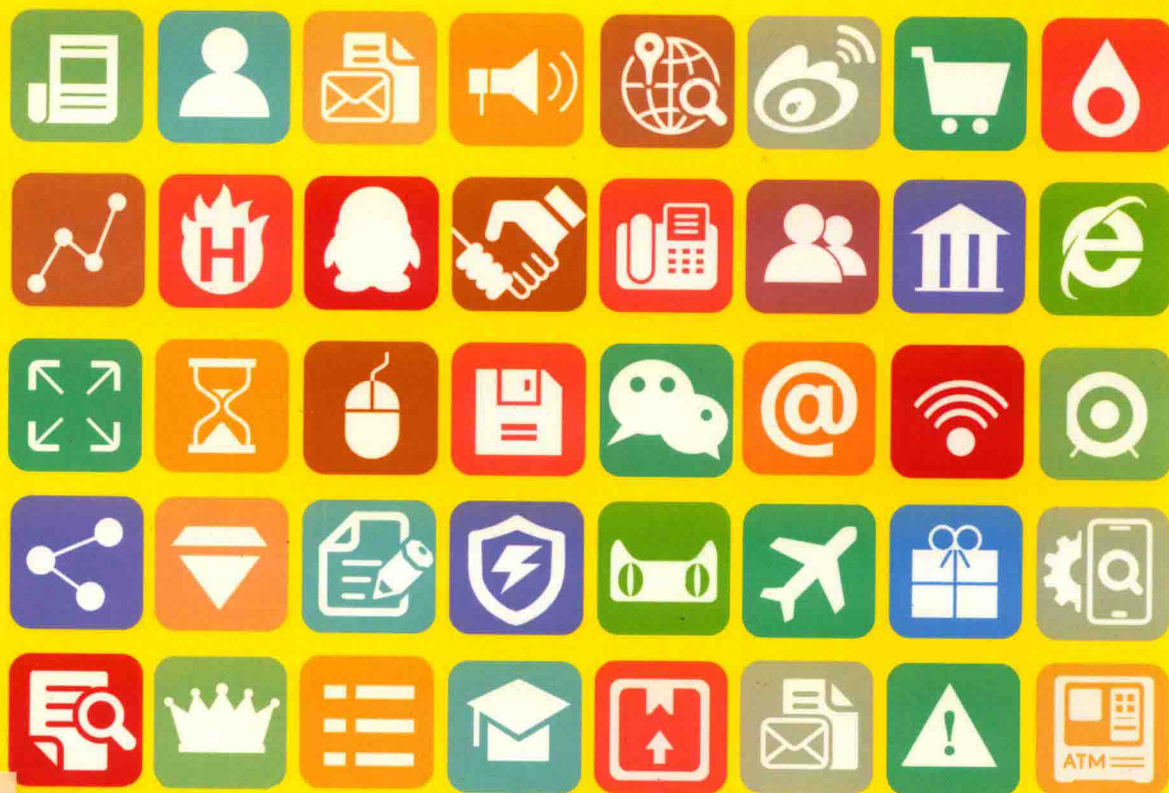




互联网人必备图书

互联网观点

秦刚/编著



长江出版传媒

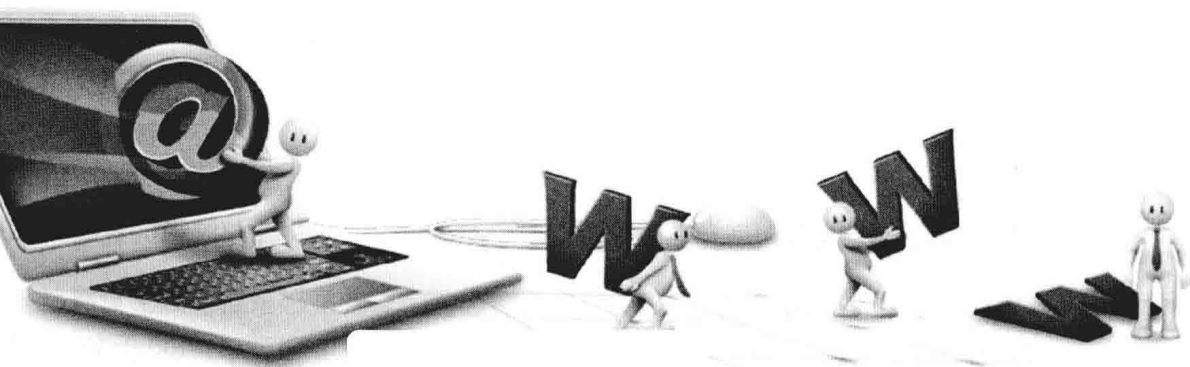


湖北科学技术出版社

互联网必备图书

互联网观点

秦刚 编著



长江出版传媒



湖北科学技术出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

互联网观点 / 秦刚编著. -- 武汉: 湖北科学技术出版社, 2014.12

ISBN 978-7-5352-7381-9

I. ①互… II. ①秦… III. ①互联网络—基本知识

IV. ①TP393.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 308376 号

策 划: 周佩芳
责任编辑: 李大林 周佩芳

责任校对: 蒋 静 张波军
封面设计: 王 梅 寇 寇

出版发行: 湖北科学技术出版社
地 址: 武汉市雄楚大街 268 号
(湖北出版文化城 B 座 13-14 层)
网 址: <http://www.hbstp.com.cn>

电话: 027-87679468
邮编: 430070

印 刷: 北京华联印刷有限公司

邮编: 100176

720×1000 1/16
2015 年 1 月第 1 版

10.5 印张 100 千字
2015 年 1 月第 1 次印刷
定价: 100.00 元

本书如有印装质量问题 可找本社市场部更换

序



王通：自明星第一人秦刚

