



# **Tjäna pengar på internet när du sover**

9 olika sätt att skaffa passiva  
inkomster via internet

**Anders Sjöberg**

**Strategiförlaget**





**Fler exemplar av den här boken  
köpes i bokhandeln eller beställs genom**

Strategiförlaget  
Box 4163 - 203 12 Malmö  
040-30 49 80  
[info@strategiforlaget.se](mailto:info@strategiforlaget.se)  
[www.strategiforlaget.se](http://www.strategiforlaget.se)

© Anders Sjöberg  
Malmö 2008  
Första upplagan  
ISBN 978-91-977462-0-5  
Omslag: Tobias Blomberg







<b>Förord</b> .....	<b>11</b>
100+ aktiva sajter.....	11
Vill dela med mig – öppnare marknad.....	11
Begränsad tid.....	11
Tjäna pengar.....	12
Om författaren.....	12
<b>1. Inledning</b> .....	<b>15</b>
Författarens erfarenheter.....	16
Bokens indelning.....	17
<b>2. Innehållssajter (ETT)</b> .....	<b>21</b>
Hur man tjänar pengar på en innehållssajt.....	22
Personligt intresse.....	23
Stor intäktspotential.....	23
Några tips och idéer om ämnen.....	24
Vem betalar ut pengarna?.....	26
Sälja egna annonser – bäst marginal – mycket jobb.....	26
Annonssystem.....	27
Sälja saker – bra marginal.....	28
Affiliate-nätverk – hyfsade marginaler – lite arbete.....	28
Några affiliate-nätverk och vad som utmärker dem.....	30
TradeDoublar.....	31
CommissionJunction (cj.com)/ValueClick.....	31
JaTak.dk / ComeStay.com.....	31
Zanox.com.....	31
AffiliateWindow.....	32
Mindre svenska nätverk.....	32
Google AdSense – absolut enklast.....	32
Var får man innehållet ifrån?.....	33
Texter till innehållssajten.....	34
Offentlig information.....	34
Upphovsrättens tidsbegränsning.....	34
Hyra eller köpa information.....	35
Personuppgiftslagen (PUL).....	35
Bilder till innehållssajt.....	36
Köpa rättighet smidigt och billigt.....	36
Ljud och film.....	36
Ytterligare möjligheter – tillväxt.....	37
Konkreta exempel på några av mina sajter.....	38
Slutsats om innehållssajter.....	39
<b>3. Sälja nedladdningsbar information (TVÅ)</b> .....	<b>40</b>
Sälja böcker.....	43
Hur man får information.....	44
Sälja bilder.....	45
Sälja musik.....	46
Sälja tal- och sångtexter.....	47
Sälja programvaror.....	47
Hur man går tillväga.....	49
Hur man programmerar.....	49

## 6 Tjäna pengar på internet när du sover

Sälja sitt program .....	50
Sälja mallar .....	51
<b>4. Handla med domännamn (TRE) .....</b>	<b>53</b>
Hur man värderar en domän .....	53
Hur man väljer ut ett domännamn .....	54
Hur man registrerar ett domännamn .....	55
<b>5. Handla via nätmarknader (FYRA) .....</b>	<b>57</b>
Vanliga anledningar till "felprissatta" varor .....	58
Fel kvantitet .....	58
Köpa under fel säsong .....	59
Köpa fel kategori – fel stavat – fel ändamål .....	60
Köpa snabbt – sälja snabbt .....	61
Köpa i fel region .....	61
Köpa defekta varor .....	62
Sälja dyrare .....	63
Rätt marknadsföring .....	63
Rätt tidpunkt .....	63
Rätt geografisk plats .....	64
Rätt startpris .....	64
Några viktiga nätmarknader .....	65
Nätmarknader i Sverige .....	66
Utländska nätmarknader .....	66
<b>6. Skapa och underhålla nyhetsbrev (FEM) .....</b>	<b>69</b>
Var får man information? .....	69
Hur man tjänar pengar på nyhetsbrev .....	71
Användbara verktyg för nyhetsbrev .....	72
Autogenererade nyhetsbrev .....	73
<b>7. Sälja standardiserade tjänster (SEX) .....</b>	<b>77</b>
Hur man säljer standardiserade tjänster .....	79
Forum relaterade till ämnet .....	79
Sökordsannonsering .....	80
Sökmotoroptimering .....	80
Positiva referenser .....	81
Förslag på standardiserade tjänster att sälja .....	81
<b>8. Sälja nya varor från återförsäljare/ tillverkare (SJU) .....</b>	<b>82</b>
Vad ska man sälja? .....	82
Hur man väljer en leverantör .....	83
Hur man hittar leverantörer .....	84
Sökmotorer vid sökning av leverantörer .....	84
GlobalSources och Alibaba .....	85
GlobalSourcesDirect .....	86
Ebay.com .....	87
Grossister .....	87
Utöka dina marknader .....	87
Slutsats om varuförsäljning via internet .....	89

