

乘势而上

Who?

Hi!

以一抵十

短时间

玩赚你的网站

网站运营从业人员必备手册

变幻莫测的网络到底隐藏着多少财富?

网赚真的很神秘吗?

一小时建站,月入万元,是否遥不可及?

看完这本书后,你会发现,一切原来如此简单,
网赚就像一个闪闪发光的金矿在等着你去发掘。

休闲、娱乐、八卦、甚至谈情说爱都能赚钱?

是不是有点心痒难耐了呢?

HELLO!

一呼百应



低成本

于得江/编著

乘势而上

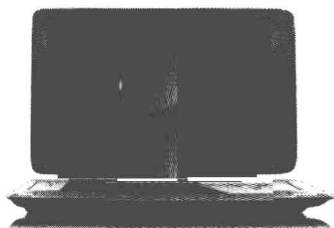
E E E
E E E YA

hello!

玩赚你的网站

网站运营从业人员必备手册

于得江，编著



图书在版编目(CIP)数据

玩赚你的网站：网站运营从业人员必备手册/于得江编著. - 北京：企业管理出版社，2011.8

ISBN 978 - 7 - 80255 - 855 - 7

I. ①玩… II. ①于… III. ①电子商务 - 网站 - 手册
IV. ①F713.36 - 62②TP393.092 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 153395 号

书 名：玩赚你的网站：网站运营从业人员必备手册

作 者：于得江

责任编辑：尤颖

书 号：ISBN 978 - 7 - 80255 - 855 - 7

出版发行：企业管理出版社

地 址：北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编：100048

网 址：<http://www.emph.cn>

电 话：发行部 (010) 68701638 编辑部 (010) 68414643

电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷：香河闻泰印刷包装有限公司

经 销：新华书店

规 格：170 毫米×240 毫米 16 开本 14.75 印张 230 千字

版 次：2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

定 价：32.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换



前言

网赚，如今已经成为一个越来越热门的词汇，在搜索引擎上输入“网赚”，百度有 2700 万个搜索结果，谷歌有 1130 万个搜索结果。其火热程度可见一斑。网上的网赚信息、网赚教程、网赚心得铺天盖地，估计每一个想踏足这个圈子的人，都会看得眼花缭乱，无所适从。那些有过网赚经验的人还好，知道如何取舍，而一些脑门上明显贴着“新手上路”的淘金者们，估计就要手忙脚乱了。很可能辛辛苦苦忙活了半天，却被千奇百怪的论坛带进了迷途，最后一无所获。

就是在这个前提下，我才想到要写这么一本书。首先，它不是一本教程，书里没有各种各样的网站建设教程、软件安装教程和源代码，如果你需要这些东西请上网搜索，或者购买专业书籍；其次，它也不是一个点子集锦，也许里面的东西会有一些比较有创意，但请不要盲从，那一两个创意不能让你一夜暴富。

有人要说了，这也不是，那也不是，那它到底是本什么书？

这本书有点像一个论坛。你就像一个到论坛提问的访客，而我就是那个负责回答的管理员。书中，我一直以一个新手的角度提问，然后以一个“老鸟”的角度回答。有的答案是自己的教训，有的答案是别人的经验。而我，就负责把这些能对你有所帮助的答案整理出来，让你在网赚这条路上不至于迷失方向。

我也算是一个网龄比较大的网民，而且我经历了第一代网络开拓者神秘的网赚创业过程。如今，十几年过去，物是人非，现在动辄上万 IP 的站长们早已对当年为了千儿八百流量忙得昏天黑地的创业者们不屑一顾了吧。我所熟悉的很多老站长都已经不做网站了，有的甚至做起了实

