

## YOUTUBE'DA REKLAM VƏ GƏLİR MƏSƏLƏLƏRİ

## РЕЗЮМЕ

В статье рассказывается о получении рекламы и рекламных акций на видеоплатформе YouTube. В процессе подготовки статьи были использованы интернет-источники. Здесь исследуются основные способы заработка и увеличения доходов в интернет-гиганте YouTube.

**Ключевые слова:** социальные сети, YouTube, реклама, видео, блог, сайт

## SUMMARY

The article is about the getting advertisement and promotions on video platform YouTube and having money through them. In the process of the preparing article, online sources that reveals the real practic of the main tools' application by people have been used. The main types of getting money and increasing it on the Internet giant YouTube have been explained with details.

**Keywords:** social media, YouTube, advertisement, video, bloq, website

YouTube artıq nəhəng bir biznes arenası olduğundan insanlar buraya yalnızca əyləncə deyil, həm də pul qazanmaq məqsədilə üz tutur. Lakin bu platformda kanal açan kimi pul qazanacağını düşünən varsa, çox yanılır. YouTube'da Google sayısında pul qazanmaq qısa müddətdə başa gələn bir proses deyil. Bunun reallaşması üçün səbrli olmaq və aktivliyi qorumaq lazımdır. Google youtuberlərə ilk videolarından etibarən pul ödəməyə başlamır. Bunun üçün əvvəlcə ən azı 1000 abunəyə sahib olmaq gərəkdir. Eləcə də, kanal bir il müddətində aktiv olmalı, 4000 saatdan çox baxış əldə etməlidir. (1) Yalnız bu tələblər təmin olunduqdan sonra Google AdSense hesabı ilə davamlı olaraq gəlir əldə olunur. Lakin bu o demək deyildir ki, kanal böyüyənə və şirkət tərəfindən ödənişlər həyata keçirilənə qədər bu məkandan pul qazanmaq olmaz. Çoxları elə ilk zamanlar bu sayədə fəaliyyətlərini davam etdirə bilər.

Burada çox pul qazanmağın ən mühüm şərti çox abunəyə sahib olmaqdır. Abunələrin sayını artırma və sabit auditoriya formalaşdırma mərhələsi kifayət qədər vaxt və əmək tələb etsə də, bu şərt təmin olunduqdan sonra youtuberin stabil gəlirlə bağlı problemi qalmayacaq. Buna qədər isə yardımçı vasitələrlə online yayımdan qazanc götürmək mümkündür.

Youtuberlər reklamın, demək olar ki, hər növündən yararlanırlar. Aşkar reklam isə üstünlük təşkil edir. Videolarda təqdim olunan reklam hissələri çox zaman insanları sıxa bilər. Buna TV praktikasında tez-tez rast gəlirik. Reklamlar verilişlər daxilində bir neçə dəfə aparıcılar tərəfindən təkrarlanır. Bu bezdirici hal yalnız verilişlərdə deyil, yerli serial və filmlərimizdə də müşahidə olunur və kifayət qədər bayağı görünür. Reklamın bu qədər çox diqqətə çatdırılması verilişin, serialın, filmin və digər yayım məhsullarının etibarını zədələyir. Aşkar reklam çox hallarda insanda qıcıq yaradır və auditoriya həmin məhsula yönəlməkdən imtina edir. Reklamın maraqlı şəkildə "satılması" işinə ənənəvi mediada bir qədər laqeyd yanaşılır. Reklamlar baş ağırdan mətnlərdən ibarət olur və izləyici üçün söz yığımindan başqa bir şey ifadə etmir. Ənənəvi yayımdan fərqli olaraq, yeni media reklamı "satmaqda" daha fərsətlidir və yeridilən siyasət də çox zaman effektivini verir.