<b>9. Köpa och sälja marknadsföring (ÅTTA)</b> .....	<b>90</b>
Hitta produkt .....	90
Köpa marknadsföring – sälja produkten .....	91
Mäta och analysera .....	93
<b>10. Köpa och sälja outsourcing (NIO)</b> .....	<b>94</b>
Vad som är enkelt att utlokalisera .....	94
Var hittar jag leverantören? .....	95
Get-A-Coder .....	96
Elance .....	97
Sälja outsourcingtjänster .....	98
<b>11. Att bygga sin sajt</b> .....	<b>101</b>
Att välja domännamn .....	101
Var kontrollerar man domännamn? .....	103
Var man placerar (hostar) sajten.....	103
Bygga sajten .....	104
Titta på någon annan och lär .....	105
Använda en mall .....	105
Köpa konsulttjänster .....	105
Innehåll och bilder.....	106
Köpa en sajt .....	107
Leta upp ägaren .....	107
<b>12. Marknadsföring</b> .....	<b>108</b>
Sökmotoroptimering .....	108
Hur går det till? Hur värderar sökmotorerna? .....	109
Sajtens uppbyggnad .....	110
Head – Title .....	111
<h2> / <h1>-taggar .....	111
Bilder skall innehålla alt-texter .....	112
Texten ska handla om ämnet .....	112
Länkar till sajten.....	112
Försök inte vara för smart.....	113
Sökordsannonsering.....	114
Vilka sökord ska jag välja för annonseringen? .....	114
Hur en annons skall utformas .....	115
Hur högt skall jag lägga bud och budget? .....	115
Vilken landningssida ska jag använda? .....	116
Annonsera om din sajt online .....	116
Annonsera mot betalning per aktivitet .....	117
Övrig marknadsföring .....	117
<b>13. Virtuellt kontor</b> .....	<b>119</b>
Telefon – nummerabonnemang .....	119
Faxtjänst.....	119
Postbox .....	120
Konferensrum, arbetsplats .....	120



**14. Att komma igång ..... 121**

**APPENDIX ..... 123**

Sökmotoroptimering – enkla tips..... 123

ORDLISTA ..... 129









## Förord

Varför skriva en bok och berätta om hur man kan tjäna pengar på internet? Varför inte göra allt själv och tjäna ännu mer pengar? För mig personligen finns det många anledningar av vilka jag ska räkna upp ett antal.

### 100+ aktiva sajter

Jag har redan idag ett stort antal internetsajter. Senaste gången jag räknade hade jag 125 sajter uppe ”live” och ytterligare något hundratal domännamn och projekt i huvudet. Då jag även har fru, tre barn och två hus, och inte bara vill arbeta, har jag varken lust eller tid att genomföra allt jag tycker borde genomföras.

### Vill dela med mig – öppnare marknad

Själv är jag uppvuxen i en småföretagarfamilj, och med undantag av några år i mitt liv, har jag alltid arbetat i småföretag och varit en ”underdog”. Tycker numera det är ganska kul att se att man som liten plutt kan konkurrera med stora företag. Och ta marknadsandelar. Och tjäna pengar tack vare att man levererar bättre och billigare produkter. Detta är marknadsekonomi för mig!

### Begränsad tid

Även om jag gillar att vara min egen chef tycker jag också att det är ganska roligt att hjälpa andra genom att sälja konsulttid. Problemet är, att då min tid är begränsad, får jag ta ut ett relativt högt timpris för det ska löna sig. Därmed har många mindre eller blivande entreprenörer inte möjligheten att för en rimlig kostnad få vettiga tips av mig. Har även noterat att kompisfären för ”gratis tips” och ”bara någon gratis timme” bara växer. Och jag som har lite svårt att sluta prata när jag väl börjat...

