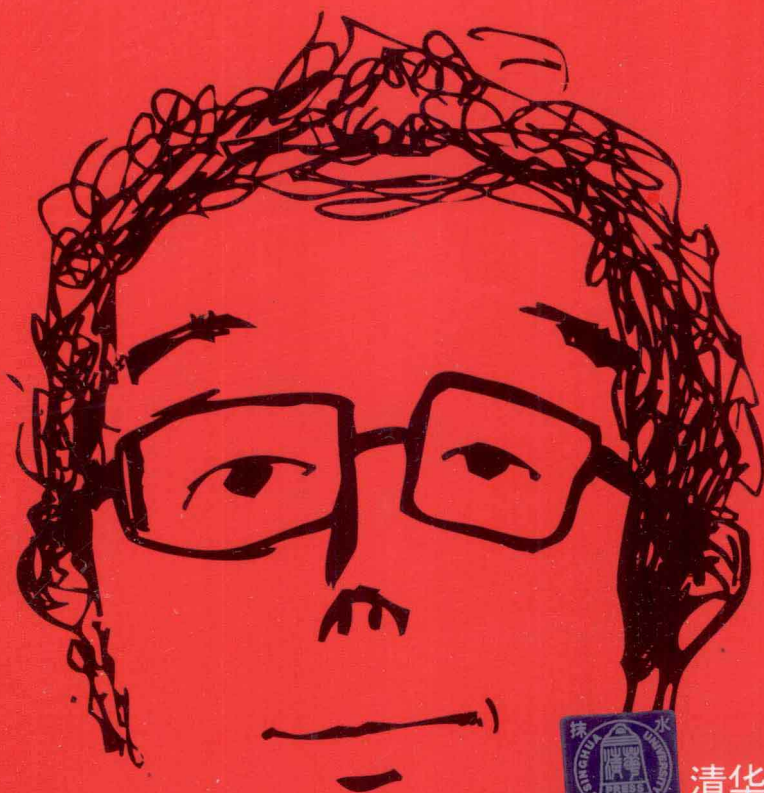


一个门外汉的 真实互联网创业经历 / 点燃你的创业激情

疯狂的站长

——从穷站长到富站长

- 草根作者 语言简单纯朴
- 真实经历 不虚伪无水分
- 招招是宝 点燃创业激情
- 提供售后 邮件指导读者



温世豪 著



清华大学出版社

疯狂[▲]的站长

——从穷站长到富站长

温世豪 著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

在被誉为“朝阳产业”的IT互联网界,“站长”这一职业不但创业门槛低,发展空间大,而且还自由自在,成为了草根阶层创业的热门选择。尽管搭建一个网站成为一名站长相当容易,但要成为一名成功的站长则需要一些“非常”手段。

本书作者是一名资深站长,从事互联网相关工作已十余年,自己也在经营一个知名网站,积累了大量网站运营经验。作者结合自身真实的“疯狂”创业经历,以平实、通俗的语言讲述如何从零开始起步,最终成为一名有较高收入的站长。书中讲解了大量观点较为独特的网站运营技巧,并配有丰富的知识链接。

读了本书之后,您将会发现运营网站并没有想象中的那么高深莫测,只要掌握方法,哪怕没有资金也没有计算机基础,一样可以成为一名优秀的、富足的站长,实现自己的网络创业梦想。

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

疯狂的站长——从穷站长到富站长/温世豪著. -北京:清华大学出版社, 2011.9

ISBN 978-7-302-26642-6

I. ①疯… II. ①温… III. ①网站—经营管理—经验—中国 IV. ①F426.67

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第173132号

责任编辑:王金柱

责任校对:闫秀华

责任印制:王秀菊

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 装 者:北京艺辉印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170×230 印 张:15.25 字 数:342千字

