

**Come, con una semplice pagina Facebook,
guadagno, tutti i mesi più di 5.000 euro.**

La guida passo passo in PDF

Ciao e grazie per aver scelto la mia guida. Ti anticipo già che non te ne pentirai. Scoprirai un mondo nuovo, pieno di opportunità di business e di crescita professionale.

Sinceramente non credevo di arrivare, un giorno, ad ottenere risultati così eclatanti ma ci sono riuscito dopo tante prove e tanti giorni di studio.

In questo ebook ti descriverò esattamente come faccio a generare un ottimo reddito ogni mese grazie ad una pagina Facebook.

Ho creato una pagina Facebook, l'ho pubblicizzata, ho aperto un sito internet ed ho inserito della pubblicità. Di seguito ti descrivo i 4 passaggi in maniera dettagliata.

Funziona così: le persone che si iscrivono alla pagina o che la seguono vedono dei link del mio sito che io stesso pubblico. Ci cliccano, arrivano sul sito e magari

si interessano alla pubblicità facendomi guadagnare con un click o con la semplice visualizzazione.

Per quanto riguarda la promozione della pagina ti consiglio di utilizzare un meme, pubblica un meme sull'argomento che hai scelto, ad esempio, ricette di cucina, pubblicalo e poi fatti guidare da facebook per creare una promozione. Potrai inserire anche 2 euro al giorno e il meme riceverà tantissime interazioni, così aumenterà il reach della pagina e i tuoi post saranno visti da molte persone.

Di seguito trovi un approfondimento dettagliato.

COME CREARE UNA PAGINA FACEBOOK

1) Collegati con il tuo profilo Facebook

Effettua il log-in con il tuo profilo Facebook, fatto questo vai a questo indirizzo:

<https://www.facebook.com/pages/create/>



2) Seleziona la tipologia di pagina Facebook che vuoi realizzare

Le macro categorie di pagine Facebook che ti troverai davanti sono 6:

- Impresa locale o luogo
- Azienda, organizzazione o istituzione
- Marca o prodotto
- Artista, gruppo musicale o personaggio pubblico
- Intrattenimento

– Causa o comunità

Controlla attentamente le voci che ogni macro categoria ha sul suo menu, perché sicuramente ci sarà la categoria esatta che rappresenta la tua attività.

3) Compila con i dati della tua attività

Una volta selezionata la categoria adatta, compila tutti i campi del modulo con i tuoi dati e clicca sul tasto “INIZIA”

4) Inizia a riempire la tua pagina Facebook con tutte le informazioni della tua attività

Ora dovresti trovarti davanti alla schermata con la nuova pagina Facebook creata e vuota.

Facebook ti darà subito dei suggerimenti su come procede per completare la tua pagina spoglia prima di iniziare a condividerla e pubblicare i tuoi contenuti.

5) Aggiungi un'immagine del profilo

Come tu sul tuo profilo Facebook hai un'immagine o foto che ti rappresenti (credo) anche la tua pagina necessita di un'immagine o una foto che identifichi la tua attività.

L'immagine del profilo della pagina Facebook deve essere quadrata, con dimensioni di almeno 360 x 360 px per avere una resa di qualità. L'immagine potrebbe essere il logo della tua attività o se è un locale fisico potrebbe essere la foto della vetrina, ad ogni modo dev'essere il simbolo principale che identifica la tua attività in quanto sarà visibile sia quando pubblicherai qualcosa sia quando commenterai dei post.

6) Aggiungi un'immagine di copertina accattivante

Dopo aver aggiunto l'immagine del profilo, puoi caricare un'immagine di copertina per la tua pagina Facebook.

Si tratta di un'immagine rettangolare, sempre in evidenza all'inizio della tua pagina Facebook, esprimerà al meglio la tua attività e sarebbe consigliato cambiarla con regolarità quando succedono cose nuove.

L'immagine di copertina per avere una risoluzione ottimale deve essere caricata con dimensioni di almeno 828 x 315px.

7) Aggiungi una breve descrizione della tua attività

A livello grafico il più è fatto... Ora si passa ai testi!

La descrizione breve della tua pagina serve agli utenti per capire di cosa tratta la pagina Facebook e comparirà sui motori di ricerca quando le persone ti cercheranno.

