

站长百科 1-42 期访谈合集

本教程由站长百科 (www.zzbaike.com) 教程制作组整理制作



制 作 者：站长百科教程制作组

制作时间：2011 年09月

制作网站：www.zzbaike.com

版 权：站长百科

使用说明

本电子书主要是集合了站长百科 1—42 期的访谈的内容,更方便各位站长下载观看。

[站长百科](#)邀请互联网上各类精英站长与大家一起分享互联网上有关于SEO、网站运营、电子商务等方面的经验。

在QQ群互动的同时,为了方便大家阅读使用,站长百科教程组的人员,把采访的内容进行整理,方便大家在网上进行阅读,当然,你也可以到[站长百科的交流社区](#): <http://bbs.zzbaike.com/forum-76-1.html>去学习。

站长百科也会持续增加访谈内容,欢迎各位站长朋友的加盟。

站长百科访谈参与联系方式 QQ: 1725356525。

本电子书为 PDF 格式,为了方便您浏览,我们为电子书制作了书签。可以用两种方式来导航:

- 1.点击左侧的书签标志,打开书签,点击书签的内容就可以转到对应页面
- 2.使用本电子书的目录,点击可进入相应页面。

您也可以利用 PDF 的搜索功能来快速查找您需要的内容。

本电子书由站长百科教程组制作,虽然是对收集的资料进行整理,但是,教程制作组人员为此也付出了辛勤的汗水,所以,请勿私自将全部或部分用于商业用途。转载书中内容请注明出处。

站长百科 1-42 期访谈合集

目录

第一期：推一把创始人江礼坤分享他的互联网经验.....	3
第二期：狂人采集器创始人楚狂人分享他的采集经验.....	11
第三期：Admin5 总主编强子分享他的网络软文营销经验.....	19
第四期：卢松松分享个人独立博客推广技巧.....	22
第五期：彭洪伟分享网络推广的技巧.....	26
第六期：SEOWHY 创始人夫唯分享 SEO 推广技巧.....	31
第七期：SEO 知名讲师张岩分享 SEO 优化技巧.....	37
第八期：IT 茶馆创始人王佳伦分享电子商务营销.....	41
第九期：给道科技创始人班魁分享微博营销实战技巧.....	45
第十期：SEO 专家 ZAC 分享网络营销技巧.....	54
第十一期：知名外贸营销专家唐博洋分享外贸营销技巧.....	59
第十二期：网赢传播创始人贾思军分享网络营销经验.....	65
第十三期：A5 站长林浩明分享 SEO 优化技巧.....	70
第十四期：郝聪分享搜索引擎营销经验.....	79
第十五期：张胜荣分享软文营销之路.....	84
第十六期：北京 SEO 澹台恒涛分享什么是 SEO.....	89
第十七期：岳世现引领你进入网赚风暴.....	96
第十八期：独孤晓梦分享网络营销经验.....	106
第十九期：老 K 分析微博营销之路.....	111

第二十期：高级 SEO 讲师羽毛告诉你如何提高网站排名	114
第二十一期：草上飞分享怎样利用好站长工具运营网站.....	118
第二十二期：微传播与你分享如何通过微博赚钱.....	124
第二十三期：孙运坤分享电子商务之道.....	126
第二十四期：张杭烽告诉你如何运营网站.....	132
第二十五期：丁道师畅谈网络运营之道.....	137
第二十六期：28 推吴健分享电子商务运营之路	143
第二十七期：柳亚分享独立博客创业之路.....	149
第二十八期：我图网 CEO 韩恩来分享网站运营之路.....	153
第二十九期：徐金胜分享医疗网站运营.....	158
第三十期：二进制网络贺贵江分享 SEO 运营路上的原创软文	166
第三十一期：超站 CEO 潘希光分享淘宝客实战经验.....	172
第三十二期：老陈分享针对搜索引擎做关键词排名.....	177
第三十三期：吴贤祖分享地方门户网站运营之道.....	182
第三十四期：小黯雷珠江网运营经验分享.....	188
第三十五期：莫湘兆分享让软文营销技巧.....	195
第三十六期：肖俊分享独立博客运营之路.....	201
第三十七期：祁劲松分享 google adsense 赚钱技巧.....	206
第三十八期：屠龙张健分享国内外网赚技巧.....	212
第三十九期：混小子分享关键词排名之路.....	216
第四十期：实战营红涛解析企业网站如何营销.....	219
第四十一期：推草网曹操分享友情链接平台运营经验.....	225
第四十二期：夜月分享互联网酸甜苦辣.....	229

