

Pilar CTPM

Kunci Monetisasi Blog

***Simak Bagaimana Anda Bisa Menghasilkan Uang
Melalui Blog Anda Sendiri***

Oleh: Medhy Aginta
<http://www.Blogguebo.com>

Medhy Aginta

Menulis tentang tips-tips blogging, tips-tips promosi blog dan tips-tips monetisasi blog berbahasa Indonesia melalui program program bisnis online melalui www.Blogguebo.com

Seluruh isi www.Blogguebo.com adalah pandangan dan pengalaman pribadi.

Anda bisa mendapatkan *updates* tips-tips terbaru dan terbaik dari www.Blogguebo.com secara gratis melalui RSS ataupun email.

Silahkan mengunjungi www.Blogguebo.com:

“Tips-Tips Menghasilkan Uang Lewat Blog”

<http://www.blogguebo.com>

Ketentuan:

Anda bisa memperbanyak atau menyebarkan e-book ini kepada siapapun yang menurut Anda akan mendapatkan manfaat setelah membaca e-book ini.

Anda juga bisa menggunakan e-book ini sebagai insentif sarana promosi blog Anda, sejauh tidak mengubah isi e-book ini, baik untuk sebagian ataupun keseluruhan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang, 2008.

<http://www.Blogguebo.com>

Daftar Isi

Judul

Daftar Isi

Prawacana

- 1. Pilar CTPM 1: Content**
- 2. Pilar CTPM 2: Traffic**
- 3. Pilar CTPM 3: Pre-selling**
- 4. Pilar CTPM: 4 Monetization**

Berlangganan Blogguebo

Prawacana

"Bagaimana sebenarnya cara yang benar untuk menghasilkan uang lewat blog?"

Pertanyaan inilah yang menginspirasi lahirnya e-book sederhana ini hingga bisa hadir di depan Anda.

E-book "**Pilar CTPM: Kunci Monetisasi Blog**" ini pada awalnya merupakan rangkaian seri artikel yang saya tulis secara terpisah-pisah di [Blogguebo.com](http://www.Blogguebo.com). Ide menulis artikel tentang Pilar CTPM ini datang setelah saya membaca beberapa tulisan Ken Evoy, pendiri SiteBuildIt sekaligus pengagas awal konsep monetisasi blog dengan teknik CTPM.

Dengan menulis artikel tentang Pilar CTPM harapan saya semakin banyak blogger yang tidak salah paham dan menganggap aktivitas make money from blogging adalah aktivitas jalan pintas dan serba mudah. Sebaliknya, seperti halnya aktivitas bisnis lainnya, monetisasi blog bukanlah soal sederhana dan harus dijalani dengan mindset yang benar sebelum bisa memberikan hasil.

Hadirnya e-book sederhana ini sekedar ingin memberikan kemudahan bagi Anda yang ingin membaca seluruh seri artikel Pilar CTPM: Kunci Monetisasi Blog yang pernah tampil di www.Blogguebo.com dalam bentuk e-book berformat PDF.

Dengan format PDF, Anda dengan mudah bisa men-*download*, meng-*copy* dan mencetak isi e-book ini dan membacanya dimana saja dan kapan saja tanpa harus terhubung dengan jaringan internet.

Selamat membaca. Semoga sukses dan *happy blogging*.

Salam,
Medhy Aginta

Untuk mendapatkan tips-tips terbaru mengenai bagaimana menghasilkan uang melalui blog Anda, kunjungi blog saya di <http://www.Blogguebo.com>

Pilar CTPM 1: Content

"Content is the King" - Anonymous

Apa yang dicari pengguna internet?

Informasi.

Apa yang diinginkan orang ketika menggunakan mesin pencari Google ataupun Yahoo?

Informasi. Apa yang Anda baca ketika berselancar mengunjungi situs-situs yang ada di internet?

Informasi.

Informasi. Informasi. Informasi.

