscytujące, to jest ciekawe, robienie czegoś takiego, ale dużo prościej jest po prostu zacząć, sprawdzić czy ciebie to kręci, czy ciebie to ekscytuje. I to jest taki pierwszy krok, zacząć robić cokolwiek.

Tak naprawdę dopiero w tym momencie, kiedy opublikujesz kilka artykułów, jest sens wrócić do pomysłu, okej, to w miarę mnie to kręci, w miarę mi idzie, w sensie podoba mi się to, co robię, to teraz zacznę działać kierunkowo. To już sprawdziłem, że jestem w stanie regularnie pisać raz w tygodniu na przykład, więc teraz zacznę działać. W jaki sposób działać dalej? No to już jakby nie wchodząc w elementy techniczne, ale no najprościej jest po prostu najpierw stworzyć swojego bloga.

W tym przypadku z mojej perspektywy pod kątem kontroli najprościej jest to zrobić po prostu na [WordPressie](#), ponieważ jest to najpopularniejsza platforma na świecie i jest bardzo prosta, jest po polsku, jest prosta do skonfigurowania, ładnie wygląda, właściwie nie wymaga żadnego zaawansowania. Z całą moją miłością do firmy The Camels, tam hosting kosztuje na poziomie trzydziestu dziewięciu złotych za pierwszy rok. Chłopaki, Kamil, poziom obsługi jest po prostu kosmos. Instalacja WordPressa jest po ich stronie, w związku z czym tylko prosimy ej, zróbcie mi WordPressa i cały WordPress stoi. Koszt domeny za pierwszy rok to jest zero złotych, w związku z czym nie mamy praktycznie żadnych kosztów w pierwszym roku. Oczywiście wybrać domenę, przy czym jakość tej domeny i konstrukcja tej domeny pod kątem słów kluczowych praktycznie nie ma żadnego znaczenia, więc to może być abx i można zacząć działać. No i w tym momencie zaczyna się cała zabawa, ponieważ należałoby znaleźć dobre słowo kluczowe, pod które będziemy pisali, w jakiej niszy.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, teraz właśnie moje kolejne pytanie. Zacząć i robić, no to okej, wszystko jasne, trzeba najpierw sprawdzić czy jesteśmy w stanie regularnie pisać, blogować, czy jesteśmy w stanie poświęcić na to czas i zmierzyć się z samym sobą, ale chodziło mi o to jak na początku wybrać odpowiednią niszę, taką, gdzie będziemy wiedzieli, że tam rzeczywiście są pieniądze, że po jakimś

czasie, po kilku miesiącach włożonej pracy nad stroną niszową, rzeczywiście możemy liczyć na zwrot z tej naszej inwestycji w postaci poświęconego czasu. Potrafię sobie wyobrazić, że ktoś może wybrać taką niszę, gdzie zupełnie nie ma pieniędzy. Włoży dużo pracy, napisze mnóstwo artykułów i nic z tego nie będzie wynikało. To jak w takim razie wybrać taką niszę, która rzeczywiście może przynieść w przyszłości pieniądze?

**MICHAŁ BARCZAK:** Nie do końca się z Tobą zgodzę w kontekście tego, że trzeba na początku wybierać niszę. To znaczy fajnie byłoby, natomiast jak większość światowych przypadków pokazuje, zazwyczaj zaczyna się od tego, na czym się znamy. Jeżeli ja się na czymś znam i jestem w stanie o tym pisać, i potrafię pisać angażująco, w sposób ciekawy, no to prawdopodobnie nie jestem jedynym człowiekiem na świecie, którego to interesuje.

Na ten moment paradoks, mam na swoim blogu artykuł o mrówkach, o tym, w jaki sposób hodować mrówki i przez trzy lata wisiał na top dwa pod tym jak hodować mrówki i nagle ostatnio na YouTube jest boom i wielkie zainteresowanie, mój artykuł jest na trzeciej pozycji i konwertuje mi poprzez Ceneo i kilka innych programów partnerskich kasę. I gościu, który przez kilka lat prowadzi sklep internetowy Antcenter, którego bardzo serdecznie pozdrawiam, nagle w sensie to jest jego główna działalność, takie ma zapotrzebowanie.

Temat kompletnie niszowy, w sensie nikogo to nie interesuje, w sensie w Polsce zainteresowanie hodowlą mrówek jest żadne. Dopiero od kilku miesięcy się zrobił na to high i świetnie, bo to jest mega edukacyjny temat, więc warto się nad tym zastanawiać? Nie, ponieważ, jeżeli zaczniesz pisać na temat, którego w ogóle nie znasz i który jest dla Ciebie kompletnie obcy z myślą, że będziesz na tym zarabiał pieniądze, to tego nie zrobisz. W sensie, zainteresowanie tematem bardzo szybko się skończy. Więc najprościej zacząć pisać na temat, na którym się znasz albo wiedzę, z którego zakresu potrzebujesz.

Światowe przykłady, na przykład Pan Flynn, pokazują, że na przykład traktowane są takie blogi początkowo jak po prostu archiwizacja swoich notatek. Pat zaczął pisać na początku swojego bloga z myślą o przygotowaniu do egzaminu dotyczącego architektury i jakby zaczął przerabiać notatki swoje w kontekście notatek na bloga, bo było mu tam prościej nimi zarządzać.

Po kilku miesiącach okazało się, że czyta go kilka tysięcy ludzi. A po kilkunastu kolejnych miesiącach, że kilkaset tysięcy ludzi zaczyna go czytać, a wtedy już była prosta droga do monetyzacji. Więc jeżeli zakładasz bloga z perspektywy myślenia o monetyzacji, to musisz być mega wyskillovanym człowiekiem, musisz mieć mega wiedzę jak to zrobić i wtedy tak. Jeżeli już masz wiedzę, masz dokładnie predysponowany temat, który chcesz zrobić i robisz to na skalę masową, wtedy jasne, wybierz sobie dzisiaj najlepsze lokaty 2020, wypożyczonuj się dzisiaj na najlepsze lokaty 2020 i w 2020 zaczniesz zarabiać na tym bardzo duże pieniądze, ale to jest działanie z pewną premedytacją i bardzo długim przyspieszeniem czasowym, i musisz mieć naprawdę już dużą wiedzę i umiejętności, żeby to dzisiaj zrobić w tej perspektywy.

Jeżeli chcesz działać faktycznie w niszy bez bardzo konkretnego wieloletniego planu, to po prostu zacznij pisać o tym, na czym się znasz. Mój blog powstał głównie z myślą o tym, żeby uporządkować swoje zainteresowania i pisałem o wszystkim, co mi wpadło do głowy. I dopiero dziś specjalizuję się w konkretnym temacie, kiedy mam prawie pięćdziesiąt kilka tysięcy czytelników. W związku z czym uważam, że dużo istotniejsze jest zacząć pisać o tym, na czym się znamy, a z czasem można zacząć robić na przykład research słów kluczowych, o czym zaraz możemy też chwilę pogadać jak to dokładnie zrobić, jak sprawdzić czy ktoś w ogóle szuka tych fraz w Google i tak dalej, i tak dalej. Więc uważam, że wybór niszy jest fajny, ale lepiej zacząć działać.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli zaczynamy działać, piszemy artykuły, ale wspomniałeś o słowach kluczowych, więc pociągnijmy ten temat. Co to tak naprawdę są te słowa kluczowe i jak sprawdzać, jakie są popularne słowa kluczowe albo może inaczej, jak sprawdzić, jakie słowa kluczowe powinniśmy zawrzeć w naszych wpisach, w naszych artykułach, żeby mieć szansę, że trafimy gdzieś wysoko w wynikach wyszukiwania w Google. Czy to jest w ogóle istotne, czy powinniśmy się tym zajmować, a jeżeli tak, to jak to zrobić? Gdzie szukać takich słów kluczowych i jak je analizować?

**MICHAŁ BARCZAK:** Najbardziej prawdopodobnie odpowiedź na Twoje pytanie brzmi tak i nie.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli odpowiedziałeś jak konsultant :-)

**MICHAŁ BARCZAK:** Możesz zacząć odpowiadać na to pytanie, jeżeli ustalisz, w jaki sposób zamierzasz na swoich treściach zarabiać, bo być może ruch organiczny w Twoim przypadku nie będzie Cię interesował, może Google w Twoim przypadku nie ma sensu, może jesteś w stanie stworzyć taki kanał social media, który zaczyna generować na tym duży ruch, bo jest na przykład to przestrzeń memiczna, tak zaczynał Kwejk. Ja na dwa miesiące przed Kwejkiem miałem lepszy portal niż Kwejk, tylko Kwejk zainwestował w social media. Czy Kwejk jest portalem, który zarabia? No zarabia naście milionów rocznie na swoich reklamach, ale oni nie mają ruchu z organika, oni nie mają ruchu z Google'a, oni nie mają fraz, pod którymi są wysoko. Oni generują ruch z innych kanałów.

