



站长大学编写组 编

日赚500元

——互联网创业指南

RIZHUAN 500YUAN II —— HULIANWANG CHUANGYE ZHINAN

◎一本创业者必看的书，一本网络创业者必看的书，一本大学生创业时必看的书，
一本从事网络营销的人必看的书。

◎做网络不一定要懂技术，互联网的成功是可以借鉴和延伸的！

广东省出版集团

 广东科技出版社

全国优秀出版社

日赚 500 元 II

——互联网创业实操指南

站长大学编写组 编

广东省出版集团

广东科技出版社

· 广 州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

日赚 500 元. 2, 互联网创业实操指南/站长大学
编写组编著. —广州: 广东科技出版社, 2009. 2

ISBN 978 - 7 - 5359 - 4741 - 3

I. 日… II. 站… III. 企业管理—电子商务
IV. F713.36 F274-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 169053 号

策 划: 蒋鸣涛

责任编辑: 李 鹏 杨柳青 黄 铸

责任校对: 罗美玲

责任技编: 任建强

装帧设计: 八 度 李康道

出版发行: 广东科技出版社

(广州市环市东路水荫路 11 号 邮码: 510075)

E-mail: gdkjzbb@21cn.com

http: //www. gdstp. com. cn

经 销: 广东新华发行集团股份有限公司

印 刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

(南海区狮山科技工业园 A 区 邮码: 528225)

规 格: 889mm × 1 194mm 1/32 印张 8.25 字数 170 千

版 次: 2009 年 2 月第 1 版

2009 年 2 月第 1 次印刷

印 数: 1 ~ 8 000 册

定 价: 20.00 元

如发现因印装质量问题影响阅读, 请与承印厂联系调换。



序：互联网创业，你准备好了吗

什么是互联网创业呢？

互联网创业泛指运用互联网平台来进行投资的创业方式，大到陈天桥的盛大游戏、李彦宏的百度搜索、马云的阿里巴巴、马化腾的QQ等，小到个人站长如李兴平的HAO123.com卖到上千万元，以及小小站长通过广告联盟或者是其他的一切通过网络进行的创业赚钱项目。

简单一句话，互联网创业就是“通过互联网赚钱”，并非狭隘地指单纯地通过网络广告联盟赚钱的“网赚”方式。

通过互联网真正稳定地合法盈利，大概就3种形式：

- ①通过网络广告联盟盈利。
- ②通过网络营销和电子商务，也就是利用网络拓展现实业务或通过网络销售产品。
- ③建立有特色内容的网站，依靠网站自身的内容和服务盈利赚钱。因此，本书中的“网赚”是互联网创业的另一个说法。互联网创业需要有一个熟悉的时间过程和一定资金的投入，那些拉下线、搞传销等违法的少数“网赚”形式，我们是不提倡并坚决反对的。



互联网创业的方式有哪几种？

《日赚500元》中介绍了互联网创业和现实创业的原理基本一样，可以分为3个阶段。

在第1阶段，现实中有业务员、服务员、售货员、工人、农民等多种职业。在网络上也是如此，如网络上冲浪、收邮件、设计投票、做调查、专职或者兼职给别人销售产品、网络客服、软件开发、制作网站、帮助整理资料、帮助宣传点击、推介推广、拉流量等工作。

在第2阶段，现实中有个体经营阶段，如开间小饭店、服装店、工作室以及几个人合作接活做点小工程、小项目等。在网络上，如开间网上商店、代理产品销售、成立工作室帮助建立网站、制作设计网页、宣传推广等，还有的合伙制作特色论坛或小网站来推销服务、销售产品等。

在第3阶段，现实中有成立公司，拥有自己的品牌。在网络中，也有像新浪、网易、百度等大型正规门户网站。

我们在本书中重点讲解的是第1、第2阶段，因为这两个阶段比较适合刚刚接触互联网创业的新人学习。

互联网创业真能赚钱么？

众所周知，在我国改革开放初期，曾经缔造了众多的暴发户，那么在日益发达的今天，如果说还有什么地方可以出现神话的话，那么一定是互联网。陈天桥就是个最好的例子，网络的发展，也必将从娱乐时代走向创业时代。在国外，互联网创业已经发展到相当发达的程度；而中国的网络发展还有待提高，中国网民已经有上亿人，如此之大的市场等待你去发掘，



