

- ◎ 足不出户，利用网络轻松赚大钱！
- ◎ 简单容易，一个月轻松搞定！
- ◎ 号称“**SEO第一人**”王通先生的力作！

SEO

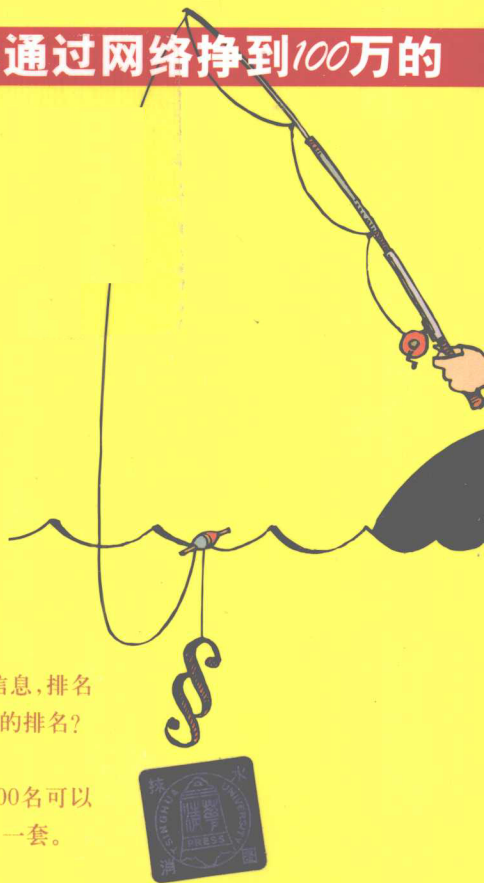
网络赢利的秘密

——我是怎样通过网络挣到100万的

王通 编著

全球亿万人通过搜索引擎google、baidu获取信息，排名越靠前被浏览的次数越多，怎样让信息免费获得最好的排名？请看号称“中国SEO第一人”王通先生的秘笈。

购买本书的读者请加作者QQ：226029，前1000名可以**免费索取**价值千元的《**网络推广视频教程**》一套。



清华大学出版社

SEO 网络赢利的秘密

——我是怎样通过网络挣到 100 万的

王 通 编著

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

每天,全世界的人都在使用搜索引擎查找自己需要的信息,只要你的网页能够排在靠前的位置,人们就能够快速找到它。SEO就是这样一种技术,它帮助你对自己的网站进行优化调整,然后不花一分钱就可以使其在各大搜索引擎中获得较好的排名,从而为你的网站带来源源不断的流量和客户。本书教你的就是这种技术,只要你认真学习,只需一个月,就可以轻松掌握。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

SEO网络赢利的秘密/王通编著. —北京:清华大学出版社,2010.6

ISBN 978-7-302-22597-3

I. ①S… II. ①王… III. ①互联网络-情报检索-市场营销学 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第072881号

责任编辑:刘利民

版式设计:杨洋

责任校对:张彩凤

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦A座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:150×230 印 张:13.75 字 数:174千字

版 次:2010年6月第1版 印 次:2010年6月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:29.00元

产品编号:035648-01

自序

——我是如何白手起家赚到第一桶金的

利用网络赚钱真的很简单！

按照本书的方法，你也可以白手起家，通过自己的努力迅速赚到第一桶金！

这不是夸张的宣传，而是经过上千个成功案例验证的。

- 我个人是用这套方法白手起家成为百万富翁的。
- 我将这套方法在 2005 年制作成电子书，以 1200 元的高价销售了两千多套，过去几年中，很多读者的成功验证了其实用性。
- 从 2007 年，我开始通过公开课传授这套方法。目前，公开课已经开展了 36 期，学员超过了 600 名，这些学员听我一天课程的成本是 3600 元，而他们中认真执行的现在都成了富翁。虽然我们的学费越来越高，但是每期的学员却越来越多。
- 大家熟悉的腾讯、慧聪、金山软件、IT168 和中青旅等公司给我几十万元咨询费，让我为他们提供指导，指导方法都在本书中。

为什么利用网络赚钱很容易呢？其实，世界上的赚钱手段有 3 种，搞投资就是让你的钱帮你赚钱，除了这一项外，不管是卖服务，还是卖产品，都逃不过一个“卖”字。所以，营销大师科特勒说：“商业的核心是营销。”