W związku z czym najpierw należy wymyślić temat, później wymyślić, w jaki sposób zamierzasz generować ten swój blog, ruch. Jeśli już masz te założenia ogarnięte, to może być Instagram, to może być Facebook, to może być LinkedIn, to może być dowolny inny kanał, więc najpierw jest kwestia przemyślenia tego, jaki ten kanał ma być, gdzie będziesz ten ruch generował, może baza [newsletterowa](#), jakby nie ma w tym momencie znaczenia, to każdy musi wymyślić swój, oczywiście jednym z najprostszycy tematów w teorii jest pozyskiwanie ruchu organicznego, to prawda, ponieważ teoretycznie raz dobrze wykonana praca, szczególności w niszy, uzupełnia nam pewną niszę i tak naprawdę zaczynamy ten ruch ściągać niejako automatycznie. Tak jak Ci wspomniałem przed chwileczką, miesiąc do miesiąca ruch na moim blogu przyrósł teraz o dziewięć i pół procenta, mimo że napisałem jeden artykuł z podsumowaniem działalności swojego bloga.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli nic nie robisz, a ruch cały czas rośnie?

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak, natomiast...

**MARIUSZ KOBAK:** Czytelników przybywa.

**MICHAŁ BARCZAK:** Jest to efekt po czterech latach. I każdy artykuł, który mam u siebie, jest wypielęgowany i z wielką troską pisany, często bardzo z myślą o searchu, o wyszukiwarce. Natomiast odpowiadając na drugą część Twojego pytania, czy można badać słowa kluczowe? Tak, oczywiście.

Słowa kluczowe to słowo lub zbitki słów, które wpisujemy do wyszukiwarki celem wyszukiwania jakichś informacji. Ponad dziewięćdziesiąt procent internautów zatrzyma się na pierwszej stronie, w związku z czym celem jest uzyskanie wyników na pierwszej stronie w tej pierwszej dziesiątce po wpisaniu fraz. No i co ciekawe do Google'a wpada kilka miliardów nowych haseł dziennie, w związku z czym Google za każdym razem stara się odpowiedzieć w najlepszy możliwy sposób. Jak je sprawdzić? No narzędzi jest całe mnóstwo.

Możesz skorzystać po prostu z czegoś takiego, co nazywa się Google Trends, przy czym to narzędzie nie jest bardzo precyzyjne i bardziej pokazuje Ci zainteresowanie pewnym tematem w perspektywie miesięcy czy lat i czy jego zainteresowanie rośnie. Dużo lepszym narzędziem jest Planner Słów Kluczowych od Google'a w ramach narzędzia Google AdWords. Natomiast, aby tam dostać precyzyjne informacje, musisz posiadać aktywną kampanię w Google AdWords. Wystarczy dziesięć złotych, ale ta kampania musi być skonfigurowana i musi działać. Są takie narzędzia oczywiście jak Senuto czy Semstorm, które podpowiadają Ci niejako na poziomie pewnych algorytmów uczenia maszynowego tego, jakie frazy możesz na podstawie jednej frazy wyciągnąć, acz no jakby z myślą o tym niejako jedna z moich spółek, startup Save SEO, stworzyliśmy usługę, która nazywa się keyboard research, w którym po prostu klient do nas przychodzi, mówi panie Michale, mamy sklep internetowy z, proszę nam znaleźć najlepsze słowa kluczowe, na które po pierwsze, osiągniemy nasze cele biznesowe, czyli to będą frazy, które będą dla nas zarabiały oraz czy nasza strona na ten moment jest w stanie te efekty osiągnąć.

Taka usługa kosztuje sto sześćdziesiąt dziewięć złotych i po prostu robimy to za Ciebie. Korzystamy z nastu dokładnych narzędzi i od razu takie frazy znajdziemy. I robiliśmy już kilkakrotnie research też pod blogi, które frazy są realne do ściągnięcia, Google ma tutaj dosyć swoje specyficzne algorytmy, nie wszystkie frazy są sensowne z perspektywy SEO, zaraz możemy o tym w kilku zdaniach porozmawiać. I tam mamy bardzo precyzyjną informację. Jakby nie mam przy sobie statystyk, ale no dla przykładu jedna z najbardziej konwertujących fraz na moim blogu, to znaczy przynosząca najwięcej czytelników, to fraza pomysł na biznes. Ona jest wpisywana bodajże około trzystu kilku tysięcy razy miesięcznie czy nawet może więcej, plus uwzględniając jakieś tam pomysł na biznes w lato, pomysł na biznes i tak dalej. To jest to naście tysięcy czytelników każdego tygodnia, którzy trafiają na mojego bloga, ponieważ mój artykuł jest tam na drugiej czy na trzeciej pozycji.

Natomiast to jest długa perspektywa czasu, żeby taką frazę osiągnąć, dużo lepiej byłoby się skupić faktycznie na tych jakichś niszowych tematach, frazach, które mają mniej zapytań i od nich zacząć. Natomiast w Internecie pod względem zarabiania, jeżeli mówimy o zarabianiu z ruchu organicznego,

zasada jest bardzo prosta, im większy ruch, tym większe dochody. Natomiast wracamy do pytania pierwszego, w jaki sposób zaczynasz zarabiać na swoim blogu?

Bo może być tak, że zarabiasz na reklamach, w związku z czym tutaj jest bardzo bezpośrednie przełożenie, im większy masz ruch, tym więcej osób wyświetli reklamę, tym więcej osób ją kliknie, tym więcej zarobisz. Więc kalkulacja jest bardzo prosta. Mając stu czytelników prawdopodobnie w skali miesiąca nic nie zarobisz. Przy kilku tysiącach to wciąż będzie relatywnie niewielki zarobek, natomiast możesz zarabiać na przykład na afiliacji. Podałem tutaj przykład lokat bankowych. To jest świetny przypadek, tylko na to już ktoś wpadł. Domena najlepsze lokaty 2020 prawdopodobnie już jest zajęta.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, no to poczekaj, zatrzymajmy się. Czyli tak, czyli wiemy już jak znaleźć słowa kluczowe, mniej więcej, tak? Trzeba użyć odpowiednich narzędzi, niech to będzie Google Keyword Planner. Tam wyluskamy sobie najfajniejsze frazy kluczowe, będziemy widzieli, ile osób wyszukuje miesięcznie czy są konkurencyjne, czy nie, więc możemy się na któreś zdecydować i zacząć budować pod takie frazy artykuły.

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak.

**MARIUSZ KOBAK:** I zacząć publikować na blogu. I to jest ta prostsza część tak naprawdę. Jeszcze wymieniałeś nazwę domeny, czy nazwa domeny ma jakiegokolwiek znaczenie, czy może być zupełnie przypadkowa? Kiedyś to chyba miało znaczenie jak wygląda domena, ale czy dzisiaj to ma jeszcze jakiegokolwiek znaczenie?

**MICHAŁ BARCZAK:** W zasadzie rzecz ujmując teoretycznie z perspektywy algorytmu zawarcie słowa kluczowego w adresie może być ciekawy z perspektywy wyszukiwarki, natomiast może porozmawiamy chwilę o tym jak działają algorytmy Google'owskie, bo to będzie odpowiedź na Twoje pytanie w sposób zawoalowany, ale równocześnie będzie bardzo pełną odpowiedzią dla słuchaczy.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej.

**MICHAŁ BARCZAK:** Z perspektywy Google'a każda strona internetowa jest oceniana przez około dwieście czynników według oficjalnych wskazówek Google dla webmasterów. W praktyce jest ich spokojnie dwa razy tyle. I najprościej to zrozumieć na takiej zasadzie, że jest to algorytm matematyczny, który jest  $A^2 + B^2 + C^2 +$  pierwiastek z D i tak dalej, i tak dalej. I takich czynników jest dwieście lub czterysta. Natomiast one zmieniają się średnio kilka razy dziennie, więc to, co było dzisiaj pierwiastkiem, jutro jest kwadratem.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli ten algorytm się zmienia, uczy się w czasie.

**MICHAŁ BARCZAK:** W sposób bardzo dynamiczny. W związku z czym sama domena i zawarcie słów kluczowych w domenie na ten moment ma bardzo marginalne znaczenie. Czy może nam pomóc? Być może. W praktyce raczej nie ma to znaczenia, domena teoretycznie może być xy, bo czynników rankingowych, które mają realny wpływ na efekty to są zupełnie inne czynniki.

Wszystkie te wskazówki możemy zamknąć w trzech głównych grupach. To jest tworzenie unikalnych w skali Internetu, czyli niepowtarzalnych, dobrych treści, merytorycznych, poprawnych, najlepiej długich, czyli powyżej pięciuset słów per artykuł, a najlepiej dwa, trzy razy tyle minimum.

Druga to jest optymalizacja techniczna, czyli jak od strony kodu źródłowego nasza strona wygląda.