而且这市场基本上还是空白的。

人是形形色色的，每个人的性格、素质、智商和情商都不相同。所以，努力的方向和成功的方式也没有统一的模式，“命运把握在自己手中”。如何才能找到真正属于你的互联网创业之路，下面介绍几个真实的案例，以作为本书的开篇。

案例一

小A是我大学的同学，目前在一家软件公司做软件开发工作，技术出身。2007年，我做Google推介时获得了不菲的收入，他发现后也按我的方法一直操作，其中也收到了几次钱，最多一次有400多美元。可惜好景不常，2007年10月，Google在中国地区进行了大规模的清查违规账号的活动，据称当时被“K”（封杀、冻结）的账户达到2/3以上。小A的账号也未能幸免。后来小A又申请了一个Google账户重新操作，这次还没有赚到钱就被“K”掉了。

他后来研究才发现，Google对于一些利用非常规手段来推介的做法很反感，对一些网站的内容也要求得越来越严格。所以，要发展还是得走正规的道路。由于技术过硬且英语水平也不错，小A选择了做英文站的发展方向，因为英文站的国外IP点击单价至少是中文广告的10倍以上。小A的第一个英文站内容是关于旅游方面的，主要介绍亚洲和中国的旅游资源，因为有2008年北京奥运会的内容，所以关注度比较高。

小A每天都会抽一些时间来研究SEO（搜索引擎优化），很快他就掌握了SEO的高级技能。目前小A的英文站每天访问IP在2000~3000个，尽管每天的广告点击不超过30



次，但因为单价高，一天收入也有30~50美元。小A很高兴地向我展示了一张1340美元的Google支票，让我羡慕不已。

小A目前在操作国外CJ广告联盟，因为国外的CPS市场相当不错，老外都习惯了网上购物。如果做个购物评测站，做好SEO不需要太多的流量也能见到效果。小A最近一次的CPS提成就有80多美元，相信这个数字以后随流量的增加会越来越来大。

现在我遇到不懂的地方就向他请教，还聘请他兼职做公司的SEO技术指导。

评：这是一个依靠坚持不懈地钻研技术，冲破瓶颈取得成功的案例。如果你有扎实的技术功底，可以朝这方向发展。相信在不出半年的时间里，就能达到甚至超过小A的收入水平。我发现很多有技术的人喜欢走旁门左道，最后往往是一无所获。作弊和投机就像打了兴奋剂一样，来得快去得也快，一旦药力失效就会出现副作用。想长期稳定地从事互联网广告工作赚钱，走正规的路子才是硬道理。

案例二

小B以前在一家运动服装代理公司上班，2007年初，他在淘宝网上开了间小店销售公司的服装，半年下来月均收入约1000元。

后来，小B请我帮他策划如何提高销售额，我在观察了他的淘宝店铺后，给他提了3个建议：一是商品名称具体化，二是同种商品用不同名称再发布，三是提高图片的清晰度和美观度。第一个建议的目的是利用淘宝网本身权重的优势，提高



搜索引擎排名；第二个建议的目的是在淘宝网上增加更多的展示机会；第三个建议的目的是提高成交率。

通过小 B 的努力，3 个月下来他的淘宝小店浏览率增加了 2~3 倍，每个月收入提升到 3 000~4 000 元。

根据我的建议，小 B 制作了独立的购物网站，并且在阿里巴巴、慧聪网和中国供应商网等网站进行了登记。同时在搜索引擎上投放了相关关键词的广告。两个月后，小 B 很高兴地告诉我，有个外地的商家通过阿里巴巴找到他的网站，看了产品很满意，经过谈判决定长期合作，而且已经付了 1 万多元的定金。

现在，小 B 辞职自己出来做了，前段时间已经找了间当街的店铺做起实体店的生意。小 B 还准备找厂家做贴牌生产，以实体店为模板然后搞招商加盟……

评：小 B 是通过自身的资源优势和坚持不懈的努力达到了目前的状态，用了半年时间摸索和尝试，稳定地实现了月收入 1 万元以上。这个收入相比他所在的行业平均收入还算是低的，但我相信，小 B 以后一定会充分利用网络优势做得更好。

