



日赚

董俊峰 编著

500元

——揭开网络赚钱的秘密

一本大学生网络创业必看的图书，一本想在网络上创业的人必看的图书。

- ◇ 懂懂团队第一个操作GOOGLE FIREFOX下载项目，第一个操作“域名停靠”项目，第一个操作GOOGLE账号推介项目。
- ◇ 首次提出“网赚”这个概念，并创造性地将“网赚”的过程分为3个阶段。
- ◇ 本书揭开了网络上一些行为的本质。

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

——揭开网络赚钱的秘密

董俊峰 编著

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: 揭开网络赚钱的秘密 / 董俊峰编著. —广州:
广东科技出版社, 2008.5

ISBN 978-7-5359-4523-5

I. 日… II. 董… III. 电子商务—基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 025000 号

策 划: 蒋鸣涛

责任编辑: 李 鹏 黄 铸 杨柳青

责任校对: 陈杰锋 山 林

责任印制: 任建强

封面设计: 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: 528258)

规 格: 890mm×1250mm 1/32 印张 10.125 字数 280 千

版 次: 2008 年 5 月第 1 版

2008 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 1~10 000 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。

增性懷

派量為王

五通書

代序

我的朋友懂懂（董俊峰）要出版图书了，请我写个序。懂懂以前出过一本电子书，书序是让100位站友联合写的，每个人说一句话，联合起来就成了序，效果非常好。现在我建议懂懂继续使用“百人序”的方式，形式新颖，而且有震撼力。但懂懂觉得那种形式比较高调，不太合适。既然如此，只好自己操刀了。

懂懂在本书里面赞扬我，把我写成了他人生的一个转折点。其实我并没有为他做过些什么，仅仅是作为长者给年轻人提些建议罢了，与懂懂相处的日子里，对他慢慢有了新的认识。今天，我就把我眼中的懂懂写给大家，代为序吧。

1. 勤奋好学

懂懂的成功很大因素取决于他的勤奋。在他的网站上只要有问题贴出来，如果他在线，一般5分钟内就会给予回复。基本上每个网赚站上都有懂懂的文章，懂懂在网上有上万篇文章，平均每天都要写30多篇原创文章。勤奋的人不一定很快成功，但是不勤奋的人一定不会成功。懂懂在群内讲课的时候，要求新进群的朋友做的第一件事，就是要在勤奋程度上超越他，懂懂发表一篇文章，那么他要求新人就要分析这篇文章，还要提出问题来。从建站到今天，经常有新人发誓要比懂懂更加勤奋，但在论坛上无论是发帖数还是在线时间，懂懂至今仍然是第一的。大多数人都有勤奋的想法，却没有勤奋的行动。带过懂懂的老师，在谈到懂懂时，都会提到懂懂的勤奋。所以，我个人认为勤奋是他成功的关键因素。

2. 广交强友

经常看到一些网站搞同城聚会，也看到过一些VC风险投资站开全国性的招商会。有次听懂懂说他也要搞聚会，开一个网站聚会，要求全国各地的朋友都来参加，形式是聚会式的，每人费用都要几千元。当时我听了后以为只是说说而已。没有想到懂懂真搞起来了，而

且还搞得很火。懂懂的朋友圈子里的人，基本上年龄都比懂懂要大，像我一样年龄超过50岁的也有好多，而且大多是做实业出身的。这些朋友有着丰富的商业经验，他们都潜移默化式地影响着懂懂，使他更快的成熟起来。懂懂的朋友圈子是他成功的又一个关键因素。带过懂懂的老师多是商业上的成功者，这使得懂懂拥有了比其他同龄人更优越的学习环境。网上有篇文章介绍懂懂生日晚会，文中提到了一个情景“站上的一些老朋友们，在懂懂生日的前一天晚上从全国各地开车赶到日照市，约定凌晨0点在高速路口集合，共同祝福懂懂生日快乐。”我想这种幸福，绝对不仅仅是因为他是一个站长，更多的源自于他爱交友，喜欢结交比自己强的朋友。比懂懂做得成功的站长多如牛毛，但是能够把站上的朋友圈子经营得如此出色，在网上是极其罕见的。