站长百科邀请互联网上各类精英站长与大家一起分享互联网上有关于 SEO、网站运营、电子商务等等方面的经验。

在 QQ 群互动的同时，为了方便大家阅读使用，站长百科教程组的人员，把采访的内容进行整理，方便大家在网上进行阅读，当然，你也可以到站长百科的交流社区：

<http://bbs.zzbaike.com/forum-76-1.html> 去学习。

站长百科也会持续增加访谈内容，欢迎各位站长朋友的加盟。

站长百科访谈参与联系方式 QQ: 1725356525。

第一期：推一把创始人江礼坤分享他的互联网经验

站长百科访谈嘉宾介绍：



江礼坤：知名站长，“推一把”网站创始人。国内著名网络营销推广专家、网络营销顾问、网络营销培训师，公益营销组织“蓝色烽火”成员，从事互联网行业九年有余，长期致力于网站策划运营，网络营销推广、SEM/SEO 等方面的研究与实践工作。

站长百科访谈内容：

站长百科-晴天：

今天很高兴邀请到了“推一把”的创始人、蓝色烽火成员的江礼坤老师和大家一起交流。江老师您好！

Tui18.com 江礼坤：

你好，大家好

站长百科-晴天：

1、大家都比较关注推一把网站，请问您是怎么看待或对待推一把的呢？

Tui18.com 江礼坤：

推一把是我创建的，当然是和孩子一样呀

站长百科-晴天：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

2、试问江老师，现在学习 seo 的很多，你感觉 seoer 的发展会是怎么样？

Tui18.com 江礼坤：

SEO 目前已经越来越平民化了

在几年前，SEO 很秘，会的人很少，所以给人一种高同在上感觉。

而当时 SEOER 也很缺。而现在，随着互联网的发展，掌握 SEO 技术的人越来越多了

SEO 也被揭开了神秘的面纱

特别是随着 SEOER 从业者的增多，已经变成了一个普通的职业

甚至很多公司招推广人员时，要求会 SEO

个人认为在未来，SEO 会成为推广人员必备的技能之一

站长百科-晴天：

3、现在第四个问题是：请问老师您是怎么看待 UEO 的、搜索引擎是怎么跟 UEO 量化的？

Tui18.com 江礼坤：

个人认为 UEO 就是一个概念

大家做营销推广，千万不要去被概念迷惑

用户体验这东西，从最早有网站的时候，大家就在追求

不过那时候互联网刚开始，还没有用户体验这个词和概念

但是大家都在追求

包括俺，做互联网九年了，俺从做网站那天起到现在，就一直很重视用户这块

这个和什么 UEO 不 UEO 的没关系

再延伸一点的说，传统企业产品，也很追求用户体验

应该说这是商业的本质

想赢得用户，就要把用户放在心上

像我今天上午给学员讲课，讲到事件营销，我还举了在解放前的一些事件营销的案例。那时

候根本没有事件营销一说，但是早就有人在用事件营销的方法

因为商业的本质都是一样的

大家大家不要被这样那样的概念所迷惑

任何概念，都是先有事实，后被人总结出来概念

对于做网站和做营销，我的观点一直很明确，就是不管策划网站、运营网站或是做营销、推

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

广，甚至是 SEO，都应该是围绕用户来

简单的说，你不把用户放在心上，用户就不把你放在心上，、

站长百科-晴天：

4、我看到过您在推一把论坛里发过《江礼坤：让网站流量爆涨的十条秘诀》这个帖子，但是不管是做 seo 的朋友还是做推广的，流量很少总是个问题，能不能具体说下，怎么提高流量。

