СПОСОБИ ВІДДАЛЕНОГО ЗАРОБІТКУ В ІНТЕРНЕТІ

Кравченко Є.М.
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Таврійського агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного
Лисак О.І.
к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки і бізнесу Таврійського агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного

Сучасний світ пропонує безліч можливостей для віддаленого заробітку в інтернеті. Завдяки технологічному прогресу та розвитку електронної комерції, люди можуть знайти різні способи монетизації своїх навичок та знань, не виходячи з дому. У цій тезі розглянемо кілька основних методів віддаленого заробітку, які стали популярними в останні роки.

Фриланс – це один з найпоширеніших способів віддаленого заробітку, що дозволяє людям працювати над проєктами на умовах самозайнятості. Серед найбільш популярних платформ для фрилансерів варто виділити Upwork, Freelancer та Fiverr, які активно використовуються для пошуку замовлень і роботи в різних галузях.

Upwork – одна з найбільших платформ для фрилансу, яка пропонує широкий вибір завдань: від програмування до написання текстів чи дизайну. Вона має розвинену систему перевірки профілів, що допомагає знайти кваліфікованих спеціалістів. Основна перевага Upwork – велика кількість замовлень із різним бюджетом, але платформа бере комісію з кожної угоди. На платформі зареєстровано понад 20 мільйонів фрилансерів і 7 мільйонів клієнтів з усього світу. Щорічно обробляється близько 3 мільярдів доларів в транзакціях. Середні погодинні ставки залежать від спеціалізації: наприклад, програмісти можуть заробляти від $30 до $70 на годину. Платформа показує зростання попиту на вузькоспеціалізовані послуги, такі як штучний інтелект, аналітика даних та дизайн для віртуальної реальності.

Freelancer – платформа, яка спеціалізується на проектах різного масштабу. Вона пропонує користувачам функцію тендерів, коли фрилансери змагаються за замовлення, пропонуючи свої умови. Це підходить для початківців, які хочуть здобути досвід, хоча конкуренція може бути досить високою. Freelancer має понад 67 мільйонів зареєстрованих користувачів і пропонує роботу у більш ніж 1800 категоріях. З часу IPO в 2013 році платформа значно розширила функціонал, включивши управління проектами та послуги для бізнесу. Однак, точні показники зростання за останні роки не були детально опубліковані.

Fiverr – унікальна платформа, що зосереджена на короткострокових завданнях, або «гігах». Її особливість – можливість продавати свої послуги за фіксованою ціною, починаючи з $5. Fiverr ідеально підходить для спеціалістів, які бажають автоматизувати продаж своїх послуг і швидко закривати невеликі замовлення. Fiverr зросла з моделі «послуг за $5» до платформи, що підтримує понад 300 категорій послуг і дає змогу фрилансерам встановлювати власні ставки.

У 2023 році дохід Fiverr досяг $92,5 мільйона за квартал, зростаючи на 12,1% рік до року.

Кількість активних покупців послуг перевищила 4 мільйони, а середній витрачений бюджет на одного клієнта збільшився до $271

Кожна з платформ має свої особливості та аудиторію, що дозволяє фрилансерам обирати ту, яка найбільше відповідає їхнім професійним навичкам і цілям. Фрилансери можуть створювати профілі, де представляють свої навички та попередній досвід, а також пропонувати свої послуги потенційним клієнтам. Гнучкий графік, можливість вибору проєктів та робота з клієнтами з усього світу роблять фриланс привабливим варіантом для багатьох [1].

Інтернет-магазини стали ще одним популярним способом заробітку в інтернеті. Власники бізнесу можуть створити власний інтернет-магазин, використовуючи платформи, такі як Prom або WooCommerce. Ці платформи дозволяють легко налаштувати вебсайт, додавати продукти та здійснювати продажі [2].

За останні 10 років ринок інтернет-магазинів показав значний ріст, перетворюючи глобальну роздрібну торгівлю. У 2014 році доходи від глобального електронного ритейлу становили близько $1,34 трлн. У 2023 році цей показник досяг $4,65 трлн, а у 2024 році очікується зростання до $5,14 трлн, що представляє середньорічний темп росту (CAGR) у 15% з 2019 року. Найшвидше зростання спостерігалося у 2020 році через пандемію COVID-19: ринок зріс на 31%. У 2023 році темпи зростання становили 9,7%, і прогнозується уповільнення до 6,9% до 2028 року, проте ринок досягне $8,09 трлн.

Глобальний тренд показує стійке зміщення у бік онлайн-покупок, що створює великі можливості для бізнесу та змінює способи взаємодії споживачів із брендами.

Дропшипінг – це модель електронної комерції, яка зменшує ризики для власників бізнесу. У цьому випадку підприємці не потребують значних початкових витрат на запаси товарів, оскільки вони співпрацюють з постачальниками, які займаються виконанням замовлень. Це дозволяє зосередитися на маркетингу та залученні клієнтів, залишаючи логістичні питання на плечах постачальників [3].

Онлайн-освіта стрімко розвивається, і створення та продаж онлайн-курсів стало вигідним способом заробітку. Платформи, такі як Udemy та Teachable, дозволяють експертам у різних сферах розробляти та поширювати свої курси.