秦刚是一个非常谦逊的人，但是称他为自明星第一人一点都不为过，因为“自明星”这个词是他创造的，并且在接下来一年中，他计划投资 200 万来打造自己的自明星媒体平台。接下来十年，他就死磕这一领域。

秦刚的新书《互联网观点》马上就要出版发行了，三羌文化的王茹邀请我为这本书写篇序，于是我就酝酿了好几天，打算来写一写我眼中的秦刚，也回忆一下我们两个 10 年的友谊。

一、我的大客户秦刚

2003 年，我成立了国内首家 SEO 咨询公司，那时候刚创业，不会谈判，也不知道如何收费，所以一开始就是客户随便出价，然后我就给客户做，客户多得忙不过来，一年之后，我发现尽管做的是相同的工作，有的客户出几千，有的客户出几万，于是在 2004 年底的时候，我决定不再做小客户，只做大客户，收费 10 万起。

有一天，秦刚看到了我的文章，然后加了我的 MSN，然后我们就聊上了。虽然都没见过，但是感觉就像很熟悉的朋友一样没距离感，我不仅给他 SEO 建议，还给了产品点子和运营建议。就这样，我们聊了十几分钟之后，秦刚就给我打了十几万，这让我大吃一惊，因为他太爽快了，于是我连夜构思，第二天我给了他一个只有 500 字的 SEO 策略方案。

接下来，秦刚的执行力让我非常的佩服，短短半年，他就用我的这个策略加上他的方法，把 IT 世界网站的流量做到了一天 100 多万 IP 的规模。这期间，我们经常毫无保留地交流，我也从他身上学习到了非常多的方法。

当初我们还计划着写本《让你的网站流量快速从 0 到 100 万》的电子书，然后以一万二的天价来出售。甚至，我把其中一部分方法写到了那篇《中国发展速度最快的 IT 网站》文章中，立刻吸引了非常多的网络公司高管来咨询。后来因为忙着一些琐碎事，这个计划就被耽搁了。