案例三

小 C 是我的同学，他的女朋友经营一家服装小店，专门接单制作 Cosplay 服装、歌手演出服装和舞蹈服装等。

在我眼里这个行业是很冷清的。小 C 的生意也一般，每个月收入在 3 000 元左右。小 C 问我有没有好的解决方法。有一天，我无意中看到关于动漫 Cosplay 的报道，出乎意料的是，我发现很多年轻人非常热衷于动漫和 Cosplay 的活动，其



消费意识也非常强烈。出于职业习惯，我在百度指数、Google 热榜查看了相关词语的搜索量，居然不能让人小看。于是，我把这个信息告诉了小 C，让他自己做个网站，然后进行相关词语的优化。

小 C 本身是做软件技术的，很快就建好了网站。大概过了两个月，网站的效果出来了，每天从搜索引擎过来的流量有 200 ~ 300 个 IP，全国各地打过来的电话咨询也开始增多。我建议小 C 跟一些热门的动漫 Cosplay 论坛的站长联系，买个黄金位置做广告。因为那些论坛的站长一般都是出于兴趣爱好建个网站，没有多少商业广告价值的概念，一个黄金位置一个月的费用不到 300 元。

从那时起，小 C 的服装店生意开始红火了，每个月从网络接到的订单额有 2 万 ~ 3 万元。这在当初是难以想象的。

评：可以说小 C 的运气是不错的，针对自己的行业充分利用了网络资源作为他们的宣传工具，网络宣传的确可以说是回报率最高的宣传方式。

案例四

小 D 是个大学生，他建了个 IT 技术论坛，会员主要来自当地的几所大学。论坛的人气蛮不错的，注册会员有一万多人，且注册人数还在不断攀升。

去年 5 月，小 D 看到我的网站的 Google 广告收入还不错，也学着在论坛上投放了 Google 广告。由于论坛的访问者多是回头客，访问 IP 有大量的重复，因此 Google 广告的收入越来越少，效果不理想。后来，小 D 又申请了亚洲交友中心



(以下简称“亚交”)和国内的一些广告联盟,效果同样不尽如人意。最后,他请我帮忙看看能否找到一个新的盈利终端。

我也感觉小D的论坛潜力远远没有发掘出来,他在论坛投放正规广告赚不了多少钱,但如果采用诱惑页的投机方式来操作广告的话,就会毁了论坛,无疑是杀鸡取卵的愚蠢行为。后来,我仔细地阅读了论坛的帖子,发现了不少讨论IT认证、IT教育培训方面的帖子,我一下回想起当年花钱去学习微软MCSE认证的情景。

我帮小D设计了两个盈利点。

首先,我带着小D找到了当年我学MCSE认证的IT培训学校,因为业务上的往来,我跟负责招生的老师混得很熟。我介绍说,小D来学校当兼职,不要底薪,通过推介学员给提成来获得收入。校方很快就答应了,每推荐一个学生给300~500元的提成。之后,我建议小D在论坛的醒目位置发个消息,声称本论坛正式成为某IT培训机构的网络招生点,凡通过本论坛报名参加IT培训的学员,可以得到100~200元的优惠券。优惠券是有编号的,每个报名者对应一个编号。报名者可以直接领取或通过网络下载打印。报名参加培训时,拿优惠券可以抵现金。每个月月底,小D只需拿着自己手中备份的优惠券到培训学院核对即可。优惠的部分当然是从提成里扣减了,看似少了一些收入,但可让更多的人选择通过网络报名。小D很聪明,后来他又找了一所类似的培训学校,如法炮制。他收到报名人数最多的一个月达20多人。

第二个盈利点也很简单,就是做个购物网站,主要出售一



些 IT 技术类的书籍和资料，目前这个站还在制作当中，不久就能上线。

评：这是个依靠网站自身的产品和服务盈利的典型例子，在第二个瓶颈处转换了思路跳出了狭隘的“网赚”死胡同。如果你的网站流量不错，但是苦于做广告不能盈利的话，不妨换个角度来思考，也许会令你有惊喜的收获。