Ya, itulah faktanya. Orang menggunakan internet pertama-tama bukan karena ingin membeli sesuatu, namun lebih karena ingin mendapatkan informasi.

Tepatnya: informasi yang benar-benar mereka butuhkan.

Jika tujuan utama pengguna internet adalah untuk mendapatkan informasi, maka tidak ada cara lain untuk menarik hati calon pembaca blog Anda kecuali dengan memberikan informasi bernilai tinggi dan bermanfaat yang benar-benar dibutuhkan para pembaca blog Anda.

Lalu apa yang harus Anda lakukan?

1. Ubah Minat, Keahlian, Hobi dan Bakat Anda Menjadi Informasi Yang Dibutuhkan

Setiap orang tahu tentang sesuatu. Begitu pula dengan Anda. Barangkali Anda hobi nonton film. Atau suka membaca buku-buku psikologi populer. Atau barangkali Anda jago desain grafis. Atau suka menggambar komik. Atau bisa jadi Anda memiliki hobi jalan-jalan dan paham benar sudut-sudut kota tempat Anda tinggal. Atau barangkali Anda seorang guru Fisika.

Apapun minat, hobi, keahlian dan bakat yang Anda miliki, Anda bisa mengubahnya menjadi informasi yang bernilai dan bermanfaat bagi pembaca blog Anda.

Bagaimana cara menentukan topik blog Anda? Untuk menentukan topik yang tepat dan sekaligus menguntungkan, cobalah jawab pertanyaan-pertanyaan berikut:

- Apa minat terbesar Anda?
- Apa hobi Anda?
- Apa keahlian Anda?
- Apa bakat Anda?
- Apa topik/pengetahuan yang paling Anda kuasai?
- Berapa banyak peluang untuk unggul dalam topik yang Anda minati?
- Apa keywords yang paling banyak dicari dalam topik yang Anda minati?
- Bagaimana peluang monetisasi yang bisa dilakukan dalam topik yang Anda minati?

Dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan diatas, Anda akan menemukan topik yang benar-benar sesuai dengan hasrat dan minat Anda dan sekaligus memiliki potensi memberikan keuntungan melalui monetisasi blog yang nanti akan Anda lakukan.

2. Ciptakan Konten Yang Bernilai Tinggi, Bermanfaat dan Dibutuhkan

Apa yang membuat orang mau dan setia mengunjungi blog Anda?

Konten yang bermanfaat.

Menciptakan konten yang bernilai tinggi dan bermanfaat adalah kunci monetisasi blog melalui Pilar CTPM. Tanpa konten yang benar-benar bermanfaat dan dibutuhkan, Anda tidak akan mendapatkan pengunjung. Tanpa pengunjung, Anda tidak bisa melakukan Pre-selling. Tanpa ada Pre-selling, Monetisasi tidak mungkin dilakukan.

Apakah Anda harus pandai menulis untuk menghasilkan konten yang bermanfaat? Sama sekali tidak. Ungkapan "saya tidak pandai menulis" atau "tulisan saya buruk sekali", bukanlah alasan untuk tidak mampu menghasilkan konten yang bermanfaat.

Satu prinsip yang layak dipegang untuk menulis konten yang bermanfaat adalah: Anda bukanlah Shakespeare. Anda bukan sastrawan. Anda bukan novelis. Anda tidak sedang berusaha membuat

takjub pembaca blog Anda dengan kemampuan berbahasa Anda yang indah nan mempesona. Anda sekedar ingin berbagi pengetahuan yang Anda miliki dan benar-benar dibutuhkan pembaca blog Anda.

Cukup. Itu saja.

Yang jauh lebih penting dalam menciptakan konten yang bermanfaat adalah hasrat yang besar untuk berbagi dengan pembaca blog Anda. Gunakanlah gaya pribadi Anda sendiri. Tidak perlu menjadi orang lain. Jadilah diri Anda sendiri. Hasrat yang menyala-nyala untuk berbagi dan cara berbahasa yang hanya menjadi milik Anda sendiri itulah yang justru akan menjadi daya tarik dan citra diri Anda. Bukan yang lain.