二、垂直网站运营教练秦刚

秦刚最早在太平洋电脑网当主编，当时太平洋电脑网是 PC 网站第一门户。后来太平洋电脑网又做了太平洋汽车网，秦刚出任市场总监。太平洋汽车网的发展也非常快，被无数后起的汽车类网站纷纷效仿。

后来他出来创业，颐高电脑城给他投资了 3000 万，然后他就来做 IT 世界网站。秦刚做这个网站，非常有魄力，当时花了 10 万购买了 IT.com.cn 这个域名，还花了十几万找我做咨询。他用 SEO 策略和联盟策略，迅速把这个网站做到了一天一百多万 IP 的流量，后来他对 IT 网站失去了兴趣，就把自己的股份卖掉了。

没有多久，IDG 就收购了 39 健康网，当时的 39 健康网几乎是一个垃圾网站，每天就几万流量。他们找到了秦刚，秦刚接手后，开始改版网站，记得当时他还到北京请我吃饭，与我交流过一次。这次改版网站，全部按照用户需求和关键词进行改版。在秦刚的带领下，39 健康网很快就做到了每天几百万 IP，成为健康类第一名的网站。

39 健康网采取的是双 CEO 制度，秦刚负责网站产品和内容，另外一个负责市场。结果呢？必然还是会出现办公室政治，因为只擅长打造产品，不喜欢玩政治，秦刚就离开了 39 健康网，股份保留。

出来之后，他拿了 500 万投资，做了一个 365 健康医生的 APP，在 2011 年底就做到了几百万下载量，是当时健康类 APP 的第一名。不过他一直都是专心做产品和用户，但公司并没有收入。不过花 500 万就打造了一个健康类第一的 APP，已经是很牛逼了，如果坚持到今天，肯定值几亿美元了。

在 500 万快要烧完的时候，他的移民申请下来了，他把 39 健康网的股份低价贱卖了，然后移民加拿大，过起了悠闲的生活。

三、“秦王会”创始人秦刚

悠闲的生活过久了，他想做点事，而不想重复过去做的事情。于是在去年的

今天，他就在网上找我聊天，交流过程中，我推荐他写文章分享自己的经验。

于是秦刚就写了那篇《不是汽车之家太牛，而是其他网站太懒》。写完后秦刚让我提建议，我就建议他在文章中加上自己的微信号。这篇文章发出去之后，火爆的超出了秦刚的想象，据秦刚说，第二天他醒来，发现手机都快崩溃了，因为加他为好友的人太多了。

仅仅一天，就有几千人加他的微信，大部分都是汽车行业和互联网行业的，于是秦刚就开始了自明星之路，平均两天，都要写一篇有价值的文章出来，有的是他的经验和观点，有的是创业者的访谈，还有国外互联网项目介绍等等。

随着分享出来的高质量文章越来越多，加秦刚微信的网友就越多，每天都有许多网友向秦刚请教各种各样的问题。一开始，秦刚都是尽量每条都回复。

三月份的时候，秦刚打算回国一趟，于是在网上交流的时候，秦刚问我能不能针对垂直行业网站的高管开一个两天的课程。因为我有培训的经验，觉得是一个好想法，于是策划了一下，然后我们两个人在微信圈发布了一下信息，课程时间为两天，每天6个小时，一共12个小时，收费12万。结果非常多的人关注，不少朋友立刻就报名了。

3月下旬，我去机场接秦刚，接到酒店后，他来不及休息，就与我一起完善了培训流程和核心内容体系，两天后，课程就正式开始了，一共25个人参加，整个过程轻松有趣，核心有三块：提升流量、提升用户、提升收入。每一块儿价值都巨大，所以大家学习后超级满意。

