

Annonsor och Hotet från Eliten?

På sidan Kristine.com har jag testat reklam i väldigt många format! Nu minns jag inte på rak arm vad sidan hette från allra första början men Think-Tanken startade 2004 utan att veta om sitt eget syfte. Jag *startade utan att veta* hur något skulle lösas! Så här såg min plan ut:

-Jag bygger en jättebra hemsida och genom det utvecklar mitt företagande!

Nya Internet lovade obegränsade möjligheter.

Sen kom den stora insikten – arga storföretagare sköt bort små uppstickare från arenan. [Ingen skulle konkurrera om en marknad som redan var ägd sedan Andra Världskriget.](#)

Trots allt hade det kostat ett helt världskrig att dirigera om resurserna. Någon liten Pelle-Jöns som dessutom var kvinna skulle inte komma här och komma! 600 arga kommentarer från fler än 150 webbleverantörer dränkte annonsen om mina hemsidor på forumet för företagare. Det gick så långt att VD:n för ett internetutvecklingsföretag drog i sina trådar och försökte få mig blockerad från att ens använda internet.

Det hade blivit jakt med belöning att få bort min existens från nätet. Alltihop pg a att jag gjorde estetiskt bättre hemsidor och duckade de fyrkantiga versionerna som spottades ut av Joomla, WordPress och Drupal. Men oavsett vilket, vatten under bron, idag ser internetlandskapet helt annorlunda ut. Idag kostar det uppåt 1,5 miljoner kronor att avancera på internet och nå den typen av synlighet som genererar pengar. På vägen ska mellan 10 till 15 aktörer få tjäna sitt. Det är hemsidetillverkaren, SEO-experten, grafikern, social-media-

experten, marknadsföringsexperten, sociala-media-plattformarna, annonsplattformarna, contentskribenterna osv. Alla vill ha sin del av kakan innan någon ens hinner fisa webbplatsintäkter.

Förutom allt som är hyfsat självklart på väg till framgång, utsätts existerande entiteter för attacker för att slå ut konkurrans. Existerar man på en ytterligare högre nivå, då kan man orsaka att lyckosamma individer förpassas in i skuggorna! Det kostar lite extra men mest kostar det att köpa sökord, att äga röster! Det är inte vanliga Kalle-Kråka-Kråksparkar AB som har råd med det.

Små företag i USA betalar ca 100.000 Kr per månad för keywordbasrad annonsering. Små företag i Sverige har enorma problem att ens få ihop 10 000 kr överhuvudtaget.

*“On the display network, **the average CPC is about \$0.58**. The highest CPCs on the search network are for highly competitive keywords in markets such as the auto insurance industry; these prices soar well above \$50 per click. The average small business in the U.S. spends roughly \$10,000 on Google Ads per month.”* [Källa](#)

Många tänker att kvalitativa keywords inte behövs, men de är absolut nödvändiga för att algoritmerna kommer inte styra om trafiken till din annons om du inte specifikt fokuserar på rätt behov. Det är som jag sagt så många gånger, en intelligent flaskhals inbäddad i “anpassad internetupplevelse för konsumenten”!

Rubriken är en “clickbait-rubrik” och avsikten är annonsintäkter. Annonserna levereras av Google och har hittills på Youzine ett väldigt relevant utbud. Som exempel har jag sett ICA-reklam och ett gäng annonser för våra politiska partier, främst Liberalerna, sedan Moderaterna. När jag nu publicerar den här bloggartikeln kommer den nå ca 300 pingmotorer globalt och det nätverk som youzine tillhör.

Christine

[Källa](#)

[Källa](#)