3. Bangun Backlink

Apa itu backlink? Secara sederhana, backlink adalah link tautan dari blog lain ke blog Anda. Setidaknya ada tiga cara membangun backlink. Pertama, dengan membuat dummy blog yang bisa kita berikan tautan link satu sama lain. Kedua, dengan melakukan tukar backlink secara langsung kepada blogger lain. Ketiga, dengan menciptakan konten pilar yang bermanfaat dan benar-benar dibutuhkan sehingga membuat blogger lain menautkan link bahkan dengan tanpa diminta.

Cara pertama dan kedua lebih mudah dilakukan, namun ada keterbatasannya. Berapa banyak dummy blog yang bisa kita buat? Pasti ada batasnya. Demikian halnya, tidak semua blogger mau melakukan tukar link. Cara kedua lebih sulit dilakukan namun memiliki potensi membangun backlink yang jauh lebih besar. Jika Anda ingin membangun sebuah bisnis jangka panjang dengan blog Anda, cara kedua jauh lebih menguntungkan.

4. Tulis Konten Yang Memberikan Backlink Lebih Banyak Lagi

Apa yang harus Anda lakukan setelah menulis konten yang benar-benar bermanfaat dan dibutuhkan pembaca blog Anda? Tulis konten lebih banyak lagi. Dengan menulis lebih banyak konten secara rutin dan kaya dengan keywords yang Anda kuasai, pencari informasi melalui mesin pencari (*search engines*) akan lebih mudah menemukan blog Anda seiring dengan semakin baiknya posisi SERP (*Search Engines Results Page*) blog Anda pada mesin pencari.

Ibarat sebuah toko, blog Anda akan lebih banyak menarik pengunjung jika memiliki "barang dagangan" (konten) yang lebih lengkap, berkualitas dan selalu segar (update). Tentu Anda pun akan malas mendatangi toko yang hanya sedikit menjajakan "barang dagangan"

(konten), berkualitas nomor dua dan bahkan sudah basi (jarang di-update).

Jadi, sebagai kesimpulan pilar pertama ini, untuk melakukan monetisasi blog, hal pertama yang perlu Anda pikirkan bukanlah PROGRAM monetisasi apa yang harus saya pilih, melainkan KONTEN seperti apa yang harus saya tulis.

Content first. Monetization later.

Pilar CTPM 2: Traffic

"Content is the King" – Anonymous

Konten adalah raja. Namun konten bukanlah segala-galanya. Dalam dunia blogging, konten yang bernilai tinggi dan bermanfaat tidak cukup sebagai ukuran kesuksesan monetisasi blog. Konten yang bagus, bahkan sempurna, tidak dengan serta merta akan menarik pembaca. Apa artinya sebuah blog dengan konten yang bernilai tinggi, bermanfaat dan hebat dalam semua aspeknya namun tidak ada satupun orang yang membacanya?

Kok bisa tidak ada yang membaca? Bukankah konten yang bernilai tinggi dan bermanfaat PASTI akan dicari dan dibutuhkan orang?

Sayangnya tidak. Konten yang bagus adalah satu hal, namun bagaimana menarik pengunjung adalah hal yang lain.

Ya, menarik traffic ke blog Anda adalah langkah kedua yang harus Anda lakukan setelah menulis konten yang bagus.

Secara umum, ada dua macam traffic. **Pertama**, traffic gratis. Traffic ini sebagian besar berasal dari pengunjung yang datang dari halaman hasil pencarian search engine. Sisanya dari social media, social bookmarking, forum dan lain-lain. **Kedua**, traffic berbayar. Traffic ini berasal dari pengunjung yang datang dari iklan Pay-Per-Click (semisal Google Adwords atau YPN) yang Anda gunakan untuk mempromosikan blog Anda.