3. 乐于分享

懂懂的朋友圈子相当庞大，这主要决定于他的分享精神。其实这是优点，也是缺点。圈子里的朋友有什么项目，都找懂懂给分析一下，结果懂懂很快就在圈子里给透露出去了，他的理由就是希望圈子里的朋友都能够同时发展起来。后来他干脆规定，凡是在群上的朋友，每天都必须上交笔记，在笔记里写明当天挣了多少钱，是做什么挣的；每天学到了什么知识点，认识了哪些高手等等。因为每个人都必须交，所以大家就没有了藏私的心理，将自己的经验分享出去，也能够分享到别人的成功经验。本书里面的知识和技巧，大多都来源于大家的笔记心得。

4. 双面善变

懂懂缺点和优点一样多，大家一致认为懂懂最大的缺点就是善变。比如，懂懂的群规定入群必须是本科以上学历、日收入过300元，入群费是5000元。刚开始半年运营得非常出色，大家共同发展得很快，可到了后来总是有朋友通过人情找懂懂加进群里面，慢慢的这个群的门槛就变低了，最后成了谁都可以加入的群，最终导致这个群的再次重组。

有意思的是，网络上对于懂懂最大的争议，不是他的创意，而是他的善变。有时今天推出了一个新的项目，明天可能就会撤销；有时

一篇置顶文章要修改几十次，最后干脆删除了。善变具有两面性，一方面让人们觉得其变化多端，不敢靠近；另一方面却非常适合他做网络创意，因为创意需要不断的改变才能够适应市场。懂懂还有一个致命的缺点，那就是喜欢张扬，喜欢炫耀自己群里朋友的收入。在懂懂的群上，的确不乏日收入过 5 000 元甚至更高的，但是当你自己向别人吹嘘时，就算有，别人就会觉得你有点“王婆卖瓜，自卖自夸”的感觉，多数人不会认为这种高收入是会出自于一个小站长的朋友圈子里的。

5. 通俗易懂

懂懂本身不懂得网络的专业知识，这点是大家对他一致的评价，最初他可是连 SEO 是啥他都不知道，但是他懂得利用技巧来运营网络，将自己从实业高手身上学习到的商业经验运用到了网络之上，他的每一招都没有走传统的路子，并将月收入这个概念变成了日收入，这正是他的高明之处。正因为他不懂得网络，所以他在讲网络的时候，能够跳出网络来看网络，更多地使用实业例子来举例讲解网络创业。懂懂的圈子相当具有凝聚力，一个重要的因素就是圈内人整体收入都很高，很多人都是通过懂懂而了解到网赚的。本书就是一个最好的例子，在里面基本上看不到网络的专业知识，书中的一些术语甚至是懂懂创造出来的，而且书中的例子也没有一个是深奥难解的，都是网络上最简单的东西延伸出来的技巧。有时，最简单的往往是最赚钱的。

6. 原创内容

刚认识懂懂的朋友，经常都会问些“懂懂读什么书啊”、“学的是什么专业的呀”、“怎么能知道得这么多”等之类的问题。其实，懂懂惟一的爱好就是喜欢和朋友在一起交往。懂懂写文章的特色向来就是顺手拈来，也不管概念是否正确，每个创意他都给加上一个自己创造的术语，比如“全民皆赚”、“第三页”、“文本地址”以及“10 元现象”等等。他在介绍论坛成功经验时提到了最关键的一点，做论坛必须要有持续的原创内容，否则是没有生命力的。本书里面的每一个项目，都是懂懂原创的，不过思维的源泉还是来源于朋友圈子的共同交流。