I z trzeciej strony, jakie inne strony o nas mówią, czyli tak zwany backlink lub budowanie zaplecza linkowego z perspektywy takiego bloga. W związku z czym, no o te wszystkie rzeczy trzeba dbać i gdzieś tam jakimś mini czynnikiem w aspektach technicznych jest sama domena. Dużo ważniejsze jest nawet nie tyle czy ta domena zawiera słowo kluczowe, tylko jaką ma historię, bo jeśli była to na przykład domena, która kiedyś była bardzo agresywnie pozycjonowana, no to może się okazać, że efektu nigdy nie osiągniemy, bo Google nałożyło jakąś karę czy filtry nawet na tą domenę. Może być taka domena, która nie ma żadnej historii i również jest algorytm Google'owski, który nazywa się Sandboxem, który powoduje, że nasza witryna przez kilka miesięcy nigdy się nie pojawi w indeksie, bo Google trzyma ją w piaskownicy i jej nie wypuści. Więc, no to ma znaczenie, sama domena. Więc sama domena ma znaczenie, acz może niekoniecznie sama jej nazwa sensu stricte, tylko bardziej historia.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, rozumiem. Czyli mamy już słowa kluczowe, wiemy jak pisać artykuły. Słowa kluczowe mogą być zawarte w domenie, nie muszą. Załóżmy, że już napisaliśmy szereg artykułów, dziesięć, dwadzieścia, nadal nie ma jakiegoś spektakularnie dużego ruchu. Wspomniałeś o backlinkach, co to jest tak naprawdę i czy jest jakaś metoda na zdobywanie tych backlinków w jakiś w miarę prosty sposób dla kogoś, kto niekoniecznie zna się na pozycjonowaniu, ale chciałby zacząć to robić?

**MICHAŁ BARCZAK:** No trudno odpowiedzieć na tak zadane pytanie. W uproszczeniu twórca algorytmu Google'owskiego, pierwszego, Larry Page, kiedy mówił o backlinkach, starał się to wyjaśnić na przykładzie pracy doktoranckich czy pracy naukowej.

Praca naukowa nie jest dobra wtedy, kiedy zostanie napisana, tylko wtedy, kiedy inne, wiarygodne źródła się na nią powołują. Tak samo jest z naszej perspektywy. Nasza domena będzie wiarygodna i będzie wysoko w indeksie, jeśli inne, dobre, wysokojakościowe strony, będą o niej mówiły. Kiedyś algorytmy traktowały jako wyznacznik istotny ich ilość, w związku z czym zakupywało się narzędzia, które generowały miliony linków i ten, kto miał milion jeden był wyżej niż ten kolega, który miał milion.

Natomiast dzisiaj oczywiście się to bardzo mocno zmodyfikowało i brana pod uwagę jest jakość tych linków. W jaki sposób to robić? Nie ma jednej odpowiedzi, w jaki sposób budować swój profil linków. Można skorzystać na przykład z takiego narzędzia, które nazywa się Ranking Coach i on umożliwia. To jest takie narzędzie, które w sensie czternaście dni za darmo, później trzeba za nie płacić, natomiast ono umożliwia podanie trzech naszych konkurentów, czyli na przykład blogów, które znaleźliśmy w podobnej niszy i niejako na zasadzie coacha, krok po kroku prowadzi Cię, co masz dokładnie zrobić. I również uzyskasz tam informację, jakie linki ma Twoja konkurencja. W związku z czym, jeśli Twoja konkurencja ma określone linki, to tam znajdziesz podpowiedź, spróbuj na tej stronie zdobyć link.



**MARIUSZ KOBAK:** Jesteśmy już w trakcie budowania strony niszowej. Zbudowaliśmy pierwsze artykuły, zacząłeś mówić o tych backlinkach, jak je zdobywać, zacząłeś mówić o narzędziach, które do tego służą, no i że najlepiej byłoby mieć linki z jakichś wartościowych stron powiązanych tematycznie z naszą niszą.

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak.

**MARIUSZ KOBAK:** To może być dosyć trudne do zdobycia.

**MICHAŁ BARCZAK:** I tak, i nie, bo na przykład czasami, co niestety jest trochę niekoniecznie przyjemną formą dla właściciela bloga, ale bardzo często na przykład linki z komentarzy mogą być linkami, które przynoszą nam moc. Z jeszcze innej perspektywy, bardzo często zdarza się tak, że na przykład możemy wykorzystywać tak zwane... są do tego narzędzia, może nie wchodząc w detale, które na przykład weryfikują tak zwane urwane linki.

Czyli znajdujemy jakieś artykuły dotyczące naszego tematu, ale wiemy, że w tym artykule są linki, które są zerwane, w sensie do stron, które już nie istnieją. W większości przypadków, jeśli zgłosimy się do autora danego bloga i powiemy słuchaj, tu masz takie miejsce i ten link Ci nie działa, ale ja napisałem artykuł na ten sam temat, więc możesz powiedzieć nawet link, to w większości przypadków się to uda. W naszym przypadku na przykład projektu zdalny ninja, to po prostu zaproponowaliśmy do blogerów tematycznych, że opublikujemy u nich artykuł gościnny, czyli po prostu na ich temat ze swojej perspektywy napiszemy artykuł z drobną prośbą, żeby w środku był link do nas.

Bardzo serdecznie polecam na YouTube i zresztą samego bloga. Jest gościu, który nazywa się Backlinko i on jakby na YouTube chociażby rozpisuje całą strategię, w jaki sposób linki budować. W związku z czym jest to najczęściej pomijany element budowy SEO z perspektywy blogera, a równocześnie jeden z bardziej istotnych.

A po trzeciej stronie później już w grę wchodzi takie narzędzia częściowo zautomatyzowane. No mamy takie sklepy jak Link House na przykład, w który po prostu wchodzisz, zostawiasz pieniądze, dostajesz określony profil linków, który możecie zbudować. Mogą to być katalogi polskie, mogą to być serwisy tematyczne, mogą to być stopki na forach, może to być tysiąc innych miejsc. One oczywiście mają różną wartość i cała zabawa zaczyna się od tego, aby ocenić czy dany link, za który zapłacisz czy który umieścisz, jest efektywny, w sensie czy on naprawdę Ci pod kątem SEO pomaga.

Możesz korzystać z platformy na przykład, z której ja dosyć często korzystam po obu stronach, czyli WhitePress, w której agenci zgłaszają się do mnie czy mogą linkować artykuły na moim blogu i czasami przy współpracy się to zdarza albo po drugiej stronie ja bardzo często zamawiam artykuły. A tam zamówienie artykułu gościnnego, czyli Ty piszesz artykuł, wrzucasz go do WhitePress'a i wrzucasz go niejako na giełdę na zasadzie blogerzy linkujcie u siebie, po mojej stronie kosztuje piętnaście złotych, a po stronie tamtego bloga zdrowy content. Więc everybody win w tej sytuacji. I również takie blogi niszowe mogą z tego korzystać biorąc artykuły stamtąd, a wrzucając do siebie. Tam są oczywiście

jakieś kryteria, typu na przykład dwa tysiące unikalnych czytelników trzeba mieć, ale to jest sposób na to, żeby dawać content. No oczywiście umieszczając linki wychodzące z naszego bloga też teoretycznie możemy trochę zmniejszyć wartość swojej domeny, to nie wchodząc w detale. Natomiast sensu stricte nie jest problemem pozyskiwać linków, jeżeli wiemy już, w jaki sposób to robić. Później trzeba po prostu systematycznie zacząć to robić.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, czyli idąc krok po kroku, w pierwszym kroku powinniśmy stworzyć jak najwięcej wartościowych artykułów, a w drugim kroku możemy już się zatrzymać z pisaniem treści, możemy zwolnić, nie publikować już ich tak często albo w ogóle przestać je publikować i zająć się budowaniem linków, czy tak?

**MICHAŁ BARCZAK:** Nie do końca. Pierwszy element to faktycznie tworzenie treści i na początku, przynajmniej jakby zakładając sytuację, że mamy czystą domenę, mamy niszę, nie mamy żadnych historii pozycjonowania i dopiero zaczynamy, blog jest nowy, to jednym z najistotniejszych kryteriów będzie faktycznie wrzucenie dużej ilości treści, natomiast zaraz drugim krokiem, ważniejszym jeszcze na tym początkowym etapie, będzie optymalizacja tej treści pod SEO.

Czyli w taki sposób napisanie tych treści, żeby one miały w sobie słowa kluczowe, żeby z perspektywy Google'a czy robota, czy automatu, jakkolwiek tego nie nazwiemy, Google było w stanie zrozumieć, o czym ten tekst jest i które słowo kluczowe w tym tekście, w tej treści jest istotne, na przykład poprzez stosowanie odpowiednich nagłówek, poprzez odpowiednie opisy pod kątem technicznym, tak zwane meta opisy, które w WordPressie można bardzo prosto zrobić za pomocą na przykład wtyczki Yoast, która jest idiotoodporna, w sensie na koniec mamy sześć zielonych lampek, wpisujemy słowo kluczowe i ona mówi, co zrobiliśmy w tekście źle. Więc to jest najprostsza wtyczka. Natomiast krok po kroku. Napisanie treści, jej optymalizacja pod słowa kluczowe, czasami niejednokrotna, bo tych treści optymalizuje się wielokrotnie, na początku wrzucenie naprawdę dużej ilości fajnej treści, czyli dwudziestu, trzydziestu, pięćdziesięciu artykułów w danym temacie. Później zadbanie o tak zwany profil linków, czyli zadbanie o to, co mówią o nas w Internecie, a później powtórzyć, w nieskończoność.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli ja rozumiem, możemy poświęcić nieskończoną ilość czasu. Zwrot z inwestycji może być na poziomie pięciuset złotych na miesiąc, jeżeli coś zrobimy źle na początku.

**MICHAŁ BARCZAK:** Oczywiście, znaczy dlatego też w pierwszym roku, tak jak powiedziałem, lepiej zacząć robić, bo prawdopodobnie pierwszy projekt nie pójdzie. W sensie, jeżeli nie masz wiedzy na temat SEO, nie masz wiedzy na temat pisania, nie wiesz jak czujesz się w pisaniu, to jest po prostu Twój pomysł, to w większości przypadków pierwszy rok nie pójdzie.