Meskipun Anda tentu bisa melakukan keduanya, namun traffic gratis seharusnya menjadi fokus utama Anda untuk menarik pengunjung. Traffic berbayar barangkali akan memberikan pengunjung ke blog Anda, namun begitu Anda berhenti memasang iklan, maka berhenti pula aliran pengunjung ke blog Anda. Karena pertimbangan itulah artikel ini hanya akan menyinggung tips-tips bagaimana menarik traffic secara gratis ke blog Anda.

Bagaimana cara menarik traffic gratis ke blog Anda?

1. Daftarkan Blog Anda ke Mesin Pencari

Sepele, namun krusial. Inilah langkah penting pertama yang harus Anda lakukan untuk menarik traffic gratis ke blog Anda. Untuk mendapatkan traffic gratis dari mesin pencari, blog Anda harus terlebih dahulu terdaftar dan ter-crawl oleh robot mesin pencari. Daftarkanlah setidaknya pada tiga mesin pencari terbesar yakni Google, Yahoo dan MSN.

2. Daftarkan Blog Anda ke Blog Directory

Blog directory adalah situs yang berisikan daftar blog yang disusun berdasarkan topik tertentu. Dengan mendaftarkan blog Anda ke blog directory, selain bisa mendapatkan suntikan pengunjung, Anda akan mendapatkan backlink dari situs blog directory yang kebanyakan memiliki nilai page rank cukup tinggi. Konsekuensinya, dimata mesin pencari blog Anda akan memiliki kualitas yang lebih tinggi pula.

3. Ciptakan Lebih Banyak Konten Yang Bernilai Tinggi

Lebih dari segalanya dan seperti yang telah dibahas pada bagian pertama seri artikel ini, menciptakan konten yang bernilai tinggi adalah syarat mutlak untuk menarik pengunjung ke blog Anda. Tulislah konten yang bermanfaat bagi pembaca blog Anda dan sekaligus lakukan optimasi keywords terfokus yang sesuai dengan topik blog Anda. Mulailah dengan menulis konten secara rutin dan topikal dengan melakukan optimasi on-page SEO berdasarkan keywords yang Anda bidik. Semakin bagus optimasi on-page yang Anda lakukan, semakin tinggi ranking SERP (Search Engine Results Page) yang Anda dapatkan, dan pada gilirannya semakin besar peluang datangnya pengunjung ke blog Anda.

4. Bangun Backlink

Membangun backlink akan meningkatkan nilai off-page search engine optimization (SEO) yang pada gilirannya akan meningkatkan ranking hasil pencarian atau SERP (Search Engine Results Page). Semakin banyak backlink natural atau organik (baca: bukan paid link) yang Anda dapatkan, semakin tinggi SERP blog Anda di mesin pencari. Hasilnya, tentu semakin banyak pengunjung yang datang ke blog Anda. Cara membangun backlink bisa Anda baca di bagian pertama seri artikel ini.

5. Promosikan Blog Anda

Ada banyak cara mempromosikan blog tanpa mengeluarkan uang sedikitpun. Beberapa cara yang bisa Anda coba diantaranya adalah:

- memberikan komentar (tentu bukan spam comment) di blog lain
- mendaftar dan meninggalkan signature blog di forum-forum online
- memanfaatkan layanan RSS Feed, misalnya dari FeedBurner
- memanfaatkan layanan RSS melalui email, misalnya dari FeedBlitz
- memanfaatkan situs social networking semisal Friendster, My Space, dan lain-lain
- mencantumkan signature blog di email pribadi Anda
- mendaftar situs-situs social networking semisal MyBlogLog dan BlogCatalog
- memanfaatkan situs social media semacam Wikipedia
- memanfaatkan Entrecard
- menyisipkan alamat blog pada akun Yahoo Messenger
- memanfaatkan situs social bookmarking semacam Digg, StumbleUpon atau Lintas Berita
- menulis untuk blog lain (guest blogger) dengan menyertakan alamat blog Anda

Selain cara-cara diatas, Anda juga bisa mencoba melakukan promosi blog dengan cara-cara menakjubkan ala guerrilla marketing. Intinya, lakukanlah upaya promosi gratis semaksimal mungkin sebelum memutuskan memilih cara promosi berbayar melalui iklan.