8) Crea il nome utente della tua pagina Facebook

Il nome utente serve per personalizzare l'URL della tua pagina ad esempio:

<https://www.facebook.com/iosulwebit/>

Oltre a questo permetterà agli utenti di inviarti un messaggio diretto utilizzando
@nomeutente dellatuapagina

9) Aggiungi le informazioni dettagliate della tua attività

Le informazioni in questione possono variare a seconda della tipologia di pagina che hai scelto inizialmente.

Un esempio potrebbero essere gli orari di lavoro per indicare se la tua attività è aperta o chiusa, il sito web della tua attività, e molto altro...

10) Crea un pulsante

Il pulsante della pagina Facebook è lo strumento che permetterà a chiunque visiti la pagina, di eseguire un'azione.

L'azione potrebbe essere una chiamata, una richiesta di preventivo, un'invio di un messaggio, un'acquisto online, e molto altro...

11) Crea una vetrina per la tua pagina Facebook

Qualsiasi sia la tua attività, grazie alla tua pagina Facebook è possibile mettere in evidenza i prodotti o servizi sull'apposita sezione "Vetrina".

Ti sarà possibile ricevere la richiesta dei prodotti o servizi che creerai tramite un messaggio privato o se ne sei provvisto tramite il tuo sito web.

12) Invita i tuoi amici a mettere Mi Piace alla pagina

Uno alla volta potrai selezionare tutti gli amici del tuo profilo e inviare loro un invito per mettere "Mi Piace" alla pagina Facebook appena creata. Sicuramente ci sarà qualcuno pronto a supportarti e riceverai i primi "Mi Piace".

13) Aggiungi nuovi ruoli

Se non sei l'unico ad accedere alla pagina Facebook per modificare, pubblicare e gestire i contenuti, ti sarà fondamentale aggiungere nuovi ruoli alla tua pagina.

Ti basterà andare alla sezione Impostazione > Ruoli della Pagina digitare il nome o l'indirizzo email della persona che si vuole aggiungere alla propria pagina Facebook ed assegnargli un ruolo.

La persona in questione riceverà una notifica su Facebook e via email per poter accedere alla pagina Facebook con il ruolo che gli è stato assegnato.

La tua pagina Facebook ora è completa

Se hai seguito passo-passo tutti i punti elencati sopra, ora avrai la tua pagina Facebook compilata e pronta per essere utilizzata per diffondere tutte le novità, offerte e messaggi della tua attività.

Segui i prossimi articoli per scoprire come utilizzare al meglio le funzioni di Facebook per ottenere il massimo dalla tua pagina Facebook e quindi, dalla tua attività.

FARE PUBBLICITÀ SU FACEBOOK

2) Accedi all'area di gestione degli annunci facebook

Una volta creata la pagina della tua attività, puoi cominciare a fare pubblicità su facebook. Ecco come:

Torna sul tuo profilo privato

Vai in alto a destra, proprio sotto la tua immagine di copertina

Clicca sull'ultima icona a destra, una freccia diretta verso il basso

Dal menu a tendina che ti si aprirà, clicca sulla voce "Crea inserzioni"

Il sistema ti manderà direttamente alla pagina per la creazione della tuo annuncio su facebook. In un click, potrai sperimentare la tua prima campagna pubblicitaria.

Nota: Per gli utenti più avanzati, è possibile accedere via Power editor, sistema più complesso con diverse funzionalità più tecniche (filtri, upload audience, etc.)

3) Scegli l'obiettivo della tua pubblicità su facebook

La prima cosa da fare è scegliere l'obiettivo del tuo annuncio: vuoi più like alla pagina? vuoi mandare gli utenti sul tuo sito? vuoi promuovere un video?

Ognuna di queste possibilità è chiamata "Obiettivo di Campagna". Sono 8 gli obiettivi che puoi scegliere per la tua pubblicità su facebook.