例如：

猪易网的CEO猪哥王来喜听完了秦刚老师的核心用户策略后说，幸亏竞争对手没有来听，不然用了核心用户策略之后，就把他们超越了，同时我们还建议他不仅仅是收广告费，而是测试一下去卖猪饲料。一开始，猪哥还怀疑能不能卖，我们就建议他试一下，因为试不一定行，但不试，一定不行。试了之后，数据让他大吃一惊，销售每月都在突破，现在一个月轻松几百万销售额，并且还在快速增长。

玩车教授上课之前，在秦刚老师的推荐下就已经拿到了几百万天使投资，上完课之后，利用我们所讲的软文技巧死磕自媒体，第一篇软文就过百万浏览量。他接下来的执行力就更厉害了，短短半年，他的自媒体有一百多万精准的汽车用户粉丝，文章浏览量超过3亿，刚刚拿到A轮投资，估值已经过亿元了。

这次培训中，我和秦刚两个人也都学习到了非常多，因为来参加培训的每个人都是高手，我们在分享自己经验的时候，也从他们身上在学习。

回国了多半个月，秦刚就又回到了加拿大，随着他的干货文章更多的分享，来咨询他问题的人就越来越多了，多到了什么程度呢？他自己一天什么事情都不干，专门回复问题也都回复不过来。并且，这里面觉得部分的问题都是很泛泛的问题，偶尔会有些非常认真的问题，但是很难高效的来过滤。

秦刚就找我交流，我的建议是，测试收费，因为收费是过滤高质量人最直接的办法。

于是秦刚采取了两步策略，他先是写了一篇文章，用了满意后自愿付费的模式来测试，没有想到，竟然有网友因为他的文章的价值，给他支付了1万块还不留名，这说明有用户愿意为价值买单。

接着，我们两个合作就成立了“垂直互联网精英俱乐部”，后来觉得名字太长不好记，就改成了“秦王会”，既好听，又好记，还霸气。然后开始对外公布，筛选高质量的会员。

做圈子，我们认为成员质量比数量重要，于是我们就对会员定下了4个条件：

1. 做的事情合理合法。
2. 愿意分享，愿意帮助其他会员。
3. 有强悍的执行力或者执行团队。
4. 能够轻松缴纳2万人民币的年会费。

半年过去了，我们拒绝了50多个不合格的申请者，现在已经有了96位伙伴，这些伙伴都是身怀绝技的高手，世界各地的都有，每周我们都会组织一次专场讨论，经常还有线下聚会。

今年8月份的时候，秦刚带着一家人回桂林老家，我们就在桂林搞了三天自明星训练营，一边学习一边玩，收获非常多。在训练营的讲课部分，秦刚邀请了他在电视台的朋友，对过程进行了录像，后来剪辑成了《自明星训练营》DVD。

特别要提一下的就是，接下来我们“秦王会”将全面规范化运营，运营成员都来自“秦王会”内部，核心运营成员是木木，他之前是一个年轻的税务局局长，

加入“秦王会”两个月之后，很有魄力地辞掉了局长的职务，全职来帮我们做运营。因为运营“秦王会”比当局长更有激情，更开心快乐。

2015年元旦前，新的一期“秦王会”电子月刊将会出来，里面会对所有成员进行介绍，包括他们能够提供的优势资源，到时候我们会发布出来给大家共享。

“秦王会”还会在全世界开分会，接下来的发展，会更加地迅速。为了保证“秦王会”成员的质量，秦王会成员满100个之后，我们将要涨价。涨价前仅有4个名额，申请加入请联系木木。QQ：480081359。

四、自明星秦刚

当时自媒体这个概念很火，但是秦刚觉得我们应该创造一个新词和他们区分开，叫什么呢？

秦刚创造了一个新名词：自明星

自媒体只是媒体，媒体只是吸引眼球，玩的还是眼球经济！

自明星是一个人，媒体是冷冰冰的，而人是活生生的，自明星除了吸引眼球外，更重要的是还获得粉丝的信任。

移动互联网时代是信任经济的时代，所以自明星的前景会更大！

自明星是一个轻松自由不受时间和空间限制的职业，就像秦刚一样，他虽然远在加拿大，但是他和粉丝之间并没有距离感。未来的社会是粉丝经济，只要你能够持续不断为粉丝贡献价值，你就可以轻松赚钱，潇洒生活。