7. 3 个阶段

懂懂将网络发展分为3个阶段，这是本书的最大特色。很多新人做网络，一开始就想到要开个什么样子的网站，结果往往是不到几年就关闭了，主要还是因为没有遵循网络发展的规律。而网络的3个阶段，基本上是循序渐进的，从第1阶段到第3阶段，一般要经历5年的时间。读者可以通过了解一些知名站长的成长历程去验证一下，没有一个站长是一举成名的，基本上都是走过了这3个阶段的发展之路。这3个阶段的划分，使很多网络创业新手冷静下来，给自己一个准确的定位，再一步一个脚印地发展下去。

我想懂懂的成功具有很大的必然性，主要的是抓住了“交际”这个秘诀。任何一个创业者，只要找准了方向，用对了技巧，都是可以做得和懂懂一样成功，甚至比他更出色。上面的7点，每个创业者都能够做到、做好，现在惟一需要做的就是行动起来！

上面的几点，可以总结为“情商”二字。一个人的情商，需要特定的环境丰富和升华。这本书不是成功的复印机，而是一盏指向网络成功的导向灯。

这是一本充满智慧的书，不同的人在不同的阶段读后会有不同的感受，同一个人在不同的时期读后也会有不同的理解！

BEFREE 写于法国

2007年12月27日

绪

“网赚”其实是网络赚钱的简称。

一个人，在现实中创业成功，一般要经历打工、开店和公司创业等3个阶段，大多数人不可能从校园里出来后就直接开店，更不可能直接开公司了。而且，一个人从开始创业到创业成功，一般都要经历3~5年以上的时间。

网络赚钱同样也分为3个阶段：第1阶段为广告页阶段，第2阶段为产品销售阶段，第3阶段为正规站阶段。

第1阶段——广告页阶段

网站的主要赢利模式是站长通过宣传利用流量来产生网站的广告收入，主要代表就是垃圾站利用广告联盟来赢利，本阶段的赢利核心是流量技巧。

第2阶段——产品销售阶段

网站主要赢利模式是靠网络上购买来的流量宣传自己的产品或者服务以获取利润。主要代表就是产品利用竞价广告平台来赢利，本阶段的赢利核心是产品以及对产品的垄断能力。

第3阶段——正规站阶段

网站是一个可持续性发展的正规站。所谓正规站是相对于前两个阶段来说的，什么是正规站呢？就是经过自身多年的网络经验，摸索并创建出来一种新的网站形式，能够有独特的面向客户的方式以及可读性。主要代表就是目前的一些大中型网站，本阶段的赢利核心是网络上的影响力以及资金保障。

这3个阶段是绝大多数网络创业者都要经历的，一般从第1阶段发展到第3阶段，需要3~5年的时间。

网络赚钱也只是众多行业里面的一个普通职业而已，绝非百分百的暴利职业，要想成功，同样也需要付出更多的汗水和智慧。本书整理的这些案例都是一些站长的成功经验的总结，也许从表面上看，挣

钱是如此的简单，但是作为“网赚”的新人，还是需要先打好网络基础。因为“网赚”的收入绝对和一个人对网络的理解程度成正比。

对于多数非天才的初学者来说，在没有创意项目支持的前提下，要想从零收入到日赚500元，至少需要一年的系统学习。请记住，欲速则不达。

本书虽然提供了许多方法和项目，但笔者的本意是为读者提供一些创业思路、创意和思维技巧。方法是死的，掌握了思路和思维技巧，你也能创造出更多的方法。

那么一个网络新手将如何开始呢？

1. 域名

做网络，首先要有一个域名，注册域名选择哪一家注册商都可以，域名对网站的打开速度影响不大。一般“.com”的域名要50元左右，“.cn”的域名1元一个；如果在万网上注册，“.com”的域名大约要130元一个，“.cn”的域名要100元一个。在网络赚钱前两个阶段，域名一般都是阶段性的，不会长期使用，所以没必要在万网上注册；如果要做可持续性发展的正规站，域名一定要选择大型的IDC运营商（如万网）来注册，因为域名是一个网站的价值所在，在小注册商或者代理商那里注册，一旦他们不再经营这类业务时，你的域名续费就会相当麻烦，甚至会丢失掉域名。