版 次:2011年9月第1版 印 次:2011年9月第1次印刷

印 数:1~7000

定 价:35.00元

致 谢

本书能得以顺利出版，得到了以下好友的鼓励与支持，在此向他们致以衷心的感谢：

（排名不分先后）

温世晓（橡树摄影网联合创始人）

智源（橡树摄影网总版主）

杨品（著名摄影作家、橡树摄影网联合创始人）

杨晶（“洪湖杨晶莲子”品牌创始人，著名淘宝卖家）

徐志中（阳江中进电脑公司总经理）

廖浩然（草根站长、新阳江网执行总监）

项龙（笔者的忠实粉丝、草根站长）

同时，在笔者的站长生涯中，下面的朋友和单位为笔者提供了不同程度的支持，在此向他们说声谢谢：

（排名不分先后）

广西布老虎（橡树菜版原版主）、参布（橡树菜版原版主）、秦刚（原 Pconline 网总编）、陆德宏（电脑维修工程师）、施润飞（程序员）、林志伟（导演兼摄像师）、岑文峰（导演）、洪倩影（公司职员）、飞凡（摄影师）、阳江阿立（驴友）、曾林开（摄协主席）、李孔超（笔者同学）、黄科健（笔者同学）、陈世泽（笔者同学）、恒记（电脑工程师）、左乃军（工程师）、漠江琛哥（业余站长）、阴阳眼（公务员）、马文荣（著名摄影师）、梁文栋（摄影记者）、黄宗庆（中摄协会会员）、袁丹心（著名摄影师）、精钢钻（橡树总版主）、Mygod（橡树总版主）、巡洋舰（橡树原总版主）、叶福（摄像师）、拒绝游泳的鱼（落伍

疯狂的站长——从穷站长到富站长

者站长）、杨艾祥（记者）、蔡文胜（著名站长）、吴宵光（腾讯公司副总裁）、李志高（天极传媒集团总裁）、雷军（金山软件创始人）、王帅（阿里巴巴集团副总裁）、阳江市十八子集团公司、阳江德尔电器集团、阳江电视台、阳江日报社、中国移动阳江分公司、阳江市摄影家协会、阳东县摄影协会、北京光线摄影学院。

在此一并向他们表示感谢！

写在前面

我为什么还是草根？

2011 年，中国互联网企业赴美上市形成了一股疯狂的热潮，不少网站捧回了大把大把的美钞，从而使得越来越多的人对互联网这个行业充满了幻想，而这些，对于我这样一个草根站长来说，只是一个遥远的故事，我对自己的定位很明确——做一名站长，而且还是草根的。

在当前这个金钱至上的大环境下，有相当一部分人衡量一个人成功与否的标准就是他的金钱拥有量和社会知名度。我是 20 世纪 70 年代末那一代人，30 来岁，至今依然还是个草根的身份，不少人说我“老大不小”，认为和我同期的很多网站早已经上市了。这让我想起来卖油翁的故事，他那精湛的倒油技术，几百年来一直为人们所喝彩，既然我无能力走上更大的舞台，那么我就要像卖油翁那样，在属于自己的舞台上进行精心演绎。

人们往往很容易被一些表面现象所迷惑。有一次，一位站长将我的网站和同类的某几个网站进行对比，说人家规模已经很大，员工比我多，收入比我高，流量更不用说了。其实他只是被他们那豪华的办公室和人头数所迷惑，作为摄影行业内人士，我比任何人都更了解真相，实际情况是，他们的日子远没我好过，财务还是亏损的，靠拆东墙补西墙勉强维持，一旦投资者停止资金供给，很可能就要解散。当然，我不是想标榜自己什么，只是想说明，即便是做一名草根站长，也可以活得很潇洒。

我为什么会“疯狂”？

在很长一段时间里，直至今今，我都在回想着我的站长生涯，总觉得，如果不是互联网给了我机会，我真的不知道还能做些什么。做了六年多的专职站长，我收到过很多批评和建议，其实，大部分批评者高估了我的背景，总是在认为我是一位“有才能的人”这个前提下来进行批评；而鲜有人知道，我只是一个要学历没学历，要资金没资金，要资源没资源的农村青年。如果当初，在阳江农村，不是踏上了做站长这条路，我如今可能还在外面做零杂工，还在为生计而奔波。

刚做站长的时候，我确实没太多的想法，只希望这个行当能养活自己，不用再外出打工那么辛苦就足矣，我的要求已经是低得不能再低了。但是由于自身条件较差，我隐隐约约觉得我可能会半途而废，从而成为一名创业失败者，从做站长那天起我就有这么一种危机感。然而人生似乎又很奇妙，你越是处于危机状态，你就越要奋力挣扎，突破束缚。

我的网站是2004年年底上线的，而真正开始打理它则是2005年年初的事情，足足比其他老牌的同类网站晚了5年，在“早一天创业就多一分幸运”的互联网行业里，这意味着幸运已离我远去，网站要想做出影响力则需要更多的运营手段，需要付出更多的精力去思考。俗话说“死猪不怕开水烫”，这种状态逼得我只能拿出破釜沉舟的决心，去搏一下，自此便开始了我“疯狂”的站长之路。

我为什么热爱互联网创业？

我是一个不炒股，也不去倒卖房子的人，因为我觉得这些事情并没有给社会创造真正的价值，无非就是将钱从一个人的手上流到另一个人手上。尽管你炒股或者倒卖房子可能一夜暴富，但暴富过后你会发现自己的一生其实什么事情也没做。当然，你也可以说我吃不到葡萄说葡萄酸，但我真的不喜欢从事这类行业。