GeekWork jest moim szóstym blogiem. I dopiero on zadziałał, dopiero to spowodowało, że mam frajdę z tego, co robię i zaczyna to też przynosić pieniądze i jest jakby moim w tym momencie centrum, bo wszystkie moje działalności w jakiś sposób kręcą się wokół mojego głównego bloga. Wszystkie startupy czy wszystkie firmy, które zakładam, wychodzą w naturalny sposób z perspektywy tego bloga tak naprawdę, więc to jest moja główna oś, natomiast z perspektywy takiego zarabiania, no to tak, no

prawdopodobnie pierwszy blog, który taki stworzymy, no nie pójdzie, nie? Nie uda się go dobrze skonstruować, żeby on faktycznie zaczął zarabiać. Natomiast po tej drugiej stronie istnieje mnóstwo serwisów, które... dlaczego zaczynać na pięćset złotych, nie? Jeżeli już wpadliśmy w jakiś dobry rytm pracy, już mniej więcej zaczynamy czuć temat, to niestety, stety, jest tutaj nieuchronna matematyka. To znaczy ilość wejść, mamy jasno określoną wartość każdej osoby, która wchodzi na naszą stronę internetową i zwiększając skalę dwu czy trzykrotnie, czy angażując więcej czasu w dbaniu o nasz serwis, powodujemy przyrost tego ruchu, w związku z tym przyrost tego ruchu przekłada się na większe pieniądze, większe pieniądze powodują, że możemy więcej zainwestować, jeżeli możemy więcej zainwestować, no to portal rośnie, tak?

I są oczywiście pół-żartem, pół-serio, ale w ogromnym uproszczeniu oczywiście, no ale stąd się wziął Onet czy Wirtualna Polska, z dobrych, unikalnych, merytorycznych, poprawnych, angażujących treści, z których zrobiły się redakcje, z których przyszli ludzie, z których ludzie zaczęli to czytać i można było urosnąć do takiej skali, zarobić miliony. W sensie to nie jest w jakiś sposób ograniczające. Natomiast, no oczywiście wymaga to czasu, zaangażowania, składu, ludzi i tak dalej, i tak dalej, a może po drodze się okazać, tak jak na przykład było z GeekWorkiem, że blogowanie na tyle nas wkręca, na tym nam się podoba, że nagle mamy z tego markę osobistą i jakby to jest blog, który już nie ma nam zarabiać pięćset złotych na reklamach, tylko usuwamy reklamy i zaczynamy monetyzować w zupełnie inny sposób tą działalność.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, czyli GeekWork to był taki pomysł na blog niszowy na początku, który przerodził się w markę osobistą, w większy blog, który już zbiera większą ilość czytelników. Pokazywałeś mi, czterdzieści siedem tysięcy unikalnych wejść na miesiąc. I te liczby ciągle rosną tak naprawdę bez potrzeby publikacji kolejnych treści, chociaż cały czas dodajesz nowe artykuły i bardzo dobrze. Ale okej, no to założmy, że udało się stworzyć tą pierwszą stronę niszową. Zajęło nam to dużo czasu, powiedzmy rok. Zdobyliśmy backlinki, widzimy ruch organiczny, który pojawia się na naszym blogu czy na naszej stronie niszowej. Zarabiamy na niej niewielkie pieniądze, niech to będzie kilkaset złotych na miesiąc, sto, dwieście, trzysta czy nawet pięćset.

Czy jest sens tak naprawdę, jeżeli sprawdzimy ten model biznesowy, powiedzmy czy jest sens w takim scenariuszu brać się za budowanie kolejnych tematycznych stron równocześnie? Na przykład ktoś może sobie pomyśleć, że jeżeli zarabiam pięćset złotych na miesiąc, to czemu tego nie wyskalować, zrobię pięć jeszcze takich stron tematycznych i też mi się uda, więc będę miał już dwa i pół tysiąca złotych na miesiąc, a nie pięćset złotych na miesiąc, czy jest sens czy Ty to robisz, czy polecasz takie podejście? A jakie są plusy i minusy?

**MICHAŁ BARCZAK:** Są ludzie, którzy w ten sposób zarabiają. Są ludzie, którzy w ten sposób się utrzymują ze swojej działalności. Czy to jest najskuteczniejszy sposób zarabiania pieniędzy? To zależy, na ile wycenisz swoją roboczogodzinę. Tak jak rozmawialiśmy wcześniej, z mojej perspektywy dzisiaj moja roboczogodzina jest relatywnie sporo warta, w sensie przeliczając, ile jestem w stanie zarobić na innych kanałach mojej pracy, to to muszą po prostu w jasny sposób szacować swoją pracę.

Jeżeli posiadasz sześć blogów i zakładamy, że na każdym chcesz opublikować jeden artykuł tygodniowo, to lekko licząc, nawet jeżeli masz dobre pismo, w sensie dobry sposób pisania, no to musisz poświęcić ze trzydzieści, czterdzieści, pięćdziesiąt godzin miesięcznie na to, żeby te treści napisać. W związku z czym to jest dobra strategia, nie wiem, bo to zależy od niszy i do Twojej strategii, bo być może, jeżeli wtedy, w takiej sytuacji już będziesz, że faktycznie to zaczyna Ci się świetnie spinać i masz już ten model przeciwczony i możesz optymalizować swoją pracę, zajmuje Ci to coraz mniej czasu albo jak wiele osób w ten sposób, które robią, ja również tak robiłem, przestajesz pisać, tylko zaczynasz kupować artykuły pod SEO, inwestujesz w portal konkretną gotówkę licząc, że przez jakiś tam czas ten portal będzie sam żył, sam będzie zarabiał, no to oczywiście można, tak, w sensie to są strategie, które będziesz robił na co dzień, nie?

W sensie to jest coś jak ludzie dzisiaj funkcjonują. I czasami niektóre z tych portali rosną bardzo mocno i później zaczyna się cała zabawa z optymalizacją tego, bo znowu wracamy do punktu pierwszego, w jaki sposób planujesz monetyzować swojego bloga, bo jeżeli planujesz zarabiać wyłącznie na reklamach typu AdSense, no to zaczyna się cała historia związana z optymalizacją tego, w którym miejscu te reklamy powinny być, w jaki sposób użytkownicy zachowują się na Twoim serwisie. Te badania unixowe, cała analityka, weryfikacja tego czy przesuwając o nie wiem, dwieście pikseli reklamy w górną część strony, spowoduje to wzrost klikalności, a tym samym większy przychód. Z tego samego bloga, który ma tyle samo ruchu, może się okazać, że wyciągniesz dwa razy więcej. Więc czy jest sens rozpraszać się na wiele mniejszych blogów?

Być może tak, acz na ten moment z mojej perspektywy to dlaczego właśnie ten projekt zamknąłem, to kwestia tego, żeby zajmować się jedną dobrą rzeczą, która faktycznie zmienia życie. Chodzi mi o to, żeby znaleźć taką jedną swoją misję, sposób zarabiania, pomysł na biznes, który można monetyzować i skalować. Tego typu blogi niszowe w pewnym momencie przestają się skalować, to znaczy angażujesz się coraz więcej czasowo, niekoniecznie wielokrotnie więcej zarabiając.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej.

**MICHAŁ BARCZAK:** Natomiast te serwisy i takie też istnieją firmy, jest ich całe mnóstwo na rynku, które budują sieć tego typu serwisów. Wchodzimy czasami w dziesiątki serwisów tematycznych, które zaczynają sprzedawać takie portale, w sensie obecne na tych serwisach, po prostu jako zaplecze SEO dla innych firm, no z czym wtedy przychodzą do Ciebie inne firmy, które chcą na Twoich blogach publikować artykuły, więc one Ci tworzą darmowy content za to, żebyś umieścił link do nich. Czasami są to blogi czy artykuły za setki złotych, w związku z czym to jest jakby, kiedy masz już taką sieć, no to ilość monetyzacji, którą możesz pomiędzy nimi wymyślić pojawia się zupełnie nowa. Natomiast punkt pierwszy, w jaki sposób zamierzasz zarabiać na swoich treściach?

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, no to założmy, że chcę zarabiać na reklamach AdSense i na afiliacji, czyli wstawiam linki partnerskie na moją stronę i osoby, które przychodzą, czytają treść, klikają w te linki i dalej dokonują zakupu, a ja otrzymuję drobną prowizję. I założmy, że chcę zarabiać w tych dwóch

modelach. Ale powiedz mi jeszcze, w kontekście Twojej strony niszowej, którą zakładam, że cały czas masz, czy Ty sam pisałeś artykuły, czy raczej miałeś zaplecze ludzi, z których korzystałeś i wynajmowałeś ich do pisania artykułów, żeby te artykuły pojawiały się cyklicznie i były na tyle długie, na tyle dobrze zbudowane pod kątem SEO, żeby rzeczywiście były dobrze indeksowane w wyszukiwarce Google i żeby rzeczywiście z czasem pojawiały się wysoko w wynikach.