业，开起了工厂，跟网络比较近的也是开个软件公司，做个电脑城之类的。因为网络的发展太快了，一旦思维跟不上发展，马上就要被淘汰。就在做这本书的同时，我尝试着搜索了几个曾经比较喜欢的网站。其中有三个去年人气还不错，如今连链接都打不开了。这说明了一个问题，那就是，网站虽然是一个赚钱容易，看起来比较轻松的东西，但是同样也存在着竞争激烈，淘汰率高，未知风险多等问题。举个很简单的例子。两年前，“人肉搜索”这个词估计无人不知，很多人要么托了它的福，一夜出名，要么深受其害，遭遇悲惨。但是如今到网上看看，这个词已经被淡化了。一个原因是，国家司法部门意识到这种搜索严重损害了公民的权利，有的甚至造成非常严重的困扰和伤害，进行了立法管制。另一个原因是，这个词使网民人人自危，害怕有朝一日落到自己头上。所以，人肉搜索这种方式虽然还在，但它已经在逐渐淡出人们的视线。这个过程其实也在暗地映射着部分网站的兴衰史。尤其是规模做得比较大的个人网站，一方面失去了当初灵活机动的能力，很难改变发展方向；另一方面又没有大型网站的根基和支撑，很容易在某个浪潮到来时被冲垮。

如今，每天有成千上万的网站建成，投入使用，也有成千上万的网站关闭，停运。新陈代谢，如果没有更好的发展思路，没有更有利的发展方向，一些个人网站很难支撑太长时间。所以，我在这本书中，一再强调，做网站一定要有清醒的头脑，这个比什么都重要。要能看清形势，要能分析对策。即使现在发展得缓慢一点也不要紧，重要的是生存下去。能在万千竞争对手的角逐中屹立不倒，才是真的成功。

书中，第1章讲做网站的认识和态度问题；第2章写的是网站前期定位及策划方面的相关问题；第3章阐述网站营销与推广的策略；第4章讲如何给网站注入活力；最后两章，对国内各种类型的知名网站进行分析，总结他们成功的原因和存在的问题，并对网赚的发展前景做一下展望。

看完这本书后，也许你一直存在的疑问就会迎刃而解，心中豁然开朗，然后惊奇地发现，做网站原来如此简单，网络赚钱也不是天方夜谭。

编者

目录 CONTENTS

第1章 轻松做个网站“达人”

1.1 做网站的目的是什么	003
1.2 什么样的网站能赚钱	006
1.3 “蜘蛛”为什么不光临你的网	011
1.4 让百度对你的网站另眼相看	017
1.5 十个窍门打造个性化精品网站	023
1.6 网站建设案例：十分钟打造个人论坛	031

第2章 给网站量身打造“五年规划”

2.1 你的网站能带来多少“诱惑”	039
2.2 给网站一个明确的市场定位	044
2.3 投资有风险，评估须谨慎	048
2.4 新生网站该逆流而上还是婉转求存	051
2.5 创新才是硬道理	056
2.6 及时调整思路，多方寻求发展	060
2.7 网站策划案例：独出心裁的地方网站	064

第3章 网站推广：走自己的路最重要

3.1 网络营销：八仙过海，各显神通	071
3.2 网站推广的另类方法	078
3.3 网站形象：用户价值最重要	086
3.4 网站推广的三重境界	93
3.5 SEO 是一把双刃剑	99
3.6 网站推广的“雷区”	104
3.7 网站推广的十大戒律	111
3.8 经典推广案例：网游网站“火”从何来	115

第4章 如何打造超人气网站

4.1 日均 IP 过万，并不是遥不可及的神话	123
4.2 五大要素限制你的访问量	126
4.3 Google 信任指数：人在屋檐下，不得不低头	133
4.4 让你的网站访问速度飚起来	138
4.5 空城计：“马甲”吸引过路人	144
4.6 增加外链接有讲究	149
4.7 制作友好搜索引擎页面	153
4.8 从业人员最不能犯的五大禁忌	159
4.9 经典案例：6 个月挺进 Alexa 前 100 名	163

第5章 网站运营实例分析

5.1 B2C 网站：卓越亚马逊——几家欢喜，几家愁	171
5.2 B2B 网站：阿里巴巴——天下没有免费的午餐	179
5.3 C2C 网站：淘宝——前有荆棘，后有追兵	185
5.4 C2B 网站：葫芦网——网络新宠，未来主流	191
5.5 个人论坛：轻轻松松的小资生活	195
5.6 SNS 网站：校内网——抓住单一群体的口味	200

第6章 网站运营路在何方

6.1 2010 年国内网站百强排行	209
6.2 2010 年国际网站百强排行	219
6.3 一个网站倒下了，千万个网站建起来了	224
6.4 网络营销发展趋势	226

轻松做个网站“达人”

