



ПАРИ ОТ ПИСАНЕ  
Съдържанието е Царят

Петя Младенова

Ръководство за начинаещи

# Съдържание

---

Пари от писане.....	2
● Ръководство за начинаещи	
Стратегия за писане в Интернет.....	5
● Технически правила	
Писане по поръчка.....	10
● Как да пишем за клиенти	
Намиране на клиенти.....	17
● Как и къде?	
Заклучение.....	20

# ПАРИ ОТ ПИСАНЕ

---

## Ръководство за начинаещи

Печеленето на пари е изнамиране на правилната рецепта

Чували сте фразата “Content is king”. Преведена на български, звучи като “Съдържанието е Цар”. Основната идея на тази теория се отнася към количеството и качеството на поднесената информация.

Допълнителен доход от писане, а защо не и постоянен? Свободата, която притежавате в Мрежата, дава тласък за изява на творческите Ви умения. Фрийланс и копирайтинг работа - Интернет предлага в изобилие. Писането Ви дава възможност да реализирате своя потенциал, допринасяйки Ви постепенно постоянен източник на доходи.

Творческа професия, която всеки може да опита, стига да притежава умения като: креативност, грамотност, трудолюбие, отговорност. Ако сте специализирани в дадена област, търпеливи сте и разполагате с достатъчно свободно време - възползвайте се!

Веднъж попитали Хелън Келър: “Има ли нещо по-лошо от това човек да се роди сляп?” Тя отвърнала: “Да, да имаш зрение, но да ти липсва въображение.” Ако си способен, по-добре работи за себе си.

Ако една тема Ви е любима, би следвало тя да Ви интересува - ровите се из нета, събирате информация, четете, съставяте си мнение. Пишете темата така, както я чувствате, а след това я редактирайте.

Когато пишете, задавайте си винаги три въпроса:

1. Каква е ползата за читателя?
2. Какво печели той като Ви чете?
3. И защо трябва да се върне отново на Вашия сайт? В случай, че сте наети да пишете за определен сайт или имате собствен уеб проект.

Какво кара хората да четат? Теми като: автомобили, войни, пари, бизнес, деца, животни, известни личности, катастрофи, мода, дрехи, прогнози за бъдещето, хранителни продукти, развлечения, сватба, секс, скандали, спорт, хумор - са все актуални, както в миналото и настоящето, така и в бъдещето. Като бъдещ автор на текстове, можете да използвате повечето от тези теми и да пресъздадете своите идеи.

От изключителна важност е да не се занимавате с расизъм, насилие, омраза, клевети. Търсете само реалната полза за читателите. Пишете

стегнато, продуктивно, без суетене и без отлагане. Принципът е кратко, съдържателно и полезно. Никой не би прочел тежка и разтегната статия.

*“Аз се опитвам да изразвам пасажите, които читателите обикновено прескачат.”* - Елмър Ленард

Парите идват от читателите - те са Вашите клиенти, за тях работите Вие, те трябва да са доволни, а Вие на тях - полезни. Колкото по-интересни и забавни са текстовете Ви, толкова повече читатели ще привличат те.

# Стратегия за писане в Интернет

---

## Технически правила

От ключово значение за написването на ефективен и продаващ текст е първият параграф на съдържанието - след като прочете един абзац от текста, потребителят нетърпеливо продължава да чете следващия, последващия и така до самия край.

Най-ефективният метод е да използвате фраза в заглавието, предизвикваща любопитство. Целта Ви е да привлечате и задържате вниманието на потребителя. Желателно е да пишете във Word формат. Също така може да използвате и редактора на [google документи](#)<sup>7</sup>.

След като вече сте написали една тема спонтанно (както Ви идва отвътре), идва ред и на редакцията ѝ:

1. Съкратете дългите изречения. Пишете с кратки, прости и разбираеми изрази. Така читателят лесно ще Ви разбира.
2. Разрежете текста с интервали - не го оставяйте сбит, гъст и отблъскващ. На всеки 3-4 реда или изречения, оставяйте по един празен ред (вижте как е написана книжката). Това улеснява четенето му от читателя.
3. Когато пишете текстов документ в Google Docs или Word, над

полето за писане ще забележите табло от функции за редактиране на текста - удебеляване, наклонен текст, подчертаване, оцветяване, отстъп, списъци, връзки (линкове), вмъкване на изображение и т. н. Експериментирайте с тях и ги разучете.

Винаги прилагайте следното правило при всяка нова статия:

1. Събиране на материал и впечатления.
2. Съставяне на план на темата.
3. Писане, както Ви идва отвътре.
4. Редактиране.