Med en bok som man kan ta med sig, läsa när man vill, stryka under i, vika hundöron i etc. blir det förhoppningsvis mycket enklare för alla att ta till sig mina idéer.

## Tjäna pengar

Givetvis är jag också intresserad av att se om det går att tjäna pengar på denna bok. Min förhoppning är, dels att boken köps av några personer, men även att den öppnar nya möjligheter och idéer från läsarna om samarbeten, saminvesteringar, hjälp med strategier, eller vad det nu kan vara. Det mest spännande med framtiden är att man vet så lite om den.

## Om författaren

Jag kommer från en småföretagarläkt i Småland. Min farfar började snickra i sovrummet och snickerifabriken växte, bytte ägare och ägs numera av några av mina kusiner med familjer. Flera kusiner driver också egna företag, min far gör det fortfarande, och mina två systrar är anställda av sina egna bolag. Min ena syster får in det mesta av sina inkomster via tips hon fick av mig för två år sedan och beskrivs i denna bok.

Redan som liten gick jag runt i grannskapet och sålde fröer, ved, och erbjöd knivslipning. Jag köpte även som 13-åring ett hundratal plastklockor från Kina som jag sålde på min högstadieskola.

Första företaget – **Sjöwes Import HB** – startade jag tillsammans med min flickvän Katarina Westrin som sedermera också blev min fru. Vi importerade och sålde klockor, nyckelringar, och annat vi kunde köpa billigt och sälja dyrare.

Som student i Lund fick jag ett modem och började leka lite med internet, även om det mest var textbaserade sajter innan det revolutionerande *Mosaic* kom.

Efter filosofie kandidatexamen i företagsekonomi (redovisning/finansering) från Lunds universitet och tjänstgöring som förtroendevald kurator på Blekingska Nationen startade

jag mitt första företag; en annonstidning för gratis annonser där tidningen kostade pengar att köpa: Lila Tidningen Skåne. Ganska snart tog mina pengar slut (hade satsat 150.000 via lån från släkt och vänner) och jag letade efter köpare. Fick kontakt med Gula Tidningen – som då var en del av en stor internationell tidningskoncern. Genom finansiella muskler och möjligheter till distribution blev Lila Tidningen ganska snart en riktigt bra affär. Och jag gjorde min första internetsajt – lilatidningen.se 1994!

1999 lämnade jag det dagliga ansvaret för Lila Tidningen och tog över ansvaret för callcenter och internet på Gula Tidningen i Stockholm. Moderkoncernen satsade stort på internet vid denna tid och jag fick då en inblick i vad det kunde innebära. Men familjen längtade tillbaka till Malmö och jag slutade utan att ha något nytt att göra – startade några olika internetprojekt, däribland gravid.se och vacationhouses.com.

Sedan dess har det rullat på med nya internetprojekt i lite olika bolag. De flesta sajter tjänar pengar, vissa bara några kronor per månad, andra betydligt mer. På vägen framåt har jag också insett att man inte får vara rädd för att misslyckas. Många av mina projekt har utvecklats negativt i början, men genom att följa utvecklingen noggrant går det ofta att styra rätt.



Några av mina aktiva internetsajter



Vissa projekt har på papperet varit helt optimala men ändå inte fungerat. Kanske fel tidpunkt eller något annat fel som jag själv inte insett.

Hittills har jag inte varit rädd att starta nya projekt, är medveten om att det kan komma ytterligare misslyckanden framöver, men ser man till att begränsa risken är det bara att prova.

Jag kan dessutom säga att jag är mycket nöjd med min arbetssituation; kan arbeta när och var jag vill. Ingenting säger att vissa tider på dygnet är bättre än andra – jag arbetar med Kina, Indien, Europa, USA etc. där alla har olika tider och olika surfvanor. Nackdelen är väl att jag är lite beroende av internetuppkoppling för att jag ogärna vill missa något.

Det jag numera tycker är roligast är att hjälpa företag med internetstrategi, sökmotorspositionering och sökordsannonsering via mitt bolag i-Strategi AB.