通过本书中的方法，我能够让你实现的是，不管你做何种行业都不缺

客户，并且是客户主动找上门！这可能么？如何实现呢？请记住这句话：很多事情都很简单，只是你暂时不懂得方法！

如果上网，你肯定每天都在使用 Google 等搜索引擎，世界上所有上网的人和你一样通过它查询资料、查找合作伙伴和自己需要的任何信息。我的方法可以让你的网站不花一分钱，就可以在 Google 中获得非常好的排名。只要你的网站排在第一页，不管你是卖什么的，客户都会源源不断地找上你。很多人认为这是一种技术，其实这只是一种方法，没有太多技术含量，随便一个会上网的人，我一天就可以教会他这种方法，该方法叫 SEO。

SEO 行业在国外很早就有了，它是网络营销中最重要的一种网站推广方法。我在 2001 年开始关注 SEO，在之后的两年中，我试过了无数的网站推广方法，最后发现它是最有效的一种，于是我经常把自己的一些实战经验写出来分享给网友。2003 年，北京一个传统行业的老板费了很大周折找到了我，让我帮他的网站做优化，提高排名，并且愿意付费，我就用业余时间帮他做了，而且效果非常好。发现了这个市场需求之后，我就在自己的电子商务指南网站挂上了这个服务介绍，没想到一直有客户找我，那一个月我就很轻松地做了 5 个这样的客户。

2003 年 11 月我注册成立了一家公司，专门提供搜索引擎优化服务，它是中国第一家专业的 SEO 公司。公司正式成立后，我的客户就没有断过，平均每天接到最少 20 个客户的咨询电话和 E-mail，甚至在凌晨 3 点也会接到咨询电话。算下来，那时每月都有超过 600 个客户来咨询，但是每月真正接的客户都是 10 个左右，因为我们的精力实在太有限了。

从 2005 年开始，我将公司的服务业务重新做了调整，不再接小客户

了，专门做大客户，而且不做单一的搜索引擎优化，而是做整体的网络营销策划。这样，我们可以帮客户做得更加全面，让客户感觉到更实在的效果，才会给我们更高的价格。2005年后接的几个客户中有两个，都是我们向他们报了一个价格，然后他们又主动加了价。目前，我们给自己定了一个标准：10万以下的单子不接。为什么这样做呢？因为我发现，搞服务和卖产品是不同的，卖产品求的是量大，必须走低端才能量大，但搞服务必须走高端，如果走低端的话，客户越多就会越累，把自己累死了也赚不了多少钱。

不过对于刚刚创业的人，在没有足够的资源时，创新的、走低端客户的成本非常低，而且容易入门。例如我的一些客户的员工在和我们合作时留了些心，跟着我们学了不少东西，然后没多久就辞职自己干，甚至很多东西都是抄袭我们的，他们这种行为虽然有点不道德，但是他们还是比较聪明的，加上也比较努力，基本上是白手起家，很快可以月收入上万元，然后开自己的公司。

2005年3月份，我开始写这本书，第一次写成花了半个多月时间，写完后我很快又把自己写的东西否定了，因为我发给了几个朋友看，他们都是看了会儿就说看不懂。我站到普通读者的角度去看这本书时，也发现写得太正规、太专业了，不太熟悉本行业的人一般都不懂一些学术术语，肯定是看不了几页就会感觉头大，这样的话，他们就会觉得这种技术非常高深，而且很难在短时间内学会。通过分析发现，我以前写过的文章中，最受欢迎的都是一些语言非常通俗，甚至有不少错别字的文章，那些写得很正规的、在知名传统媒体发表过的文章放到网上后，看的人反而很少。于

是我花了 3 天时间，简化了书稿内容，并且采用了聊天似的通俗易懂的语言，接着又调整了内容的顺序，因为我想追求一种效果，让读者一看就会发现利用网络赚钱很容易，意识到学习搜索引擎优化技术有了正确的思路的话也很简单。

本书的第 1 章，我总结了自己的经验，写了 3 种与搜索引擎优化相关的赢利模式，这 3 种模式都是我自己和身边的朋友目前正在做的。

第一种模式就是和我最初一样，做搜索引擎优化服务，一个客户一般可以收 5000 元以上的服务费用。有一些基础的读者可以在半个月内学会书中的知识，3 个月时间里，只要做两三个客户，就可以收到书价 100 倍以上的回报，很实在！

在 3 种赢利模式中，第一种是靠服务赚钱，有点累，不过它成本最低，而且最容易，如果营销做得非常好，客户又是大公司，通过你的营销可以帮他们赚更多的钱，一个客户收几十万元是很正常的。如果自己已经有了一定的资源，如一个网络公司，已经有一定的客户资源，这个服务作为相关服务或者新服务来开展，赚的钱就更多了。如果直接是一家传统企业，不只可以节省不少推广费用，而且通过网络带来的收入也是丰厚的。