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak naprawdę nie ma odpowiedzi na tak zadane pytanie ponownie, to znaczy w naszym przypadku to raczej była ciągła optymalizacja, ciągła weryfikacja tego jak można zrobić. No tak jak Ci wspominałem, jedną z działalności, którą robię, jest po prostu działalność agencji marketingowej. Mam swoją agencję marketingową, w której mam swoich ludzi, mam człowieka, który zajmuje się reklamami. Mam człowieka, który częściowo odciąża mnie z tematów SEO. Mam człowieka, który pisał treści, teraz pracuje zdalnie z tymi osobami. Jeżeli jest projekt od klienta, w naszym przypadku zawsze klient będzie priorytetem, zawsze będziemy obsługiwali najpierw klienta, ale jeśli chcieliśmy inwestować w nasz serwis, to za pomocą takich platform jak WhitePress, tak?

GoodContent czy jakieś inne serwisy, bardzo często zamawialiśmy treści po prostu z myślą o SEO. I wcale nie muszą być bardzo drogie, bo to jest czasami naście złotych za artykuł, piętnaście, dwadzieścia złotych za artykuł, naście takich artykułów miesięcznie to wciąż nie jest wielka inwestycja, z tej perspektywy, że to zwraca się, nie? W sensie masz wtedy content, wtedy po prostu wydajesz pieniądze, masz gotowe artykuły i kropka.

**MARIUSZ KOBAK:** A czy te artykuły są unikalnie pisane pod Twojego bloga, czy one mogą być też publikowane gdzieś indziej w Internecie?

**MICHAŁ BARCZAK:** Nie, to znaczy, jeżeli zamawiasz treść na portalu GoodContent, to określasz jego tytuł i jego długość, i frazę kluczową, która ma się tam pojawiać. Zaznaczasz cenę i dany artykuł trafia na giełdę. I w momencie, kiedy dany copywriter z bazy GoodContentu taki artykuł dla Ciebie napisze, to nim Ty go zobaczysz, on jest weryfikowany przez algorytmy czy jest unikalny. I kupujesz do niego prawa, że to jest Twój artykuł, z którym możesz zrobić, co chcesz.

Trick polega nawet na tym, to tak pół-żartem, pół-serio, ale zdarzyło mi się stworzyć mechanizm, w którym zlecaliśmy teksty na jednej giełdzie, a sprzedawaliśmy na drugiej, bo są też a propos copywriterskie, to taki detal, są platformy, w których najpierw piszesz tekst i czekasz aż ktoś go kupi, niejako wystawiasz go na sprzedaż.

W związku z czym, jeżeli na przykład pisałeś dla klienta, a klient ich nie kupił, no to masz prawo je sprzedać na giełdzie na przykład. No to upraszczając taki temat. Jeżeli ktoś chce zarabiać na pisaniu, to jest to jedna z możliwości. Więc generalnie, jeżeli zakładamy takie platformy jak GoodContent czy inne, to to są Twoje treści, które generalnie są niepowtarzalne w skali Internetu, bo je kupiłeś, są Twoje.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli mogę sobie kupić sto takich artykułów, nie poświęcać ani minuty na pisanie własnej treści, opublikować to, a potem muszę tylko zbudować bazę linków?

**MICHAŁ BARCZAK:** Zgadza się. Z mojej perspektywy oczywiście trzeba optymalizować całą pracę techniczną całego serwisu. Zadać o to, żeby tam wszystkie opisy meta były prawidłowe, żeby strona szybko się wczytywała, żeby grafiki były prawidłowo opisane i cała masa innych czynników technicznych. Natomiast to, no w uproszczeniu i to też nie jest jakby innowacja, bo w Polsce wiele firm, które zajmują się pozycjonowaniem, dokładnie to robią. W sensie buduje tysiące takich serwisów zapleczowych, które są tematyczne czy monotematyczne, zarabiają sobie na reklamach, równocześnie służą jako właśnie miejsce do pozycjonowania innych stron internetowych, z których pozyskujemy linki, bo po co kupować jak zazwyczaj można mieć ze swojej sieci.

A na przykład jest taki bardzo prosty przykład portalu mojej poprzedniej agencji, w której pracowałem, jest to KRSONline.pl i ona jak gdyby pod wszystkie frazy związane z KRS wyskakuje jako pierwsza, często przed KRSEM samorządowym. Natomiast menadżerowie tam wpięli normalnie AdSense'a i jakby to pomijając fakt, że to jest jeden z serwisów zapleczowych, równocześnie ma gigantyczny ruch i zarabia na reklamach.

**MARIUSZ KOBAK:** Ale czy to nie jest zbyt proste, żeby było prawdziwe tak naprawdę? Czyli gdzie tkwi haczyk, tak cały czas się zastanawiam.

**MICHAŁ BARCZAK:** Nie tkwi.

**MARIUSZ KOBAK:** Bo przecież każdy mógłby tak robić.

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak, tylko albo trzeba zainwestować, żeby te teksty kupić, albo trzeba te teksty pisać, a wbrew pozorom po napisaniu dwudziestego artykułu na jeden temat, zaczyna się robić ciężko. W sensie, z tym, z tą informacją o tym, że blogi upadają po napisaniu dwóch artykułów, to jest fakt, to jest statystyka, to są liczby, które padają na rynku. Jason Hunt czy Kominek w swojej książce pisze o tym, jeżeli chcesz być popularnym blogerem, to zacznij pisać.

Pisz dużo, pisz więcej, czytelnicy sami przyjdą. Jeżeli jesteś w stanie przez rok pisać jeden artykuł dziennie, gwarantuję Ci, że nieważne, na jaki temat piszesz, na koniec będziesz miał taką grupę czytelników wokół siebie, że spokojnie możesz wymyślić dwieście sposobów na ich monetyzację. Pytanie jednak czy w takim przypadku faktycznie monetyzacja jest czynnikiem najistotniejszym, czy umiesz się monetyzować właśnie w ten sposób. Natomiast sam fakt, pisanie w regularny sposób, w dobry regularny sposób pisanie, zyskiwanie wiedzy jak optymalizować serwis, w jaki sposób dbać o zaplecze linkowe, no to jest gigantyczny segment wiedzy do zrobienia. To nie przychodzi tak lekko. Jest na przykład książka wydana przez firmę MOZ, czyli taką największą firmę w Stanach, narzędzie do jakby kontrolowania procesów SEO, to jest cegła, która ma nie wiem, pewnie z osiemset stron, jest prawie formatu A4 i ona zaledwie dotyka tematu.

I ona oczywiście odpowiada na mnóstwo pytań, możemy ją podlinkować, bo to jest pozycja, którą ja bardzo mocno polecam, ale ona faktycznie zarówno w takich podstawach i w takich bardziej zaawansowanych tematach wyjaśnia, co zrobić, żeby było dobre SEO, ale to jest książka wielkości

„Marketingu” Kotlera. To jest potężna, gigantyczna cegła, która w dodatku prawdopodobnie za kilka miesięcy będzie książką zdezaktualizowaną, parametry się zmienią. To tak jakby powiedzieć łatwo jest zostać prawnikiem, przecież wystarczy pójść na studia i zatrudnić się w kancelarii prawnej, odbyć trzy lata stażu i możesz pracować jako prawnik. No tak, nie? Ale jak przychodzi do konkretów to zaczyna być trudno, nie? I tak samo jest tutaj.

Blogi są świetnym sposobem na zarabianie, są świetne pomysły, żeby monetyzować, w szczególności w tym kontekście, o jakim rozmawiamy, czyli taki blog niszowy, natomiast w większości przypadków jest to pewna inwestycja w perspektywie czasu, to nie działa tak, że w styczniu piszesz artykuły, w lutym zaczynasz zarabiać pięćset złotych. W styczniu piszesz artykuły, w lutym się wściekasz, że te artykuły się nie rankingują, kupujesz linki, w lutym, marcu, kwietniu, piszesz po dwieście godzin miesięcznie nowe artykuły, kombinujesz jak to wypożyczonować, w marcu pojawia się kilku czytelników, więc zarabiasz pierwsze dwanaście złotych z przekliknięcia w reklamę, jesteś strasznie podekscytowany, na koniec roku się okazuje, że wciąż masz tyle czytelników, że zarabiasz trzydzieści, siedemdziesiąt, sto złotych miesięcznie. Oczywiście zakładam, że robisz to po godzinach, nie robisz to full etatowo przez cały czas, no bo to kwestia skali, nie? Natomiast większość osób wykoleja się właśnie na tym. Dlatego w pierwszym pytaniu powiedziałem Ci zacznij robić, bo w większości przypadków ludzie nie chcą robić.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli trzeba się nastawić raczej na maraton?

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak. Nie na sprint. To jest rzemieślnicza, systematyczna, długa praca. Oczywiście im więcej wiedzy zyskujesz, im więcej wiesz jak to powinno działać, żeby w takiej niszy się pojawiać, to oczywiście jest łatwiej. Natomiast, no wracamy do punktu wyjścia, jakie masz koszty życia, czy pięćset złotych w Twoim przypadku zmienia faktycznie rewolucyjnie dużo, czy jesteś w stanie poświęcić dwadzieścia godzin miesięcznie, żeby za kilka miesięcy zarabiać dodatkowe pięćset złotych. Jeżeli dzisiaj zarabiasz dwa i pół tysiąca, to jest wielki skok w Twoim przypadku, to naprawdę Ci bardzo poprawi budżet, ale jeżeli pracujesz w korporacji jako menadżer i zarabiasz siedem, osiem tysięcy złotych i miałbyś teraz poświęcać dwadzieścia godzin miesięcznie na rozwijanie jakiegoś swojego bloga i liczyć, że kiedyś zarobisz pięćset złotych, to to nie działa, nie? W sensie to ze sobą się kłóci, więc to wszystko, jaki masz na to pomysł, jaką masz niszę, czy wiesz jak chcesz na tym zarabiać, nie?