域名注册时，要注意两点：第一，域名的作用就是让别人到达自己的网站，所以域名要容易记忆，使人看一眼就能够记住；第二，域名尽量与网站的主题内容相统一，同时尽量不要使用拼音缩写组合。例如中国创意网，如果注册成www.zgcyw.com，访问者进入这个站可能研究很长时间也看不明白这个域名到底是怎么回事，因为域名不容易记忆。

另外，也不要使用英语和拼音以及数字缩写组合，尽量地使用纯英语、纯拼音或者纯数字的形式来注册域名，例如“www.taobao.com 淘宝网”和“www.alibaba.com 阿里巴巴”这种是纯拼音的；又如“www.51.com”和“www.163.com”这种是纯数字的；或者“www.net.cn”这种纯英文的。可以观察一下国内著名网站的域名，基本上都是上面这3种形式，当然也有少数例外，像“www.hao123.com”这个是

使用拼音和数字进行组合。

域名的含义要让人们一眼就可以看明白，而不一定追求承载有多么深邃的含义。只有容易记住的域名，才有可能成为品牌。现在好的域名基本上被域名炒手都注册了，所以在选择域名的时候，可以选择使用拼音组合的形式或者是使用一些成语组合，例如“www.jiaojue.com（拍案叫绝）”和“www.tuichu.com（退出江湖）”这种域名也是非常容易记得的。

2. 空间

域名是一个网站的标识，网站除了域名外，还需要空间。选择好的空间运营商至关重要，优秀的空间运行稳定，而且访问速度快。新手往往不关心网站运行是否稳定，只关心价格。IDC 运营商运营服务器的成本是非常高的，所以高质量的空间必然是高价的。选择空间，我只推荐万网，这是国内最大的空间运营商。虽然万网上的空间价格非常高，但我们可以在万网的代理商那里购买，一般正常价格的 4 折就可以买到。网上最便宜的商品集中地就是淘宝，可以去淘宝上选择万网的代理空间。

在投资上节约的人往往是最会浪费的人。有一些新手，图便宜花几十元买了个空间，结果网站刚有点流量，空间就不稳定了，网站收入也一直上不去，最后不得不再重新选购优秀的空间，结果这个便宜的空间就闲置不用，给浪费掉了。空间是有很多参数的，例如 IIS 参数，不同的空间支持什么语言也会不尽相同。新手在选择空间的时候，只要把自己想要使用的网站程序告诉空间销售方，他们就会推荐相应的种类。

域名和空间里面的学问非常大，研究透了域名和空间，是网络成功的第一步，也是最关键的一步。新手在做网络时，不必急着去看网络教程，而应先架设起一个小网站，架设的前提就是先把域名和空间买来，然后熟悉里面的一些操作。

3. 程序

新人刚开始不要去独立开发程序，尽量使用网络上现有的成熟程序。最适合网络人使用的程序是论坛程序，DIZCUZ 论坛程序就是一款非常优秀的支持广告的论坛程序，它可以在网上免费下载。

DIZCUZ 论坛程序需要支持 PHP+MYSQL 的空间，购买了域名以及空间以后，解析域名、绑定域名，然后按照 DIZCUZ 安装教程将论坛架设起来。有了这个论坛，你就迈出了网络创业的第一步，有了这个平台，你就开始了网赚之旅。

有一定网络基础的朋友，完成前面 3 项内容大约需要 1 个小时左右，如果没有网络基础的新手，可能需要几周甚至更长的时间，主要是里面需要了解的细节非常多。其实，新手要节约时间，完全可以花 100~500 元去“威客网”请人帮忙架设论坛，这个费用还包括了域名和空间成本费在里面。做网赚，不一定非要什么技术都懂，自己做不了的事情可以找别人来完成，因为我们最终目的只是建立一个广告平台，而不是靠域名空间赚钱。所以，新手应该用最快的速度架设起一个论坛，论坛支持的功能是很多的，还能够支持广告投放，当然后台操作也较复杂。不过，当你熟悉了论坛后台管理后，对于其他类型网站的后台基本上就能够轻松上手了。