## 1. Inledning

Denna bok kan klassas som en kombination av idébok och faktabok med begränsad information. Många olika saker tas upp, och idéer presenteras, men inget beskrivs utförligt. Boken är mer tänkt som en inspirationskälla, och visar på vad som är möjligt och vad som bevisligen fungerar.

Jag kommer att behandla nio olika, vitt skilda, delar inom internet där man kan tjäna pengar när man sover. Förtjänstens storlek beror naturligtvis ofta på hur mycket tid och kraft man lägger ner på ett projekt. Kanske nöjer man sig med 1.000 kr extra i månaden för tre timmars arbete en gång och därefter två timmars arbete per år. Eller så väljer man den mer aktiva sidan och arbetar mer än sex timmar om dagen med sina internetprojekt och förhoppningsvis tjänar betydligt mer.

Denna bok riktar sig alltså dels till de som vill ha ett sidoprojekt som gör att det kommer in extrainkomster (flertalet projekt kräver ingen extra arbetsinsats även om man säljer mer då. Vissa delar är helt passiva intäktskällor när man väl lagt ner tiden och gjort sin internetsajt). Dels riktar sig boken till de som vill bygga något riktigt bra från grunden, vare sig man är tonårig ”internetwhiz” eller bara känner för att börja något nytt. Vill man starta en rörelse eller förändra en rörelse till att använda internet bättre kan denna bok vara till stor hjälp.

Den sista målgruppen boken är skriven för är de som idag arbetar i, eller driver en rörelse, och undrar vilka hot eller möjligheter man kan se med internet idag. Hur ska man kunna konkurrera med andra om man inte vet hur de arbetar och vad som kan förväntas av dem? Kanske ska man själva starta egna småprojekt inom koncernen istället för att öppna upp marknaden för nya småskuttar?

Jag har ofta på större företag sett hur man skjuter över alla frågor gällande internet på dataavdelningen. Med andra ord är det ofta personen som anställdes för att koppla ihop nätverket som ska vara ansvarig för den snabbast växande marknadskanalen, internet.

Man bör istället så snabbt som möjligt lägga över ansvaret för dessa frågor på företagsledningen eller marknadsavdelningen, enligt min åsikt. Webb och internet är redan idag en mycket viktig del av företagets externa kommunikation och marknadsföring, och viktigare kommer det att bli! Redan på planeringsstadiet av sina internetaktiviteter bör man involvera marknadsförare och andra personer med rätt bakgrund. Man låter knappast tryckeriarbetarna bestämma innehållet i trycksakerna eller vad som ska tryckas, dock sker detta alltför ofta inom webbrelaterade aktiviteter.

## Författarens erfarenheter

Hela grunden med boken och de föredrag jag håller är att peka på möjligheter ur verkliga livet. Jag vill visa på vad som är möjligt och även peka på saker som är genomförda.

Det som beskrivs i boken har även testats av mig. Jag har tjänat pengar på alla de olika idéer jag beskriver i de nio olika kapitlen. Jag har även byggt mina sajter och gjort marknadsföring på det sätt jag beskriver i boken, tipsen är redan testade och fungerar.

Dock är det så att jag gillar att ha så många projekt som möjligt på gång, vilket innebär att de allra flesta inte är förädlade till perfektion. Det mesta går att göra bättre. Sedan är den öppna frågan om det är värt det eller inte. Testa och se!

Jag har misslyckats med många projekt och kommer misslyckas även framöver. I stort handlar det bara om att se till att avsluta dåliga projekt och driva de framgångsrika vidare. Då detta är en inspirationsbok kommer jag inte nämna så mycket om de halvfärdiga och misslyckade projekt jag åstadkommit hittills.

Jag har idag ett stort antal innehållssajter uppe, jag köper varor från Kina som jag säljer via internetsidor och nätmarknader, jag handlar direkt via nätmarknader, jag köper och säljer marknadsföring etc.



De mest optimala passiva intäkter jag får idag är via innehållssajter och mina ”köpa och sälja marknadsförings”-tjänster.

### ***Bokens indelning***

Boken är indelad i olika enskilda avsnitt så att man kan välja om man vill läsa boken från pärm till pärm eller använda den som referenslitteratur och bara välja valda delar.

Den första delen beskriver fem skilda idéer om nya affärsmöjligheter som har skapats via internets upp- och utbyggnad världen över.