上面 4 个人的成功都是建立在各自扎实的基础之上的，我只是扮演了一个启蒙的角色，真正成功是他们有良好的心态、执著的精神。另外还有个因素，就是一定要有个正规站。4 个案例都是通过正规站盈利的，小 A 是靠正规站进行网络广告盈利，小 B 和小 C 是靠正规站结合现实产业盈利，小 D 则是靠正规站本身的服务和产品盈利。

互联网创业和现实创业一样吗？一样，也不一样。同样都是创业，不同的是将创业平台从现实搬到网络上，在现实的基础上，因为有了互联网，创业变得更为简单，更为迅速。

网络的商业力量惊人

“商业的构想，如果借助于网络的力量，有时候迸发的潜力是惊人的。”提起网络，一位具有数十年互联网经验的业内人士忍不住感叹。近几年互联网的迅猛发展反复证明了一个事实——互联网的生命力最终还是根植于“现实运用”。随着计算机技术的进步和成本的降低，互联网的“平民化倾向”成就了越来越敢于想象的创业者。即使是所谓的“小本买卖”，也能和互联网完美结合。网络可以作为拓展业务的平台，其影响范围和扩张速度往往远超传统方式，在人手和资本不足的情



况下，网络的帮助促使“个人创业”的成功概率大大提高。

这或许可以从侧面解释 eBay 和阿里巴巴成功的原因。在这些电子交易平台上，你可以拥有一个虚拟店铺，店铺的主人只需顾及进货和销售两个环节而已，没有寻找商铺、装修和实际经营的烦琐。更重要的是，你在网上打出一条广告，其受众可通达四方，你甚至可以在上海接待一位纽约的客人，这在过去是难以想象的。突破空间和地域的阻隔——这可以说是网络对于商业最为基础的贡献。

在互联网的世界里，每个人都有机会成为英雄，HAO123 就是一个传奇，这个很多人还未听说过的网站，竟然以 5 000 万元的价格卖给了百度。说得不客气一点，这其实就是一个集中了各类有用网址的网站，用专业人士的话来说“几乎没什么技术含量”。但就是这个简单的想法，令创始人李新平因此迅速成为“富豪”级人物。

还有一个平民化的故事，某大学生出于个人兴趣开了一个网站作为交友平台，闲暇无聊组织大家参加活动。之后，该网站以 500 万元的价格被某大型交友网站收购。最初只是关于生活的简单构想，却因为网络成就了财富。

商机来自平民生活

知道电影《无极》的人恐怕没有人不知道《一个馒头引起的血案》吧，这段揶揄《无极》的搞笑短片最早就是在土豆网上被广为传诵的。“让草根成为网站信息的产生者”，是近年来互联网行业的主流思潮。

商店要开在人气旺的地方才能赚钱，互联网也是同样的道



理，人气一旦旺起来，网站就有很多赚钱的方式。比如在《一个馒头引起的血案》中，土豆网就尝试在短片中加入了广告。

另一个典型的 Web2.0 网站就是豆瓣网。网站介绍中的这段对话完全显示了 Web2.0 的特色：“豆瓣没有编辑写手，没有特约文章，没有 600 行的首页和跳动的最新专题，豆瓣的藏书甚至没有强加给你的‘标准分类’。这里所有的内容、分类、筛选、排序都由和你一样的成员产生和决定。给一本书一个‘有用’评论，它的排位会自动上升，贴‘我女儿的最爱’给一本书，它会在整个网站的标签分类中出现，豆瓣相信大众的力量、多数人的判断和数字的智慧。”豆瓣网其实是个关于书、电影和音乐的评论网站，主要提供大众抒发观感的场所。这个投资仅仅 5 万元左右的小网站，计算机技术并不复杂，不过设计得颇有特色，开办一年不到就已经开始盈利。而目前收入的来源主要是和当当网、卓越网这些卖书的网站利润分成。看了书评的人，也许会因此而决定买书。从豆瓣连接到当当去买书的人，实际上就为豆瓣网贡献了一部分收入。不过广告效应来自于网民。

写书评、影评、乐评，这么一件简单而风雅的事情，也能挖掘商业价值，你想到过吗？

盈利模式多样

和互联网的“博大精深”如出一辙，通过网络盈利的模式和方式也是多种多样。在博客泛起、Web2.0 抬头的时候，生活和网络融合得日益紧密。由此，一个基于互联网的在线生