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, czyli już powiedzieliśmy, że budując stronę niszową musimy się nastawić na długie oczekiwanie zanim pojawią się pierwsze pieniądze, to są nawet lata tak naprawdę, trzeba rozpisnąć ten projekt na lata i nastawić się w zasadzie na ciężką pracę, jeżeli nie chcemy tych tekstów kupować i nie chcemy inwestować w zaplecze backlinkowe, płatne, no to jeżeli robimy to własnymi siłami, no to po prostu poświęcamy na to dużo czasu i zwraca się ta inwestycja dopiero praktycznie po latach, tak? Więc nie jest to...

**MICHAŁ BARCZAK:** Może tak być, oczywiście, no można zrobić to w ten sposób, też od drugiej strony, wracamy do punktu, o którym rozmawialiśmy wcześniej, czyli researchu słów kluczowych. Jeśli dzisiaj wiesz, że jakiś temat za kilka miesięcy będzie miał tysiące zapytań, tak? Bo na przykład z branżą JPK,

czyli z branżą jednolitego pliku kontrolnego. Jest kilka blogów, które skupiły się na tym temacie cztery lata temu. Cztery lata temu zostały napisane, a dzisiaj ta fraza ma naście tysięcy zapytań miesięcznie.

**MARIUSZ KOBAK:** Na razie, ale pewnie z czasem jednak ta fraza straci na znaczeniu, bo już będzie tak popularna...

**MICHAŁ BARCZAK:** Jasne, natomiast...

**MARIUSZ KOBAK:** Ten temat już nie będzie nikomu...

**MICHAŁ BARCZAK:** Pytanie, jaki masz zwrot z inwestycji? Jeżeli napisał ktoś tam sto artykułów i wypożyczonował się dwa lata temu na drugą, trzecią pozycję i przez te dwa lata już nic dalej nie robił, bo nie musiał inwestować dalej, nagle ta fraza wyskoczyła w dziesiątki tysięcy zapytań w miesiącu, no to w sensie konwersja, procent zwrotu z samych reklam, które tam są, jest gigantyczna. To może być naście tysięcy złotych. Więc jeżeli jesteś w stanie przewidywać tego typu niszę i dzisiaj je już zajmować, no to jest to skomplikowane, nie? W sensie, to za kilka lat możesz fajny mieć z tego zwrot.

No więc, jeśli potrafisz coś takiego, to może graj na giełdzie, może procent zwrotu będzie większy. No niestety przewidywanie przyszłości zazwyczaj sprawdza się dlatego, że i tak nie wiemy, co będzie, więc fajnie jest to robić i tak naprawdę w tym przypadku, jeżeli próbujemy robić coś takiego właśnie jak prognozowanie przyszłości, budowanie tego pod jakieś potencjalne tematy, no to budujemy ich kilka i tak jak ze startupami, większość nie będzie zarabiać, ale w portfelu wystarczy jeden, który zarabia i stanie się takim jednorozcem, który przyniesie gigantyczny zwrot inwestycji.

**MARIUSZ KOBAK:** Michał, a czy jesteś w stanie pochwalić się tą swoją jedną, przynajmniej jedną stroną niszową, która teraz zarabia i czy jesteś w stanie powiedzieć jak ją tak naprawdę budowałeś, czy pisałeś artykuły na początku sam, czy ze swoim zespołem, czy kupowaliście na przykład w WhitePressie, czy robiliście i to, i to, i to, iteracyjnie kilka razy i kiedy rzeczywiście pojawiły się pierwsze pieniądze, i jak to wygląda teraz, jaki macie tam ruch, jaki ruch jest z wyszukiwarki, no i jakie pieniądze na miesiąc ta strona jest w stanie przynieść, wygenerować?

**MICHAŁ BARCZAK:** Mój blog przynosi kilkanaście tysięcy rocznie, a również jest cały czas tym blogiem, który zarabia z ruchu organicznego i na kilku artykułach mam też wpięte reklamy. Serwisy, o których mówimy, czyli takich niszowych, wszystkie szczegółowe case study są opisane w dziesięciu źródłach pomysłu na biznes, który jest na moim blogu i tam wszystkie statystyki i informacje o tym, które, jak, ile zarabia i jakie miał statystyki z aktualizacją na dwa miesiące wstecz, są.

W związku z czym nie ma tutaj konkretnego case study, bo jest kilka, a one są w różnych modelach, no w różny sposób działają i część jestem w stanie nie wiem, część sprzedaliśmy na przykład komuś, no właśnie agencji, która buduje z tego zaplecza, więc to jakoś tam się rozwija dalej, dlatego my nie mamy w swoim portfelu. Powiedzmy, to są małe klocki, nie? Które składają się na jakąś tam kwotę całkowitą, więc nie da się tak bezpośrednio odpowiedzieć na to pytanie czy jest jeden, konkretny w tym momencie.



Jest jeden taki blog, który faktycznie tam kilkaset złotych przynosi z reklam, to jest blog, którego kupiliśmy z rynku, który już miał ruch, który miał być zapleczem dla naszych serwisów, no ale stwierdziliśmy, że trochę zoptymalizujemy, poprawimy, wrzucimy tam trochę reklam, poprawimy, zoptymalizujemy i to będzie się kulało. I kilkaset złotych przynosi. Teraz nie chciałbym się może chwalić konkretną domeną, bo to jest po prostu też bloger, który jest relatywnie znany, w sensie porzucił tego bloga, my go odkupiliśmy, więc jego nazwisko wciąż się tam pojawia, więc no jest to jeden z takich serwisów, które prowadzimy też, tak.

**MARIUSZ KOBAK:** A ile tam jest artykułów w takim razie?

**MICHAŁ BARCZAK:** Artykułów jest chyba koło dwóch setek, przy czym niektóre artykuły są bardzo krótkie, a ruch nie przekracza dwóch, trzech tysięcy użytkowników miesięcznie, unikalnych użytkowników miesięcznie.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli nie jest to duży ruch.

**MICHAŁ BARCZAK:** Nie jest to duży ruch. Natomiast, no po jakiejś tam naszej optymalizacji skok był tam o dwadzieścia, trzydzieści procent ruchu z organika po optymalizacjach. Mamy w planach kolejną taką optymalizację i tam po prostu, no tak jak mówię, no gdzieś tam sobie się pojawia. Natomiast tutaj też jest blog specjalistyczny, też jest blog bardzo niszowy, który po prostu w swojej konkretnej dziedzinie jest dosyć wysoko, a równocześnie jak gdyby należałoby też wyjaśnić może słuchaczom, w jaki sposób na reklamach się zarabia, bo to będzie odpowiedź dlaczego na taki blog, który ma trzy tysiące użytkowników chce zarabiać kilkaset.

To będzie wyjaśnienie dlaczego na takim blogu, na którym mamy kilkaset użytkowników miesięcznie czy kilka tysięcy użytkowników miesięcznie, możemy zarabiać kilkaset złotych miesięcznie. W najprostszym ujęciu Google stworzyło samograję. Google jest genialne w kontekście tego, jaki model oni wypracowali. W najprostszym ujęciu Google zaczęło do tego, że poszło do właścicieli stron internetowych i powiedziało słuchajcie, ja chciałem od was wynająć przestrzeń reklamową. Ja wam zapłacę za wynajem przestrzeni reklamowej w naszym blogu.

Wcześniej, przed Google'm, współpraca wyglądała w ten sposób, że właściciel bloga czy serwisu tematycznego szedł do danej firmy i mówił słuchaj stary, musisz mi uwierzyć na słowo, że ja mam taki ruch, bo narzędzia, metryki były właściwie w powijakach i jeżeli zapłacisz mi X złotych, to przez miesiąc twój baner reklamowy będzie na moim blogu. I tak wyglądała współpraca. Zarabiałeś na tym czasami tysiące, czasami setki złotych, w zależności jak dokumenty ofertowe się rozsyłały, jakie były negocjacje, czy klienci w to uwierzyli, czy nie. No i nagle przychodzi Google całe na białą i mówi słuchajcie, przestańcie rozmawiać, tylko daj mi tutaj kod, wklej i będzie przestrzeń czterysta na czterysta pikseli, to jest moja przestrzeń i ja w tym miejscu będę wyświetlać reklamę. Ciebie nie interesuje jak to będzie wyglądać, przestajesz się dowiadywać.