I bokens andra del behandlar jag fyra *gamla* affärsidéer som kan vidareutvecklas och förädlas genom att använda internet. Jag gör dessa affärsidéer tillgängliga även för mindre spelare.

I det första kapitlet beskriver jag hur man kan tjäna pengar på något stort intresse man har via *innehållssajter*. Egentligen behöver man inte ha något intresse – bara man kan få fram och få ner ett vettigt innehåll som intresserar folk. En innehållssajt kan vara en verklig ”*tjäna-pengar-på-internet-när-du-sover*” sajt. Väljer du ett bra ämne behöver du knappast uppdatera alls, sajten kan trots det generera pengar. Vissa av mina resesajter har jag inte uppdaterat på flera år, ändå kommer det femsiffriga tal i kronor varje månad från dessa i ren vinst.

Digitala produkter är en annan vara som går att sälja på internet och vars sajter inte kräver särskilt stort underhåll. När du väl har hittat din information och lagt upp den på nätet kan den sköta sig själv genom att folk betalar och laddar ner. Man kan sälja programvaror, små tillägg till programvaror, mallar, musik, böcker, säljbrev etc. Jag kommer att beskriva utförligt och bidra med många konkreta tips.

Vidare skall jag berätta om hur man kan köpa och sälja nya varor på internet, egentligen något ganska självklart om man tänker sig en vanlig väg för en vara. Den tillverkas kanske i Kinas inland, går via ett ”shippinghouse” i HongKong till en grossist i Europa, och sedan vidare till en grossist i Sverige för att slutligen hamna i din affär. Om man tänker på att alla led läg-

ger på 10-100% på priset inser man att det går att tjäna pengar genom att klippa bort en del led. Större bolag som H&M och IKEA skär såklart bort ett antal steg, men även du har möjlighet att direktköpa från Kina. Du får normalt sett betala betydligt mer för småkvantiteter, men det kan löna sig ändå. Själv köper och säljer jag batterier till iPod-spelare betydligt billigare än t.ex. Apple Store. Jag kommer även att ge tips på olika metoder för att slippa den fysiska hanteringen av produkterna.

Andra områden jag tar upp där man kan tjäna pengar via internet är handel via nätmarknader, försäljning av standardiserade tjänster, och hur man kan tjäna pengar genom att köpa marknadsföring smartare än andra.

I bokens Appendix finns en ordlista som förklarar specifika internetord i boken. Även en lista i punktform hur man kan göra sin egen sökmotoroptimering finns där.



***Del 1***

***Nya***

***affärsidéer***

***skapade av***

***internet***





## 2. Innehållssajter (ETT)

Ett av mina favoritsätt att tjäna pengar på internet när man sover är det jag kallar innehållssajter. I korthet går det ut på att man publicerar en sajt med ett innehåll som personer kan tycka vara användbart. Läger man ut informationen gratis och den är tillräckligt relevant och lättöverskådlig kommer besökarna dit.

Beroende på innehållet, kan besökare komma tillbaka eller tipsa andra om sajten, vilka också senare kommer tillbaka.

Det sköna med innehållssajter är man inte behöver arbeta mer än man själv vill. Ingen affär att låsa upp på morgonen, ingen kassa att räkna på kvällen, ingen tidsjournal att hålla reda på för den man arbetar för, ingen posttömning etc. Man fyller på med innehåll när man själv har tid och lust eller känner att det behövs. Jag har idag fler än hundra innehållssajter på fem olika språk.

Innehållssajter kan vara både små och stora. Själv har jag mestadels små, men även ett antal större. Gravid.se med mer än 500 olika sidor är stor (åtminstone för mig), uppdateras ofta, innehåller ett levande forum samt har kompetenta personer som svarar på mail som skickas in.

Däremot kan man väl säga att kirurg-plastik.se med sina 12 sidor, vardera på ett hundratal ord, är en av de mindre sajterna. Sajten är inte det minsta uppdaterad (eller ens besökt av mig) på två år. Ändå drar den in ca. 500 kr per månad, och då det endast kostar 300 kr per år att ha sajten, blir det några tusenlappar extra per år för denna micro-innehållssajt.