在2015年，秦刚除了“秦王会”，就是死磕自明星！

前一段，我和秦刚、刘克亚、王紫杰、胡伟一起成立了一个公司叫绝活传媒，专门来运作自明星联盟，自明星联盟的主要业务分三块：

1. 自媒体品牌传播服务

我们有非常多的大客户，通过我们让自明星帮他们进行品牌传播，如果你是自明星，可以加入我们，申请加入请联系QQ：6826371

2. 自明星联盟伙伴计划

如果你想更快速成为自明星，我们几个股东将会帮你打造成为自明星，我们不仅帮你打造，还会给你非常多的赚钱机会，近期我们会公布招募计划，敬请关注我们。

3. 投资孵化垂直领域自明星联盟

我们五个发起人本身都在做天使投资，同时又有资源和经验，接下来会孵化更多自行联盟，例如玩车教授，他已经估值过亿，例如佟道奎，他已经建立了最大的微视达人联盟，控制 500 万粉丝，影响上千万用户。如果你有非常好的基础和想法，可以与我或秦刚联系。秦刚微信 /QQ:1111884 我的微信 /QQ: 248834

五、好男人秦刚

三四十岁的男人，大部分都在忙事业，基本上很难有时间天天陪着老婆和孩子。作为自明星的秦刚却是一个让人羡慕的好男人，他现在已经是 3 个孩子的爸爸，大部分时间都陪着家人和孩子，享受维多利亚的美景和空气，然后利用网络玩着做自明星，玩着做秦王会，玩着玩着事业也来了，并且还不累，还可以依然天天陪着老婆孩子。

这个时代，我们需要这样的生活方式！



看王通老师最新文章，请关注公众号： tongwangnet 或者直接扫二维码

王通
写于北京东直门银座
2014-12-21



为什么我要你们成功？——移民后，我成立了秦王会

两年前，我把国内所有的互联网公司的股份都卖给了投资方，移民加拿大维多利亚。

我想换个国家，换个环境，体验一下不同的生活。

在维多利亚，我们一家很开心，我也玩了快2年，每天就是爬爬山，学学英语，同时也苦逼地整天忙着看看能否考到驾照。

（哈哈，终于拿到驾照了，乐坏了，比赚了1000万还要乐。）

但是今年年初我开始觉得很无聊，每天玩，每天看美景，每天啥事情不干真的很无聊。

不信你抛下所有工作，玩一年看看，就能够明白我的感受了。

很多事情不真正体验你是不明白的，就像很多人不理解：为什么老司机几乎在加拿大都要考几次才能够拿到驾照一样，因为你没有体验，你觉得自己会是例外，其实不是，因为你只是想象中的例外。

所以你在温哥华看到一些在超市打工的，饭店端盘子的，千万别小看他们。他们也许是住着千万豪宅，身家上亿的。

那为啥还打工啊？不出来干点事情闷啊，容易憋出病。

我想我还是得干点啥事情才行，但是我能够干啥呢？不能也去端盘子吧，我这小身板不行啊。

从1999年开始我就一直做互联网，前后做过太平洋电脑网、太平洋汽车网、IT世界网、39健康网，还做过很短时间的健康APP。在我的人生经历里，我除了互联网，好像真不知道还能够干啥了。