Dengan melakukan langkah-langkah diatas, blog Anda akan dikenal karena kualitas dan kredibilitas, baik oleh mesin pencari maupun oleh pembaca yang merasa mendapatkan manfaat dari blog Anda. Hasil akhirnya, Anda akan menarik pengunjung loyal yang selalu datang dan datang lagi ke blog Anda. Setelah memiliki cukup banyak traffic, langkah berikutnya Anda bisa melakukan Pre-selling dan tentu saja Monetisasi.

Pilar CTPM 3: Pre-selling

"Building a business is all about building relationship"

Mana yang Anda pilih: seorang penjual bakso yang melayani Anda dengan senyum bersahabat, sapaan ramah dan sopan saat membawakan pesanan Anda, atau seorang penjual bakso yang cemberut, tanpa senyum dan nyaris seperti robot yang kaku melayani permintaan Anda?

Mana yang Anda pilih: seorang pemilik kios kelontong kecil yang memberikan hadiah sekedar permen untuk adik Anda, menyebut nama Anda ketika melayani dan menanyakan kabar keluarga Anda, atau seorang pemilik kios kelontong yang acuh tak acuh melayani, cemberut dan bermuka masam, dan tidak pernah memberikan hadiah apapun ketika Anda membeli sesuatu?

Saya tidak tahu jawaban Anda, tapi jika saya yang harus menjawabnya, saya akan memilih penjual bakso dan pemilik kios kelontong yang pertama.

Kenapa?

Barangkali bukan karena produk mereka lebih baik. Barangkali juga bukan karena harga mereka lebih murah. Namun lebih karena mereka melayani dengan hati. Mereka melayani dengan kehangatan dan ketulusan yang membuat saya merasa dihargai. Ringkasnya, mereka berhasil membangun hubungan yang baik dan mendapatkan kepercayaan saya.

Ya, itulah esensi membangun sebuah bisnis: membangun hubungan baik, membangun rasa percaya, respek serta loyal konsumen Anda.

Lalu apa hubungannya pertanyaan diatas dengan Pre-selling dalam Pilar CTPM ini?

Dalam Pilar CTPM, Pre-selling adalah versi online bagaimana membangun hubungan yang baik dengan mereka yang membutuhkan layanan Anda, dalam hal ini pengunjung blog Anda. Pre-selling adalah tentang memberi yang terbaik kepada pengunjung blog Anda, membangun kepercayaan melalui blog Anda dan menumbuhkan rasa loyal pengunjung blog Anda kepada Anda.

Pre-selling adalah langkah selanjutnya setelah Anda menulis konten yang bernilai tinggi, bermanfaat dan dibutuhkan pembaca blog Anda, serta setelah blog Anda mulai mendapatkan traffic yang cukup banyak.

Dengan melakukan Pre-selling, pada hakekatnya Anda sedang membangun hubungan baik dalam jangka panjang untuk mendapatkan kepercayaan, respek dan loyalitas pengunjung blog Anda. Pre-selling yang berhasil, akan memudahkan Anda melakukan langkah Monetisasi bagi blog Anda.

Setidaknya ada beberapa tips untuk melakukan Pre-selling yang baik dengan blog Anda:

1. Tulislah konten yang benar-benar dibutuhkan pengunjung blog Anda.

Dengan memberikan konten yang memenuhi kebutuhan pengunjung blog Anda, Anda membuat pengunjung blog Anda menghargai dan menyukai Anda. Konten yang bagus juga akan mendorong pengunjung blog Anda untuk berpikir tentang Anda sebagai seorang "teman" yang dengan tulus memberikan rekomendasi, alih-alih orang asing yang ingin "menjual" sesuatu kepada mereka.