Bu məqamı göz önündə tutaraq qeyd etmək lazımdır ki, youtuberlər videolarındakı reklam məhsullarını bacardıqları qədər maraqlı və yaradıcı şəkildə tanıtməyə çalışır. Hər şeydən öncə, youtuberlər xalqın içindən, sadə insanlar olduqlarına görə çox simpatiya qazana bilərlər. Kanal kontentləri, kimi, etdikləri reklamlar da bu səbəbdən diqqət çəkir. YouTube ulduzları tanıtımını edəcəkləri məhsullarla özləri yaxından tanış olmağa səy göstərirlər. Artıq çoxları bu tanışlığı ilk elə kamera qarşısında edir. Yəni əvvəldən məhsulu sınaıybı haqqında şəxsi qənaətə gəlmirlər. Çünki

YouTube insanların özlərini olduqları kimi təbliğ edə biləcəkləri bir məkandır və reklam məqsədi ilə belə olsa, insanlar ən təbii, real halları ilə ekranda görünmək istəyirlər. Şübhəsiz, hazırda bunu da strategiya kimi görənlər mövcuddur, lakin reaksiyaların anında qeydə alınması auditoriyanı hər vəziyyətdə daha razı salır. Həm youtuberin, həm də məhsulun nə dərəcədə güvənli olduğu üzə çıxmış olur. Kamera qarşısında çıxış edən şəxsin real ifadələri və şərhləri insanları davamlı olaraq ona müraciət etməyə çağırır.

YouTube hər növ satış məhsulunun azad dövriyyəsinə icazə verən bir bazardır. Həmin məhsulların tanıtımı, reklamı və satışından əldə olunan gəlir də kanal istifadəçisinin online bazardan qazandığı pullara çevrilir. Həmin bu fərdi reklamlar bir çox məhsulla bağlı yaradıla bilər. Çox zaman isə reklamın kanal kontentinə uyğunluğu əsas götürülür. Çünki konkret bir məzmunu sahib kanalın izləyicisi həmin kontentdə videolar izləmək üçün oraya üz tutur və izləyəcəyi reklamın tamam fəqli tərkibdə olması həm çətinlik yaradır, həm də kanalın etibarını zədələyə bilər. Buna görə də, reklam təklifləri izləyicilərin rəyi nəzərə alınaraq dəyərləndirilməlidir.

Bu tip reklamları tapmaq da hazırda çətin deyil. Çünki YouTube kimi böyük bir auditoriyaya sahib platformda təqdim olunmaq hər brendə yalnız fayda gətirə bilər. Reklam olunacaq məhsulların çeşidləri də getdikcə artmaqdadır. Son zamanlarda ən çox yayılan növlərdən biri mobil tətbiqlərin tanıtımıdır. Bu cür tətbiqlərin mahiyyəti və funksiyaları youtuber tərəfindən izah olunduqda həmin vasitə mütləq müəyyən qədər istifadəçi qazanır. Bu cür reklamı bir neçə youtuber etdikdə isə məhsula müraciət artır. Yəni bir nəfər belə əldə etmək istehsalçı üçün əhəmiyyətlidir. Bu zaman da reklamın kanala uyğunluğu mütləq nəzərə alınır. Bir neçə millətdən olan gənclərin toplanıb ortaq bir dildə-türkçə söhbətlər apardığı Chaby Han'ın kanalındakı "3Y1T" silsilə buraxılışlarında müxtəlif dillərdə online şəkildə danışmaq dərsləri təklif edən tətbiqin reklamı verilir, küçələrdə maraqlı sorğular keçirən, fərqli təkliflər qarşılığında pul qazandıran Semih Uyulgan birjani izləyən və buradan pul qazanmağı mümkün edən tətbiqin tanıtımını edir, istifadəsini göstərir və s.

