

Дополнительный заработок для бухгалтера в интернет.

Первые шаги и подводные камни

Интервью с Юлией Коченковой - Проекту [«Бухгалтерия как бизнес»](#)

- Итак, всем здравствуйте, всем добрый вечер, добрый день! В студии Андрей Тараканов, и сегодня в рамках подготовки к нашей онлайн-конференции «Бухгалтерия и бизнес» у нас в гостях очередная спикер. Это Коченкова Юлия – автор громкого интернет-проекта «Бухгалтер – скорая помощь малому предприятию».

Здравствуйте, Юлия!

- Здравствуйте, Андрей! Рада Вас слышать!

- Взаимно, очень долго ждал Вас на нашем проекте!

И для начала хотел бы представить Вас слушателям – тем, кто не знает, чем занимается Юлия. Помимо того, что Юлия – профессиональный бухгалтер, сертифицированный специалист и обладатель двух красных аттестатов главбуха, автор серии книг по учету и налогообложению, в частности по расчету страховых взносов и отпускных, она также является действующим предпринимателем, правильнее даже сказать интернет-предпринимателем, основателем таких проектов как «Скорая помощь малому предприятию», аудитория которого на сегодня составляет более 13 тысяч человек. Также под ее эгидой выходит электронный журнал «Скорая бухгалтерская помощь», который многим нашим читателям и слушателям уже известен. И также параллельно у нее есть обучающий интернет-проект «Академия бухгалтера». Все правильно?

- Да, все верно, только на данный момент аудитория – почти 15 тысяч человек. Подросла немного!

- Отлично. Я как раз зашел на ваш сайт, и смотрю, что в месяц получается порядка 150 тысяч посетителей.

- Да, растем!

- Достаточно внушительный трафик. Я заметил также, если в «Яндексе» ввести запрос по бухгалтерской теме, очень часто видно Ваш сайт в первой десятке ответов.

- Да, есть такое, потому что в основном у меня трафик на сайте поисковый, т.е. люди приходят из «Яндекса», «Google» по поисковым запросам.

- Ясно. В свете этого я сегодня хотел бы задать несколько вопросов для тех людей, кто нас сегодня будут слушать, у кого есть желание или мечта организовать либо свой полноценный бизнес через интернет, либо получать дополнительный доход через всемирную сеть, используя свои знания.

Исходя из тех писем, которые я часто получаю, основная проблема сегодня заключается в том, что у нас в стране (и в СНГ в целом) есть очень много хороших специалистов, в частности бухгалтеров, которые не могут монетизировать свои знания. Как раз Юлия – это тот человек, который на своем примере показал, что это можно делать, и который сегодня поделится некоторыми секретами о том, с чего начать тем, кто хотел бы развиваться в этом направлении.

И первый вопрос к Вам: с чего начать, в каком направлении двигаться, и самое главное, какие вообще есть варианты, чтобы применить свои знания в интернете, в частности бухгалтеру?

- На самом деле, направлений есть очень много. И особенно в сфере интернет. Вообще существует много вариантов интернет-заработка, и очень многие из этих общих вариантов можно применить именно бухгалтеру, т.е. адаптировать именно под свои нужды. Мы перечислим некоторые, самые распространенные.

Немного расскажу, поделюсь опытом, как я пришла в интернет-предпринимательство именно в сфере бухгалтерии. Это началось в период моего декретного отпуска. Почему именно так? Бухгалтерия – это та профессия, которая не терпит отхода от дел. У нас постоянные изменения – каждый год и каждый месяц что-нибудь новенькое. Надо быть в курсе, надо быть в тонусе и за всем уследить. Если просто читать рассылки, читать новости – это не очень интересно. И мне захотелось в декрете получить дополнительный доход на своих знаниях. Что было доступно дома? Интернет. И я начала потихоньку изучать варианты заработка. Много, на самом деле, попробовала: и

«Бухгалтерия как бизнес»

www.profitvektor.ru

Андрей Тараканов

студенческими работами занималась, и написанием статей по

Больше информации по теме « Как заработать бухгалтеру в интернет» читайте и смотрите [ЗДЕСЬ](#)

бухгалтерской тематике на заказ. И потом я неожиданно нашла один из тренингов. Это был бесплатный тренинг по построению своего сайта. Я ради спортивного интереса записалась в этот тренинг, прошла его, мне понравилось, и я начала этим заниматься.

Теперь о том, что лично я пробовала на своем опыте, какие варианты дополнительного заработка. Сразу скажу, что приходя в интернет, если вы пока не знаете, не определились, чем бы вам конкретно хотелось заниматься, чем зарабатывать, я бы советовала попробовать всего понемножку. И посмотреть, что больше всего вам понравится, что больше всего по душе, и на чем получится больше заработать. Но для начала это, как правило, просто дополнительный заработок.