2. Berikanlah layanan semaksimal mungkin.

Menulislah dengan hasrat untuk berbagi dan dengan gaya Anda sendiri. Manfaatkanlah layanan FeedBurner (atau layanan feed gratis lainnya) untuk memberikan pilihan layanan kepada pengunjung blog Anda yang ingin membaca blog Anda melalui RSS Feed Reader ataupun email. Selain itu balaslah komentar dan pertanyaan yang masuk ke blog Anda.

3. Berikanlah bonus tambahan kepada pengunjung blog Anda.

Tidak ada salahnya memberikan insentif berupa e-book gratis kepada pengunjung blog Anda. Anda juga bisa memberikan sekedar hadiah untuk pengunjung blog yang memberikan komentar terbanyak atau komentar terbaik terhadap suatu posting di blog Anda. Suatu saat, Anda bisa membuat kontes berhadiah yang akan mendorong pengunjung blog Anda untuk lebih terlibat secara interaktif dengan blog Anda.

4. Jangan memaksa pengunjung blog Anda.

Ya, jangan memaksa pengunjung blog Anda untuk melakukan sesuatu yang tidak diinginkannya. Jangan memaksa pengunjung Anda untuk mengklik iklan, namun buatlah pengunjung Anda sendiri yang ingin

mengklik iklan atau link atau apapun yang Anda pilih sebagai sarana monetisasi blog Anda.

5. Berikan pilihan kepada pengunjung blog Anda.

Terakhir, apapun tujuan Anda, selalu berikan pilihan kepada pengunjung blog Anda, bahkan untuk mengatakan tidak atas tawaran Anda. Sadarilah bahwa pasti ada pengunjung blog Anda yang tidak mengklik iklan di blog Anda, atau menolak rekomendasi suatu produk yang Anda berikan. Yakinlah bahwa dengan memberikan pilihan kepada pengunjung blog Anda, pengunjung blog Anda akan semakin menghargai Anda.

Dengan melakukan langkah-langkah diatas, Anda akan mendapatkan kepercayaan, respek dan loyalitas dari pengunjung blog Anda. Hasil akhirnya, Anda akan memiliki sejumlah besar pengunjung blog yang memiliki pola pikir "terbuka untuk menerima rekomendasi" Anda. Langkah berikutnya, tentu saja Anda akan lebih mudah melakukan tahap terakhir dalam Pilar CTPM yakni Monetisasi.

Pilar CTPM 4: Monetization

"C-T-P- dan akhirnya Monetisasi (M)"

Anda telah membangun dasar konten yang berkualitas dan memberikan manfaat maksimal bagi pengunjung blog Anda (C). Anda telah memiliki traffic pengunjung setia yang benar-benar membutuhkan blog Anda (T). Anda telah melakukan pre-selling dengan membangun kepercayaan dan kredibilitas di mata pengunjung blog Anda. Pengunjung blog Anda menyukai Anda (P).

Sekarang saatnya Anda bisa mengubah aliran traffic pengunjung blog Anda menjadi aliran penghasilan.

Ya, monetisasi untuk blog Anda (M).

Setidaknya ada dua cara monetisasi blog:

1. Monetisasi Langsung

Monetisasi langsung dilakukan dengan menampilkan atau memanfaatkan program-program monetisasi seperti advertising network, paid review, independent advertising ataupun affiliate program.

Contoh monetisasi langsung adalah Anda menampilkan iklan Google AdSense di blog Anda, menulis review berbayar dari program paid review semacam ReviewMe, PayPerPost atau SponsoredReviews, atau menulis review tentang sebuah produk afiliasi yang Anda promosikan. Dengan melakukan monetisasi langsung, Anda secara sengaja mempergunakan blog sebagai media untuk mendulang uang dari internet.