Tui18.com 江礼坤：

为什么非要追求流量呢？

其实这个问题，我早就想说，凡是站长、推广人员，都在追求量，我很不明白，为什么要追求流量呢？

每个网站的情况是不同的，每家公司情况也是不同的

不是所有的网站都需要有流量的

比如说推一把论坛，经常有网点、商城之类的站问如何提升流量，

站长百科-晴天：

但是往往大多数人都会以流量来衡量一个网站

Tui18.com 江礼坤：

这本身认识就错误了

很多站不应该一味的追求流量

比如说网店、商城，追求的是销售，是转换率

比如说一个网店，那怕一天只有 10 个人访问，但是这 10 个人都买东西了，也是成功的

反过来说，就算一天有 10000 个人来访问，但是只有 1、2 个下单的话，也是失败的

再延伸一点说，看一个网店做的好不好，也不是看他每天开发了多少新用户，而是看他维护了多少老用户，让多少老用户重复购买，变成忠实用户

再对于流量本身来说，还要看一下自己的网站类型，看自己是不是一个流量型的站

比如说有很多非常严肃的学术内容的站，也追求流量，那我告诉你，这种站就不可能有流量因为你不是流量型的站

另外想追求流量，还要看自己网站有多少内容，特别是有多少用户喜欢的内容，有多少能值

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

得用户天天来看的内容

除了内容，还要看你的服务、产品等等

比如说推一把，我从来没有追求过流量

因为没什么意义，推一把追求的是论坛的活跃度、用户的回访率、用户的满意率

最重要的是品牌

站长百科-晴天：

5、您作为一个资深网络推广高手，如果说牟长清是推广手段第一的话，那么您就是转换率第一，总感觉您是在为转换率做贡献，真正的从用户的角度来做网推，把用户体验度放在第一位。，您是如何真正实现网站的最终转换率？

Tui18.com 江礼坤：

时刻把用户放在心上

做任何事，都琢磨一下这件事用户会不会反感，能不能为用户带来好处，是不是能帮用户解决问题

会不会改进对用户的服务或是用户体验

包括策划网站、网站运营和营销推广啥的

比如说推一把的 SEO 吧

很多人说，推一把的 SEO 不错，权重高，发个贴很快就收录

然后搜索网络推广啥的，排名也不错

其实说实话，SEO 这块，俺没咋做过，就是在做模板时，做了基本设置，然后就是选好词

剩下的就是努力做好内容，服务好用户

友情链接俺都不咋换，一般都是别人找俺换

站长百科-晴天：

6、网络推广现在也很多，不过感觉也就是那些方法，但是做起来量很大，您是用哪些方法去做推广的，平均每天都花多长时间用在这个上面。我看卢松松大哥，经常去别人的博客留言，您主要是怎么推广呢？