中国目前有几千个非常自由的个人站长，他们就是每天睡大觉，每月最少收入都有几万元，其中最著名的就是 hao123 的站长，初中没毕业，20 岁出头，靠 hao123 的广告收入，每年收入都有上千万。这就是第二种模式，当能力达到一定阶段时，你不用把自己当成赚钱的“机器”，你可以去制造“机器”，让“机器”帮你赚钱。

第三种模式是教大家如何和传统企业合作，低成本创业，低成本开公

司，用网络营销策略和品牌策略无风险创业。

第1章之后，我介绍了如何快速学习和做排名，并且以案例的形式告诉大家什么方法最简单，最关键的几个点是什么等。

为什么这样安排呢？因为我觉得有一个这样的现象：很多懂技术的并不能让技术很好地帮他赚钱，所以我认为，虽然学习技术很重要，但是学习利用技术赚钱的策略更加重要。如果你只想打工，学习技术就够了；如果你想做老板，学习利用技术赚钱的策略比什么都重要。因为当老板的并不是什么技术都会的人，但是他们都知道如何利用技术去赚钱。

当然，你在什么都没有时，最好既有技术，又有利用技术赚钱的策略，只有这样，才能真正做到无风险白手起家。

为了配合读者的学习，每位买书的读者都会获赠一个VIP论坛账号，通过这个账号可以登录我们的收费论坛，不断获得最新的资料，并且还可以和其他的学员交流并交换资源。

在用人方面，有这么一句话：真正的人才才是免费的，因为他为公司创造的价值已经远远高出了他的薪水。对于经验也一样，如果我的经验可以帮网友少走很多弯路，在今后的时间里很实在地赚到很多钱的话，一切都变得非常自然了。

当然，看教程学习没有通过老师指导学习效率低，如果你想在一天之内的掌握SEO的秘诀，然后通过一个月的实践做一个SEO案例，并且快速赚到钱，建议你参加我们的SEO赚钱培训。订座电话为010-82865151，网址为www.seo.net.cn。

目 录

第 1 章 如何利用搜索引擎优化赚钱	1
1.1 提供搜索引擎优化服务	1
1.1.1 模式分析	1
1.1.2 成本分析	2
1.1.3 操作流程	2
1.1.4 注意事项	6
1.2 逆向思维——利用 SEO 赚网络广告费	7
1.2.1 模式分析	7
1.2.2 成本分析	7
1.2.3 操作思路	8
1.2.4 实战案例	9
1.3 低成本、无风险创办贸易公司	18
1.3.1 模式分析	18
1.3.2 操作流程	18
1.3.3 实践案例	20
第 2 章 什么是搜索引擎优化	25
2.1 神奇的搜索引擎	25
2.1.1 搜索引擎可以帮你获得自信	25
2.1.2 搜索引擎的发展历史	27
2.1.3 知名搜索引擎介绍	29
2.2 如何使用搜索引擎	31
2.3 搜索引擎优化	38
2.3.1 如何开展搜索引擎优化	39
2.3.2 搜索引擎优化的重要性	40
2.3.3 搜索引擎优化介绍	44

2.3.4	搜索引擎广告介绍	48
第 3 章	SEO 基础	53
3.1	学习 SEO 需要具备的基础知识	53
3.2	影响搜索引擎排名的基本因素	59
3.2.1	服务器空间	59
3.2.2	网站导航结构	61
3.2.3	域名和文件名	62
3.2.4	网页标题 title 和 meta 标签	64
3.2.5	优秀的网页内容	66
3.2.6	关键词密度和位置	67
3.2.7	反向链接	69
3.2.8	PageRank 值	71
3.2.9	robots.txt 和 Robots META 标签	74
3.3	对搜索引擎排名不利的因素	81
3.3.1	框架网页	81
3.3.2	Flash 网页	88
3.3.3	不可见的导航	89
3.3.4	代码混乱	93
3.3.5	动态网页	96
3.3.6	检查基于 cookies 的导航栏	103
3.3.7	其他注意事项	106
3.4	关键词选择	107
3.4.1	关键词的重要性	107
3.4.2	选择关键词的原则	110
3.4.3	选择关键词的方法	110
3.4.4	各类网站的关键词选择策略	117
第 4 章	从营销的角度建设站点	119
4.1	创建搜索引擎友好的页面	119
4.1.1	建站准备	119
4.1.2	策划你的网站	121