我开始联系国内的朋友，问他们我能够干啥，大部分人都让我再开始做垂直

门户网站。但是我已经没有兴趣了，因为该做的都做了，再做无外乎又是从来一次而已，而且我已经尝到自由的滋味了，不想再去管理一个公司，一堆人。

后来我想起了王通，这个比我年轻 10 岁的哥们，他是我在做 IT 世界时候的一个顾问，很有想法，也很正的一个个人。

我问他，我干点啥好？

王通说，你可以写文章啊，把你过去的经历写出来，会有很多人看的，而且现在是自媒体时代，你有那么多经验，只要写出来，就能够火。

写文章这个建议不错，因为我以前从来没有写过。一个全新的体验，而且写文章很自由，玩自媒体也是玩互联网，这些我都熟，比较符合我现在的心态。

于是我开始写文章，写了一系列的文章，这些文章反响不错，各个网站平台加起来，平均每篇都有近万人看，好的文章十几万人看都有，我想很多朋友也是看了我的文章而认识我的。（我所有的文章都可以在我的个人网站看到 www.iqingang.com）

通过文章，我认识了很多朋友，这些朋友来自各个行业，各个网站，他们有很多困惑和问题，这些困惑和问题大部分都是我和王通以前遇到过，解决过的。但是我们没有办法一一回答，因为人的精力毕竟有限。

于是我们成立了“垂直互联网精英俱乐部”，这个名字起得有点长，太拗口不好记。我们决定把“垂直互联网精英俱乐部”改名为“秦王会”。

一、为什么叫“秦王会”呢？

1. 我们现在做的实际上是部落的概念，我们不会象“逻辑思维”做会员那样，收个百万会员，那个还是做流量的思路，完全不是我们想玩的东西。“秦王会”最多也就是 2000 个部落精英。

是部落就有首领，秦刚和王通就是这个部落的首领。大家加入这个部落，是在秦刚和王通号召下加入的，所以我们部落的名字叫“秦王会”，非常好记。

2. “秦王会”里每个人都是精英，都有绝活。他们来自各个行业，各个网站，他们加入“秦王会”是希望能够成就一番大事，我们也希望“秦王会”这个霸气的名字，能够激励我们每个会员未来能够成就一番霸业。

为什么说“秦王会”每个会员都是精英，都有绝活呢？

二、加入“秦王会”至少需要 3 个条件

1. 基础会费

你要轻松能够给出 1 年的会费，如果很困难才凑齐，不好意思，你还需要再努力才能够加入。

因为圈子的质量非常关键，门槛是一个过滤的最好方法，这个圈子年费为：18000 元，相当于每月 1500 元，一个员工最低实习工资的投入，获得众多顶级高手给你提供的服务。

