

# КАК СОЗДАТЬ ПОПУЛЯРНЫЙ И ПРИБЫЛЬНЫЙ ФОРУМ

Абрамян Сергей Сергеевич

[www.abrams.ru](http://www.abrams.ru)

В Интернете существует огромное количество форумов и конференций. Многие из них становятся популярными и посещаемыми, другие так и остаются заброшенными проектами и мечтами своего создателя. А между тем, даже небольшой форум на сайте-визитке вашей компании мог бы многократно увеличить поток клиентов и повысить привлекательность вашей продукции. Из этой книги вы узнаете, как создать популярный и доходный форум для сайта вашей компании или частного коммерческого проекта. Для вас не останутся нераскрытыми секреты многократного увеличения продаж. Вы также узнаете, как создать частный форум и зарабатывать с его помощью до нескольких тысяч долларов ежемесячно.

**Конференции и форумы.**

**Цели форума.**

**Прибыльный форум для корпоративного сайта.**

**Прибыльный форум для частного проекта.**

**Частный «независимый» форум.**

**Почему не общаются.**

**Как создать популярный форум.**

**Как поддерживать интерес к форуму.**

**Топик-мэйкеры и горячие темы.**

**Модерация форумов.**

**Материально-техническая часть.**

**Заключение.**

**Конференции и форумы.**

Форумы и сетевые конференции появились ещё до того, как Интернет стал популярным и общедоступным. Конференции объединяли людей по интересам и предоставляли возможность группового общения. Первые конференции тогда существовали в виде эхо-конференций и групп, на которые можно было подписаться по электронной почте. Участники конференций просто посылали письмо по электронной почте на определённый адрес, а получали это сообщение все подписчики группы. Аналогичным образом можно было ответить на сообщение, и ответ также получали все.

Сегодняшние форумы по своему назначению не отличаются от уже уходящих конференций, но стали более интерактивными, удобными и привлекательными. Многие корпоративные сайты и онлайн СМИ обзавелись своими форумами, чтобы в интерактивном режиме общаться со своими посетителями и клиентами.

Не многим известно, что само наличие форума на вашем сайте не гарантирует вам востребования этого сервиса. Чтобы посетители вашего сайта общались в вашем форуме нужно приложить много усилий. Но старания того стоят.

Популярный форум – это всегда прибыльный форум. Будь то форум на сайте коммерческой компании или частный проект для души. Чтобы определить, какой форум нужен вашему сайту, нужно определиться с целями создания и поддержки форума.

## **Цели форума.**

Сегодняшний Интернет пестрит обилием информации на самые разнообразные темы: увлечения, бизнес, общение, специализация. Среди огромного потока информации, которую получает пользователь Интернет, можно легко запутаться и не найти искомого. Потому множество форумов предлагают узкую специализацию по интересам. Зайдя на специализированный форум, вы сразу понимаете, получите вы здесь ответы на свои вопросы или нет. Например, почти бесполезно спрашивать на форуме о любви и дружбе, как подобрать какой-либо качественный товар или услугу. Эффективнее найти форум, посвящённый обсуждению нужных вам товаров или услуг. Там вы сможете получить более квалифицированные ответы и, возможно, в режиме реального времени через систему обмена личными сообщениями.

Форумы создают с различными целями. Одни поддерживают интерес к продукции компании, другие объединяют сообщества по интересам. Есть также форумы созданные «просто так, чтобы он был». А есть категория форумов, созданных для того, чтобы зарабатывать на них деньги с оборота рекламы. В зависимости от того, какая у вас цель поддержки вашего сайта в Интернете, следует определить цель вашего форума. В данной книге я рассматриваю исключительно коммерческие цели.

## **Прибыльный форум для корпоративного сайта.**

Если ваша компания обзавелась сайтом в Интернете, то стоит рассмотреть возможность открытия на сайте нового раздела – форума. Целями форума, конечно, станут поддержка ваших клиентов и формирование интереса к вашей продукции или услугам. Также форум может содержать раздел ответов на часто задаваемые вопросы – FAQ. Данным разделам редко уделяют много внимания на форуме. А зря. Представьте, сколько рабочего времени нанятого вами секретаря-оператора может занять клиент, задавая однотипные вопросы об условиях, гарантиях, сертификатах и на другие типичные темы. Несмотря на то, что на страницах сайта вы изложили максимум информации, её не всегда находят достаточно быстро или не находят вообще. Посетителей обычно интересует простой доступ к информации без чтения лишнего материала. Если такого простого доступа нет, то потенциальный клиент совершает звонок в вашу компанию и выясняет вопрос. Безусловно, звонок клиента очень важен, но зачем каждому объяснять по телефону, сколько лет ваша туристическая компания работает с определённым направлением, если этот ответ можно поместить на форум в раздел ответов на частые вопросы.