Ecco le linee guida per scegliere l'obiettivo del tuo annuncio facebook:

Metti in evidenza i tuoi post: per promuovere un singolo post già pubblicato sulla pagina

Promuovi la tua Pagina: per aumentare i fan della tua pagina

Indirizza le persone al tuo sito Web: per portare gli utenti sul tuo sito web

Incrementa le conversioni sul tuo sito Web: porta gli utenti a compiere una specifica azione sul tuo sito web (acquista, prenota, scopri di più)

Ottieni installazioni della tua applicazione: spingi le persone a installare la tua app desktop o mobile

Incrementa l'interazione con la tua applicazione: porta gli utenti a utilizzare la tua desktop app

Raggiungi le persone vicine alla tua azienda: mostra l'inserzione agli utenti che si trovano nella tua zona

Incrementa la partecipazione al tuo evento: aumenta il numero di partecipanti all'evento da te creato

Fai in modo che le persone richiedano la tua offerta: crea un'offerta da utilizzare nel tuo negozio fisico o online

Ottieni visualizzazioni del video: aumenta le visualizzazioni di un video caricato sulla pagina

Una volta selezionato l'obiettivo (in questo caso, Promuovi la tua Pagina), il sistema ti chiederà di

selezionare la pagina su cui avviare la campagna di pubblicità.

Ti basterà digitare nel campo il nome della pagina su cui vuoi fare il tuo annuncio e... hai creato una Campagna! Si tratta del livello madre nella struttura delle inserzioni facebook.

4) Individua i destinatari dei tuoi annunci Facebook

Una volta creata la campagna, i primi campi che dovrai compilare sono quelli destinati a individuare le categorie di utenti a cui vuoi mostrare il tuo annuncio. E' una fase importantissima, non sottovalutarla. Perché?

Se stai aprendo un ristorante giapponese a Roma, trendy e giovanile, è inutile che il sistema lo mostri a un ingegnere di Canicattì. Dovrai invece fare in modo che il tuo annuncio facebook venga mostrati a persone che vivono a Roma, amanti della cucina giapponese (perché hanno selezionato l'interesse nel loro profilo), di età inferiore ai 50 anni.

Allo stesso modo, se devi promuovere il tuo Brand, potrai targhetizzare i tuoi annunci facebook, selezionando gli interessi dei destinatari legati all'area

commerciale, al genere di appartenenza dei tuoi prodotti o servizi, a brand simili al tuo.

Targhettizzazione del pubblico

Si tratta di una fase fondamentale: puoi passare ore a creare l'immagine e il testo perfetti per i tuoi annunci facebook, ma se non fai in modo che il tuo annuncio venga mostrato a utenti interessati alla tua offerta... la tua campagna pubblicitaria non ha senso. Per questo motivo, è necessario utilizzare gli strumenti di targhettizzazione del pubblico offerti da facebook. Anche in questo caso, si tratta di strumenti ben sviluppati e perfetti per chi, come te, vuole creare e curare le proprie campagne da solo: affidandoti a professionisti, tanti e diversi saranno gli strumenti che verranno utilizzati in fase di analisi del target di destinazione.

Ecco i criteri di targhettizzazione da specificare a livello "gruppo di inserzioni":

Specifiche necessarie per ciascun Ad set:

Posizione (Stato, regione, provincia, città, cap, indirizzo)

Età (ogni intervallo ricompreso tra 18 e 65 anni)

Sesso (uomini, donne, tutti)

Lingue.

5) Stabilisci budget, durata e programmazione

Fissazione del budget

La determinazione del budget può essere fatta su base giornaliera o fissando un budget totale per la durata della campagna; in tal caso, sarà necessario inserire una data di inizio e una data di fine della sponsorizzazione. In entrambi i casi, fisserai il tuo importo massimo di spesa e avrai la garanzia di sapere esattamente quanto stai spendendo.

Programmazione delle inserzioni

L'opzione ti dà la possibilità di decidere se far girare i tuoi annunci continuamente (24 ore su 24), oppure selezionare all'origine i giorni della settimana e gli orari in cui mostrarli al pubblico.

Ottimizzazione dell'annuncio

Puoi scegliere di fare un'offerta in base all'obiettivo, ai clic o alle visualizzazioni. La tua scelta determina come effettui i pagamenti e a chi viene mostrata la tua inserzione. Ad esempio, quando ottimizzi la tua offerta per l'obiettivo "Mi piace" sulla Pagina, pagherai affinché la tua inserzione venga mostrata alle persone che fanno parte del tuo pubblico e che potrebbero mettere "Mi piace" alla tua Pagina.