2. 你要能够提供干货，乐意服务其他会员

我们实际上在做的是一个部落的概念，在这个部落里，每个人都是一个能够独立战斗的英雄，同时他还能够协助部落里其他成员。

我们崇尚分享越多，收获越多的理念，我们招募的每个人都有自己的绝活。所以我们希望每个人在得到其他人的帮助之后，也主动贡献一点干货经验分享给其他权重的朋友。

三、加入“秦王会”，你可获得哪些服务

1. 解答问题

您提出的问题 24 小时内会获得秦刚和王通的解答，我们解答不了的会邀请高手帮你解决。

2. 加入 QQ 群

和各个领域的朋友，牛人，相互交流，相互合作。

3. 招聘人才

如果您需要招聘专业人才，秦刚和王通会通过他们的微信、QQ 来帮你，一般我们发一条微信，最少有上百个高质量人才，效果远远好过普通招聘网站。

4. 不定期牛人分享

秦刚和王通会不定期邀请互联网各个领域的牛人通过 YY 语音来给大家分享他们的成功案例。

5. 每年一次线下会员大会

参加每年一次的会员大会，大会会邀请互联网各个领域高手给大家现场分享他们的实战经验。

6. 资源共享

我们会将每个会员的资源 and 干货整理发布到只有会员才可以登录的干货网上，实现大家资源共享，共同进步。

7. 有可能被写到我们文章中

如果你的商业模式比较新颖，人有可取之处，也许我们会把你写到我们的文章中，我们的文章能够让你从成功走向更成功。



一、垂直网站教练必胜精华观点分享

1. 互联网时代，最可怕的字是什么·····2
2. 让用户永远记得你·····7
3. 新生代如何打败老大哥·····11
4. 拍案叫绝，美国网站可以这样玩·····15
5. 把猪放到台风口中飞·····22
6. 流量为王，它为流量之王·····25
7. 玩互联网要学会跨圈和界·····29
8. 爱折腾，才能成为精英·····32
9. 别成为移动互联网的小偷·····33
10. 玩互联网就几招，关键在于执行力·····34
11. 网络公司 CEO 宁当唐僧莫当悟空·····35
12. 移动互联网时代，必败的六种心态·····38
13. 外人不知的游戏圈薪水内幕·····40
14. 未来哪种网络营销人才能赚钱·····43
15. 世界上最可怕的力量·····44
16. 加拿大政府命令我必须割草·····46
17. 找到痛点，微创新，吃点嫩草，成为领头羊·····47
18. 微信时代，怎么利用时间·····49
19. 老美经典，成功必须克服的 19 个弱点·····52
20. 成功的秘诀是找到对的导师·····54
21. 巴菲特给我们的 6 个黄金建议·····57
22. 如何更有效率地工作和生活·····58
23. 如何在社交媒体上一起引爆一个话题·····61
24. 初创公司应该出让多少股份·····64
25. 别让这些心灵鸡汤害了你·····66
26. 优秀内容 + 被信任的流量才有未来·····67

27. 你为什么写文章·····	70
28. 小而美，孩子的钱最好赚·····	71

二、要做就做自明星

1. 自媒体已经 out 了，让金矿来得更加凶猛·····	78
2. 自明星时代，人人自明星·····	79
3. 一个自明星的自我修炼·····	81
4. 自明星的成长之路·····	85

三、那些大咖教会我们的事

1. 跟着腾讯学野心·····	98
2. 腾讯的可怕触角·····	100
3. 微信内斗 QQ 空间·····	101
4. 微信内斗 QQ 空间的快速反应·····	104
5. 小米用什么社交工具来推广·····	106
6. 雷军告诉你域名的重要性·····	111
7. 小米公司自媒体营销的四大绝招·····	112
8. Yahoo 奇摩让移动流量翻倍的秘诀·····	118
9. 日本另类餐饮外卖网站：少就是多·····	121
10. 小女孩要求 Google 放假，Google 如何应对·····	124
11. 颠覆今日头条的 Gigacircle 模式，价值 1 亿美元·····	128
12. 成立仅 8 个月的个人网站，月入为何几十万美元·····	133
13. 另类电商，年收入上亿美元·····	138

四、秦王会时间

1. 一个网友的 20 天微信公众号运营分享·····	144
2. 我准备颠覆一个上万亿的传统行业·····	146
3. 1500 万粉丝？都是你的·····	150

观点时间

一、垂直网站教练

必胜精华观点分享



1 互联网时代，最可怕的字是什么



汽车之家上市了，而且市值高达 30 亿美元，跌破了很多垂直网站的眼镜。一时之间网络上到处都在讨论汽车之家，不少垂直网站的老大问我：“秦刚，你怎么看汽车之家的上市，汽车之家怎么那么牛呢？”

我的观点是：不是汽车之家太牛，而是其他汽车网站太懒，汽车之家并没有他们自己说的那么不可战胜。

为什么那么说呢？那就看看，汽车网站都懒在哪里吧。

一、懒得动脑

中国的汽车垂直网站的操盘手们都极其懒得动脑，不信你看看汽车之家、易车网、太平洋汽车网这些前三名的汽车网站的首页，基本上都长得差不多。如果你把它们 3 个站同时打开，鼠标稍微往下拉一拉，看不到这些网站的 LOGO 的时候，估计没有几个人能够真正知道自己现在是在汽车之家，还是易车，或者是太平洋汽车网。