Tui18.com 江礼坤：

对于 SEO 新手，俺的建议是别老盯着这些所谓的技术指标不放，别成天研究所谓的 SEO 算法多去琢磨琢磨用户，用户体验是第一位的

用户不喜欢的站，搜索引擎一定不喜欢。

而我们做站，也是最终给用户看的，而不是给搜索引擎看的

所以别老研究搜索引擎算法，因为你做站不是给搜索引擎看的

站长百科-晴天：

8、现在团购很火，经常在 A5 里看见里格宣传团购，您是如何看待团购的，未来团购有何发展？

Tui18.com 江礼坤：

对于大多数领域来说，一窝蜂的结果就是成就了少数人，大多数人都成为了垫脚石，比如说 SNS 大战、微博大战都是这样

往往都是最后成就了大公司，这些盲目跟风的都是死倒一片

而团购我认为还是比较特殊的

因为团购的本质是产品

所以只要产品够好、够便宜，那就会生存的很好

因为大家卖的东西是不一样的

不过问题是，现在团购这块鱼龙混杂，很多人没有实力提供又便宜、又优质的好产品

像头两天我看到某团购站团购一个非名牌的摄像头

团购价 59 元，而淘宝里 30 多块钱一抓一大把

所以俺的观点是团购站还是有前景的，成功的关键是产品

换句话说，如果你的产品够便宜、够好，那不用推广，都会火的

站长百科-晴天：

9、您是如何看待:从团购网站洗牌谈运营定位的？

Tui18.com 江礼坤：

和其它领域一样，那些没啥实力的，要么倒闭，要么做好了等别人收购

或是被融资

这种事，最后的结果都是差不多的，基本上都是这几种结果：倒闭、被收购、融资

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

至于定位嘛，不管怎么定位，产品还是关键，这还是俺的看法。

因为团购这种站，没什么粘性一说，像我，最近也老团购，而我团购时，没有固定的地点，

那几个实力大的、靠谱的站都经常上去看

谁家有俺感兴趣的便宜的好东西，就买

站长百科-晴天:

10、在第四届搜索引擎大赛的时候，好多人都提到了链轮，您在做网站优化的时候，可否用到过，您对链轮怎么看？

Tui18.com 江礼坤:

没用过

前面俺提过，俺做 SEO, 从来不追求所谓的技术和算法，俺追求的就是用户体验

简单说一下俺对 SEO 的观点吧

俺认为 SEO 要好做，一定要先弄明白搜索引擎的本质是什么，他的价值观是什么

首先搜索引擎是商业公司，最终也一定是要盈利的

所以搜索引擎的本质还是商业

那搜索引擎如何才能赚钱？很简单，也是要占领市场，赢得用户

那搜索引擎如何赢得用户，也很简单，提供优质的结果

如果一个用户在搜索引擎搜索了一个词后，出来的结果都是他想要的优质内容

用户肯定会说这个搜索引擎好，会经常来用

反之，如果一搜索，出来的全是不靠谱的东西，肯定就不用这个搜索引擎了

那什么样的内容是好内容

很简单，用户认为是好的内容，就是好内容

简单的说网站内容好不好，不是所谓的搜索引擎算法决定的，是用户决定的

所以我做 SEO, 从来不研究算法，我只研究用户

因为搜索引擎的算法一定是在模拟人的思维

所以那些一味研究所谓搜索引擎算法的，往往死的很惨

最典型的一个误区就是伪原创

最早很多人说，做网站内容要好

这点我赞同，刚刚我也说了，好内容才能赢得用户

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

而很多人把好内容理解错了，我的理解是用户认为好的内容才叫好内容
但是很多人说，原创的内容是好内容
这么说也不能算全错，但是顶多对一半
结果又马上有人说，我们做不了原创，那我们做伪原创吧
结果开始流传各种所谓的方法
比如说改头，改尾，改标题
后来大家发现伪原创也很麻烦
开始整所谓的伪原创工具
最后整出来的文章，人类根本看不懂
这都是误区
我做站时，从来不考虑原不原创的问题
全是转载，而且我从来不改标题符号，甚至我也采集
但是俺做过的站，权重都还可以，原因很简单
我们只转载优质的精品内容
所以说，很多成天研究所谓 SEO 算法的人，往往在做个几年后，都会有困惑，就是技术上不
去了
优化的东西，总是不稳定，但是查原因，又感觉没错，全是符合 SEO 算法的，其困惑的原因
就在这儿

站长百科-晴天：

11、现在大家把眼光转向网赚上，您在微博里也说过您怀念的就是刚上网赚钱的日子，那您是怎么看待如今的网赚

Tui18.com 江礼坤：

什么叫网赚？就是上网赚钱
如果你是做一个网站盈利，也叫网赚
像推一把中，现在有线上培训，也叫网赚
上网开网店卖东西，也叫网赚
所以网赚就是做网站、开网店、电子商务等等
就好像网站，个人做的网站，就叫个人网站，但是还是网站嘛