Tipo di pubblicazione

Di default, il sistema lancia la pubblicazione standard, la cui tempistica è determinata dal sistema di inserzioni; se invece hai necessità di raggiungere in breve tempo il tuo pubblico (per un evento imminente, ad esempio), il consiglio è di optare per la pubblicazione accelerata. In questo caso, dovrai selezionare il costo massimo per ogni “Mi piace”: il costo di ogni interazione sarà per più alto.

COME AVVIARE UN SITO IN MODO SEMPLICE E VELOCE, ALLA PORTATA DI TUTTI

Per creare un blog da zero devi seguire 5 passi:

Scegliere l'argomento e il taglio del blog,

Registrare il tuo nome dominio e uno spazio hosting,

Installare il CMS di WordPress,

Creare la struttura del blog con pagine, menu di navigazione e sidebar,

Scrivere e pubblicare i tuoi articoli.

Mettiti a tuo agio, questa guida è un vero e proprio corso su come creare un blog e ti guiderò con gran piacere attraverso ogni singolo passaggio.

Come aprire un blog di successo?

Per creare un blog di successo da zero hai bisogno di 7 elementi fondamentali:

Il nome di dominio: è l'indirizzo www del tuo blog; è il modo in cui le persone ti troveranno su internet.

Lo spazio hosting: è utilizzato per contenere tutti i file che compongono il tuo sito web. Una buona azienda di hosting dovrebbe offrire un supporto clienti di qualità e caratteristiche di sicurezza come firewall e backup.

Il CMS (Content Management System) WordPress: è una piattaforma open source, gratuita, di cui avrai bisogno per creare un blog di successo con un sacco di opzioni fantastiche per la personalizzazione del design e altre opzioni utili. Considera che è utilizzato dalla maggior parte dei siti web di tutto il mondo, e senza bisogno di avere competenze di programmazione!

Un tema WordPress (o template): costituiscono la veste grafica che determinerà l'aspetto del tuo blog. Ci sono molti temi tra cui scegliere e si possono trovare sia quelli gratuiti che quelli premium. Assicuratevi solo che il tema WordPress che scegliete abbia le caratteristiche di cui avete bisogno e che sia mobile-responsive (cioè che abbia un bell'aspetto su tutti i dispositivi).

I plugin: sono software aggiuntivi che estendono le funzionalità di WordPress e possono aggiungere cose

come i social network, moduli di contatto, funzioni di sicurezza e altro. Esistono migliaia di plugin, gratuiti e a pagamento.

I servizi di analisi del traffico: per analizzare blog e siti web, molte persone usano Google Analytics, che traccia quante persone visitano le loro pagine e quali contenuti stanno leggendo. Questi dati sono incredibilmente preziosi per capire cosa il tuo pubblico vuole e ha bisogno da te.

Il contenuto: è la parte più importante di qualsiasi blog di successo. È necessario produrre regolarmente articoli di alta qualità che sono interessanti, di valore e rilevanti per il tuo pubblico.

Puoi aprire il tuo sito su www.tophost.it, con una spesa di circa 15 euro avrai un nome a dominio e tutto l'occorrente per avviare il sito con pochi click.

APRIRE ACCOUNT ADSENSE, PUBBLICITÀ

1 – Accedi al sito Web di Google Adsense

Apri il tuo browser Internet e nella barra degli indirizzi inserisci il seguente URL:

<https://www.google.es/adsense/> . In questo modo, accederai al sito web di Google Adsense in spagnolo.

2 – Inizia il processo di registrazione

Come creare un account Google AdSense per siti Web e YouTube? Guida passo passo 2

Ora, sul sito Web in cui ti trovi, fai clic sul pulsante “Registrati ora” per avviare la procedura e muovere i primi passi su questa piattaforma.

3 – Immettere i primi dati

Il processo di registrazione dell’account Google AdSense è iniziato . Quello che devi fare ora è inserire l’URL del sito Web che desideri collegare ad AdSense per monetizzare con la tua pubblicità (ovviamente devi avere il tuo sito Web), oltre a inserire un’e-mail che, ti consigliamo, appartiene a Gmail .