Всяка статия трябва да съдържа следните компоненти:

1. Заглавие.
2. Подзаглавие.
3. Същински текст.
4. Заключение.

Четири елемента осигуряват нужния емоционален метод на въздействие върху потребителя. Подзаглавието е подходящ помощен метод да усилите вниманието към основната част на заглавието, с цел потребителят да бъде “въвлечен” в по-нататъшното четене на статията Ви.

Заглавието трябва да е кратко, мотивиращо, грабващо и да съдържа основната дума по темата, за която пишете. От него зависи, дали статията Ви ще се прочете 3, 300 или 3 000 пъти.

Подзаглавието задължително съдържа основната дума. То служи за поясняване и предтекст към основното съдържание на статията Ви.

Същински текст - правила:

1. Пишете на кирилица.
2. Основната дума трябва да се среща 2-4 пъти.
3. Не прекалявайте с препинателни знаци като тези !!!!!!!!!!! - пишете правилно.
4. Поставете препинателните знаци (точка, запетая, удивителна или въпросителна) непосредствено след думата, като след тях оставяйте празен интервал.
5. Оставете само един празен интервал между думите.
6. Когато изреждате три или повече неща, подреждайте всяка дума на нов ред с тиренце или номер пред нея.
7. Избягвайте прекомерното повторение на едни и същи думи, изрази и глаголи - заменяйте ги с релевантни, дериватни и прилагателни.
8. Използвайте автоматичен редактор за [откриване на правописни](#)



грешки<sup>7</sup> в текста си и ги поправяйте.

9. НЕ ПИШЕТЕ САМО С ГЛАВНИ БУКВИ - нито в заглавието, нито в текста.

10. Не Пишете Всяка Дума С Главна Буква!

11. Подбирайте подходящи снимки или изображения.

В [pixabay.com](http://pixabay.com) ще ги откриете безплатно. Свалете снимката на компютъра Ви и я запаметете в отделна папка. Преименувайте я с основната ключова дума (**на латиница**), съответстваща на заглавието на статията Ви. Не поставяйте долни тирета като **klyuchova\_duma.jpg**.

Ако желаете да използвате авторски изображения, можете да се възползвате от [www.flickr.com](http://www.flickr.com). Съобразете се с чекбоксите (падащото меню), като отметнете един от следните критерии при търсене:

1. "Modifications allowed"
2. "Commercial use & mods allowed"
3. "No known copyright restrictions"

Изображенията, които можете да свалите, са с лиценз **"Some rights reserved"** и **"Public domain"**.

Заклучение - статията винаги завършва с блок за авторските права, като в случая вписвате Вашето име, Вие сте авторът:

© 2012 Вашето име - автор

Източници - в случай, че се позовавате на други източници в Интернет, откъс или цитати от друг сайт, изображение. Пример:

В подготовката на статията са използвани следните източници:

1. **Текст:** [www.site.com](http://www.site.com) (името на сайта, от който сте ползвали откъс)
2. **Фото:** [www.site.com](http://www.site.com) (името на сайта, от който сте свалили изображението)

Не забравяйте, че съдържанието е Цар. Изключително важно е то да се харесва на читателите, за да идват отново. Задавайте си въпроса: какви емоции искате да събудите в тях и провокирайте любопитството им. Опитвайте да се поставяте на тяхно място. Това е ключът към създаването на съдържателна и интересна статия.

*“Убедителното писане е сбитото!”* - Уилям Стрънк Джуниър

# Писане по поръчка

---

## Как да пишем за клиенти

Писането по поръчка е популярен метод за допълнителни приходи от Интернет. Ако имате усет и въображение, пишете грамотно и стилистически - предложете услугите си като автор, редактор или коректор на текстове.

Вие сте изпълнителят и за да имате поръчки, трябва да бъдете винаги прецизни, спазвайки сроковете на изпълнение. Репутацията и доверието се изграждат върху упоритост и коректност. Ще се сблъсквате с трудности и неуспехи, които ще Ви поставят на изпитания, докато се усъвършенствате в занаята клиент-изпълнител.

В Интернет потенциалните Ви клиенти са собственици на уеб проекти като: фирмени и продуктови сайтове, корпоративни блогове, новинарски медии и т. н. Те се нуждаят от уникални (некопирани), грабващи вниманието на техните читатели текстове.

Клиент Ви възлага поръчка на тема "Лендинг пейдж" ([примерна статия](#)<sup>7)</sup>) и Ви пояснява основната теза на съдържанието - ролята на лендинг пейдж-а в рекламата и маркетинга, като основа за конверсия на уеб трафик. Той разчита на Вашата професионалност и компетентност. Естествено, Вие трябва да сте надарени в тази сфера.