4.1.3	网页的设计和制作	123
4.1.4	明白搜索引擎所看到的内容	127
4.1.5	制作网站的捷径	129
4.2	作弊行为面临的后果	129
4.3	内容制胜策略	133
第 5 章	把网站加入搜索引擎索引和地址目录	139
5.1	让搜索引擎收录你的页面	139
5.1.1	为什么没有收录你的页面	139
5.1.2	增加链接	140
5.1.3	关注主要的搜索引擎	141
5.1.4	使用付费索引	143
5.1.5	向次要的搜索引擎提交	144
5.1.6	使用第三方提供的注册登记服务和软件	145
5.2	向地址目录提交网站	146
5.2.1	理解地址目录与搜索引擎的不同	146
5.2.2	为什么地址目录意义重大	147
5.2.3	向地址目录提交	148
5.2.4	向第二层次的地址目录提交	150
5.3	向更多的地方提交你的网站	151
5.3.1	使用清晰的描述	151
5.3.2	寻找专业的目录	152
5.3.3	使用黄页	153
第 6 章	网站提交后的策略	155
6.1	广泛使用链接提高网站排名	155
6.1.1	为什么搜索引擎喜欢链接	155
6.1.2	网页值 PR	156
6.1.3	Hub 和接邻因素	163
6.1.4	避免无价值的链接	164
6.1.5	用关键字作链接	166
6.1.6	链接的一些基本规则	167

6.2	建立反向链接	168
6.2.1	规范好你的链接式样	168
6.2.2	链接建设, 步步为营	169
6.2.3	谁来做链接工作	178
6.3	点击付费广告	178
6.3.1	什么是点击付费广告	178
6.3.2	PPC 的特点	179
6.3.3	PPC 广告原则	179
6.3.4	Google AdWords 投放	180
6.3.5	百度关键词广告	189
6.4	搜索引擎优化工具介绍	194
6.4.1	Google PR 值和搜索引擎收录数据查询工具	194
6.4.2	Google 工具条	195
6.4.3	9959 企业网站系统	196
6.4.4	关键词密度分析工具	198
6.4.5	SEO 网店系统	199
6.4.6	网站地图制作软件	200
6.4.7	Google Dance 查询工具	200
6.4.8	网络营销分析系统	200
6.4.9	关键词分析工具	202
6.4.10	百度关键词指数工具	203
6.4.11	英文关键词建议工具	203
6.4.12	相关参考网站	204

第 1 章 如何利用搜索引擎优化赚钱

1.1 提供搜索引擎优化服务

1.1.1 模式分析

因为国内大部分的网站都是病态的，这些网站想发挥营销作用必须经过专业的 SEO 对其网站进行整体优化，然后配合有效的搜索引擎优化等方法把网站推广出去，才能真正地帮助企业带来订单，帮企业赚钱。所以，SEO 的市场需求非常得庞大。

从 2003 年开始，国内开始出现了专业的搜索引擎优化公司和个人工作室。目前，国内提供搜索引擎优化服务的个人工作室的月收入最低都在万元以上，搜索引擎优化服务公司的月收入大多都在十万元以上。

目前，提供搜索引擎优化服务的收费，每个客户最低都在 3000 元以上，而知名的搜索引擎优化服务公司则为 10 万元以上。如果从今天开始，你能够努力学习本书中的内容，认真地在网站上与其他网友交流，并且多多实践，1~3 个月内，你就可以熟练掌握搜索引擎优化，拥有搜索引擎优化的本领后，你就可以以个人工作室的名义或与相关的网络公司合作提供搜索引擎优化服务，只需要做一个客户，你就可以获得投资购买本书成本的 100 倍以上的回报。

90%以上的企业网站都处于半死不活的状态之中，它们在等着你去优化，提高其在搜索引擎中的排名，给它们生命力，从而能够很实在地帮企业去赚钱。

1.1.2 成本分析

如果以个人工作室的名义来开展业务，则成本非常低，你只要拥有可以上网的电脑、业务联系的电话和传真机等，就可以开始创业了。

如果你没有钱投资一个个人工作室，可以找一家你熟悉的网络公司合作，他们提供办公环境和一定的客户源，你只要认真服务，然后和他们利润分成就可以轻松赚到超过普通工资的收入。