Come creare un account Google AdSense per siti Web e YouTube? Guida passo passo 3

Alla fine, ti verrà anche chiesto se desideri ricevere informazioni relative a questo servizio nell’e-mail indicata. Puoi scegliere tra sì e no, anche se è consigliabile farlo in senso affermativo per avere suggerimenti interessanti che possono essere abbastanza utili.

Una volta fatto, fai clic sul pulsante ” Salva e continua ” per continuare con il processo.

4 – Accetta i termini e le condizioni

Ora, Google ti darà la possibilità di modificare le informazioni dal passaggio precedente in caso di errore (per questo clic su " Modifica queste informazioni "). Tuttavia, per procedere, è necessario compilare altri due campi.

Innanzitutto, seleziona il paese o la regione in cui ti trovi . Fai clic sul menu a discesa per selezionarlo e andare avanti. Successivamente, è strettamente necessario selezionare la casella accompagnata dal testo " Sì, ho letto e accetto l'accordo. ", Altrimenti non sarai in grado di continuare con la procedura.

Ora, fai clic sul pulsante "Crea account".

5 – Crea un profilo di pagamento

Apparirà una finestra pop-up con alcune informazioni su ciò che ti offre il servizio Google AdSense . Premi "Start" per farlo scomparire e puoi continuare ad andare avanti.

Ora, devi specificare una serie di dati per determinare l'indirizzo di pagamento a cui Google

assegnerà i soldi. Se sei un privato, scegli il tuo indirizzo abituale (molto importante poiché Google ti invierà per posta, un PIN per verificare l'account); In caso di società, scegliere il luogo in cui si trova la sede centrale collegata al web.

Consigliato per te:Come aggiornare Spotify all'ultima versione gratuita? Guida passo passo

Per completare questa sezione dovrai stabilire un tipo di account (persona o società), nome e indirizzo, codice postale, città, provincia e numero di telefono. Se scegli il tipo di azienda, dovrai anche aggiungere il nome dell'azienda, il cui campo appare per primo.

Inserisci tutte le informazioni e fai clic su "Invia" per continuare.

6 – Verifica il tuo telefono o cellulare

Quindi, dopo " Invia la mia domanda " verrà visualizzato un nuovo passaggio, questo ci chiede di inserire un numero di telefono per verificarlo. Ci dà la possibilità di ricevere il nostro codice tramite un messaggio di testo (SMS) o vocale (consigliato via SMS), quindi fare clic su « Invia codice di verifica »

7 – Utilizza il codice di verifica di Google

Per avere il tuo account operativo e idoneo a ricevere pagamenti come editore, è essenziale verificare l'account utilizzando il telefono o il cellulare . Questo codice ti verrà fornito tramite messaggio vocale o SMS. Devi inserire il codice che ti è stato inviato e dimostrare di essere il proprietario di quella proprietà.

Ora dovrai aspettare che il team di Google finisca di rivedere tutto per iniziare a vedere la pubblicità sul tuo sito web. È un processo che non richiede troppo tempo, infatti di solito non dura più di 24 ore . Qualunque sia il tuo ritardo, riceverai una notifica via e-mail quando il tuo account sarà completamente attivo.

Una volta terminato il processo di registrazione dell'account, verremo reindirizzati alla pagina di ringraziamento per la tua richiesta di partecipazione al programma AdSense . Ci sono casi in cui a volte non approvano il nostro account, ci diranno i motivi per cui non ci accettano e ci daranno la possibilità di apportare modifiche.

*** Nota: dobbiamo essere attenti alla nostra casella di posta, poiché come abbiamo indicato in precedenza, Google ci invierà una lettera con un altro codice o PIN per completare la conferma del nostro account, questo passaggio è molto importante per far parte di questo programma di annunci .**

8 – Impostazioni dell’annuncio

Per visualizzare gli annunci sul nostro sito Web, dobbiamo seguire alcuni altri passaggi. AdSense mostrerà una serie di codice HTML che dovrai inserire nel codice sorgente del tuo sito web. Copia ciò che appare nella casella del codice e incollalo subito prima del tag di chiusura </head> del tuo sito web . Se usi WordPress, fai clic sull’opzione ” Ottieni aiuto per aggiungere il codice AdSense ” per scoprire come inserirlo.