第

1

章

本章主要内容

- 1.1 做网站的目的是什么?
- 1.2 什么样的网站能赚钱?
- 1.3 蜘蛛为什么不光临你的网?
- 1.4 让百度对你的网站另眼相看
- 1.5 十个窍门打造个性化精品网站
- 1.6 网站建设案例：十分钟打造个人论坛

1.1 做网站的目的是什么

当问出这个问题时，很多人可能会不屑一顾地说，赚钱呗。对此，我并不表示认同。虽然网络这颗大摇钱树下，挤满了希望能摇下金元宝的求财者，但正因为它是颗大树，并不是所有的人都摇得动它，也不是所有人摇下来的都是元宝，万一，掉下块石头呢？

其实，真要准确一点来回答这个问题，我想，应该说，做网站是为了自我的一种实现，可能在其他地方走不通的路，到了这里便豁然开朗。

笔者在此之前也做过不少网站，当然，不是以赚钱为目的，纯粹是感觉新鲜好玩。那时候国内也没有对域名申请限制得很严格，自己做个 .com、.net 的网站还是比较容易的。我做的网站可以说五花八门，有校园论坛（因为疏于管理，里面经常是小鸟两三只，凄凉得可怜），有经典小说下载评论网（可惜因为愤愤之下把国内某著名漫画家给骂了，先被口水淹死，后来干脆被黑了），还有游戏私服站（只是和一些认识的朋友玩，剑侠、传奇、征途、魔兽都做过，后来发现，唉，容易得到的原来都不是好东西），等等等等。应该说，那时候，大部分人都还没有网站这个概念。

网站是什么？许多人把它当成展示自我的一种手段。回想一下，突然发现，那时候的人好单纯啊。许多学计算机的，自己做个网站就是希望某天被一个伯乐相中，然后可以名正言顺地进军 IT 业。也有人干脆把做网站当成课后作业，练习一下学过的知识而已。并且，这几种人到现在依然存在。所以，我总结了一下，热衷于做网站的人，其实可以分为三种：无聊透顶型、自我展示型和真才实干型。

1. 无聊透顶型

典型代表就是以前的我了。为了打发时间，什么好玩做什么，什么新鲜做什么，经常申请一堆试用的域名，做好网站玩个把月，到期被收回。现在国家不允许私人购买商业网站的域名，试用也不行，所以，这部分无聊的人大部分都转到博客上去了，不然微博也不会火成那样，连腾讯都沉不住气，也开了微博。

2. 自我展示型

这类人比较好理解，身有所长，建个网站，或者是向别人秀一下，找点自我满足感，或是待价而沽，期望有伯乐相中这匹好马。至于怀有其他什么不良目的的，不说为妙。

3. 真才实干型

做销售、做贸易、做理财、做咨询、做中介……这部分人是把网站当成一种事业来做的。他们也许是把网站当成实际工作的一种助力，期望利用网络获取更大的利益；也许是因为生活中许多路走不通，在网上寻找一些机遇。而真正把它当事业来做，就需要做事业必需的素质——眼光、资源、恒心、信念。

那么，你已经决定要做一个属于自己的网站，在这之前你明确了自己的目的吗？是休闲，是展示，还是商业？

态度决定你的未来！这也是我写这一节的目的。希望每一个看到这里的人都能认真地去思考这个问题。不要盲从，不要轻信，不要看到别人赚的盆满钵满，便一时冲动的轻易尝试，每个人都有自己的路，每个人都有自己赚钱的一种方式。尤其在网络这个看起来很大，实际上很小，无数人虎视眈眈盯着一块蛋糕的圈子里，谁也不会把自己的发财之路轻易告诉别人。

所以，在这之前，你必须清醒地问自己，你想赚钱，但你真的想好要用网站赚钱了么？

互联网发展至今，很多企业都在看到其不断扩大的影响力而争相加入其队列。目的很简单，就是想通过互联网来扩展自身的业务渠道、扩大产品在市场中的地位，增加影响力，树立品牌并实现可持续发展。

同时政府也看到了这一点，为了推进企业的信息化和提升企业竞争力，不断出台扶持政策，以帮助企业实现这一点。其中，重点就是让更多的企业建立自己的网站，向外界展示自己的产品，扩展营销渠道。