Udemy є однією з найпопулярніших платформ для онлайн-освіти, де викладачі можуть створювати курси на будь-яку тему. Платформа має Ппостий інтерфейс для завантаження відеоуроків та організації структури курсу. Глобальна аудиторія складає понад 57 мільйонів користувачів. Викладачі отримують до 97% доходу від продажу курсу за власними посиланнями або 37% у випадку продажу через внутрішній маркетинг Udemy.

Teachable орієнтована на тих, хто бажає створювати брендові курси з більшою автономією. Має інтеграцію з персональними сайтами, що дозволяє зберігати повний контроль над брендингом. Також на платформі є можливість монетизації за допомогою різних моделей: одноразова оплата, підписки, безкоштовні курси з преміум-доступом. Платформа дає змогу забрати до 100% доходу за вибраними тарифними планами, що робить її вигідною для самостійного розповсюдження контенту.

Teachable та Udemy є зручними та ефективними інструментами, які допомагають експертам ділитися знаннями та створювати додаткові джерела доходу. Викладачі можуть використовувати свої курси для демонстрації експертності та залучення аудиторії до інших продуктів чи послуг.

Крім того, викладачі можуть пропонувати приватні уроки через відеозв'язок, що дозволяє індивідуально підходити до навчання та задовольняти потреби учнів. Онлайн-курси не лише надають можливість заробітку, але й сприяють розвитку особистого бренду та експертності у вибраній галузі [4].

Партнерський маркетинг – це ще один ефективний спосіб монетизації контенту в інтернеті. Ця концепція передбачає співпрацю з компаніями для просування їхніх продуктів або послуг в обмін на комісію з продажів, які відбуваються через ваші рекомендації. Affiliate-програми надають можливість заробляти, ведучи трафік на сайти компаній через блоги, соціальні мережі або інші канали. Affiliate-програми є одним із найпопулярніших способів заробітку в інтернеті, дозволяючи отримувати дохід від перенаправлення трафіку на сайти компаній. Ця модель співпраці базується на принципі поділу доходів між компанією та партнерами, які допомагають залучати клієнтів.

Учасники партнерських програм (афіліати) реєструються на платформі компанії або через партнерські мережі, отримуючи унікальні реферальні посилання чи промокоди. Коли користувач переходить за цим посиланням і здійснює цільову дію (наприклад, покупку, реєстрацію або завантаження програми), афіліат отримує комісію.

До каналів залучення трафіку можна віднести:

1. Блоги. Блогери створюють статті, огляди або навчальні матеріали, інтегруючи партнерські посилання в контент. Наприклад, у сфері технологій часто оглядають гаджети із посиланнями на магазини.

2. Соціальні мережі. Інфлюенсери використовують свої платформи (Instagram, TikTok, YouTube), щоб рекомендувати продукти чи послуги. Live-стріми та відеоогляди ефективно сприяють підвищенню конверсії.

3. Електронна пошта. Розсилки з унікальними пропозиціями та знижками мотивують підписників до покупки.

4. Реклама. Афіліати можуть запускати платну рекламу (Google Ads, Facebook Ads), спрямовану на цільову аудиторію.

Серед успішних партнерських програм можна виділити Amazon Associates – одна з найбільших програм у світі, що охоплює широкий спектр товарів; ShareASale – платформа, яка об'єднує тисячі афіліатів та компаній у різних нішах; Booking.com Affiliate Program – пропонує комісію за бронювання готелів через реферальні посилання.

Affiliate-програми є вигідною можливістю як для компаній, що шукають нових клієнтів, так і для партнерів, які хочуть монетизувати свої аудиторії або знання у маркетингу.

Для успішного партнерського маркетингу важливо обирати продукти або послуги, які відповідають інтересам вашої аудиторії, та використовувати різноманітні стратегії, такі як контент-маркетинг, SEO та рекламні кампанії. Приклади успішних стратегій включають створення оглядів продуктів, рекомендацій та навчальних матеріалів [5].

Способи віддаленого заробітку в інтернеті є різноманітними та доступними для кожного, хто бажає скористатися можливостями сучасного світу. Фриланс, створення інтернет-магазинів, онлайн-курси та партнерський маркетинг – це лише кілька з багатьох варіантів, які можуть принести дохід. Завдяки технологічному прогресу, можливості для заробітку постійно розширюються, відкриваючи нові горизонти для підприємців та професіоналів.

Список використаної літератури

1. Володимир Рихліцький «Економічна правда». URL: https://www.epravda.com.ua (дата звернення: 10.11.2024)

2. Проєкт WEEKLY CHART «Економічна правда». URL: https://www.epravda.com.ua (дата звернення: 18.11.2024).

3. Катерина Жирій. URL: https://www.unian.ua (дата звернення: 01.12.2024)

4. Національна платформа малого та середнього бізнесу. URL: https://platforma-msb.org (дата звернення 01.12.2024)

5. Ярослав Вінокуров «Економічна правда». URL: https://www.epravda.com.ua (дата звернення: 18.12.2024)