Consigliato per te: Come creare un account Lol – League of Legends gratuito in spagnolo? Guida passo passo

Questo punto è fondamentale per Google per introdurre pubblicità sulle tue pagine e, inoltre, collegare i vantaggi al tuo account AdSense, quindi è impossibile ignorarlo. Una volta fatto, seleziona la

casella “Ho incollato il codice sul mio sito Web” e fai clic sul pulsante “Fine”.

Quando il tuo account è completamente operativo, nel menu laterale della home page di AdSense (il menu a discesa quando fai clic sul simbolo a tre righe), puoi accedere alla sezione “I miei annunci ” per visualizzare tali risorse sulla tua pagina, nonché “Consenti e blocca annunci” per determinare quelli che desideri e quelli che non desideri vengano visualizzati.

Hai anche la possibilità di controllare i pagamenti , vedere come funzionano i banner e, infine, apportare ulteriori regolazioni nel pannello di configurazione, come la creazione di nuovi blocchi di visualizzazione , l’esecuzione di esperimenti, il controllo della visibilità dei tuoi annunci, il blocco di alcuni tipi di Gli inserzionisti in base al tema, visualizzare i rapporti e le statistiche e un lungo elenco per controllare tutti gli aspetti principali del nuovo account di annunci AdSense .

Per aprire un account Google AdSense è necessario soddisfare una serie di requisiti minimi ed essenziali per essere dettagliati di seguito:

Avere la tua pagina web: senza un sito web, non c'è posto per fare pubblicità, quindi è inutile richiedere questo servizio a Google. Inoltre, deve essere la tua proprietà totale, poiché dovrai modificarla per inserire il codice HTML affinché gli annunci vengano visualizzati.

Rispettare le norme del programma AdSense: non è possibile fare clic sugli annunci sulla propria pagina, non è possibile chiedere ad altri di fare clic, i contenuti devono rientrare in quelli consentiti dalle norme sui contenuti di Google, non è necessario ospitare esperienze ingannevoli o materiale protetto da copyright di terzi, in caso di inventario, deve essere autorizzato, non è possibile promuovere prodotti contraffatti o ricevere traffico da fonti specifiche.

Avere un'attività di tempo minimo: Google AdSense non approverà il tuo account se il sito Web per il quale lo richiedi non è stato attivo per un periodo minimo di 6 mesi. Un margine che ritengono sufficiente per garantire la qualità e proteggere gli interessi dei propri inserzionisti.

Essere maggiorenni: requisito indispensabile. Se sei minorenne, non puoi far parte del programma AdSense, come stipulato nei termini e condizioni di Google.

ALTERNATIVE AD ADSENSE

1. Ezoico

Ezoico

Fondata nel 2010, Ezoic offre prodotti che aiutano le aziende e altri editori digitali ad aumentare le entrate guadagnate attraverso i loro siti Web ottimizzando la loro UX.

Lo vantano sono la prima azienda sul mercato a creare intelligenza artificiale e apprendimento automatico nei loro prodotti e soluzioni digitali, una mossa che ha chiaramente ripagato loro e i loro clienti: nel 2021, Ezoic ha registrato il superamento di 1.03 miliardi di visite mensili uniche nella sua base di clienti condivisa.

Ezoico Pro e Contro

PRO:

Set completo di strumenti basati sull'intelligenza artificiale per aumentare le entrate pubblicitarie per il tuo sito web, incluso analisi dei big data, ottimizzazione della velocità del sito, test del layout e altro ancora.

Servizio clienti utile

Layout semplice e intuitivo

Google Partner editoriale certificato

Nessun limite alla lingua o al paese del sito web

Utilizza l'integrazione a livello di DNS, che non rallenterà il tuo sito

CONTRO

Può essere difficile ottenere l'approvazione per i siti web più piccoli/a basso traffico.

2. Mediavina

mediavina

mediavine è un'altra ottima alternativa a Google AdSense che viene fornito con funzionalità per monetizzare il tuo sito web con successo.