4. 内容

网站有了，下一步就是要为网站赋以内容。新手在开始时不能准确定位自己想要发展什么时，可以去搜索一些论坛，看看做得比较出色的个人论坛都是靠什么内容来吸引人氣的。对于那些出色的网站，新手可以复制或借鉴里面的内容，把帖子都复制到自己的论坛上。你可以复制一个论坛或多个论坛的内容，使自己网站的内容尽可能丰富起来。在第 1 阶段，网站内容尽量的不要依赖原创，因为速度太慢了。

5. 流量

网站的内容充实以后，就可以试着投放一些广告在网站帖子上。论坛后台有添加网络广告的窗口，只要把广告代码放在后台，就会自动在帖子中出现。同时，要不断地搜索一些网赚 QQ 群，然后加进去，多了解一下别人在操作什么赢利终端，然后自己也试着投放一下多种形式的网赚终端代码。如果是想收入比较安稳，可以只投放 GOOGLE 一家广告，相对而言，GOOGLE 是比较出色的一家广告联盟。

笔者坚决反对那种想不劳而获以拉下线形式来赢利的网络终端，

无论是组织方如何宣传，凡是与拉下线或提成下线收入相关的网络终端，都是不去做的。因为这种不劳而获的理论，本身就是违反市场规律的。靠拉人头赚钱，靠别人交的会费赚钱，都是不符合市场规律的，也不会长久的。当选好了广告并且投放到自己的网站上，接下来就要开始对网站进行推广，推广就是要让这个网站有流量，有了流量，网站才会有收入。这个时候，新手应该多去学习一些增加流量的技巧。

6. 交际

网络上高收入的人很多，特别是网络赚钱的第1阶段和第2阶段的成功具有可复制性，只要能够结交到比自己收入高的朋友，那么自己的水平就会在第一时间被这些高手锻炼提高。所以，交际是网络前两个阶段成功的最佳捷径。首先就要找到网赚高手，高手一般都有自己的团队或者是在别人的团队里。所以，要尽量参与到那些团队中去。到一些大型的网赚站上尽量多表现自己，让自己为更多的人所熟悉，同时自己也积极去了解并熟悉更多的高手。

交际是提升的关键，懂得制作网站不一定能够挣到钱，但懂得流量技巧一定能够赚到钱，流量技巧永远只掌握在少数人手里，所以必须通过交际的方式学习流量技巧。在网络上，高收入者往往不是技术好的，而是交际能力强的，技术在网赚中起到的作用很小，最关键的还是流量。请记住，流量为王。

7. 团队

一个普通团队的智慧，要比一个网络高手的智慧多得多，做网络一定要组建自己的团队或加入别人的团队，共同学习，共同发展。组建自己团队，一定要根据自身条件来建立统一的进入门槛，新手最好不要跨级交友。要想让自己的团队稳定和谐，进入团队的门槛就必须要和自身条件差不多，如果你现在一天收入100元，那么必须设定日收入过百元的朋友才可以进入你的团队。不然，队员良莠不齐的话，团队的生命力也不会长久。

这是网赚新人要走的7步，这7步走好了，你就是一个出色的网赚人了。

目 录

绪	1
第 1 章 网络赚钱的第 1 阶段	
——广告页阶段	1
一、利用交友平台获取高流量的技巧	3
二、购买弹窗做日付广告联盟的广告	6
三、利用 QQ 聊天室日收入 300 元	11
四、利用 ICHAT 聊天室获取高流量	15
五、挂 QQ 日收入 5 000 元	17
六、利用盗链每天获取 500 元	21
七、利用迅雷做下载资源站	23
八、“全民皆赚”	25
九、利用 QQ 个性签名来获取流量	28
十、“软文”推广“域名停靠”	29
十一、1 个 IP 变 10 个 IP	32
十二、“软文”炒作网站	33
十三、利用人名创造搜索源	36
十四、利用未上映电影做流量	40
十五、利用明星 QQ 进行炒作流量	41
十六、创造搜索源做软件推介	42
十七、多款推介软件组合推广	44
十八、利用流量平台来做联盟广告	46
十九、利用招聘做 FIREFOX 推介	48
二十、学会搜索就是学会成功	51