За каждый час времени оператора вы платите деньги, за чтение клиентами раздела ответов на вопросы вы не платите ничего. Для крупной компании, всего один часто задаваемый вопрос, заранее освещённый на сайте компании, может сэкономить десятки тысяч рублей ежегодно. Представьте, сколько денег вы смогли бы сэкономить, собрав базу частых вопросов и разместив ответы на них на вашем сайте.

Но самая важная цель форума на сайте компании – это поддержка интереса посетителей к продукции или услугам, а также воспитание лояльного отношения к компании. Если создать темы с ответами на вопросы довольно просто, то формировать покупательский спрос намного сложнее. Но это задача основная, и её придётся решать. Для начала вам нужно правильно сгруппировать списки ваших форумов, чтобы посетитель мог сразу сориентироваться в наличии нужных тем в том или ином разделе. Например, для сайта агентства по недвижимости можно создать такие разделы или группы:

- общие и любые вопросы об агентстве;
- частые вопросы наших клиентов;
- все об аренде недвижимости, договора, тенденции, цены, условия;
- покупка-продажа недвижимости, условия, договора, обсуждение объектов;
- покупка-продажа, выбор строящихся объектов, надёжность строительных компаний;
- ипотека, выбор объектов, банков и условий, помощь агентства.

В каждом из разделов будет содержаться информация определённой группы. Тогда посетители сайта вашего агентства смогут быстрее найти нужный форум и ответ в нём, либо задать свой новый вопрос. А новые вопросы – это и есть тот самый интерес к услугам, покупательский спрос и лояльное отношение. Если вас спрашивают об услугах, значит, они интересны вашим посетителям и будущим потенциальным клиентам.

Чем больше квалифицированных ответов получают посетители вашего форума, тем более высоким становится спрос на ваши услуги. В данном случае огромную роль играет психологический фактор. Если вы готовы бесплатно консультировать о рынке недвижимости даже тех, кто ещё не является вашим клиентом, то каким же ответственным будет отношение к клиентам компании, которые платят? Посетители решат, что к вам стоит обратиться или, по крайней мере, иметь в виду и рекомендовать друзьям.

С ростом количества сообщений и тем на форуме неминуемо растёт авторитет компании. Известно, что клиенты предпочитают обращаться к успешным и богатым компаниям. Если компания богатая и успешная, значит, её услуги пользуются спросом. А спрос исходит от качества услуг. Так думают ваши потенциальные клиенты. Если на форуме ярко освещаются вопросы вашего рынка и на форум заходит много посетителей, чтобы задавать вопросы, значит у вас много клиентов и вы компетентны в своей области.

### **Прибыльный форум для частного проекта.**

Если ваша цель зарабатывать деньги с помощью Интернета, то вам больше подойдёт частный проект форума. Используя рекламные возможности, вы сможете зарабатывать деньги на показах целевой рекламы, кликах на контекстные объявления, партнёрских программах. Хорошо посещаемый тематический форум может приносить до нескольких тысяч долларов ежемесячного дохода своему владельцу.

Очень важно правильно определить тематику создаваемого форума и придерживаться его специализации. В этом случае, показы контекстных объявлений будут более точными. Значит и отклик с рекламы будет выше, что неминуемо скажется на увеличении дохода. Если вам незнакомы понятия «партнёрская программа» и «контекстная реклама», то вы можете познакомиться с другими моими книгами, в которых сможете прочитать подробную информацию. Список книг доступен на моём сайте: [www.abrams.ru](http://www.abrams.ru)

Выбором темы определяется контингент рекламодателей, которые могли бы заинтересоваться вашим форумом. Зайдите на сайты рекламных брокеров и служб показа контекстной рекламы, чтобы увидеть, какие рекламодатели присутствуют на рынке. Допустим, вам понравилась партнёрская программа одного из магазинов фототехники – он платит 10 центов за клик на баннер. Это отличная цена, и вы могли бы взяться за эту тему. Можно создать крупный форум, посвящённый фототехнике, а можно создать форум, посвящённый одной марке, где будут обсуждаться связанные с этой маркой темы. Например, возьмём фирму Canon – известного производителя фототехники. Создайте форум, посвящённый обсуждениям фото-продукции этой фирмы. В разделы добавьте

такие важные аспекты, как новинки фототехники Canon, профессиональные камеры, полупрофессиональные камеры, любительские устройства, обмен-купля-продажа, документация, отзывы. Чем больше новых тем будет создаваться и обсуждаться в рамках разделов, тем больше рекламы вы сможете показать.