Mediavine funziona in modo molto diverso da AdSense. Consentendo a diversi inserzionisti di fare essenzialmente "offerte" per un posto sul tuo sito web (piuttosto che semplicemente posizionarli automaticamente in base ai contenuti, come fa AdSense), Mediavine consente di aumentare il prezzo, offrendoti una vincita maggiore.

E, grazie allo status di Mediavine come a Google Certified Publishing Partner, con cui mantengono rapporti esclusivi Google e altre società che consentono integrazioni che aiutano a ottimizzare i guadagni dei propri clienti.

Pro e contro di Mediavine

PRO:

I blogger possono guadagnare un reddito più alto

Servizio di ottimizzazione degli annunci opzionale

L'inventario pubblicitario proviene principalmente dalla libreria di contenuti pubblicitari di AdSense

Google Partner editoriale certificato

Contro:

È un ambiente competitivo che esclude i blog nuovi oa basso traffico.

3. Adthrive

prosperare

Adthrive è uno strumento molto più mirato di Google AdSense: in particolare, è uno strumento pubblicitario

orientato alla comunità di blogger/siti web di lifestyle online.

Questa è una nicchia che sta ancora crescendo in popolarità, con un numero crescente di persone che guardano a Internet per dire loro come vivere la loro vita migliore. E se hai creato un pubblico che offre consigli sullo stile di vita in un blog o un sito Web online, Adthrive può aiutarti a ottenere un grande guadagno dal tuo lavoro.

Se ti stai chiedendo se Adthrive potrebbe applicarsi a te, vale la pena notare che il loro sito Web definisce i contenuti relativi allo stile di vita come inclusi cibo, finanza, casa, animali domestici, sport, tecnologia, viaggi e, in modo un po' confuso, stile di vita.

Adthrive pro e contro

PRO:

Offri offerte pubblicitarie competitive all'interno della nicchia dello stile di vita online

I clienti sono a pagamento garantito

Conoscenza e analisi approfondite delle sfaccettature mutevoli della loro particolare nicchia di mercato.

Contro:

Altamente competitivo - difficile ottenere l'approvazione per l'adesione

Progettato solo per annunci pertinenti alla nicchia dei blogger.

4. Media.net

media.net

Media.net è un altro fantastico strumento per massimizzare il tuo guadagno da annunci mirati sul tuo sito web. Gestito da Bing e Yahoo, è un serio concorrente per Google AdSense che offre alcuni grandi vantaggi.

Media.net consente ai clienti di monetizzare i contenuti tramite annunci contestuali o annunci mirati in modo specifico per essere pertinenti al tuo sito Web e al suo pubblico.

L'azienda ha anche aperto la strada all'uso di a piattaforma di offerta dell'intestazione lato server, che è un tipo di asta pubblicitaria che si svolge sull'ad server, anziché sul browser dell'utente, in cui gli

inserzionisti possono fare offerte per un posto privilegiato sul tuo sito web.

Ciò significa che il tuo sito web può gestire le offerte di più partner di offerta senza che la sua velocità o le sue prestazioni vengano compromesse nel processo.

Pro e contro di Media.net

PRO:

Partecipazione libera

Ottimo supporto clienti

Analisi e rapporti approfonditi sulle prestazioni del tuo sito e sul coinvolgimento degli annunci

Ha aperto la strada alla piattaforma di offerta dell'intestazione lato server

Contro:

Disponibile solo negli Stati Uniti, nel Regno Unito e in Canada

Nessuna ottimizzazione SEO.

5. Nuovo o Media

Nuovo o Media

New o Media è un'altra rete di offerte di intestazione che utilizza strumenti e analisi basati sull'intelligenza artificiale per ottenere un solido pagamento dalle entrate pubblicitarie ottimizzate.

Sebbene le barriere all'ingresso siano piuttosto alte, NeworMedia è uno strumento fantastico per blog o siti Web che hanno già stabilito il proprio pubblico per aumentare le proprie entrate in modo esponenziale.

La registrazione è facile e NeworMedia consente agli utenti di scegliere il proprio impostazioni consigliate e ottimizzate per il posizionamento degli annunci o personalizzare le proprie impostazioni per la posizione e lo stile dell'annuncio. Ti limitano a 6 annunci per pagina ma non farlo richiedere devi includerne così tanti se non vuoi.