Pul qazanmağın digər rahat bir yolu isə tanıtım linklərindən istifadə etməkdir. Youtuber müəyyən bir məhsul barəsində öz videosunda məlumat verir və həmin məhsulu haradan alacağını ilə bağlı açıqlama hissəsinə link qoyur. (3) İzləyicinin diqqətini çəkən, ehtiyac duyduğu məhsulu almaq üçün artıq birbaşa dükan getməsinə ehtiyac yoxdur. Online şəraitdə alış-veriş etmək həm vaxta qənaətdir, həm də əlavə əmək tələb etmir. Buna görə də insanlar artıq online şəkildə tapılması mümkün olan məhsulları elə internet vasitəsilə araşdırır, sifariş edir və alırlar. Təmin edilən bu rahatlıqdan yararlanmaq məqsədilə mütləq müəyyən qədər izləyici onlara lazım olan təklif, xidmət və ya məhsulu əldə etmək üçün açıqlama hissəsində verilmiş linklərə klikləyir. Beləcə youtuberin verdiyi linklə online mağazaya daxil olan və nə isə alan hər kəsə görə müəyyən bir məbləğ hesablanır və həmin pul kanal sahibinə çatır. (3) Videolar bütövlükdə bu məhsulların tanıtımına da həsr oluna bilər, video daxilində onlar haqqında bir qədər informasiya verərək də reklamları gerçəkləşdirmək olar. Lakin reklama həsr olunmuş videolar kontentdən uzaq və geniş həcmli olduqda izləyici marağını itirə bilər. Bu baxımdan həmin məhsulların kanal məzmununa uyğun formada real istifadəsi və bunun təqdim edilməsi izləyicidə maraqlı doğurur və məhsul alıcı qazanır.

Bəzi online dükənlər və özəl firmalar məhsul sifarişi etmək üçün alıcılardan xüsusi kod tələb edir. Bu zaman youtuberlər özləri üçün müəyyənləşdirilmiş kodları videolarında qeyd edirlər və tanıtım edilən məhsullarla maraqlanan insanlar sifariş üçün həmin kodlardan yararlanırlar. Bu zaman da youtuberə həmin firmadan qonorar hesablanır.

Bəzi youtuberlər izləyicilərinin qarşısına tanıtım xarakterli videolarla çıxır. Bu insanlar həm öz gəlirlərini artırmış olur, həm də tanıtıma ehtiyacı olan dükənlərə, brendlərə, şirkət və insanlara yardım edir. Bu tip kanalların izləyiciləri də yeni, uyğun qiymətə, keyfiyyətli məhsullarla maraqlanan online sifarişçilər olur. Youtuberlər sosial məkanda və ya öz çevrələrində verdikləri elanlarla bu cür təkliflər əldə edə bilər. Seçilən təkliflərə hazırlanan videolardan da qonorar alınır. Həmin reklamlar ilk zamanlar daha kiçik həcmli və uyğun qiymətli məhsullar barəsində olur. Çünki aydındır ki, böyük brendlər hələ inkişaf etməkdə olan kanallara reklam vermir, daha geniş və sabit kütləyə sahib kanallara üz tutur.

Reklamı edilən məhsullar çeşidli ola bilər. Ən çox müraciət olunan satış məhsullarından biri geyimlər, xüsusilə özəl olaraq, sifarişçinin tələbinə uyğun hazırlanmış köynəklər olur. Bu cür

köynəkləri youtuber özü bacarırsa hazırlayıb sata da bilər, bu işlə məşğul olan insanlara da müraciət edə bilər. Öz məhsullarının tanıtımını etmək məqsədilə belə tanıtımlara ehtiyac duyan dükənlər kifayət qədərdir.

Əl işlərdən gəlir əldə etmək də mümkündür. YouTube'un son illərdəki ən çox sevilən kontentlərindən biri də DIY və Craft işləridir. Bu məhsulların hazırlanması prosesini filmə aldıqdan sonra da satışını həyata keçirmək mümkündür. Beləcə həm izləyici maraqlı bir kontentlə tanış olur, iş prosesini öyrənir, istəsə həmin məhsula sahib olur. Öncəki nümunədən yola çıxaraq, bu cür əl işlərinin reklamını istəyənlər də çoxdur. Buna görə də onlara da reklam satmaq mümkündür.