Natomiast, kiedy zebrało sobie, oczywiście bardzo upraszczamy na potrzeby chwili, zebrało sobie kilka tysięcy tego typu serwisów na całym świecie, poszło do twórców reklam za pomocą narzędzia Google'a AdWords, powiedział słuchajcie chłopaki, mamy teraz kilka tysięcy tematycznie powiązanych serwisów, jeśli chcecie, to możecie wyświetlać tam reklamy. Trik polega na tym, że w momencie, kiedy użytkownik po stronie Google AdWords chce puścić reklamę graficzną, czyli typu display, to może wybrać bezpośrednio serwis, na który chce się wyświetlać, a może pozwolić o tym zdecydować Google'owi. No i na uproszczenie założmy, że użytkownik Google AdWords, czyli klient, który puszcza reklamę, jest w stanie zapłacić jedną złotówkę za kliknięcie. W związku z czym na Twojej stronie wyświetla się reklama w ramach Google AdSense i jeżeli ktoś kliknie w Twój link, to w ogromnym uproszczeniu, trzydzieści procent dostanie Google, a pozostała część trafi do Ciebie.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, czyli ten Twój blog zarabia głównie na reklamach AdSense?

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak, i w tym kontekście mówimy o tym, że użytkownik AdWords, czyli reklamodawca, płaci jakąś stawkę za kliknięcie, więc jeśli prowadzisz Twojego bloga w branży, która jest bardzo drogą branżą, w której kliknięcia kosztują bardzo dużo, właśnie w szczególności pożyczki, kredyty, Forex czy jakieś tego typu tematy, kupowanie spółek gotowych i tak dalej, hale stalowe, nie jest to istotne. Bardzo drogą branżą, gdzie kliknięcie jest po prostu bardzo drogie, to Ty jako twórca takiego serwisu, na którym ta reklamy się wyświetlają, będziesz zarabiał wielokrotnie więcej niż w branżach, w których te kliknięcia są bardzo tanie. Sukienki, spódniczki są na tyle popularnym tematem, tyle jest serwisów, że te kliknięcia tam są po prostu relatywnie tanie, więc musisz mieć bardzo wysoki ruch, żeby za kliknięcia w taką reklamę zacząć zarabiać bardzo dużo.

Stąd na programie Google AdSense, no zarabiam w takich niszach, które mają po prostu bardzo merytorycznie wartościowy, poprawny, ciekawy ruch tematyczny w branży, która jest w Google'ach AdWords branżą drogą. No i taki właśnie blog przejęliśmy, w związku z czym tam po prostu ktoś próbował prowadzić bloga, jest on związany z bankowością właśnie, na którym ktoś próbował jakby pisać bardzo z marki osobistej, natomiast, no brakowało kompetencji, brakowało czasu, ten człowiek przeniósł się na nowego bloga, ma swoje nowe środowisko, trochę zmienił kierunek rozwoju, natomiast my przejęliśmy tego bloga, zoptymalizowaliśmy to, co było i próbujemy zarobić tam na reklamach AdSense, zarabiamy na AdSense i trochę na afiliacji.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, no dobra, rozumiem. No to tak naprawdę poruszyliśmy chyba bardzo, bardzo wiele tematów, czy możemy je teraz jakoś podsumować, usystematyzować? Może ja zacznę, czyli jeżeli jestem osobą, która niewiele wie o pozycjonowaniu, ale chciałaby sobie stworzyć stronę niszową, no to na początek powinienem po pierwsze zainstalować sobie bloga, może to być WordPress, to jest najprostsze, powinienem wybrać niszę albo nie, na początku mówisz, że nie jest to istotne, powinienem zacząć działać, zacząć pisać, żeby sprawdzić się czy jestem w stanie pisać regularnie, czy się wywałę po jakimś szybkim czasie. Jeżeli nie, no to mogę pisać dalej artykuły, powinienem sprawdzić słowa kluczowe, które są w danej branży, która mnie interesuje, powinienem je zawierać w artykułach, mogę użyć wtyczki, jeżeli to jest WordPress, Yoast SEO. Ta wtyczka będzie analizowała treść, którą piszę i

będzie mi podpowiadała, co powinienem zmienić, gdzie zawrzeć słowa kluczowe i tak dalej, tak, żeby ten wpis był jak najbardziej zoptymalizowany pod wyszukiwarkę.

Potem jak już stworzę dużo takiej treści, czyli dużo artykułów, powinienem zająć się zbieraniem linków do mojej strony, mogę na początek zacząć pisać komentarze na innych blogach i to jest najprostsza metoda, ale powinienem raczej postarać się o linki bardziej wartościowe, czyli na przykład mogę pisać artykuły czy wpisy gościnne na innych blogach, znanych blogerów, jeżeli się na to zgodzą i tam zamieszczać link do mojego bloga i tak budować tę bazę linków.

Mogę też użyć bezpłatnych narzędzi, ale to jeżeli mam swój budżet, to w ten sposób mogę kupować po pierwsze, artykuły, po drugie, mogę kupować backlinki i w ten sposób budować authority swojej strony, no i tak naprawdę po długim okresie czasu, przynajmniej rok, może trochę mniej, jeżeli mam dobrą niszę, jestem w stanie zacząć monetyzować ruch, czyli mogę umieścić reklamę Google AdSense albo wpiąć linki afiliacyjne i jeżeli wszystko zrobiłem dobrze, mogę liczyć na 500+.

**MICHAŁ BARCZAK:** Przy założeniu Twojej strategii, że chcesz głównie pozyskiwać czytelników czy klientów swojej strony z Google'a, bo możesz te wszystkie rzeczy olać i pozyskiwać ruch z dowolnego źródła utrudniając trochę tak komunikację.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, no zakładamy, że chcemy pozyskiwać użytkowników z Google'a, chcemy, żeby to był taki samograj, tak? Że po jakimś czasie, po roku czy po dwóch, nie publikujemy już artykułów, nie wkładamy w to naszego czasu.

**MICHAŁ BARCZAK:** Bo dlaczego o tym mówię? Bo na przykład jakby jedną ze strategii może być na przykład stworzenie ciekawych, krótkich filmów na YouTube. One też będą żarły w nieskończoność. To też jest pewien content, który produkujesz, on może być nie wiem, to może być śmieszny content, to może być content tematyczny, to możesz opowiadać na jakiś temat i zawsze zabierać tam link do Twojej strony.

To będzie genialne, gigantyczne źródło pozyskiwania ruchu na Twojego bloga. I ono wciąż jest dobre. Tu do Twojej strony też często mogą być linki, które przy SEO pomogą. W związku z czym strategia i przemyślenie pomysłu, nie? Najpierw się, kiedy już wiesz, że jesteś w stanie pisać i że Ci się to podoba, to rozważyć, jaką strategię powinieneś obrać, a później systematycznie ją realizować.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli na początku można mieć jakąś strategię, ale rozumiem, że potem możemy ją rozbudowywać dowolnie, tak?

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak.

**MARIUSZ KOBAK:** Jeżeli chcemy mieć jeszcze więcej ruchu, no to tak jak powiedziałeś, możemy publikować filmiki na YouTube. Są inne media społecznościowe, Instagram, Pinterest, tam też możemy wrzucać swój content tak naprawdę i linkować z powrotem do naszego bloga i w ten sposób też pozyskiwać ruch.

**MICHAŁ BARCZAK:** Pewnie.

**MARIUSZ KOBAK:** Oprócz tego newsletter.

**MICHAŁ BARCZAK:** No oczywiście, jakby to najczęstszy jeden z błędów, ale jeżeli mówimy już o takiej typowej monetyzacji, to też jest taka kwestia, która, no wtrąca tutaj takie pewne zagadnienie, może najpierw newsletter. Baza newsletterowa jest jedną z największych wartości w naszych czasach, ponieważ baza newsletterowa nie jest w żaden sposób ograniczona, nikt nie przytnie Ci zasięgu na Twojej bazie newsletterowej, nikt Ci jej nie zabierze, nikt Ci nie usunie Twojego konta z Twoimi mailami, to jest Twoja własna baza, którą możesz monetyzować hipotetycznie wielokrotnie. Pomijam na potrzeby chwili RODO.

Natomiast wszystko zaczyna się też do tego, na ile to jest taki na koniec naszej rozmowy wrzucę taki kontekst związany z etyką, no bo pomyślmy chwilę o tym czy powinniśmy monetyzować naszego bloga. Bo jeżeli tworzymy serwis, który ma zarabiać na reklamach, to myślimy głównie o nas i o tym jak my będziemy na tym zarabiali. Natomiast pamiętajmy, że po drugiej stronie reklamy, w którą ktoś kliknął, stoi reklamodawca, który jest konkretną firmą, która chce zarabiać konkretne pieniądze, która nie puszcza reklamy po to, żeby ją puścić, tylko po to, żeby ona przynosiła mu zwrot inwestycji i będę mógł zarabiać i utrzymywać swoją działalność, swoją rodzinę, żeby móc funkcjonować.

I z poziomu czystej etyki czasami tworzenie niszowych blogów, które nastawione są wyłącznie na kliknięcia w reklamę, pozostawiam do odpowiedzi czy jest faktycznie etyczne. Nie ma na to jednej odpowiedzi, natomiast, jeżeli zaczynamy dopuszczać się jakichś takich nieczystych zagrywek, typu doprowadzać do sytuacji, w której wszystkie nasze działania są nastawione tylko po to, żeby ktoś czytał reklamę i niekoniecznie wiemy, że to będzie ruch, który konwertuje, to po prostu jest tak ustawione, żeby klikać w reklamę, no to pytanie czy to jest tak do końca turbo etyczne. Ja nie umiem odpowiedzieć na to pytanie. Należałoby sobie zadać takie pytanie, bo jeżeli chcemy w ten sposób zarabiać, to to po prostu należy też o tym pamiętać, że to nie jest tak, że te pieniądze biorą się z chmury. Po drugiej stronie jest przedsiębiorca, który za to płaci.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej.