Благодаря тому, что ваш форум тематический, ваши страницы будут отличаться высокой конверсией. На примере это может выглядеть следующим образом.

В вашем форуме открылась и хорошо освещается тема с названием «Какую модель фотокамеры Canon лучше выбрать». В тему заходят новые посетители из поисковых систем, какие-то рекомендации дают профессионалы, кто-то из посетителей даёт советы и публикует отзывы из личного опыта. Популярность темы растёт, растёт её наполнение новыми сведениями. Частота обновления темы и появление в ней новых сообщений не остается без внимания поисковых систем. Поэтому поисковые системы направляют на вашу страницу всё новых и новых посетителей. Всё это время на самом верху страницы показывается рекламный баннер вашего партнера. Того самого, который платит по десять центов за клик. Баннер призывает изучить и купить продукцию фирмы Canon. Так как аудитория темы вашего форума явно заинтересована рекламируемой продукцией, то большинство новых посетителей кликнут на баннер хотя бы ради интереса – выяснить цену, условия и т.п. Представьте, что хорошая индексация поисковыми системами и живой интерес аудитории к вопросу приводят к вам ежедневно сто посетителей. Для одной темы, где название совпадает с запросом пользователей в поисковую систему это совсем немного. Из ста посетителей на баннер вашего рекламного партнера могут кликнуть и пять, и пятьдесят человек. Это зависит от привлекательности баннера. В первом случае вы заработаете пятьдесят центов, во втором заработаете пять долларов. Добиться конверсии в 50% вполне возможно. Но самое главное, что это всего лишь одна из обсуждаемых тем, которых на вашем форуме может быть более ста. А прибыль темы пусть даже и будет минимальной, но это прибыль всего одной темы и всего за один день.

Безусловно, останавливаться на одном рекламодателе не стоит. Следует наладить контекстный показ рекламных объявлений на страницах форума. Добавить услуги спонсорства разделов, когда за ежемесячную плату определённая фирма сможет размещать в названии раздела форума свой логотип и ссылку на сайт. Можно продавать прикрепленные объявления, взимая ежемесячную плату за удержание темы выше остальных.

Также важно снабдить форум партнёрскими ссылками на тематическую литературу. Это не менее ёмкий источник дохода, чем контекстная реклама. Подключившись к партнёрской программе книжного интернет-магазина, выберите популярное издание с хорошей стоимостью и рекламируйте его в контексте тем. Например, в темах форума, где обсуждаются любительские фотокамеры, именуемые в народе мыльницами, можно рекламировать книги по работе с цифровыми фотографиями на компьютере, учебные пособия по пакету программ Adobe PhotoShop или аналогичным программам, пособия о секретах съёмки цифровым фотоаппаратом. С прямой продажи магазины платят до 20% комиссионных. При цене хорошей иллюстрированной книги в 500 рублей, вы заработаете 100 рублей, если приведете покупателя. А ваша аудитория располагает всеми шансами на покупку смежного тематике форума печатного или электронного издания.

Возвращаясь к выбору направления развития вашего проекта, придерживайтесь главного правила – ваш форум должен быть тематическим. Даже если это не деловая тематика и не обсуждение товаров. Форум любителей экзотических животных может рекламировать их продажу, дефицитные корма. Форум врачей-педиатров может рекламировать семинары,

литературу, наконец, услуги и вакансии в известных клиниках. Если вы сделали форум о любви и отношениях – рекламируйте сайты знакомств, книги о том, как познакомиться и понравиться, и литературу с советами для одиноких. Даже студенческий форум с аудиторией, казалось бы, далеко не богатой, может успешно рекламировать написание курсовых и дипломных работ на заказ, учебную литературу и клубные события. Сделайте ваш форум востребованным и дайте аудитории востребованную рекламу. Тогда даже небольшая посещаемость форума обеспечит вам высокий и стабильный доход из рекламного оборота сети Интернет. Заработанная тысяча долларов в месяц – не предел для хорошего проекта.

### **Частный «независимый» форум.**

Не зря слово «независимый» я взял в кавычки. Если форум не преследует целей поддержки аудитории своего корпоративного сайта, сообщества вокруг него, либо не рекламирует товаров и услуг на своих страницах, но, тем не менее, освещает качество каких-либо товаров или услуг, то это, скорее всего, чей-то публичный источник донесения информации до широких масс. Крупные компании часто обзаводятся подобными проектами для скрытого влияния на мнение потребителей.