Öz əmək məhsullarını satışa çıxarmaq youtuberlər üçün davamlı bir gəlir qaynağı ola bilər. Bu zaman məhsulun bütün gəliri kanal sahibinə çatır. İnternet vasitəsilə dərslər, kitablar, texniki vasitələr, sənət məhsulları da satıla bilər. Bunlar həm reklam olaraq izləyici cəlb edir, həm də müştəri toplayır. Musiqiçilərin ifalarını şərh edən şən müəllimləri həm videolarından gəlir əldə edir, həm də musiqi biliyini satışa çıxararaq çoxlu tələbə qazanır, sifarişli şərhlər edir. Rəsm və fotoşop əsərlərinin yaradılma mərhələsini təqdim edən youtuber həm maraqlı kontentə görə baxış qazanır, həm də əsərlərini online şəkildə-print versiyada, yüksək keyfiyyət təmin olunmaqla satır, müəyyən dükənlərlə iş birliyi edərək geyim məhsullarının dizaynını hazırlayır, onlara hazır əl işlərini satır. İstənilən mövzuda kitab yazmış olanlar isə kitabının online versiyasını hazırlayır, onlara hazır əl işlərini satır. Həm videolarında, həm də açıqlama hissəsində kitabın və ya kitabların reklamını gerçəkləşdirir. Fotoqraflar çəkdiyi fotoları yenə yüksək keyfiyyət təmin olunmaqla satışa çıxarır. Videolarla kursları, dərsləri də satmaq mümkündür.

Kontent marketinqini yaxşı bacaranlar digər youtuberlərə yardım edərək də pul qazana bilər. Müzakirələr, ideya alış-verişləri, yeni məzmun təklifləri kanalların aktivliyini artırır. Belə progressiv fikirləri olanlar kontent arayışında olan kəslərə məvəci qarşılığında məsləhət xidməti göstərə bilər. (1)

Səsi, nitqi və görüntüsü ilə diqqət çəkməyi bacarmaq da böyük uğurdur. Bu zaman müxtəlif kanallardan, firmalardan, şirkətlərdən həm reklam, həm də simaya çevrilmək məqsədləri ilə təkliflər almaq mümkündür.

Lisensiyalaşdırmaq, müəlliflik hüququ almaq istehsal olunmuş məhsuldan başqaları tərəfindən sonrakı istifadəyə görə müəyyən bir haqq almaq mənasına gəlir. Belə ki, orijinal məhsullar həm ögürülmür, istifadə olunma halında da onlara görə məbləğ ödənilir. Eyni vəziyyət YouTube üçün də keçərlidir. Kontenti lisensiyalaşdırmaq yararlı bir addımdır. Çünki hazırlanmış hansısa bir video viral olduqdan sonra, ola bilər ki, digər kanallar, internet saytları, reklamçılar və ya TVlər tərəfindən nümayiş etdirilsin. Bu halda onlar istifadəyə görə həmin videonun sahibinə ödəniş etməli olacaqlar.

Məşhur brendlər, markalar və firmalarla həyata keçirilən iş birlikləri də kifayət qədər qazanc gətirir. Bəhs olunan brendlərdən birbaşa istifadə və ya xatırlatma formasında reklam aparmaq mümkündür. Məhsullardan istifadə edərək izləyicini maraqlandıra biləcək məqamları cavablandırmaq son zamanlarda daha populyar bir seçimdir. Bu zaman izləyici məhsulun istifadəyə dəyər olub olmadığını anlamaq imkanı əldə edir. Eləcə də, kanal sahibinin izləyicilərinə verdiyi dəyər diqqətə çatdırılır. Belə ki, insanların keyfiyyətsiz məhsullara gərəksiz yerə pul xərcləməsinin qarşısı alınır. Məhsulların həm müsbət, həm də çatışmayan tərəfləri istifadə edilərkən açıqlanır və maraqlananlar şüurlu olaraq həmin məhsula üz tutur. Bu tərəflərin hər birinin təqdim edilməsi izləyicidə youtuberə qarşı inam və simpatiya yaradır. Videolarını yalnız tərif üzərinə hazırlayanlar da mövcuddur. Həmin kəslərin tanıtımını etdiyi məhsulların, əlbəttə ki, hamısı aşağı keyfiyyətli deyil. Lakin bəzi zamanlarda insanlara yalan məlumat verdiklərinə görə bir müddət sonra onların tanıtım cəhdləri izləyicilərə maraqsız gəlir və videolar kifayət qədər baxış almır. Əksik və ya səhv məlumat verildikdə auditoriyanın rəğbəti itirilir. Sabit və böyük bir auditoriyaya sahib olmayan vloggerlər üçün bu daha təhlükəli bir addımdır. Çünki əziyyətlə qazandıqları abunələri onlardan asanlıqla üz döndərə bilər.