比起其他行业，互联网这个行业是一个很阳光的行业，这里靠本事吃饭；更令你惊奇的是一个普通网站的估值往往比一家中型工厂还高，甚至一个你看起来很不起眼的拼音域名可能就价值百万；我们在开办网站的同时，除了自己可以挖掘财富，网友也可以获得欢乐或便利。以上几点是我喜欢这个行业的重要原因，在当今就业难的背景下，我期盼更多的青年朋友加入互联网创业这个行列，只要有足够的激情和耐心，你就可以在这个领域开辟一片属于自己的天地。

你能在本书中学到什么？

自本书的第一版发行后这一年来，我几乎每周都会收到两封以上草根创业者的电子邮件，都是请教一些具体操作问题，如软件设置、软文投放等，或者叫我送个好用的推广软件给他。其实我是希望通过我的故事去启发大家树立一种适合自身的创业气质，而不是解决一个具体的软件操作问题，这些具体问题，只要愿意付出时间，每个人都可以在互联网上搜寻到解决方案。并不是别人帮你解决了一个问题你就可以成功，显然，只有在某种创业气质的驱动下，你才会不断地去学会解决问题，最终走向成功。

这本书讲述的是我经历过的一个真实的创业故事，原汁原味没有半点水分，尽管互联网会不断发生变化，但草根创业所需要的执着精神永远不变。希望大家能真正领悟本书的精髓，学以致用，此乃笔者的最大荣幸。

温世豪

2011年5月10日 于广东阳江

解密档案 1：疯狂站长成长线路图

1. 1999 制作了第一个个人主页并发布到互联网上。
2. 2000 年初到海口某医药电子商务网站负责网页制作。
3. 2000 年夏到北京中关村闯荡。
4. 2001 年到广州某 IDC 任机房网管。
5. 2002 年初辞职回家，成为了一名网络自由撰稿人。
6. 2003 年依托网络成立网络撰稿工作室。
7. 2004 年和弟弟共同创办了橡树摄影网。
8. 2005 年成为全职站长，网站有小规模的广告盈利。
9. 2006 年网站凭借线下活动发展成为国内知名的摄影网站之一。
10. 2007 年成立公司运营网站，并注册了网站商标。
11. 2008 年网站实现纯利润 30 万元。
12. 2009 年退出站务管理，不再担任站长。同年网站被评为全球最具影响力中文论坛 100 强第 88 名。网站有效会员数量突破 50 万，持证收费会员 2 万多。
13. 2010 年出版了《疯狂的站长》一书，并火速成为畅销书。

解密档案 2：疯狂站长的疯狂举动

疯狂举动 1：2000 年在某校读了两年建筑专业，因对互联网的热爱，肄业到海口某医药网打工，同学和老师们都觉得不可思议。

疯狂举动 2：尽管无经验、无毕业证，2000 年带着 1000 元独自一人北上北京中关村，到专业性很强的 IT 行业工作。

疯狂举动 3：2002 年放弃大都市工作，返回农村老家待业，寻求创业机会。

疯狂举动 4：2003 年利用一根电话线拨号上网组织了一个几十人的网络撰稿团队。

疯狂举动 5：2004 年创办个人网站“橡树摄影网”，只用了 200 元启动资金。

疯狂举动 6：2005 年网站创办不到一年时间实现盈利，靠免费在网站放知名厂商的品牌广告以假乱真，吸引了第一笔 2 万元的广告。

疯狂举动 7：2006 年初放弃了 100 万元的投资，原因是投资商要求太苛刻。

疯狂举动 8：2006 年遭当地人陷害险被工商关站和处罚金，为了生存宁愿东躲西藏，也决不放弃信念。

疯狂举动 9：2007 年网站成立三周年，召集会员同一天在全国 100 个城市举行线下庆祝活动。

疯狂举动 10：2008 年在某日报悬赏万元征婚，事件轰动全国，大量媒体报道了此事。

疯狂举动 11：从建站那年起，名片的头衔就印着 CEO，被人耻笑名不副实。

1

第 1 章

创业气质决定创业成败

(一) 两个真实的网络创业故事	2
一次改变杨晶人命运的会面	2
失败的草根站长阿龙	4
(二) 站长的发展空间	6
站长——孤独而寂寞的事业	7
站长，永恒的角色	8
哪些人适合做站长	10
当站长的十大好处与十大难处	12
几个容易把自己吓倒的问题	13
站长，混口饭吃而已	13
工业与信息产业部网站答站长问	15
(三) 坚持信念，不能倒下	16