但建起了网站就可以达到品牌树立、业务扩展、销售增加的目的了吗？

当然不能！

企业建立了自己的网站，这只实现了第一步，更重要的是通过这个网站实现营销，达到我们的最终目的，即效益提升、业务扩展、树立品牌与品牌影响力的扩大！

那么如何运营这个网站来实现这些目标呢？

首要就是为企业做产品分析、市场分析、发展趋势分析等，加之企业网站的策划、目标用户分析、运营、营销策略制定，最后加上所有策略及方案的执行与后期全托式管理服务等，大体通过这三个层面综合进行效果营销，实现企业建立网站的目的。

所以可以看出，不管是企业，还是个人，要达到建立网站的目的，并不是一蹴而就，水到渠成的。这是一个不断努力，不断付出，不断面对挑战的过程。

如果你是抱着“吃免费午餐”的心思来做网站的话，那我劝你还是放弃吧。网站赚钱虽然便捷，但并不是一条康庄大道，路上也会有荆棘，有坎坷，只有那些真正执著地走下去的人才会得到最想要的结果。

1.2 什么样的网站能赚钱

据 CNNIC 最新统计数据显示，中国宽带网民规模已达 4.5 亿，并且在未来几年中仍有扩大趋势。中国作为一个拥有 13 亿人口的大国，其发展空间仍然非常巨大。所以，从网上赚钱或网上创业依然是今后几年很多人不错的选择。可是对大多数人来说，上网容易，上网赚钱并不容易。如果你已把网赚作为自己今后的发展目标，那么，让我们来看一下，到底做什么样的网站最容易赚钱？

1. 如果你是一个休闲派的网络流浪者，白手起家，希望能从网上赚点零花钱，以下类型的网站无疑是很适合你的

(1) 下载类站点。这类站点就是天南地北到处划拉资源，百度会搜到你，Google 也会搜到你，也许你的网站被排在几页之后，但只要不是死链接，总会有人光临。

(2) 影音类站点。前些年这是一类相当火爆的网站，但如今版权官司打得多了，小心别落到自己头上就阿弥陀佛，当然，如果你能弄到授权又另当别论。

(3) 地方论坛类。曾经不显山不露水的无名小卒，如今变成炙手可热的火爆一族。为啥？你家乡那点事有谁能比你知道得更清楚？

(4) 网址导航类。也是一类比较泛滥的网站，做好链接，基本不用更新，至于怎么赚钱，要看你的手段。

(5) 网络服务类。比如提供域名代理，或者通过 SEO 优化建站卖站，前提

是，你不是一个只会聊聊 QQ，玩游戏的达人。

(6) 实体店代理类。比如你热爱收藏，熟悉很多类似的店铺，如果他们愿意跟你合作，利用他们提供的资源，你便可以在网上开出店铺，坐等盈利了。

2. 如果你身家丰厚，或者有强大的支持者，你不愿小打小闹，而想把网站当成一份大事业来做，那么你应该考虑下面的网站

(1) B2C 商城。

这种网站的关键是你拥有一种产品的独家销售权，或者在某一地区的独立货源，只要质量过关，赚钱不是问题，而且利于长期发展。

(2) 区域性行业网站。

这个要看你选择的地方和当地特有的资源优势，比如你在九寨沟，那么你可以建立一个旅游类网站，针对九寨沟的风光名胜、酒店餐饮、旅行服务进行推广。

(3) 基于互联网的移动服务网站。

如今 3G 网络已经覆盖到大部分县市区，手机上网内容也日渐丰富。公交上、地铁上、长途汽车上那些紧盯着手机的人在干嘛？当然是上网了。自最早红火起来的图片下载、铃声下载，到如今已成为万千中青年不可或缺的网络小说，手机的功能已经逐渐达到甚至超越了电脑在日常生活中的所占的比重。针对手机的各种服务也铺天盖地而来，从最普通的天气预报、新闻浏览，到更高级的投资理财、网上购物，手机功能可以说无所不包。聪明睿智的你，真的无法从中找到生财之道吗？

(4) 技术培训类网站。

21 世纪什么最值钱？人才。为什么人才值钱？因为他懂技术。假如你手中有独家的技术资料，或者某一行业多年的经验心得，不妨在网上建立一个技术培训网站，可谓是一本万利，有什么能比卖技术更赚钱呢？