Представьте, что в определённом городе есть несколько конкурирующих сетей японских ресторанов. И есть популярный городской форум, где активно обсуждается качество блюд и обслуживания в них. Как вы думаете, пойдёт на пользу одной из сети ресторанов взятие такого форума под «своё опеку»? Безусловно. Ведь сформировать имидж ресторана, контролируя средства массовой информации совсем несложно. Неважно, что на самом деле все рестораны находятся в одной категории по обслуживанию и качеству блюд. Важно то, что контролирующая сеть может манипулировать мнением потребителей, используя возможности администрирования форума в его технической части.

Допустим, ваш ресторан скрыто владеет подобным форумом. В одну из тем, где обсуждается работа официантов, посылают сообщение о некачественном обслуживании или грубости со стороны персонала вашего заведения. Модератор или администратор форума немедленно реагирует на сигнал и, имея, возможность доступа к регистрационным данным пользователя, передаёт жалобу менеджеру. Менеджер, в свою очередь, решает конфликт – подарком, скидкой или иным методом – и просит клиента изменить свой отзыв на форуме с негативного на положительный. Будьте уверены, клиент, поражённый таким вниманием со стороны администрации ресторана, не только изменит отзыв, но ещё даст хорошие рекомендации заведения своим знакомым. Между тем, другие сети ресторанов будут получать на форуме различные отзывы – и положительные, и отрицательные, и нейтральные. В силах администрации владельцев форума добиться законными способами исключительно положительных отзывов именно о вашей сети ресторанов. Таким образом, казалось бы, независимый форум, станет работать на ваш бизнес ничуть не хуже дорогостоящей уличной рекламы. И подобное поведение администрации ни в коем случае не противоречит «Закону о рекламе».

Если вы являетесь незаинтересованным лицом, то можете создать совершенно независимый форум, посвящённый тем или иным услугам в вашем городе или районе. В данном случае вы сможете зарабатывать деньги на рекламе. Нередки случаи, когда независимые тематические форумы выкупаются крупными компаниями, чтобы формировать спрос на свою продукцию и теснее взаимодействовать с покупательской аудиторией. В зависимости от тематики, направленности на регион и количества участников, цена форума может достигать десятков тысяч долларов. Создавать и продавать форумы – это неплохой бизнес для тех, кто имеет опыт в быстрой раскрутке

тематических и региональных сетевых проектов. Зачастую посетители форума даже не знают, что всё управление уже находится под контролем заинтересованной компании. Так умело и ненавязчиво в темах форума проводятся рекламные акции.

### **Почему не общаются.**

Как видите, форум – это генератор продаж для вашего сайта или бизнеса, даже если ваш сайт не портал, а всего лишь визитная карточка фирмы. Важно только начать активное общение с аудиторией ваших клиентов и поддерживать интерес. Но тут появляются первые сложности.

Создать группы форумов и указать посетителям, где и что следует обсуждать, ещё недостаточно. Созданные группы останутся без внимания, а форум так и останется без новых тем и сообщений. Вы можете долго ждать и недоумевать, что происходит, пока не изучите один из важнейших секретов успешного форума. А заключается он в том, что посетителей нужно заставить общаться.

Почему никто не хочет общаться на вашем форуме? А вы представьте себя на месте посетителя. Вы заходите на некоторый форум и обнаруживаете, что он абсолютно пустой. Ничего не обсуждается, никого здесь нет. Какой будет ваша следующая реакция? Оставить данный форум и перейти на более популярный ресурс. Не стоит ожидать, что посетители сами сформируют для вас интерес к продукции или услугам компании. Мало кому понравится кричать в пустой колодец и слышать в ответ эхо.

Ваша задача дать старт проекту, оживить его. Тогда интерес посетителей начнет расти с невероятной скоростью. И скоро вы получите то самое, к чему стремились – на форуме начнут появляться новые темы и новые сообщения. Но начало этому процессу положите вы сами.

### **Как создать популярный форум.**

Популярный форум должен хорошо охватывать тематику, которой он посвящен. Также форум должен содержать горячие и хорошо обсуждаемые темы. В различных направлениях форумов таких тем может насчитываться до нескольких тысяч. Горячая тема всегда привлекательна посетителям, так как в ней рассматриваются самые популярные вопросы. Секрет успеха форума – горячие и обсуждаемые темы.