С какво трябва да се съобразите първо? Зададената тема "Лендинг пейдж" е и **ключовата дума**, с която Вашият клиент желае да се класира в търсачките. Тя е и думичката, която потребителите изписват в полето за търсене в Гугъл, когато търсят определена услуга в тази ниша.

Следователно тази дума ще е основната, върху която трябва да наблегнете:

- в заглавието;
- в подзаглавието - уверете се, че грабва вниманието на читателя и го заставя да продължи четенето;
- в същинския текст - разположена в началото, средата и края на съдържанието - максимум 3-4 повторения. Където е необходимо, използвайте дериватни и релевантни думи: **лендинг страница/та, рекламна/та страница, целева/та страница** и т. н.

Проучете сайта, за който пишете, за да схванете какво "работи" в него. Използвайте встъпителни въпроси като "кой", "какво", "как", "защо", за да разпалите любопитството на читателите. Постепенно отговаряйте на онези "какво" и "кой", насочващи към методите за решаване на основния проблем.

**"Защо"** е разумен аргумент за употреба в заглавието, предизвикващ интерес и любопитство: **"Защо американската реклама е по-добра от британската."** Бъдете кратки, ясни и завладяващи. Провокирайте

емоции с кратки фрази като: “**Колекция очила за апетитни жени**”

Пишете както Ви идва от сърце и не забравяйте, че Вашият клиент е и Ваш читател. Затова Вие пишете единствено за читателите - интересно, емоционално и завладяващо. Клиентът ще е доволен, а неговите читатели ще се връщат отново на сайта му. Вашият труд ще бъде оценен и възнаграден с неспирни поръчки.

Напишете темата чрез познатия Ви вече метод за писане - в google docs или word документ. Прегледайте я няколко пъти и редактирайте, където е нужно. Използвайте стандартния шрифт Arial за писане на текст.

Не подравнявайте двустранно текста - изреченията са като “разтегнат локум”, а думите като “посипани с бяла боя” на мобилните устройства.

Не удебелявайте прекомерно с **bold** думите, освен ако желаете да **акентирате** върху дадена (основна) дума или фраза. Наклонен шрифт използвайте единствено за цитати, като ограждате текста в кавички:

*“Пиши без да мислиш за плащане, докато не се появи някой, който да предложи да ти плати!” - Марк Твен*

Идва ред на най-важният елемент - уникалността на Вашата статия. Клиентът оценява труда Ви със специална програма за проверка на уникалност на текст. Една от масово използваните е [Advego Plagiatus](#)<sup>7</sup>.

Програмата е руска и лесна за боравене. Копирате написаната от Вас статия, поставяте текста в празното прозорче и натискате флагчето за бърза проверка или кръгчето до него за по-задълбочен анализ на уникалност. Желателните резултати са от 85% до 100%.

The screenshot displays the Advego Plagiatus 1.3.1.3 application window. The main text area contains a paragraph about oil prices and demand, with several words highlighted in yellow. A dialog box titled "Проверка документа" (Document Check) is open, showing the results: "Информация: Уникалност текста 53% / 9%. Неуникальный текст." (Information: Text uniqueness 53% / 9%. Not unique text.) Below the dialog, a status bar shows "Плагиатус готов к работе" (Plagiat is ready for work) and "1294 символов" (1294 characters). The bottom panel shows a list of found matches with timestamps and URLs.

А Advego Plagiatus 1.3.1.3 \* - □ ×

Файл ПРАВКА Проверка уникальности Справка

Кодировка: WINDOWS-1251

Адрес: Игнорировать домены: novoteka.ru; newsfiber.co

Несмотря на постепенное увеличение мирового спроса на «чёрное золото», достигнуть показателей докризисного периода к 2020 году не удастся, следует из прогноза Международного энергетического агентства (МЭА).

прос на сырьё будет ежегодно прибавлять всего по 1,2%, тогда как до 2008 года рост составлял 1,9%. К 2020 году суточный спрос на нефть превысит 99 млн баррелей, по окончании текущего года – 93,3 млн баррелей. Ранее сообщалось, что изначально МЭА оценивало спрос на нефть в 2015 году на уровне 93,

Объём добычи нефти в сутки – до 90 млн баррелей. К 2020 году суточный спрос на нефть составит 100 млн баррелей в день, уменьшение составит порядка 360 тыс. баррелей. Спрос на нефть в стране будет ежегодно прибавлять всего по 0,5%, значения могут измениться в сторону увеличения в случае улучшения экономической ситуации.