- Т.е. надо протестировать?

- Да, протестировать, что конкретно пойдет лучше. Потому что у нас у каждого, несмотря на то, что все мы бухгалтеры, разные таланты. И в написании текстов у кого-то есть способности, у кого-то нет, кто-то больше любит общаться с людьми, а кто-то нет.

Какие же есть вообще варианты? То, что касается более перспективного заработка в интернете, который со временем может перерасти в полноценный бизнес, – это, конечно, консалтинговые услуги в сфере налогообложения, бухгалтерского учета, консультирование предпринимателей и бухгалтерские услуги. Это самая, можно сказать, доходная вещь, которая позволит вам организовать свой бизнес и зарабатывать больше.

- Не привязываясь к региону?

- Совершенно не привязываясь к региону. Как в моем случае, где бы я ни находилась, со мной ноутбук. Где есть интернет – пожалуйста, можно зайти в интернет, кого-то проконсультировать, передать данные по бухгалтерскому учету, получить их от клиентов (я, кстати, знаю, что у вас на конференции будет спикер именно с темой «1С Облака» – интересная тема). Это основные способы заработка.

Какие еще варианты заработка есть? Как в моем случае, основной заработок на данный момент – заработок на своем сайте. Т.е. вы создаете свой сайт, занимаетесь его наполнением, пишете статьи, снимаете видеоролики, размещаете их. Поисковые системы

«Бухгалтерия как бизнес»

www.profitvektor.ru

Андрей Тараканов

индексируют ваш сайт, просматривают, определяют его содержание, и

Больше информации по теме « Как заработать бухгалтеру в интернет» читайте и смотрите [ЗДЕСЬ](#)

затем, благодаря текстам, которые расположены на сайте, люди могут через поисковую систему найти вас и прийти к вам на сайт.

И дальше начинается самое интересное. За счет этих проходящих посетителей вы можете зарабатывать. Здесь заработок будет на контекстной рекламе, которую вы можете разместить на сайте: вы можете разместить баннеры, ссылки и многое другое.

- Т.е. заработок на рекламе?

- Да. В основном, если брать чисто заработок на сайте, то это заработок на рекламе, которую можно на этом сайте разместить.

Можно зарабатывать написанием статей. Есть люди, которые очень любят писать, сочинять. Для них есть такой вариант. Можно брать заказы на биржах или иметь какого-то постоянного заказчика. У меня есть пара помощников, которые иногда помогают мне с написанием статей; я периодически делаю им заказы, когда сама не успеваю. Т.е. это полноценные профессиональные статьи, естественно, написанные бухгалтерами, которые в этом хорошо разбираются, которые делают ссылки на законодательство в этих статьях. И такие статьи востребованы.

- Кто заказчики этих статей?

- Заказчики – владельцы собственных сайтов. Мне недавно писал один человек, он владелец бухгалтерской фирмы, и у него стоит задача оптимизировать свой сайт, т.е. вывести его в поисковиках, чтобы приходило больше людей. Он случайно попал на мой сайт, и ему очень понравились тексты. И он интересовался: кто мне пишет, сама пишу или кому-то заказываю? Т.е. он заинтересован в таком авторе, причем это – постоянная занятость. Спрос на самом деле есть.

Можно проводить вебинары – обучающие семинары через интернет. Я имею в виду платные вебинары, которые дают заработок.

- Для предпринимателей?

- Для предпринимателей, и бухгалтеры тоже посещают такие вебинары, потому что не все бухгалтеры опытные, есть начинающие – им интересно все, и они готовы за это платить. Я это знаю, потому что платные вебинары у меня проводятся регулярно.

Какие еще есть варианты? Можно делать свои обучающие курсы, тренинги и зарабатывать на обучении других людей: предпринимателей или тех же начинающих бухгалтеров.

Есть еще много разных вариантов, я озвучила не все. Но я думаю, что я поделюсь информацией о них уже на конференции, потому что это довольно долгая тема.

- Да, сейчас задача была показать в принципе, какие есть варианты. И главное, что это не просто голословное заявление. Вы это, можно сказать, «на своей шкуре» попробовали и можете поделиться этим опытом с остальными.

- Да, все так. Я думаю, что на конференции мы это обсудим более подробно.

- Понятно. Тогда перейдем к более практической части. Допустим, мы определились с направлением, выбрали несколько вариантов, которые хотели бы протестировать, вариантов дополнительного дохода или, может быть, полноценного бизнеса. Какие типичные ошибки, «подводные камни» есть в интернет-бизнесе? Может быть, какие-то вещи, которые Вы, оглядываясь в прошлое, хотели бы избежать?