Если форум популярный, значит, в нём обсуждаются популярные и важные вопросы. Необходимо добиться того, чтобы форум обеспечивал максимальный охват своей специализации. В вашем форуме посетитель должен иметь возможность найти ответ на все интересующие вопросы. Если обсуждение определённого вопроса еще не велось, то пользователь должен иметь возможность создать новую тему с вопросом, а также оперативно получить ответы и консультацию специалистов или других участников форума. Добейтесь внимания к вашему форуму специалистов нужных областей. Тогда вы сможете рассчитывать на появление горячих и обсуждаемых тем.

Удобству и функциональности форума тоже следует уделить большое внимание. На форуме обязательно должен присутствовать простой и расширенный поиск в темах и сообщениях. Также должны быть:

- подписка на интересующие темы;
- система личных сообщений;

- редактор для выделения и форматирования текста;
- подписка на новости форума;
- и ряд других функций, присущих прогрессивному программному обеспечению.

Чем больше функций будет доступно посетителям и участникам форума, тем более привлекательным и популярным он будет. Но и полный охват темы, и функциональность ещё не достаточны для того, чтобы удерживать интерес участников форума постоянно и ожидать от них появления новых тем и вопросов. Участники форума должны периодически посещать ваш форум и общаться в нём. Заинтересуйте их в этом.

### **Как поддерживать интерес к форуму.**

Популярность форума со временем может серьёзно пострадать, если вы уделяете мало внимания комфорту общения, оперативности администраторов и модераторов, появлению новых горячих тем. Добейтесь того, чтобы ваш форум помнили и всегда знали о нём, как об источнике, куда всегда можно обратиться с определёнными вопросами и получить на них быстрые и актуальные ответы. Рассмотрим наиболее распространённые способы, с помощью которых вы сможете удерживать внимание пользователей и интерес к вашему форуму целевой аудитории.

Прежде всего, используйте технические методы удержания интереса к форуму, как наиболее доступные. Например, вы можете три-четыре раза в год делать рассылку зарегистрированным пользователям форума. В письме напишите, что на форуме за последнее время появилось несколько горячих тем (укажите их названия) и вы приглашаете принять участие в их обсуждении. Рассылку можно проводить непосредственно с сервера. Нажатием одной кнопки вы вышлете письмо тысячам зарегистрированных пользователей. Только не забывайте о том, что рассылка должна быть санкционирована. При регистрации пользователи должны подтвердить своё согласие на получение важных сообщений о вас по электронной почте.

Чтобы заинтересовать посетителей вашего форума активно общаться, используйте виртуальное и материальное поощрение активных участников форума. Если ваш форум корпоративный, то вы можете материально поощрять наиболее активных участников. Особенное внимание следует уделять участникам, которые делятся на форуме советами, отвечают на вопросы независимо. В качестве поощрений можно использовать недорогие подарки, скидки, покупочные сертификаты.

Например, ваш форум является корпоративным и посвящен элитным сортам кофе. Скорее всего, на нём появятся любители этого прекрасного напитка, и будут рекомендовать те или иные сорта, аргументируя свой выбор. Если определённый участник написал несколько статей в форум, ответил на ряд вопросов ваших посетителей или создал несколько интересных тем, то свяжитесь с ним. Поблагодарите его за активное участие в форуме и предложите в качестве поощрения недорогой подарок из списка вашей продукции. Отметив ваше внимание, активный участник будет вам благодарен и продолжит активное участие в форуме. Не одним же вам отвечать на все вопросы.

В качестве виртуальных поощрений могут использоваться статусы участников, баллы, доступ к дополнительным функциям. Большинство программного обеспечения для создания и поддержки форумов имеет соответствующие настройки.

Например, вы можете настроить форум таким образом, чтобы участник, разместивший более 1000 сообщений на вашем форуме, получил статус VIP-пользователь. За большее

количество сообщений можно предоставить другие статусы и возможности. Статусов можно сделать несколько. Даже если вы не поощряете материально получение нового статуса участником, ему всё равно будет приятно получить на форуме более высокий статус.

Нередко встречаются форумы с оплатой за сообщения. Это один из эффективных способов поддержки интереса к форуму. Например, за каждую 1000 сообщений вы можете выплачивать от 10 до 500 долларов. Сумма зависит от того, какое направление имеет форум, и насколько ценные сообщения в нем размещаются. Например, в форуме о спортивном инвентаре и тренажёрах можно выплачивать до десяти центов за сообщение. А форум, посвященный поиску файлов, драйверов, музыки и фильмов, заслуживает не более одного цента за сообщение или ещё меньше.