Международного энергетического агентства (МЭА) оценивало спрос на нефть в 2015 году на уровне 93,

нефти в рост

д, из ации в

В 2015–2020 годах суточный спрос на нефть составит 100 млн баррелей в день, уменьшение составит порядка 360 тыс. баррелей. Спрос на нефть в стране будет ежегодно прибавлять всего по 0,5%, значения могут измениться в сторону увеличения в случае улучшения экономической ситуации.

актах

Проверка документа

Информация:  
Уникалност текста 53% / 9%. Неуникальный текст.

OK Отмена Блокировки

Редактор текста

[15:45:02] Найдено 1% / 23% совпадений: <http://investments.academic.ru/1364/%D0%A0%D0%BE%D1%8>

[15:45:05] Найдено 2% / 5% совпадений: <http://www.bpn.ru/publications/52119/>

[15:45:05] Найдено 47% / 91% совпадений всего

[15:45:05] Проверено документов: 278 / Всего найдено: 287 документов

[15:45:05] Символов: 1294 / Слов: 200 / Символов в словах: 1051

[15:45:05] Уникалност текста 53% / 9%. Неуникальный текст.

Журнал

Плагиатус готов к работе 1294 символов

Маркираният в жълто текст алармира за дублирано съдържание, което съществува вече в Интернет - под прозорчето ще откриете връзките към дублираните текстове. Ситуацията принуждава за лека редакция на тази част от текста.

След редакцията отново проверявате уникалността на цялата статия. Синята маркировка информира за процент на вероятен преразказ. Съобразявайте се с текста в жълто.

Тествайте и:

→ български инструмент за проверка уникалността на текст:

<http://sciseo.com/plagiat-finder-bg>

→ онлайн проверка уникалността на текст:

<https://webavtor.com/unique/>

След като приключите с уникализирането на текста, следва да "измерите" неговата дължина - в Интернет тя варира от 200 до 500 думи. Може да използвате [онлайн инструмент за брояч на думи](#)<sup>7</sup>.

Копирайте съдържанието и го поставете в празното поле. Натиснете "Изчисли". Ако статията Ви е по-дълга от уговорената с клиента дължина (примерно до 500 думи) - не е проблем. Но, ако е по-къса, ще се наложи да творите още мъничко.

Умишлено не споменавам този детайл при стартирането на поръчката. Не трябва да се ръководите от дължината - мисълта за нея ще Ви

разконцентрира, твърде вероятно е да Ви секне и музата.

*“Давай на читателите колкото се може повече информация и колкото се може по-бързо. Те трябва напълно да разбират какво, къде и защо се случва всичко, за да могат сами да довършат историята, ако хлебарки изгризат последните няколко страници.”* - Кърт Вонегът

Последният и не толкова належаш елемент (но препоръчителен, ако искате да сте максимално представителни) е вмъкването на интересна картинка в текста, съобразена с темата.

Подходящо изображение може да потърсите в [www.flickr.com](http://www.flickr.com) - изтеглете го на компютъра си, именувайте го на латиница (съобразно заглавието на поръчаната Ви тема) и го вмъкнете в съдържанието.

Ако искате да го редактирате, използвайте безплатния онлайн редактор за изображения: <https://pixlr.com/>

Съвет: търсете картинките с английското им наименование (за целта използвайте [google translate](https://www.google.com/translate)). Винаги записвайте оригиналния източник на изображението. При отворена картинка в полето на адрес бара ще откриете url адреса - копирайте го и запаметете под статията, поръчана Ви от клиента с указание откъде е взета снимката.



The screenshot shows a Flickr photo page. The browser address bar at the top contains the URL: [www.flickr.com/photos/novocortex/2016853056/sizes/m/in/photostream/](http://www.flickr.com/photos/novocortex/2016853056/sizes/m/in/photostream/). The Flickr logo is visible, along with navigation links: Home, The Tour, Sign Up, Explore, and Upload. The page title is "Photo / All sizes". The license section shows "Some rights reserved by novocortex", which is circled in red. Below the license is a "Download" link: "Download the Medium 500 size of this photo". The "Sizes" section lists several options: Square 75 (75 x 75), Square 150 (150 x 150), Thumbnail (67 x 100), Small 240 (161 x 240), Small 320 (214 x 320), Medium 500 (335 x 500), and Medium 640 (428 x 640). A photo of a person's head is shown at the bottom. Red lines connect the circled license text to the photo and the browser address bar.

Подгответе си различни ценови тарифи според преценката за труда Ви. Не се изкушавайте да поемате поръчки за по-малко пари. Пример: една статия от 500 думи Ви струва 10 лева. Конкуренцията Ви пише за 5 лева, но дали текстовете ѝ са качествено издържани като Вашите?