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

所以网赚只不过一个称呼，本质还是互联网

如果你是通过网站赚钱，那他的本质就是网站

如果你是通过网店赚钱，那他的本质就是网店

如果你是通中过培训赚钱，那他的本质就是网络

站长百科-晴天：

今天的访谈到这里就结束了，谢谢江老师在百忙中抽出时间与大家一起交流！

Tui18.com 江礼坤：

谢谢站长百科

第二期：狂人采集器创始人楚狂人分享他的采集经验

站长百科访谈嘉宾介绍：



楚狂人是狂人采集器 <http://www.kuangren.net/>的创始人，狂人采集器是一套基于 web 方式的网站和论坛数据采集软件！包括论坛注册器、采集维护王及采集大挪移三款程序，能支持各大主流文章系统、论坛系统的内容采集发布管理。

楚狂人原名：胡耀鸿，湖北人，主要从事网站建设、域名注册、网站推广类的工作，现从事软件品牌的推广。

站长百科访谈内容：

站长百科-晴天：

楚狂人，你好！首先，希望您能给大家做个自我介绍！

楚狂人：

本人网名：楚狂人 本名：胡耀鸿 2007 年创狂人采集器，一直到现在

楚狂人：

做这次访谈呢 其实并不是为了宣传我们软件有好，只是想借助站长百科这个平台，能和大家分享一下个人的经验和看法，多交一些站长朋友。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-晴天:

问题 1: 狂人采集器有哪些优势、有哪些运用范围及适用环境?

楚狂人:

不过既然问道可狂人采集器,我就简单的说一下这个软件:狂人采集器是我们用 4 年多的时间开发出来的一套针对各类论坛、CMS 和博客站点的内容采集发布软件,相对市面上的同类软件,我们主要的优势是上手容易,使用简单方便,不需要使用者本身有多好的技术要求,只要基本了解域名空间 FTP 就行。特别适合一些新的站点或者新的频道、版块内容补充。

站长百科-晴天:

问题 2: 你觉得采集在未来的发展趋势会是怎么样的呢?

楚狂人:

这个怎么说呢 大概可以用 4 个字来概括:“必不可少”,

楚狂人:

未来信息交流会更加快速,未来的网站就是信息的最大的共享平台。一个消息,会在瞬间传递到各个网站上,这就是将来采集发展的方向,即时更新。

站长百科-晴天:

恩,好的。下面一个问题是涉及到个人版权问题。

站长百科-晴天:

问题 3: 现在大家对采集有很多看法?如狂人采集器采集过来的文章,你是如何看待版权问题的?

楚狂人:

对采集有看法是很正常的,采集?不采集?褒贬不一,争议不断

楚狂人:

以前接受 Enjoylife 访谈的时候就谈到这个问题,请大家允许我引用部分内容

楚狂人:

“采集和转载含意都差不多,只要守法,遵守互联网规则,就没有问题。”

楚狂人:

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

假设我们新做一个网站，域名空间网站设计都 OK 后，就需要开始增加内容了，那么这个内容怎么来 呢?一般会有原创和转载两种方式。先说原创。一天原创 3-5 篇文章，对一般站长来说可能不难，但是难 在坚持，就算坚持了一年的原创，会后我们看看网站的内容，不过几百篇。所以如果一个普通站长选择 以原创为起点的话，那么首先要打好三五年的根基，再就是想方设法用网站的用户跟着一起原创，需要 经历很长的一个时间，当然，如果有钱做广告，那另当别论。

楚狂人:

再说转载，手工复制粘贴，戏称“人肉采集”，呵呵 和软件采集基本一样，只是说人肉采集可能采集 的内容质量更高一些，但是没有速度优势，一天如果能采集 100-200 篇，估计也的累趴了。

楚狂人:

一个站的建立和发展，个人认为，适当的采集还是很有必要的，网站搭建好了，没有内容就开始宣 传，人来了又走了，基本上很少有回头客，如果通过采集有一定的内容，至少能让来的人有一些可读可 看的東西，才有可能留得住人。所以用不用采集，怎么用采集，这个见仁见智。”