När man väl startar en eller flera innehållssajter får man tänka på att det i början kan vara mycket arbete och små intäkter – men är man uthållig och gör rätt saker kommer det snart att komma in pengar när man sover. En av mina systrar gjorde sin första innehållssajt – spa-sverige.se – för två år sedan. De första månaderna tyckte hon det verkade meningslöst med de låga intäkterna.

Efter en del påtryckningar började hon med nya sajter och nya idéer; många små sajter som drog in lite pengar.

Nu har hon ytterligare ett stort antal sajter och detta är hennes huvudsakliga inkomst. Man ska inte ge upp även om det känns trögt i början, men man bör väl heller inte säga upp sig från sitt ordinarie arbete innan man ser att man får lite snurr på internetverksamheten.

## Hur man tjänar pengar på en innehållssajt

Det finns så klart olika anledningar att ha en innehållssajt: för att påverka, visa att man kan något, eller bara för att glädja sig åt att dela med sig av sina kunskaper. I titeln på denna bok nämns dock *Tjäna Pengar* – därför ägnas ett avsnitt åt hur man tjänar pengar på en innehållssajt.

Innan man börjar lägga upp en innehållssajt skall man välja vilket ämne man vill skriva om. Självt har jag alltid använt mig av två kriterier när jag bestämt mig för vad jag ska ha för tema på en innehållssajt: **personligt intresse** och **stor intäktspotential**. Helst vill man att båda ska träffa det område sajten ska handla om. Ibland räcker det dock med det ena kriteriet, som i det tidigare exemplet med kirurgi-plastik.se. Här var det bara stor intäktspotential som lockade från mitt perspektiv.

The screenshot shows the homepage of kirurgi-plastik.se. The header features the site name and several small images. A navigation menu is present with links to 'Google annonser', 'Plastik', 'Bröstförstoring', 'Plastikkirurgi Fåsar', and 'Plastikkirurgi Malmö'. The main content area is titled 'Plastikkirurgi' and contains introductory text about the field. On the right side, there are several advertisements, including one for 'Shamé Aesthetic Group' and another for 'Plastikkirurgi' in Oslo. The footer includes contact information and a Google AdSense logo.

*En mindre innehållssajt, genererar AdSense intäkter*

### **Personligt intresse**

Personligen tycker jag det är lättare att söka information, sammanfatta och skriva om vad man tror folk vill läsa när man själv har intresse av ämnet. Vissa ämnen har jag kunnat ganska mycket om i förväg, andra betydligt mindre. Men jag har lärt mig mer under framställandet. Det är inte nödvändigt med personligt intresse, men detta gör det ofta lättare att ta sig tid att fixa och förbättra sajten.

Gravid.se startades till följd av att min fru fött vårt första barn, och vi tyckte det var lite skralt med bra information på nätet. När vi sedan väntade nästa barn höjde detta vårt intresse ytterligare. Stora uppdateringar blev det även när det var dags för tredje barnet. Även mina resesajter som är uppbyggda på *weekend turism* är ett uttryck för mitt intresse.

Jag älskar att åka iväg till någon storstad över en weekend, och att sedan tipsa andra om smarta och roliga saker jag kommit på, hur man kan förboka olika saker, och hur man kan tjäna pengar på att göra på olika sätt – det tycker jag är jättekul!

### **Stor intäktpotential**

Finns det en stor intäktpotential är det också intressant, så klart. Kommer man att nå människor som har något förändrat behov? När man de som söker och kan tänka sig fatta beslut via information från internet? Då finns det stora möjligheter att hjälpa till i beslutsfattandet med relevant information och relevanta annonser.

Gravid.se är en typisk sajt dit man går när man har fått förändrad livsstil och förändrade behov. Vid den första graviditeten går man från ett liv där man bara behöver bry sig om sig själv till ett helt nytt liv, med ett hjälplöst barn att ta ansvar för. Nya varumärken, nya prylar, nya tjänster och allt gott man vill för sitt kommande barn. En annan sajt med stor intäktpotential är kirurgi-plastik.se. Skönhetsoperationer är kostsamma och ofta