Но будьте осторожны, создавая форум с оплатой за сообщения. В Интернете есть много людей, которые охотятся за подобными форумами, не проявляя интереса к их тематике. Они просто зарабатывают, размещая ничего не значащие сообщения. Например, вместо ответов на вопросы они размещают смайлики или ответы типа: «Не знаю», «Угу», «Поддерживаю» или смайликов. Подобные сообщения не только ничего не стоят, но и засоряют ваш форум пустой и ненужной информацией. Как правило, подобным «бизнесом» занимаются несовершеннолетние, для которых лишний доллар является целью сёрфинга в сети Интернет. Также нередки случаи, когда один и тот же пользователь регистрирует несколько учётных записей в форуме, чтобы размещать ещё больше оплачиваемых сообщений-пустышек. Современные технические средства форумов позволяют отслеживать дублирование записей, автоматические сообщения, дублирование учётных записей. Если ваш форум платит за сообщения, то борьбу с недобросовестными участниками должны вести опытные модераторы и администраторы.

Неплохим методом повышения интереса к вашему форуму может быть премирование создателей горячих тем. Вы будете оплачивать или премировать только те темы, которые стали популярны и собрали не меньше заданного числа сообщений. Например, более 100 сообщений в теме премируются одной тысячей рублей создателю темы. Цена будет зависеть от того, какие вопросы рассматривает форум. Такой метод повышения интереса к форуму обеспечит вам активное создание новых тем участниками. А популярность темы свидетельствует о том, что её хорошо видят поисковые системы и она интересна посетителям форума. Чем больше горячих тем будет в вашем форуме, тем более популярным и авторитетным он станет.

Безусловно, самой большой интерес к форуму вызывает искомая информация и горячие темы. Периодическим и профессиональным созданием таких тем занимаются топик-мэйкеры.

### **Топик-мэйкеры и горячие темы.**

Ваши участники не слишком активны? Поддержите их самостоятельным созданием интересных тем для обсуждения.

Большинство крупных и успешных ныне форумов создавались не без помощи топик-мэйкеров. Основная задача топик-мэйкеров – «расшевелить» толпу. Для этого используются всевозможные способы. Один из них – оперативно реагировать на новости и создавать новые топики (обсуждения) на основе скандальных новостей. Новости широко освещаются в СМИ, а скандальные новости, как правило, нередко ищутся пользователями сети Интернет для уточнения деталей или желания узнать «продолжение

истории». Если тематика форума такова, что новости освещаются в СМИ редко или отсутствуют скандальные, более или менее значимые события, то можно оперировать распространёнными поисковыми запросами. Этот способ отличается особенной эффективностью. Топики форума, создаваемые топик-мэйкерами, будут в точности копировать поисковые запросы пользователей. Соответственно, поисковые системы будут направлять на форум заинтересованный в обсуждении поток посетителей.

Например, ваша компания занимается установкой пластиковых окон и представляет на рынке ряд известных производителей. Вы можете выбрать хорошо искомые темы на основе целевых поисковых запросов. Не знаете, что ищут в сети Интернет? Это несложно выяснить. Известные поисковые системы публикуют открытую всем статистику поисковых запросов. Адреса сервисов статистики поисковых запросов вы можете также получить на моём сайте по адресу: [www.abrams.ru/promo/tools/](http://www.abrams.ru/promo/tools/). Введя ключевые слова «какие + как + окна» в системе статистики запросов Яндекса мы получим примерно следующий результат:

- какие окна выбрать;
- какие пластиковые окна выбрать;
- как выбрать пластиковые окна;
- какие производители пластиковых окон;
- и другие менее популярные запросы.

Согласно статистике поисковой системы Яндекс ежемесячно более 2000 человек интересуется тем, как выбрать пластиковые окна и какому производителю отдать предпочтение. На основе полученных данных топик-мэйкер создает новую тему в вашем форуме. Название темы будет включать максимум поисковых слов из полученных запросов. В итоге, может получиться следующее название темы для форума: «Как и какие пластиковые окна выбрать. Как выбрать фирму пластикового окна». На первый взгляд название темы излишне перегружено повторяющимися фразами и не согласовано, но именно такое название будет соответствовать всем запросам из выборки. Топик-мэйкер не только придумывает название темы, но также публикует первое сообщение. Это может быть простой вопрос к посетителям форума об их мнении или «своя история» без деталей, претендующая на уточняющие вопросы посетителей. В любом случае, данная тема скоро проиндексируется поисковыми системами. Тогда не менее 2000 человек ежемесячно будут заходить в форум на страницу данного обсуждения. Некоторые из них примут активное участие в обсуждении. Даже в том случае, если форум не набрал большого числа зарегистрированных пользователей, тема станет горячей и выгодной лишь потому, что привлекает целевую группу посетителей из поисковых систем.