楚狂人:

至于提到的版权问题，这个就要看你想怎么来运营这个站了，如果是准备做垃圾站，自然可以不用在乎 这些，如果想做正规站，对于一些有标注了版权的，最好是发布的时候添加相关的来源或者转载说明

站长百科-晴天:

是的 有说明版权的 要加个版权信息 这是有必要的

站长百科-晴天:

问题 4: 现在好多站长做站填充内容都喜欢用采集方式，谈谈怎么采集才不会被 K

楚狂人:

第一、不要采集任何百度的东西，比如百度知道、百度贴吧、百科等，否则你的网站可能和搜狗问答（<http://wenda.sogou.com/>）一样杯具

楚狂人:

第二、不要只盯着一个站采集，如果你的站和另外一个站的内容基本一样的话，还是比较容

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

易被识别的。这种采集完全雷同的站，是有可能被 K 的

楚狂人：

4 年来我前前后后也做了不少站点观察采集和搜索引擎的效果，发现采集站的收录效果还是蛮不错的，到目前为止，还没有说哪个站因为采集而搜索引擎不收录的，只是收录的多少和排名的问题。

楚狂人：

我做过一个站，全部是采集电影天堂的，每天采集一次单天的电影下载内容。电影帖一般是转载非常多的特别是比较热门的电影有的帖子转载都是几千几万篇，这种内容搜索引擎收录还是比较困难的。

第一个月百度只收录我首页但是我坚持了两个月，做了几个高权重的链接，两个月后百度的收录就开始增加了，快照每天更新，流量也稳步上升，特别是有部分热门电影关键词排名稍好的时候仅一个热门电影的帖子一天的搜索就能来好几千 ip。

楚狂人：

可惜这个站后来因为国家严打机房不让放论坛和电影站，我也没时间管理就关掉了。

楚狂人：

其实说这个我只是想用自己的实践来告诉大家：搜索引擎并不是歧视采集站，通过采集来 10 万百万 IP 的站都不少的，主要看你怎么运用采集器。

楚狂人：

当然我还是建议大家要适量采集，仅仅只靠采集，网站是不可能做好做大的。

楚狂人：

当然我还是建议大家要适量采集，仅仅只靠采集，网站是不可能做好做大的。

站长百科-晴天：

问题 5：刚才你也说了采集及转载问题，你怎么看伪原创的呢？伪原创需要注意哪些因素？

楚狂人：

具体看数据怎么来，采集来的能伪原创一下，是可以的；

楚狂人：

另外就要看这个站你想怎么做，如果是做垃圾站，主要是为了搜索引擎的收录而做，那伪原创一下效果还是不错的。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

楚狂人:

如果是做正规站，那么建议不要伪原创，因为修改后很多内容的可读性都不好，给用户的感觉就不会好到哪里去。

楚狂人:

也不用担心不做伪原创，收录效果不好，收录不仅仅取决于内容，还取决于很多其他的因素，比如外链、域名权重、服务器的稳定性等很多方面。

站长百科-晴天:

恩是的 影响收录的因素还是很多的

站长百科-晴天:

问题 6: 现在 SEO 界普遍有一股急躁冒进的心态，很多新人直接转入黑帽，寻求快速的提升排名，你对此现象如何评价呢？

楚狂人:

对于这个问题，其实我不好做回答，因为我本人对 SEO 并没有什么太深的研究。

站长百科-晴天:

你可以发表下自己的看法

楚狂人:

在现在这种形式和环境下 如果是真正想做好一个站，如果没有很好主题、时机和炒作，一般是很难在短时间内把网站做起来的，都需要一年两年甚至更长时间的积累。

站长百科-晴天:

问题 7: 现在好多站长都用群发软件，你觉得群发软件怎么样？对搜索引擎有何弊端？效果怎么样？

楚狂人:

