

Монетизация ЗИНОВ

Учебник



7

Монетизация зинов

Темы 7.1-7.3

Вы создали личный бренд, оформили портфолио и напечатали тираж зинов. Но как превратить это в доход и повысить стоимость своих услуг?

В этом модуле поговорим, как зарабатывать на зинах, создавать вокруг них сувенирную продукцию и работать с подписками.

Содержание

164



Как заработать
на зинах

169



Продуктовая линейка
вокруг зина

172



Подписка на зины

7.1. Как заработать на зинах

164



Рис. 153



Рис. 154

Как получить доход от зинов благодаря
прямым продажам и вспомогательной
продукции

Заработок на зинах возможен через продажу тиража, привлечение спонсоров, создание платного контента и запуск краудфандинга.

Прямая продажа зинов — один из самых популярных и понятных способов монетизации, который позволяет не только окупить затраты на печать, но и оценить интерес аудитории к проекту. Размещение зинов в магазинах, на выставках или онлайн-платформах расширяет доступ к продукту.



165

Рис. 155

Помимо этого, спонсорская поддержка также является важным источником дохода: с помощью спонсоров можно не только покрыть затраты на выпуск, но и предлагать бесплатные экземпляры для большей аудитории.



Рис. 156



Рис. 157

Краудфандинг помогает финансировать создание зингов за счёт вклада со стороны подписчиков или других людей, которые поддерживают ваш проект.

Платные подписки и доступ к эксклюзивному контенту дают возможность постоянной поддержки и позволяют создавать дополнительные выпуски или особые материалы для лояльной аудитории.



Рис. 158



Рис. 160



Рис. 159

Задание 10

Стратегия монетизации

168



Рис. 161

Рис. 162

Подумайте, какой способ монетизации из вышеперечисленных подходит вам больше всего. Распишите шаги, которые нужно выполнить для внедрения такой системы монетизации в ваш личный бренд, и включите их в вашу стратегию продвижения.

7.2. Продуктовая линейка вокруг зина



Рис. 163



Рис. 164

Как на основе зина создать полноценную линейку сувенирной и рекламной продукции

Для авторов зинов отличная идея — использовать популярные выпуски как основу для создания дополнительных продуктов. Мерч (футболки, сумки, постеры), открытки или тематические наборы, помогают расширить линейку вашего бренда и привлекать новых покупателей. К тому же, добавляя разнообразие, вы делаете свой бренд более узнаваемым, а аудитория получает возможность поддержать проект и приобрести уникальные вещи.

170



Рис. 165

Создание продуктовой линейки помогает не только в монетизации, но и в укреплении связи с аудиторией. Это позволяет разнообразить предложения для покупателей, чтобы они могли находить что-то подходящее для себя, даже если не покупают сами зины. Также мерч и другие продукты работают как «физическая реклама» зина: когда люди носят вещи с вашим брендом, они рассказывают о нём окружающим.



Рис. 166



Рис. 167

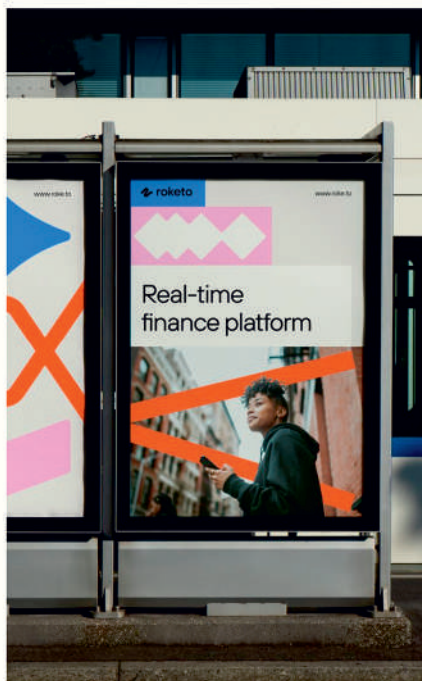


Рис. 168

7.3. Подписка на зины

172



Рис. 169



Рис. 170

Система подписок на зины, как её создать, какие платформы использовать и какие существуют уровни подписки

Подписная модель — это способ получать постоянную поддержку и доход от аудитории, которая ценит ваш контент. Такие платформы, как Patreon, Substack и Ko-fi, позволяют создать подписку, при которой поклонники вашего творчества ежемесячно вносят взнос за доступ к новым выпускам зинов, к закулисным материалам или другим эксклюзивам. Вы можете предложить разные уровни подписки:

1. Базовый

Подписчики получают доступ к эксклюзивным обновлениям и постам, фото и заметкам о процессе создания проекта

173

2. Полный доступ

Включает всё с базового уровня, плюс ранний доступ к новым зинам, подписчики также могут участвовать в голосованиях и влиять на содержание будущих выпусков

3. Спонсор проекта

Подходит для тех, кто хочет стать частью команды и активно поддерживать развитие проекта, подписчики этого уровня получают персональные благодарности, персонализированный контент и упоминания в выпусках зинов

Подписка является ещё и способом создать долгосрочные отношения с аудиторией. Она позволяет вам сосредоточиться на создании контента и снижает необходимость искать спонсоров для каждого выпуска. Это также добавляет гибкости вашему проекту, давая возможность выпускать зины чаще и экспериментировать с форматами.

174



Рис. 171

Заключение

Заработать на зинах можно разными способами: от их непосредственной продажи и создания подписной модели до разработки линейки сопутствующих продуктов, таких как мерч или онлайн-курсы. Разнообразие подходов позволяет не только заработать, но и укрепить связь с аудиторией.

Задание 11

Стратегия развития



Рис. 172

Рис. 173

Подумайте о долгосрочном развитии вашего личного бренда и его масштабирований. Запишите 5 целей, которые вы хотите достичь в профессиональном плане в течение этого года и 3 бренда, с которыми бы вы хотели провести коллаборацию.



Рис. 174



Создавайте зины и развивайте
своё творчество с Pro Zine



Pro Zine
2024