Brend şirkətlərin hədəfləri adətən böyük kanallar olur. Hansı ki, həmin kanallar artıq uğur qazanıb və konkret bir auditoriya əldə edib. Onlar vasitəsilə həyata keçiriləcək reklam da təbii ki,

daha çox alıcı toplayacaq. Lakin böyük şirkətlərdən təklif alana qədər daha kiçik iş birliklərinə getmək inkişaf üçün əhəmiyyətlidir.

YouTube'dan qazanın məbləği artırmağın digər bir yolu da insanların maliyyələşdirməsidir. Bu zaman youtuber daha keyfiyyətli videolar istehsal edə bilmək üçün hesab nömrəsini qeyd edir, izləyicilərindən dəstək istəyir və bir qrup abunədən gələn kiçik məbləğlər toplanaraq kifayət qədər yardım pulunu təşkil edir. Bəzi youtuberlər aylıq olaraq bu pulu ala bilir. Bu hal müəyyən qədər antipatiya doğursa da, bir qədər incələdikdə əslində daha ədalətli bir ödəmə olduğu meydana çıxır. Belə ki, youtuberin izləyicilər hesabına əldə etdiyi gəlir mütəmadi olduqda hansısa darıxdırıcı reklamlar, linklər, alıcılığa təşviqlə izləyicilərini də yormaz və bezdirməz. (4) Abunələr də izlədikləri maraqlı videoların qarşılığını kiçik "abunə haqqı" ilə ödəmiş olurlar.

Bəzi hallarda isə youtuberlərə pul deyil, hədiyyələr göndərilir. Lakin bunlar da izləyicilərin maliyyə yardımını kimi qəbul edilir. Çoxları göndərilən hədiyyələri açdıqları xüsusi videolar hazırlayıv və təşəkkürlərini qeydə alırlar. Həmin hədiyyələr yalnızca izləyicilər deyil, brendlər, markalar və mağazalar tərəfindən də göndərilir. Bu zaman youtuber çoxlu havayı məhsul əldə etmiş olur, təşəkkür videolarında adları çəkilən markaların və dükanların da reklamı gedir.

Aydın olur ki, YouTube'da pul qazanmağın əsas forması olan Google AdSense vasitəsilə gəlir əldə etmək çətin və vaxt tələb edən bir məsələdir. Çoxları bu faktı öyrəndikdə youtuber olma xəyallarının üzərindən xətt çəkir. Lakin şəbəkənin təmin etdiyi "açıq bazar" ortamı fərqli üsullarla da qazanc sahibi olmağı mümkün edir. Online reklamlar ucuz olduğu kimi, tanıtımı aparılan məhsula da çox fayda gətirir. İnsanlar vaxtlarının çoxunu online məkanda keçirdiyinə görə, reklamların gedib çatdığı auditoriya da geniş olur. İnternet vasitələrinin təmin etdiyi bu sərfəli tətbiq video nəhəngi YouTube'da da geniş yayılıb. Bu səbəbdən də burada pul qazanmaq cəhdləri boşə çıxıv və bütün tərəflər üçün də yararlı olur.

## ƏDƏBİYYAT

1. Diana Soare "How do I make money from my YouTube channel?"  
<https://www.quora.com/How-do-I-make-money-from-my-YouTube-channel>
2. Sam "The Easiest Guide to Earn Money from YouTube in 2019"  
[https://www.studentsutra.com/earn-money-from-youtube/#Benefits\\_of\\_YouTube\\_Channel\\_over\\_BlogWebsite](https://www.studentsutra.com/earn-money-from-youtube/#Benefits_of_YouTube_Channel_over_BlogWebsite)
3. Video Influencers "5 Ways to Make Money on YouTube with a Small Channel"  
<https://www.youtube.com/watch?v=ollYY8K2DkQ>
4. "What Is The Best And Quickest Way To Make Money From YouTube?"  
<http://tubepromaster.com/what-is-the-best-and-quickest-way-to-make-money-from-youtube/>