## PERSONLIGT INTRESSE

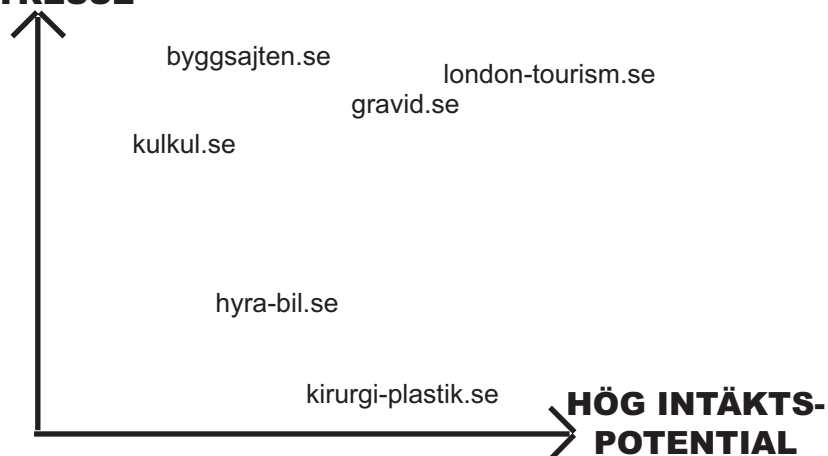


Diagram hur man kan värdera olika innehållssajter

är det privatläkare, som marknadsför sig hårt, som utför dessa operationer.

Ett enkelt sätt att se om det är en stor intäktspotential är att söka på Google. Ser man många betalda annonser (sponsrade länkar) högt upp på sidan är det ofta stor intäktspotential. Söker man t.ex. på *lån* ser man flera sidor med betalda länkar. Söker man istället på *hamster* får man betydligt färre betalda annonser. Därmed är det inte säkert att det är sämre att bygga en innehållssajt om detta – men det kanske är svårare att få intäkter.

## Några tips och idéer om ämnen

Egentligen är det upp till var och en vad man vill att ens innehållssajter ska handla om, men för att öppna upp tankebanorna och fantasin ska jag lista några idéer nedan. Vissa finns redan på svenska, andra bara på engelska, men det går alltid att göra saker bättre.

När vi startade gravid.se fanns redan föräldranätet.com, men vi tyckte inte den var tillräckligt bra. Nu har vi 10.000 besökare per dygn på gravid.se. Detta har uppnåtts helt utan att sajten



marknadsförts på annat sätt än att den har varit en bra sajt som folk uppskattar att besöka och länka till.

Gravid.se har programmerats på det sätt som sökmotorerna gillar, vilket troligtvis också gjort att betald marknadsföring kunnat undvikas. Normalt blir även en sökmotoroptimerad sajt bra för vanliga personer; enklare att läsa och enklare att hitta.

Man ska alltså inte bli skrämmd av att det redan finns någon stor och bra sajt inom ens område. Gör man sin sajt bättre finns alla chanser i världen att man ska lyckas även med mycket begränsad marknadsföringsbudget.

### **Däck- och däckdimensioner**

Vill man inte alltid veta vad som är perfekt för sin bil?

*Intäktsmöjligheter:* Däck, fälgar, bilannonser, däckannonser.

### **Fusk i dataspel**

Lite kul när det ser ut som om man är smartare än andra.

*Intäktsmöjligheter:* Dataspel, konsoller, elektronikprylar.

### **Stockholms pärlor**

Varför inte beskriva smultronställen som inte alla känner till?

*Intäktsmöjligheter:* Utfärder, hotell, flygresor, bussresor.

### **Krydda eget brännvin**

Folk vill kanske ha tips vilka växter som duger, hur man gör etc.

*Intäktsmöjligheter:* Böcker, öl- och spritresor, vinsatser, tillbehör.

### **Hamsterträning**

Varför inte förmedla hur du får din hamster att göra konst?

*Intäktsmöjligheter:* Zooaffärer, djurmat, burar, böcker.

### **Trafikmärken**

Vad betyder egentligen alla trafikmärken?

*Intäktsmöjligheter:* Körskolor, bilannonser, böcker.

### **Sportregler**

Många undrar var olika regler i curling, rodd, biljard, fotboll finns.

*Intäktsmöjligheter:* Biljettförsäljning, försäljare av sportprylar, tv.

### **Blogg**

Blogg är väldigt stort nuförtiden och ganska enkelt att lägga upp.

*Intäktsmöjligheter:* Helt beroende på vad man bloggar om.