看具体用什么软件 发什么信息 目的是什么 适量的用下群发未尝不可。

楚狂人:

比如以前我们做排名 用博客群件群发 随便做一个词 能达到只要你通过百度或者 google 搜索这个词 那么前 50 页都是我的群发信息

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

楚狂人:

当然现在效果没有这么好了，所以群发多少还是有一定的效果的 主要不过度就好

站长百科-晴天:

这样做起来的排名稳定么？

楚狂人:

如果是通过外链来增加关键词的排名和稳定的话 基本上关键词上去后 就可以暂时不用群发了

楚狂人:

我有一批和我产品相关的词 3年来 一直排名都很好 当然 偶尔也有起落 这个是百度的正常生理现象

楚狂人:

每个人做关键词排名的手法和方法都有差异 效果也不同 这个还是有很多因素来觉得的 不排除有些词上去后 如果没有持续稳定的连接支撑会掉下来。

楚狂人:

所以群发只能说是一个辅助手段 不是一个必然手段

站长百科-晴天:

所以群发只能说是一个辅助手段 不是一个必然手段

总结的很好

站长百科-晴天:

问题 8：地方性的资讯网站应该如何推广，网站的结构应该怎么样设计，是不是应该从小做起！ 近期百度的算法改变，排名掉了许多，应该怎么恢复，静静的等待，还是有新的操作方法，可以分享一下吗？

楚狂人:

其实地方性网站的推广大家可以搜索一些，基本上有很多可以参考和借鉴的，

楚狂人:

比如 SEO 增加网站收录和排名、加入大的网址导航、找网吧合作、赠送 T 恤、线下活动等。

楚狂人:

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

当然这些说起来很容易，但是实际操作的话肯定是有的一些难度和限制的。

楚狂人：

我今天还收到一封邮件，是一个网吧群发出来的 内容基本是网吧主页设置 100 台/200 元/月的广告内容

楚狂人：

这里我只给大家提一点，就是你所有的宣传，一定要针对地方人群，这样你的宣传和推广才是行之有效的：

楚狂人：

比如可以采集一些地方性问题（soso 问问、天涯问答、新浪爱问、 雅虎知识堂等），因为地方性用户搜索一些本地信息的时候，一般都会带上地区名，

楚狂人：

如果我找哈尔滨的 打折信息，或者某个专卖店的地址，我肯定会在前面加上哈尔滨来搜。

楚狂人：

这样通过地区性的关键词进入你网站的用户 对你的网站来说是最有效的

站长百科-晴天：

那对于地方性的资讯网站 该如何设计比较好呢 根据你的建站经验 发表下看法

楚狂人：

至于排名掉了的话这个不用着急，先观察一周左右 如果还没有回升 可以尝试小改一下首页的布局或者关键词分布 更新一些内容

楚狂人：

每次我的网站排名有波动的时候 基本上就是改下首页 发点原创文章 很快就上来了

楚狂人：

因为我本身不是很懂 seo 所以只能说说自己的一些成功的做法 呵呵 有点班门弄斧 大家海涵！

站长百科-晴天：

问题 9：炒作问题，作为一个站长，如果去推广一个产品或者网站或者博客，说说你的想法

楚狂人:

这个怎么说呢,如果有好的点子,时机合适,炒一下也未尝不可,但是炒之前一定要权衡好利弊。

站长百科-晴天:

问题 10: 你做过推广, 你可以举个例子具体说下怎么去做推广的吗?

楚狂人:

我以前的推广方式和现在不一样,以前我们是针对企业来做的 基本上做百度和 google 竞价和关键词固定 排名等,不适合移植到中小站长的推广,也无从借鉴 呵呵

楚狂人:

我现在负责狂人采集器的推广 因为采集器的用户群体基本上是站长

楚狂人:

那么把广告放到站长经常光临的地方,效果肯定是最好的 比如 admin5 chinaz 落伍等一些站长论坛

楚狂人:

还有 discuz phpwind dedecms 等等一些程序论坛

楚狂人(511737878) 15:46:52

另外比如 51 啦 cnzz 等一些站长统计站投放广告等

楚狂人:

所以不管你要推广什么 第一要想到的是什么地方 你的准用户最多

楚狂人:

怎么样才能把你的信息呈现到准用户面前

楚狂人:

围绕这个来想办法就可以了

站长百科-晴天:

问题 11:你认为网站推广, 什么最重要?