Вы можете извлечь колоссальную выгоду из результатов работы топик-мэйкеров. Представьте, что на форуме будут периодически создаваться темы, точно соответствующие запросам пользователей. Каждая из таких тем будет привлекать целевой трафик на ваш сайт и форум годами. Ведь актуальность большинства вопросов долговременная. Данный метод способен обеспечить даже начинающему форуму до нескольких тысяч посетителей ежедневно. Простой математический подсчёт покажет, что сто-двести оптимизированных для поиска тем форума обеспечат вам популярность проекта и отличные показатели посещаемости. Используя управление рекламным пространством на форуме, вы можете извлекать выгоду: формируя клиентский состав, изучая потребительскую аудиторию, продавая рекламу на форуме, повышая ценность проекта для его дальнейшей продажи.

Обычно топик-мэйкеры нанимаются на постоянную удалённую работу через Интернет, но в их роли могут выступить и сотрудники вашей компании. Задача топик-мэйкера не только придумать хорошее название теме, соответствующее поисковым запросам, но и заняться локальной раскруткой темы форума. Если в тему ответил один из пользователей форума, топик-мэйкер может задать ему уточняющие вопросы, завлекая в продолжение обсуждения. Помимо таких приёмов, топик-мэйкеры применяют множество других уловок для раскрутки темы. Профиль топик-мэйкера в форуме почти никогда не отличается от профилей обычных зарегистрированных пользователей. Создаётся видимость, что на форуме очень высока активность пользователей. А достигается эта активность заботой топик-мэйкера о поддерживаемой теме. Как только обсуждения в созданной теме становятся менее активными, топик-мэйкер добавляет интерес к дальнейшему обсуждения. Например, осветив свежее событие на тему обсуждения или добавив дополнительных сведений, фактов.

Наёмные топик-мэйкеры способны за несколько недель превратить ваш форум в один из самых посещаемых. Но с ростом количества посетителей форума, могут появиться новые проблемы, связанные с поддержкой порядка на форуме и фильтрацией излишней рекламной информации. Справиться с появившимися проблемами помогают модераторы.

### **Модерация форумов.**

Периодически в форумах появляются пользователи, которые делают оскорбительные высказывания, публикуют несанкционированную рекламу, размещают информацию не по теме форума. Нередки случаи, когда пользователи форума публикуют вопросы не в тот раздел. Удалять такие вопросы не нужно. Их нужно переносить в соответствующие темы и разделы. А невнимательному участнику можно сделать замечание через систему личных сообщений. Рекламу же следует удалять нещадно.

Чтобы поддерживать форум в порядке, его необходимо оперативно модерировать. Этим занимаются модераторы – участники форума, наделённые правами удалять и редактировать сообщения других участников. Модератор также может совмещать ряд функций администрирования, если вы наделите его такими правами. Например, модератор может блокировать определённые IP-адреса и удалять профили участников со всеми сообщениями.

Модераторов можно выбрать из числа активных участников форума. Например, для каждого из разделов можно назначить определенную группу модераторов. Труд модераторов следует оценивать и вознаграждать. Популярные форумы могут получать до нескольких тысяч сообщений ежедневно. Невозможно только силами администраторов поддерживать порядок в таком форуме. И если бы не забота модераторов, то форум быстро бы превратился в набор бессмысленной информации. А позже в банальную рекламную помойку, каких сейчас множество в Интернете.

В период раскрутки форума, когда он ещё не стал популярным, поддерживайте порядок своими силами и силами администраторов. Когда на вашем форуме появятся активные участники, предложите им стать модераторами определённых разделов форума. Несколько модераторов из числа участников форума обеспечат вам порядок на форуме гораздо эффективнее, чем это сделают наёмные администраторы.

Модерируемый форум, на котором все темы и вопросы находятся в жёстко структурированном порядке, и нет сообщений-пустышек – это залог успешности проекта.

## **Материально-техническая часть.**

С особым вниманием отнеситесь к выбору программного обеспечения для вашего форума. Существует большое количество программ для создания и поддержки форума. Программы могут быть как платными, так и бесплатными. Платные программы не всегда лучше своих бесплатных аналогов. Важно решить, каким уровнем поддержки должно обладать ваше программное обеспечение. Платные программы поддерживаются своими разработчиками. Вы сможете получать консультации по настройке и решать технические проблемы. У бесплатных программ такого преимущества нет. Вы пользуетесь программой без гарантий на условиях «как есть». Если вы обладаете навыками веб-программирования, то сможете самостоятельно установить и настроить бесплатный форум. Если таких навыков у вас нет или в штате компании нет соответствующих специалистов, то обратитесь к помощи независимых специалистов или используйте платное программное обеспечение.