2. Monetisasi Tidak Langsung

Monetisasi tidak langsung dilakukan dengan memanfaatkan blog lebih sebagai sarana marketing tools bagi produk ataupun jasa Anda. Bisa jadi Anda memiliki produk-produk digital (bisa berupa e-book atau podcast) atau keahlian tertentu (misalnya desain web dan grafis, copywriting ataupun penerjemahan) yang ingin Anda promosikan melalui blog Anda. Dengan melakukan monetisasi tidak langsung, Anda "hanya" memanfaatkan blog Anda untuk menawarkan produk

atau keahlian yang Anda miliki. Anda mendapatkan uang dari produk atau jasa keahlian Anda dan bukan dari blog Anda.

Sementara itu, ada beberapa hal yang setidaknya patut dicermati saat melakukan monetisasi blog:

1. Monetisasi Pada Saat Yang Tepat

Menentukan saat yang tepat untuk mulai melakukan monetisasi blog bisa dikatakan gampang-gampang susah. Prinsipnya: hanya Anda sendiri yang tahu kapan saat yang tepat untuk mulai melakukan monetisasi blog Anda. Bukan orang lain. Andalah yang tahu benar berapa jumlah minimum pengunjung blog yang kiranya bisa memberikan penghasilan bagi Anda. Apakah 100 pengunjung per hari? 200 pengunjung? 1000 pengunjung?

Namun demikian ada beberapa parameter yang bisa dipergunakan sebagai acuan kapan saatnya melakukan monetisasi blog diantaranya adalah:

- Jumlah traffic pengunjung
- Pelanggan RSS
- Jumlah komentar
- Alexa Rank
- Page Rank

Dari melihat angka-angka dari parameter diatas, Anda bisa menentukan sendiri apakah sudah tiba waktunya untuk me-monetisasi blog Anda.

2. Diversifikasi Program Monetisasi

Lag-lagi ungkapan klise yang sungguh sudah terbukti kebenarannya: "Don't put all your eggs in one basket." Tidak berbeda halnya dengan bisnis online Anda. Di dunia internet pun Anda harus mendiversifikasikan aliran penghasilan Anda. Jangan menyandarkan diri semata-mata pada satu jenis program monetisasi meskipun sudah terbukti memberikan hasil nyata dan maksimal bagi Anda. Ingat, siapa tahu telur Anda pecah. Anda membutuhkan keranjang monetisasi lain untuk menyimpan telur penghasilan Anda. Jadi, diversifikasikan setidaknya dua atau tiga program monetisasi untuk blog Anda agar aliran penghasilan Anda tetap terjaga.

3. Pilih Program Monetisasi Yang Sesuai

Pilihlah program monetisasi yang paling sesuai dengan topik blog Anda dan karakteristik pengunjung blog Anda. Jangan memaksakan diri menggunakan apapun jenis program monetisasi. Sebagai misal, jangan memasang iklan produk mesin-mesin berat jika blog Anda tentang tips-tips memasak. Usahakanlah memanfaatkan program-program advertising network yang paling sesuai dengan topik dan konten blog Anda.

4. Try, Track, Evaluate and Try Again

Setelah memilih program monetisasi yang Anda anggap sesuai dengan topik dan karakteristik pembaca blog Anda, langkah berikutnya adalah pantau hasilnya. Efektifkah? Maksimalkah? Jika tidak sesuai harapan, jangan takut untuk mengevaluasi. Lakukan perubahan yang diperlukan (baik perubahan program monetisasi, perubahan cara menggunakan program monetisasi ataupun sekedar perubahan peletakan program monetisasi yang Anda gunakan). Langkah terakhir, coba kembali, dan kali ini dengan lebih baik.

5. Persisten dan Sabar

Terakhir, jangan mengharapkan semuanya berjalan mulus tanpa hambatan. Sadarilah bahwa tidak semua program monetisasi akan memberikan hasil seperti yang Anda harapkan. Jangan pernah putus asa. Coba lagi. Dan coba lagi. Persisten dan sabar adalah kuncinya. Semakin Anda persisten dan bersabar, semakin Anda mampu belajar dari kesalahan dan mengoreksinya.