活社区正在形成。网络从一个虚拟的平台，走向一个现实的世界，为网站的盈利提供了前提。

目前来看，广告收费仍然是一些成熟网站的主要收入，不过广告收入往往建立在强大的人气基础上，对较为年轻的网站来说，另辟蹊径是更好的选择。想通过互联网长期发展、有稳定的收入，正确的定位加良好的心态是关键。这样你就不用每天奔波寻找项目，不用每天为微薄的下线收入到处发帖、群发QQ消息，不用每天想着如何忽悠让更多人点击注册又不被广告联盟“K”号……

互联网创业的过程一定是一个葫芦形的过程，除了有他人的指点外，更多的是自己的摸索与坚持。能突破两个瓶颈达到“创业”真正入门的人，并非他的技术和技巧很高，而是因为他有正确的心态和坚持不懈的努力，技术高且聪明但没有赚到钱的并非少数。

如果你性格比较内向，喜欢研究技术的可以学小A；如果你擅长与人交流，工作和事业能与网络营销相结合的可以学习小B和小C；如果你有某方面的爱好和特长可以学习小D做专业站先聚人气，然后利用网站本身的产品和服务盈利。

目前还在“创业”瓶颈处挣扎的朋友，应该多花点时间来思考一下正确的方向，而不是把精力花在寻找项目上。思路决定出路，心态决定成败。

每天都有很多网友来问如何通过网络赚钱，但是这个问题问得太大了。不同的人，能力不同，资源不同，利用网络赚钱的方法自然也不同。这里给大家分享一些经验，希望能够帮助



部分朋友少走些弯路，找到自己利用网络赚钱的方向。

以下几种赚钱方式是很难赚到钱的：

①发展下线：这类网站模式类似传销，按照他们的模式，你注册成为会员几个月后，就会成为百万富翁。这些和传销没什么区别，做这些纯属浪费时间。

②冲浪赚钱：这类赚钱多属收邮件、点击广告、刷新搜索工具条等，基本都是那种欺骗点击的形式。做上一个月，估计1美元也赚不到，而大多都要积累到一定资金的时候，才能收钱。所以这类赚钱方式，也是几乎白费劲赚不了钱的。

③域名投资：经常看到新闻，某个域名卖了几十万元、几百万元，于是你可能也去投资域名。真正的事实是，想靠域名投资来赚钱，几乎比买彩票中奖还难。

如何利用网络赚钱呢？

本书将和大家分享一种目前国内大部分站长的网络赚钱模式，并且能够很实在地让你利用网络赚到钱的模式。这个模式超级简单：

做网站，搞流量，赚广告费！

如果你没有做过，也许会觉得特别的难。当你了解方法之后，你会发现，不懂技术也可以做很大的网站，只要努力就可以把流量推广起来，有了流量赚广告费就更加容易了。只要上网有经验，做上3个月后，每月赚上千元还是非常轻松的。

最后，再次告诉大家，不要把互联网创业想得太复杂，应该把它想得简单一点，努力学习，努力去做，你一定能够成功。当然，如果你想成为丁磊，这条路可能不适合你。但如果

你想通过网站让自己每月有几千元到几万元，这条路还是非常适合你的。

如何能在网络上创业迅速地赚到钱，实现自己的创业梦想？这是本书的主旨所在，并一直贯穿本书的始终。当你阅读完这本书的时候，你就会对互联网创业有了一个比较全面的宏观的认识和了解，然后再通过我们书中的案例分析，你就可以找到你的互联网创业之路，如何能够在网络上迅速地赚到钱，你要做的就是仔细地阅读完本书。

蟠 桃

2008 年 10 月



序：互联网创业，你准备好了吗

目 录

第1章 网络基础知识	1
第1节 域名	1
一、域名及其种类	1
二、域名服务提供商	3
三、注册域名	5
四、域名的价格和投资	8
五、注册域名的步骤	9
六、管理和使用域名	10
七、利用域名来盈利	12
第2节 空间和服务器	16
一、空间和服务器的种类	17
二、购买空间和服务器	19
三、使用空间和服务器	23
四、如何利用空间和服务器来盈利	24
第3节 网站程序	24
一、网站程序分类	25
二、常用的免费网站程序	25
三、找人开发程序	26
四、理解网络程序	27