Проконсультируйтесь у хостинг провайдера о ресурсах, выделяемых на ваш тарифный план. Посещаемые форумы потребляют большое количество серверных ресурсов – оперативную память, время процессора, трафик. Для работоспособности хорошо посещаемого форума может понадобиться выделенный сервер или часть ресурсов сервера – виртуально выделенный сервер. Обычного дешёвого плана хостинга, скорее всего, будет недостаточно.

Адрес для форума лучше назначать в виде отдельного домена. Например, ваш сайт имеет адрес вида `www.site.ru`. Создайте отдельный домен для форума вида `forum.site.ru`. Это нужно не только для удобства навигации, но также для целей грамотной оптимизации страниц форума. На форуме могут публиковаться ссылки на внешние источники, а это не всегда полезно проекту.

Прогрессивные форумы обычно написаны на языке программирования PHP и используют для хранения данных базы MySQL. Неоптимизированные программы для создания форумов используют для навигации длинные и непонятные адреса, где к расширению управляющего файла добавляются ключи и параметры. Для поисковой оптимизации это не очень хорошо. Лучше найти программное обеспечение, которое умеет заменять такие адреса в навигации структурированными директориями или названиями файлов формата HTML с соответствующим расширением.

Структура генерируемого форумом HTML-кода должна быть тщательно подобрана вами. Например, в темах и сообщениях должны присутствовать уникальные заголовки и теги, взятые из названий самих тем и сообщений. Грамотное построение выбранной программой заголовков, определяемых тегами уровней H1, H2, H3, будет способствовать хорошей индексации вашего форума. Как следствие, вы получите больше посетителей из поисковых систем. Служебные заголовки в области HEAD, генерируемой форумом структуры страниц, также должны быть оптимизированы. Как минимум, заголовок H1, тег TITLE и название темы должны совпадать или содержать название темы с включением дополнительной статичной информации.

Есть также множество других технических моментов и деталей, на которые следует обращать внимание до решения выбрать ту или иную программу. Лучше всего обратиться к профессиональным разработчикам и проконсультироваться у них. В сети Интернет есть немало обсуждений на тему выбора программы для форума – его движка. По простому запросу в поисковой системе вы найдете множество полезной информации. Например, можно сделать такой запрос: «Какой движок форума выбрать».

Изучите найденные материалы, оцените плюсы и минусы существующих программ. Когда вы определите, какие именно программы отвечают всем вашим требованиям, приступайте к первым экспериментам. Если ни одна из программ не удовлетворяет вашим требованиям, то лучше всего заказать программную доработку форума. Большинство программ поставляется в исходных кодах, а разработчиками разрешена модификация кода.

### **Заключение.**

Если вы твёрдо решили, что форум вам необходим, ничто не мешает вам его создать. Изучите работу популярных сетевых форумов, выделите для себя важные моменты. К выбору темы подходите с большой ответственностью. Желательно разбираться в тех вопросах, которые будут обсуждаться на вашем форуме. Не пытайтесь сразу охватить всё возможное. Поэтапно развивайте ваш форум и не останавливайтесь на достигнутых успехах. Находите и изучайте новую информацию о развитии форумов.

Эта книга не претендует на полноту охвата темы, а затрагивает лишь общие вопросы. Поэтому желательно изучить информацию о раскрутке сетевых проектов, их оптимизации и продвижении. Если вы собираетесь создавать и поддерживать форум самостоятельно, то вам потребуется хорошее знание HTML и навыки программирования на языке PHP. Также вам должны быть хорошо знакомы протоколы Интернета, основы работы сервера. Можно создать форум и без этих знаний, используя форумы с инсталляторами. Но рано или поздно вы придёте к необходимости получения указанных знаний.

В заключение хочу добавить, что буду рад ответить на ваши вопросы, отзывы и пожелания, если позволит время. Пишите мне по e-mail: [9674605@mail.ru](mailto:9674605@mail.ru) или через контактную форму на моём сайте: [www.abrams.ru](http://www.abrams.ru)

На странице [www.abrams.ru/forums/](http://www.abrams.ru/forums/) вы найдёте краткий обзор некоторых популярных программ для создания и поддержки форумов.

\*\*\*

Коммерческое распространение, перепечатка текста или его частей допустимы только с письменного разрешения автора. Бесплатное распространение допускается.