Sebagai tambahan, beberapa artikel di blog ini barangkali bisa membantu Anda menentukan jenis monetisasi apa yang sesuai untuk blog Anda:

- Monetisasi Blog Anda: (1) Program Paid-to-Review

Artikel ini mengulas secara mendalam pengertian program paid review, apa saja program paid review yang ada dan bagaimana cara bekerjanya. Anda juga bisa langsung mendaftar program-program paid review dari link yang ada di artikel ini.

- Monetisasi Blog Anda: (2) Program Paid-to-Advertise

Artikel ini mengulas secara mendalam pengertian program paid to advertise, apa saja program paid to advertise yang ada dan bagaimana cara bekerjanya. Anda juga bisa langsung mendaftar program-program paid to advertise dari link yang ada di artikel ini.

- Monetisasi Blog Anda: (3) Program Paid-to-Affiliate

Artikel ini mengulas secara mendalam pengertian program paid to affiliate (afiliasi), apa saja program afiliasi yang ada dan bagaimana cara bekerjanya. Anda juga bisa langsung mendaftar program-program afiliasi dari link yang ada di artikel ini.

- Monetisasi Blog Anda: (4) Program Paid-to-Socialize

Artikel ini mengulas secara mendalam pengertian program paid to socialize (social media), apa saja program paid to socialize yang ada dan bagaimana cara bekerjanya. Anda juga bisa langsung mendaftar program-program paid to socialize dari link yang ada di artikel ini.

Dan jika Anda hanya memiliki blog berbahasa Indonesia, jangan khawatir, ada banyak peluang monetisasi blog yang bisa Anda lakukan. Silahkan simak artikel Blogguebo dibawah ini:

- 13 Cara Mendulang Uang Dengan Blog Berbahasa Indonesia

Artikel ini mengulas secara mendalam 13 cara mudah dan terbukti bagaimana mendulang uang dengan program-program monetisasi yang menerima blog berbahasa Indonesia. Anda juga bisa langsung mendaftar program-program monetisasi yang diulas di artikel ini.

Dengan merujuk prinsip Pilar CTPM ini, upaya Anda untuk melakukan monetisasi blog akan lebih mudah dan terukur. Ingatlah, tidak ada jalan pintas. Tidak ada "Quick money from the internet." Jika Anda menaruh perhatian jangka panjang pada bisnis online Anda (ya, perlakukanlah blog Anda sebagai bisnis jangka panjang), pastikan Anda melakukannya dengan cara yang benar. Ikuti prinsip-prinsip Pilar CTPM. Saya pun mengikuti Pilar CTPM.

Berlangganan Blogguebo

Terima kasih telah membaca e-book "**Pilar CTPM: Kunci Monetisasi Blog**" ini. Saya senang sekali jika e-book sederhana ini bisa memberikan manfaat bagi Anda.

Selain e-book ini, secara rutin (setiap hari) saya juga memberikan pelbagai tips terbaik seputar dunia *blogging* dan *make money from blogging* melalui artikel-artikel di blog saya di <http://www.Blogguebo.com>

Anda bisa mendapatkan *updates* tips-tips terbaru *blogging and make money from blogging* dari www.Blogguebo.com, dengan cara berlangganan artikel-artikel Blogguebo.com secara gratis melalui RSS atau email Anda.

Kunjungi

<http://feeds.feedburner.com/Blogguebo>

untuk mendapatkan updates tips-tips secara gratis melalui RSS.

atau

Kunjungi

http://www.feedburner.com/fb/a/emailverifySubmit?feedId=1415270&loc=en_US

untuk mendapatkan updates tips-tips secara gratis melalui email.

Terakhir, sekali lagi terima kasih telah membaca e-book ini.

Happy blogging.

Salam,

Medhy Aginta

www.Blogguebo.com