1.1.3 操作流程

1. 通过客户渠道获得客户资源

做业务首先要考虑如何获得客户。客户从哪里来呢？这里给你提供带来客户的思路。

(1) 建立一个业务介绍站点

如果是自己做搜索引擎优化服务的，首先就应该利用搜索引擎把自己的服务营销出去，那么建立一个业务介绍站点就是最基本的。通过对自己站点的推广，你可以先积累一定的实战操作经验，客户出现后，就可以更加顺手地开展工作。

（2）找相关的网络公司合作

如果你有熟悉的网络公司，可以直接找他们谈合作。一般而言，运营时间超过一年以上的网络公司都会积累不少客户，直接开发他们的老客户会比开发新客户更加容易。

（3）到专业论坛寻找客户

中国 SEO 协会网站（www.seo.org.cn）是国内目前最大的 SEO 学习交流网站，经常会有许多企业专门到上面寻找搜索引擎优化服务商。

2. 客户洽谈

要在最短的时间内获得客户的信任，就要用最通俗易懂的语言让客户明白搜索引擎排名的效果。对于传统企业客户，可以打这样的比喻：“网站就像商店，没有经过优化的网站就像把店开到了山沟中，尽管你的产品不错，但是别人根本找不到你的店。网站优化之后，可以很快在各大搜索引擎上获得较好的排名，就好像把自己的店搬到了闹市区，每天都有许多人来逛，生意才能好，网站才能帮企业赚钱。”

为了更好地获得客户的信任，你可以直接在电脑前给客户演示，问客户想找什么，然后教客户如何利用搜索引擎查找自己需要的资料，一般用户肯定会选择查看前几页相关的内容，这时候你才说排名的效果，客户就会非常轻松地理解了。为了增加趣味性，你还可以搜索客户的名字，搜索结果中肯定会出现很多与客户名字相同的人的相关新闻，会使客户非常惊奇，只要客户有兴趣了，什么都好谈。

同时，告诉你一个非常重要的理念：你自己非常熟悉的，觉得非常简单的事情，对于有些人来说，却是非常有价值的，例如上面举的搜客户名

字的例子。

让客户好奇，使其觉得认识你可以学习到一些有用又有趣的知识，客户就会喜欢与你交往。让客户喜欢你，卖什么都会变得非常容易。

3. 分析客户网站和排名的难易度

(1) 客户网站分析

客户网站分析是按照 SEO 的标准来分析客户网站存在的各种不利于排名的因素。通过学习后面的技术，你可以了解影响排名的 8 大因素，从而可以轻松地帮客户进行分析。

(2) 排名工作难易度分析

排名工作难易度主要通过以下几个因素来分析判断。

- 目前排名前 10 位的网站的营销基础，如 PR 值的高低、网站是否符合 SEO 等。
- 搜索结果和右侧广告的数量。

做第一个客户之前，你要先用自己学习的知识多分析一些目标排名非常好的网站，然后总结一下，以积累经验。随着经验的积累，你诊断分析网站的能力就会越来越强（从事 SEO，建议你每天最少要分析 5 个以上的网站）。

4. 服务报价

你可以根据以下几个因素来报出合理的价格。

- 估算一下你能够给客户带来多高的价值，要让客户的钱花得值是我们做 SEO 服务的基础。

- 通过和客户试探性的交流判断客户的承受能力。
- 自己所做的工作量的大小。

另外，也可以借鉴我最早提供的 SEO 服务的报价策略。

我最早做 SEO 是出于兴趣，做事总是站到客户的角度去思考，思考如何能够帮客户做得更好，所以总是先和客户沟通。因为沟通得很好，之后谈到价格时，我就让客户自己来报。当然，有的客户报得高，有的客户报得低。不过无所谓，做服务的成本主要就是时间成本，帮客户做好一定不会错。客户自己报的价格，会出得心甘情愿，所以谈成功的比例会比较高。

5. 签订合同

客户谈定之后，签订合同就非常轻松了，不过合同一定要做得正规一些，再多花几块钱买一个漂亮的、上档次的合同夹包装一下，这样可以让客户感觉你更加专业，增加对你的信任感。

我们以前用过的一些合同样本，大家可以到 VIP 论坛 (www.9959.org) 下载后修改使用。

6. 收预付款

预付款的比例可以根据客户和自己的心理承受来收。我们公司一般都是先收 50%，达到客户满意效果之后再收余下的 50%。

总之，预付款必须要收，不能盲目地为了谈定客户做零预付款的事情。如果你不收预付款，客户因为没有什么付出，就不会太重视你，就算你做好了，收剩下的钱也不会很容易。