Клиентът Ви възлага 10 статии - преценете дали можете да предложите отстъпка с 2 лева на статия или да включите като допълнителен бонус две безплатни статии, тематично свързани с поръчката. При първия вариант възложителят Ви получава 10 теми срещу 80 лева. Не е ли по-изгоден и за него, и за Вас вторият вариант - 12 теми за 100 лева?

# Намиране на клиенти

---

## Как и къде?

Как да откриете потенциалните Ви възложители? Замислете се над следното разсъждение: вместо да изразходвате време в търсене на клиенти, заложете на уменията си клиентите да Ви откриват на точното място. Изградете си мрежа, работеща за Вас.

За целта първо си подгответе “подвижно портфолио” в [Google документи](#)<sup>↗</sup> - създавате впечатляващ документ, който може да споделяте в социалните мрежи, в сайтове за обяви или като форумен подпис (с помощта на [Bitly.com](#) ще скъсите дългата уеб връзка на портфолиото). Помощни материали:

1. [16 супер функции в безплатния офис инструмент Google Docs, за които вероятно не знаете](#)<sup>↗</sup>
2. Видео: <https://www.youtube.com/watch?v=uHhMEaWYh8w>

Съчинете мотивиращ текст относно услугата, която ще предлагате с примерно заглавие: **писане на текстове за уеб, редактиране и коригиране на текстове** и т. н.

Предложете най-доброто от себе си в представянето. Впишете ценовите оферти на услугите Ви като автор на статии, редактор или коректор на текстове - не се крийте зад кулисите. Добавете данни за контакти с Вас като социален профил, имейл, телефон.

В популярната блог платформа [Medium.com](https://medium.com) напишете 5-10 съдържателни публикации на тематика, **която много добре познавате**. Свържете с линкове заглавията на публикациите в подвижното портфолио, изреждайки ги в списъчен ред.

Регистрирайте се във форуми и платформи за фриланс проекти. Предложете услугите си като автор на издържани текстове с уникално съдържание. Български форуми:

- [FreelanceForum-Bg.com](https://freelanceforum-bg.com)
- [Freelance.bg](https://freelance.bg)
- [Predpriemach.com](https://predpriemach.com)
- [Search Engines.BG](https://searchengines.bg)
- [Karieri.bg](https://karieri.bg)

Създавайте и поддържайте дискусии във форумните теми. Уважавайте мненията на потребителите. Не спамете в произволни теми.

Социални мрежи:

- [Scoop](https://scoop.com)
- [Facebook](https://facebook.com)
- [Twitter](https://twitter.com)

- Linkedin

Бъдете активни в социалните мрежи. Въоръжете се с търпение и упоритост. Вярвайте в себе си.

Ако имате дълбоки познания по теми като “Фитнес”, “Отслабване”, “Здравословно хранене” и т. н., развийте готови тематични статии по търсените им фрази:

- фитнес програма за отслабване;
- фитнес упражнения за релеф;
- фитнес програма за жени за дупе;
- фитнес в домашни условия;
- методи за отслабване;
- отслабване с чай;
- отслабване без диети;
- отслабване на корема;
- отслабване бързо;
- режим на хранене за отслабване;
- как да се храним здравословно в силно замърсена среда

и т. н. Така ще имате пакети от готови теми, които можете да обявите за продажба с примерно заглавие “**Пакет от «неупотребявани» текстове за уеб с фитнес насоченост**”.

# Заклучение

---

Една от най-добре платените зони в копирайтинга е писането на текстове за комерсиални сайтове. Не винаги е възможно да станете копирайтьор. Уменията се усъвършенстват с неспирен копирайтинг. А копирайтингът може да Ви направи по-добър писател.

Колкото повече поръчки трупате зад гърба си, толкова по-опитни с течение на времето ставате. Писането винаги се препоръчва само на теми, по които сте компетентни. Трябва да познавате много добре онова, за което пишете. В противен случай рискувате да попаднете в неловка ситуация.

Добрият копирайтьор създава реалности чрез думи.

# За автора

---



Познанията си в писането за уеб дължа на уважавана от мен личност - [Димитър Енчев](#), посветил всеотдайно времето си във виртуалното пространство.

Уменията ми като уеб разработчик са резултат от упорити експерименти и редовна практика.

С пожелание за професионални и житейски успехи!

Петя Младенова

Онлайн реклама и PR

Личен уеб сайт: [www.inter-reklama.com](http://www.inter-reklama.com)

# Препоръчани е-книги

---



Как се пише блог статия?



Малка книжка с големи тайни за успешен копирайтинг.



101 маркетинг приказки



Рекламно заглавие магнит