

Web Design: è possibile guadagnare con l'advertising grazie ad un blog?

La scorsa settimana abbiamo ricevuto l'e-mail di un lettore che chiedeva qualche consiglio su come comportarsi con l'**advertising sul proprio blog**, poiché con AdSense non è ancora riuscito a ricavare cifre interessanti.

Quello su cui voglio far riflettere è questo: **è possibile oggi guadagnare** un bel gruzzoletto - con AdSense o la vendita di qualche banner - realizzando un blog rivolto alla nicchia del web design (o un target in parte simile)?

Vediamo nel dettaglio il mio pensiero, in base anche all'esperienza accumulata in questi anni con YIW.

Perché conviene pianificare?

Prima di lanciarsi in qualsiasi avventura consiglio sempre di avere ben chiare le idee: quali sono gli obiettivi che vuoi raggiungere? Che cosa vuoi realizzare? E soprattutto quali strategie/attività intendi utilizzare per raggiungere gli obiettivi che ti sei prefissato?

Se fisso un obiettivo che non esiste, come e quando potrò mai raggiungerlo?

[Pianificare il tuo progetto ancora prima di iniziare](#), come ho già accennato in un precedente articolo, ti permette di comprendere sin da subito se l'idea che hai in mente è valida, se puoi riuscire a raggiungere certi obiettivi e se ne vale davvero la pena investirci tempo, denaro e altre risorse.

Perché torno a ripetermi? Perché basterebbe fare una semplice analisi per capire sin da subito che con un blog sul web design (o simili), oggi in Italia, **non ci si vive**. Non grazie ai proventi della pubblicità.

Hai idea di quante visite giornaliere devi generare per riuscire a mettere un paio di centinaia di euro da parte? La risposta è **migliaia**.

Non basta mettere AdSense in ogni angolo della pagina del tuo blog. Ci vuole ben altro.

Perché focalizzarsi solo sull'advertising è sbagliato?

Sono del parere che chi mette su un blog nel nostro settore focalizzandosi sull'obiettivo di guadagnare con la vendita degli spazi pubblicitari e/o con AdSense, sta già sbagliando tutto sin dall'inizio.

Ovviamente il tutto dipende anche dal target cui ci si rivolge.

Ci sono settori in cui determinate keywords sono pagate a peso d'oro, ma anche qui bisogna sapersi “*muovere*” bene: inseguire le keywords più pagate non è detto che faccia guadagnare di più, perché oltre al prezzo aumenta proporzionalmente anche la competizione.

E anche quando riuscissi a guadagnare un gruzzoletto grazie ad AdSense saresti completamente dipendente da tutto quello che decide di fare *papà* Google? Modifiche delle percentuali di guadagno, ban dalle SERP, ecc.

Quanto ti potrebbero costare operazioni simili? **Puoi basare il tuo business su qualcosa che non dipende direttamente da te e che non puoi controllare?**

Come possiamo guadagnare con un blog?

Ci sono mille modi, diretti e indiretti, di riuscire a “*guadagnare*” con un blog e che non sono legati alla vendita di spazi pubblicitari. Ne vogliamo analizzare insieme qualcuno?

Iniziamo con i guadagni indiretti:

- **La visibilità, la reputazione e l'immagine acquisita nel tempo:** non hanno prezzo. Il fatto che oggi in Italia - a prescindere dall'abilità tecnica nel settore - i nomi “Nando Pappalardo, Sara Presenti o Maurizio Tarchini” possano essere associati da tante persone in modo automatico al settore web design, ha un grandissimo valore.
- **Conquistare nuovi clienti:** se dimostri di essere abbastanza esperto negli argomenti che tratti finirai col conquistare la fiducia di chi ha bisogno proprio di te, non sarai più un perfetto sconosciuto agli occhi di chi ti ha “trovato” tramite un tuo articolo e **instaurare un rapporto di lavoro** può diventare molto più semplice.
- **Creare un proprio network di collaboratori:** abbiamo detto più volte che per un freelance è fondamentale **creare un proprio network di collaboratori** in modo da riuscire a soddisfare le esigenze dei clienti, anche quando ci vengono fatte richieste che non riguardano prettamente il nostro campo di azione.

Per quanto riguarda i guadagni diretti il tutto si basa principalmente sull'offerta di propri servizi/prodotti da proporre alla nicchia in questione:

- **Contenuti premium**
- **Corsi**
- **Seminari**
- **Ebook e Libri**
- **Templates, plugins, web applications, ecc...**

Ovviamente a tutto questo non ci si arriva dall'oggi al domani, bisogna "*seminare*" bene.

Prima di poter vendere bisogna **acquisire visibilità**, e per conquistare visibilità occorre avere la **costanza** di offrire, anche gratuitamente, **materiale e risorse di qualità**. E queste ultime ovviamente devono essere capaci di emergere dalla massa per la loro utilità e originalità.

Conclusione

Non credere nel mito del guadagno facile e passivo. Per ottenere determinati risultati bisogna rimboccarsi le maniche, e questo è un dato di fatto e non solo nel nostro settore. Del resto, se non ti prendi cura del tuo orticello, cosa pensi di poter raccogliere a fine stagione? :)