- Самый большой, мне кажется, вирус, который живет в интернете, и самая большая ошибка новичков – это вирус «халявы». Т.е. есть очень много людей, которые в интернете ищут волшебную кнопку под названием «бабло». Этой кнопки в интернете нет. Как и в офлайн-работе, в интернете нужно трудиться, никакой «халявы» здесь нет, и просто так ничего не появится. Т.е. если вы решили серьезно получать дополнительный заработок с помощью интернета, настройтесь, что придется для этого приложить определенные усилия. Это первая ошибка.

Вторая ошибка – это отсутствие четких целей. Нужно определиться, чем конкретно вы хотите заниматься. Конечно, сначала нужно попробовать все. Но в дальнейшем нужно обязательно определиться, в каком направлении двигаться. Потому что если пробовать сразу все, то в голове будет, во-первых, просто каша, а во-вторых, вы не сможете достигнуть тех хороших, высоких результатов в какой-то области, если вы будете рассредоточиваться. Т.е. нужно выбрать что-то одно, максимум два, с чем вы будете работать.

И еще одна ошибка – это то, что люди часто ждут мгновенных результатов. Вот чтобы я сразу начал, и у меня все сразу получилось. В большинстве случаев, к сожалению, это не так. И нужно прикладывать систематические усилия, а не пускать все на самотек. Если вы поставили цели, решили, то нужно этим регулярно заниматься, тогда отдача будет обязательно.

Это три ошибки, которые я считаю самыми главными.

- Т.е. нужно быть готовым к тому, что попробовав один из вариантов, может не получиться – тогда перейти к другому варианту, и не факт, что и на второй раз сработает, но на третий, четвертый, может быть, пятый (в частности, и у меня у самого так было) что-то выстрелит.

Тогда напоследок, для тех, кто уже созрел и морально готов трудиться и, может быть, уже определился с темой, с вариантом, каким образом он бы хотел получать дополнительный доход, используя свои знания через интернет, расскажите несколько практических фишек, которые они могли бы прямо сейчас взять, сделать и получить уже какой-нибудь осязаемый результат в виде, может быть, сайта, посетителей, подписчиков или заработка в ближайшее время.

- Все начинается с клиента, т.е. с нашего заказчика. И первым шагом, в любом случае, какую бы область вы не выбрали для работы, будет поиск клиентов. Т.е. надо идти туда, где есть клиенты. Например, для тех же статей нужно идти туда, где есть заказы на статьи – это могут быть какие-то флипанс-биржи типа «Weblancer» или специальные текстовые биржи. Т.е. поиск клиентов – это задача №1.

- Т.е. надо найти интернет-ресурсы, где расположена целевая аудитория?

- Да, именно так.

И еще одна важная задача практического характера – это обязательное внедрение всего, что вы узнаете. Т.е. вы, допустим, решили, что будете писать статьи, нашли заказчика под эти статьи. Конечно, сразу сходу вряд ли что-то получится, нужно обязательно учиться этому. Учиться написанию статей и сразу же все внедрять.

«Бухгалтерия как бизнес»

www.profitvektor.ru

Андрей Тараканов

Например, узнали, как надо писать введение, – и сразу начинайте так

писать введение. Выяснили, что нужны примеры для статей – пишите примеры.

- Ясно, т.е. не надо копить знания, ходить на десятки тренингов, очень много знать, но практически ничего не делать. Как только узнали что-то новое по своей теме, что может приносить доход, надо брать и пробовать.

- Да, именно так.

- Спасибо, Юлия за такое интервью! Я думаю, что многим будет интересно послушать Ваше выступление в рамках конференции. Там мы услышим от Вас уже больше вещей, больше деталей, касающихся этой темы.

- Обязательно.

- Я очень рад, что Вы пришли к нам на проект и надеюсь на дальнейшее наше сотрудничество.

- Я тоже надеюсь и надеюсь, что наша конференция будет иметь успех!

- Я тоже на это надеюсь!

Для тех, кто нас сейчас читает: вы можете найти специальную ссылку, которая будет под данным интервью, чтобы зарегистрироваться на конференцию (пока она проводится бесплатно) и иметь возможность послушать и других спикеров в онлайн-режиме и, что самое важное, применить эти знания на практике и получить конкретный результат.

Всем большой спасибо! С вами был Андрей Тараканов, в гостях у нас сегодня была Коченкова Юлия. До свидания!

- До свидания, всего доброго! Увидимся на конференции!

Послушать интервью в аудио формате

<http://profitvektor.ru/buhinternet/>