从上述看来，其实赚钱网站可以归为三大类：

玩赚你的网站： 网站运营从业人员必备手册

(1) 行业性网站。

独家资源很重要，你从事一个行业多年，对该行业的背景、内幕、现状、技术、发展前景都比别人了解得更清晰，做起来也更有优势。

比如你从事石油加工行业多年，并且经验丰富，那么如果你做一个石油类的咨询网站，或者相关产品的交易网站都会比别人占有更多的商机。

(2) 普遍性网站。

有访问量就有钱，访问量越大钱越多。这是此类网站永恒不变的宗旨。那么，网站面对的用户群体到底是哪些？用什么内容来吸引这些群体？这就成了网站建立者必须考虑的问题。

举个例子来说，人人网原名校内网，可以说是如今网络上最流行的校友交流类网站。它选择的用户群体就是在校学生和学校毕业生。人人网提供便利的搜索校友，查找学校功能使其在广大青少年学生中广受好评。学生这个用户群体之庞大，可能已经超出我们的想象，官方数据显示是2.9亿。2.9亿，几年之后还有另一个2.9亿，好吧，你来告诉我，这到底是个多大的市场？

(3) 地区性网站。

地方论坛一直是近年来比较火爆的一类网站，地方网站也因其更贴近当地人的实际生活而广受关注。

比方说，西安小鱼网，该网站站长曾自豪地说，90%的西安人每天的第一件事就是登录小鱼网，浏览最新动态，发发帖子。

如果你比较关注民生，你可以建立一个生活类网站；如果你比较喜欢商业，那就建一个贸易类网站。总之，你的地盘你做主，在你熟悉的地区，竞争对手无形中已减少了很多。

有人说，还有另一种网赚方式：淘宝。

不错，淘宝确实是一个利润可观的网赚方式。注意，此处的淘宝并不是指马云同志的淘宝网，而是一种赚钱手段。淘宝客通过帮助卖家推广商品并按照成交效果获得佣金，只要获取淘宝商品的推广链接，让买家通过您的推广链接进入相应商铺购买商品并确认付款，就能赚取由卖家支付的佣金，无需投入成本，无需承担风险，最高佣金达商品成交额的50%。

但是提到淘宝，又不能不说一下马云同志。因为他麾下的淘宝网和阿里巴巴确实是如今淘宝客们最大的集散地。

作为一名合格的淘宝客，你至少应该拥有一个自己的网站，然后进行优化，进行产品导购。可是对于大部分人来说，建网站其实也是一件麻烦事，域名要花钱，代码要花钱，服务器要花钱，还没见到收入，已经先投入了一大笔，而且在后期管理上还存在诸多困难，看起来是非常不划算的。所以，最好的方式应该是利用别人的资源来做。三十六计里有一计叫“树上开花”，后来我们通俗地说成“借鸡生蛋”。

那么，我们可利用的资源有哪些呢？

1. 博客

这个大家应该都不陌生了，尤其是现在铺天盖地的微博，例如，新浪微博和腾讯微博。相信经常上网的人应该都用过。这里选择博客应该注意几个要点：一是博客人气要高，影响要大；二是博客在百度的权重要高，排名靠前；三是不会出现代码被屏蔽或因流量过大被封杀的问题。因为大部分博客对于淘宝客的行为都是禁止的，所以，如果你准备做一个长期的淘宝客，那必须选择一个可以长久利用的，稳妥的博客。

至于怎么做淘宝博客？非常简单。

首先，要找到你要做导购的产品。比如润滑油，注意，一定要导购单一品牌，不然你后面高谈阔论的时候就打到自己嘴了。接下来，你便要为博客起一个与产品相关的名字，这样别人在搜索的时候搜到你的几率也增大了许多。然后你就需要在博客里发表与产品相应的文章。还是以润滑油为例，那你便可以写“使用润滑油注意事项”“如何鉴别润滑油质量好坏”“润滑油分类标准”“润滑油检测标准”等等，这些对使用润滑油和销售润滑油都有帮助的文章，并且把产品的核心词汇尽量体现在文章中。

最重要的是，如何让百度收录你的文章，并且排在前几页。要想被百度青睐，发表文章时，最好原创，即使是别人的文章，也不妨修改一下，改到让百度