二十一、图片站靠网摘发展起家	53
二十二、利用图片盗链获取流量	55
二十三、GOOGLE 账号推介的几种操作办法	57
二十四、利用国外搜索流量做 GOOGLE	62
二十五、利用英文广告语获取国外流量	65
二十六、利用 EBAY 做英文流量	66
二十七、免费送 100 美元中的暴利	68
二十八、作弊的 3 种境界	70
二十九、代做企业意向流量	73
三十、坐博客沙发获取流量	76
三十一、利用自动脚印软件来获取流量	78
三十二、利用博客首页推荐做流量	80
三十三、代理空间赚大钱	82
三十四、获取邮件群发软件的技巧	85
三十五、论坛群发软件	87
三十六、求购网站获取高流量技巧	89
三十七、新浪视频获取流量	92
三十八、卖舞蹈视频赢利	94
三十九、人海战术在网络上的应用	95
四十、利用“百度知道”，借力关键词	97
四十一、送网站程序获取流量	98
四十二、招聘式做成人用品推广	101
四十三、利用招商者联系方式获取流量	103
四十四、推广 DHC 的几种技巧	105
四十五、GOOGLE ADWORDS 推广	108

第 2 章 网络赚钱的第 2 阶段

——产品销售阶段	111
----------------	-----

一、竞价的全新模式推广	113
-------------------	-----

二、复制竞价中的成功	116
三、“马后炮”经济	121
四、利用时间差来赢利，做流量联盟	124
五、复制报纸上的广告	130
六、竞价做高三学习笔记	133
七、利用网赚笔记做竞价	135
八、国外竞价中国代理	138
九、竞价推广网上订房	139
十、包装现实产品技术做网络推广	142
十一、发光闪光棒	143
十二、赢利工具式包装产品	145
十三、自助建站软件的启发	147
十四、送成人用品站程序	150
十五、建立小区群号	151
十六、网络卖服装	153
十七、收购电话费	156
十八、“醋溜网”——赢利式网站	157
十九、如何做淘宝网生意	161
二十、代理产品做竞价	163

第3章 网络赚钱的第3阶段

——正规站阶段	165
---------------	-----

一、海边婚纱	167
二、代理门户站上广告中的项目	170
三、大学生拉宾馆业务	171
四、中文电话带来的商机	172
五、免费建站里的利润	173
六、学开私服	175
七、竞价推广家政服务	178

八、网络推广公司代注册业务	180
九、分期付款卖笔记本电脑	181
十、校园“两元超市”	182
十一、利用明星贴吧卖产品	183
十二、借助酒店推广成人用品	185
十三、卖公司	186
十四、推广新公司必需业务	189
十五、概念性包装戒指	190
十六、LOGO 玉石画	192
十七、球迷市场	193
十八、小额融资聚集人气	194
十九、新型学习论坛	197
二十、投资中介平台	198
二十一、房产比对网	200
二十二、威客模式和“软硬”结合	202
二十三、成名捷径	204
二十四、真人 QQ 表情	207
二十五、广告视频短片	208
二十六、展示自我	209
二十七、网络财富故事会	210
二十八、法律顾问总分站	212
二十九、大学生网赚论坛	213
三十、版权网	214
三十一、同城聚会	216
三十二、占有一个团队	217
三十三、招商平台	219
三十四、面试网	222
三十五、接待网	224
三十六、项目分析网	227