**MICHAŁ BARCZAK:** Więc jeżeli nasz blog jest dobry, dostarcza wartość, dostarcza odpowiedzi, a między tym wszystkim są linki, które poszerzają dany temat, założmy tak jest czasami w moim przypadku. Mam na przykład artykuł o wirtualnej sekretarce. On jest na pozycji pierwszej czy drugiej w artykule. Jeśli ktoś szuka wiedzy na temat tego jak zatrudnić taką sekretarkę, to dokładnie taką odpowiedź dostanie w moim artykule. W tym artykule prawdopodobnie pojawi się reklama firmy, która świadczy usługi wirtualnej sekretarki.

W związku z czym dla potencjalnego użytkownika jest to pewien skrót, jest artykuł, wyjaśniony temat, szukam firmy, szukam wiedzy, klikam w link. Jest to naturalne. Prawdopodobnie, jeżeli już wiesz, zostaniesz klientem. Natomiast, jeżeli budujemy coś wyłącznie po to, żeby to się klikało i treści są tam

typowo spammerskie, po prostu, żeby były wysoko w Google'u, no to zostawiam otwarte pytanie czy to jest etyczne.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, ale taka strona, zakładam, że długi czas nie jest w stanie się utrzymać w Google'u, bo ktoś raz kliknie na tą stronę, już nigdy więcej na nią nie wróci, więc to tak jak powiedziałeś, raczej nastawiamy się na to, czy nawet nie raczej, tylko od razu nastawiamy się na to, że dostarczamy wartość naszym czytelnikom, a tak naprawdę pieniądze to jest trochę wypadkowa po dostarczeniu tej wartości, czyli najpierw czytelnik uzyskuje odpowiedź na swoje pytanie w naszym artykule, a reklama czy link afiliacyjny to jest jakby uzupełnienie tej treści albo wskazanie konkretnego narzędzia, które może mu jeszcze dokładniej pomóc rozwiązać jego problem.

**MICHAŁ BARCZAK:** Na koniec lądujemy w miejscu, na którym nie ma odpowiedzi na to pytanie, bo to zależy, bo jeśli masz na przykład serwis, który jest kojarzony z jakąś konkretną branżą, założymy kredyty hipoteczne, wymyślny sobie absurdalny pomysł i nagle powie Ci pomysł kurczę, no bardzo dużo ruchu, w Analyticsie widzę po jakich frazach do mnie wchodzi i nagle mam kredyt hipoteczny bez BIK. I wiem, że jak wrzucam link afiliacyjny do firm para-pożyczkowych, to będziesz zarabiał wielkie pieniądze, bo to jest najbardziej... za polecenie założenia konta bankowego można w afiliacji zarobić sześćset złotych, dotyczy konta firmowego, na przykład w MBanku.

Sześćset złotych, tyle jest w afiliacji za MBank. W przypadku branż tego typu jak para-banki, za kliknięcie czasami firmy są gotowe płacić piętnaście, dwadzieścia złotych. One go wrzucą w swój link remarketingowy i będą go tłukli. Czy to jest etyczne? Nie ma na to odpowiedzi. Jeżeli masz bloga, który dostarczy dobrych odpowiedzi na temat kredytów hipotecznych, ale pokusi Cię, żeby wrzucić tam, pozwolić wyświetlać reklamy na przykład firmom para-bankowym i Ci ludzie, którzy są na przykład zdołowani i szukają, którzy są pod bramką i klikają od Ciebie, to Ty będziesz zarabiał duże pieniądze, a możemy pójść jeszcze dalej, istnieje również w Polsce bardzo duża nisza na przykład związana z tematem pornografii i tematy tematyczne, które się buduje również pod tą branżą, która, to też jest bardzo dochodowa branża, polecanie portalów randkowych czy polecanie portali z pornografią, są od tego specjalne sieci reklamowe, które umożliwiają zarabianie bardzo dużo.

Pytanie na koniec dnia, co jest etyczne. Bardziej skomplikowana branża, hazard. W Polsce teoretycznie hazard jest zabroniony, natomiast nikt nie zabroni Ci pisać artykułu na temat hazardu i jego wpływu na człowieka, a później umieszczenie tam linku do pokera, tak? I zarobisz na tym bardzo duże pieniądze. I to jest nisza. Więc ta granica w momencie, kiedy zaczynają się pojawiać pieniądze, etyka jest bardzo wąska. I nie ma jednej dobrej odpowiedzi na te tematy. Natomiast mnóstwo blogów w Polsce, takich tematycznych, jest związane wokół jednostek chorobowych, czyli na przykład wokół depresji. I jest to portal, który ma pomagać, natomiast, jeżeli umożliwisz Google'owi wyświetlanie reklam, być może wyświetli się tam jakiś szaman, który poleca swoje leki ziołowe. Często nie masz na to wpływu, jakie te reklamy tematyczne się u Ciebie wyświetlają, ponieważ oczywiście możesz kontrolować Google'a AdSense w jakimś tam wąskim zakresie wykluczając pewną branżę czy pewne serwisy, których nie

chcesz, żeby się wyświetlały, ale to, co na przykład jest w lejku remarketingowym, no to one klika w te reklamy, nie?

Więc poziom etyki tu jest bardzo śliski i w wielu przypadkach, kiedy analizujemy tego typu przypadki, ludzie w ogóle o tym nie myślą, że to jest duże ryzyko. Oczywiście Google wyklucza mnóstwo możliwości, ale patrząc na młode, bardzo przykładowe firmy w naszym kraju, nie chcę tu wymieniać konkretnego przykładu, który zarabia na takim spamskim ruchu. Każdy z nas ma reklamę typu masz grzybicę na stopach, nie? Albo nie uwierzysz czternastolatka klika przed komputerem, zarabia dwieście tysięcy złotych. Mamy możliwość dopięcia się do takich sieci reklamowych, które generują bardzo dużo pieniędzy, a to kusi, bo kiedy już masz na swoim blogu bardzo duży ruch i wiesz jak zoptymalizować reklamę, i będziesz miał do wyboru za chwileczkę wybór pomiędzy Google'iem, który płaci jak płaci, a siecią z potencjalnie słabszymi partnerami, dużo słabiej weryfikowanymi, ale z dużo wyższym kliknięciem, to co zrobisz? Nie ma odpowiedzi na pytanie.

**MARIUSZ KOBAK:** No okej, ale to już zostawiamy każdemu do własnej decyzji. Każdy musi podjąć tę decyzję zgodnie z własnym sumieniem. Każdy musi po prostu wziąć za to odpowiedzialność i tyle.

**MICHAŁ BARCZAK:** Zgadza się.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej Michał, myślę, że możemy powoli kończyć. Nasza rozmowa przeciągnęła się dosyć długo, co ciekawe nagraliśmy ją w dwóch różnych lokalizacjach. Może na zakończenie powiedz, gdzie można Cię znaleźć w sieci? Kilka razy wymieniałeś już nazwę swojego bloga, więc oczywiście podlinkuję ją, ale czy są jeszcze jakieś miejsca, gdzie można Cię znaleźć, jak się z Tobą najlepiej skontaktować?

**MICHAŁ BARCZAK:** Tak, moje aktywności sprowadzają się w praktyce do bycia w trzech głównych miejscach i może dorzucę taki gratis też dla Twoich czytelników. Pierwszą aktywnością jest oczywiście mój blog [geekwork.pl](http://geekwork.pl). Za chwileczkę pojawi się tam możliwość zakupu kursu dotyczącego produktywności, tego, w jaki sposób ja tymi wszystkimi projektami zarządzam, po prostu dzielę się swoją wiedzą i to już mam nadzieję, wrzesień, październik tego roku, 2018, więc serdecznie zapraszam.

Krok drugi, to jest zdalny ninja, [zdalnyninja.pl](http://zdalnyninja.pl). To jest fundacja, w której pomagam. Również staram się zmienić rynek pracy w Polsce pod kątem pracy zdalnej, pokazywać, w jaki sposób pracownicy i pracodawcy mogą pracować zdalnie. Uważam, że to jest świetny temat, który bardzo mocno rezonuje ze mną, więc dzielę się na tym blogu swoją wiedzą.

A ostatnią rzeczą, można mnie spotkać na stronie [saveseo.pl](http://saveseo.pl). Jest to mój startup, jedna z moich działalności, gdzie zajmujemy się monitorowaniem procesu SEO oraz agencji pozycjonerskich, sprawdzamy jak one pracują i również blogerzy mogą tam założyć swoje konto, w którym pomagamy znaleźć słowa kluczowe w ramach tej usługi, o której wspominałem, ale jest to też narzędzie automatyczne, które pozwala sprawdzić jak wygląda Twoja sytuacja w wyszukiwarce. I możemy się umówić, że jeśli ktoś założy takie konto z tego linka, który podlinkujemy, no to czternastodniowe konto,

które jest darmowe, zostanie wydłużone do dwóch miesięcy, więc serdecznie zapraszam. Wystarczy do mnie napisać, że przyszli od Ciebie z bloga.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, super! Ciekawy bonus. Michał, dzięki raz jeszcze i do usłyszenia.

**MICHAŁ BARCZAK:** Polecam się. Cześć, do usłyszenia!