我的目标是每月赚 1500 元	16
做大还是做专，站长的出路在哪里	19
我成功了吗	20
你说你不行，别人就真的觉得你不行	22
挨骂已成为了习惯	24
先信自己再信别人	24
信念不在，做网站不如开小卖部	26
本章创业指导	27

28 | 第 2 章

建站：从零开始

(一) 学历低，没文凭：用心做事，也能成功	29
(二) 技术：只需似懂非懂	30
只需了解的“技术”	31
只需懂一点的“技术”	34
搜索引擎——免费技术顾问	37
不懂技术的我硬闯中关村	38
网站搭建成本估算	40
(三) 该做个什么网站	42
没前途就是最大的前途	42
什么都想做，结果什么都做不成	43
COPY，擦边球看不到阳光	44
坚持“创新+理想”，站长们才能走出困局	46
花 200 元做网站	48

· 适合创业的常见网站类型	48
(四) 取个过目不忘的站名	50
橡树遭遇“像素”	51
天时不如地利，地利不如人和	52
宁要个性化，不要全球化	54
站名与品牌	55
拼音比英文更符合国情	56
网上给域名打分的文章，摘自互联网，作者：佚名	58
本章创业指导	60

62

第3章

推广：四两拨千斤

(一) 草根做站：少花钱，多办事	63
(二) 线上推广	65
网络广告条，枉费心机	66
论坛发帖，玩的是心计	68
论坛推广的几个主要技巧	72
欲速则不达	78
小小站内短信，别有洞天	79
交换友情链接要广撒网	81
版块上来了“热心人”	83
不能让免费下载成免费午餐	83
巧用“百度知道”	84
玩转QQ和飞信	84



(三) 线下推广	88
网络品牌落地：物的落地与人的落地	88
怪事：他帮我打了广告，我还能赚他的钱	89
小小名片大文章	91
媒体帮我免费打广告	93
开展线下活动	93
两块钱的明信片 and 1 毛钱的手机短信	95
本章创业指导	99

100 | 第 4 章 邮件营销：不进垃圾箱

何谓“邮件营销”	101
邮址收集	104
使用搜索引擎收集	105
使用名片、黄页收集	106
邮址过滤和分类	107
选择发送邮箱	108
群发方式	110
如何不进垃圾箱	112
邮件内容编写技巧	114
保存有效邮址的办法	115
本章创业指导	118

119 | 第5章

炒作：告诉别人你还活着

炒作是为了告诉大家你还活着	120
疯狂炒作之无中生有	122
疯狂炒作之自“打”嘴巴	126
疯狂炒作之抛砖引玉	128
疯狂炒作之哗众取宠	131
本章创业指导	133

134 | 第6章

管理：若即若离，若隐若现

羊为何吃了狼	135
低估网友的智商方能得天下	136
网站与网友是一对恋人，但永远无法成婚	137
让网友看到精神领袖的朦胧美	138
乾隆为何不杀和珅	140
不停地喊“我是老大！”	141
本地备份：宁可千日不用，也不可一日不做	142
网站也卖“官”	143
理性看待流量	143
网友不吵架的网站不是好网站	145
严管不如松管	146
做一只老鸱鸂	147



以退为进	148
本章创业指导	149

150 | 第 7 章 盈利：多多益善，小小无拘

免费广告让我赚了 2 万	151
“变相”收会员费	152
赚一个人的一万块不如赚一万个人的一块	154
品牌授权：“空手套白狼”	155
别怕赚多了网友的钱	156
淘宝掌柜帮我赚钱	157
个人品牌也能换钱	158
本章创业指导	159

160 | 第 8 章 实践：慢工出细活

(一) 三年建站计划，从穷光蛋到月入过万	161
行动目标	161
适用人群	161
任务安排表	161
(二) 杨晶自述“洪湖杨晶莲子”淘宝店红火的背后	172
第一步：执着的精神是网络创业必备的前提	172
第二步：开淘宝店一定要选有竞争力的产品	173

第三步：淘宝推广要勤发帖，发好帖	174
第四步：打造属于自己的品牌	175
（三）利用邮件、短信发展经销商	177
总则	177
推广周期	178
推广机制	178
经费及其用途	178
所需软、硬件设备及其选购	179
软件关键设置	183
效果预估	185

电脑会爆炸	188
注册一个邮箱用了俩小时	189
OICQ 的第一批用户	190
在网吧遇到的“奇才”	191
一去不复返	193
在瀛海威打地铺的日子	195
一个月掌握了 PHP	196
阿军的一句话让我长大了几岁	198
村子里的第一个网民	199
我赶上了末班车	200
盈利之难	202