楚狂人:

其实这个问题刚才已经回答了

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

楚狂人:

针对的目标群体。只有把广告投放到你网站的准网民经常出现的地方,推广效果才能最大化

站长百科-晴天:

问题 12: 您能总结下符合“吸毒”特征的推广方法吗? 具体的一些思路

楚狂人:

怎么说呢,吸毒”式推广的话基本上就是那种明明知道有害,但是又欲罢不能的推广方式,或者简单一点说就是比较烧钱的方式。比如竞价排名、网盟广告投放、连接购买等。这些都是比较烧钱的。如果 没有足够的资金和好的策划的话 建议中小站长不要轻易尝试。

站长百科-晴天:

今天的访谈到这里就结束了,谢谢楚狂人在百忙中抽出时间与大家一起交流!

第三期: Admin5 总主编强子分享他的网络软文营销经验

站长百科访谈嘉宾介绍:



强子原名:陈国强,河南南阳人,admin5 站长网主编,donews 专栏作家,同时担任多家网站的营销策划顾问。同时还对软文营销方面有着自己独特的见解。

站长百科访谈内容:

站长百科-失味:

今天很荣幸的邀请到了 A5 站长网的主编强子老师来站长百科做客,强子老师您好!我们都知道强子老师现是 A5 站长网的主编,软文营销方面非常厉害,那我们就来谈谈网络软文营销方面的东东吧。

站长百科-失味:

1.目前用户体验大家都在津津乐道,作为 A5 的总编,您认为软文营销是否需要重视用户体验?

强子:

个人认为软文营销和网站优化一个道理,一定要重视用户体验

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

站长百科-失味:

2.软文营销被称作无形的销售力量！那网络软文营销到底该如何运作？

强子:

个人认为 软文营销可以分为 2 个种类 一个是直接销售类 ， 第二类是提高产品的美誉度和品牌度 让用户产生一种信任度，提高产品的销售量。

相对第一类 软文第二类软文更容易让人接受，这类软文一般都是通过门户网站传播的形式 比如新浪网新华网 央视网这些权重媒体来进行宣传，也有一些软文通过大量个人博客 论坛 问问 知道等方式传播，这样的软文符合第一类，刚才说了 软文营销一定要重视用户体验。举个例子 很多新手都是通过百度搜索来找某个产品是否好还是不好，用户的评价，这就是我为什么让大家发门户的原因，因为门户的权重高，高权重的门户就可以排在百度搜索前面，宣传就有效果，高权重的门户就可以排在百度搜索前面，宣传就有效果

我们暂不讨论是否合理和合法，但是用户想要把自己的产品或服务销售出去，就只能要搜索前面正面的信息

站长百科-失味:

3.想要打破消费者心理防线不是一件容易的事，那么软文营销如何帮企业打破消费者心里防线？

强子:

- 1 保证搜索引擎前 3 页（尤其是百度） 都是正面的宣传信息
- 2 通过门户网站宣传
- 3 反复传播而不是一次传播
- 4 通过名人宣传（和电视台广告类似，找名人代言更容易让人产生购买欲，） 比如某人写了一本书，这个作者本身不出名，但是找一些目标群体都熟悉的人写序或写评价，这样就能抬高自己产品的地位

站长百科-失味:

4.对于网络软文营销大家都不陌生，也都清楚它的重要性，那么站长和企业网商如何做好网络软文营销？

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

强子:

注意 5 个方面即可:

- 1 创作好软文
- 2 选择好宣传平台
- 3 网络媒体轰炸
- 4 分次传播
- 5 注意发布时间

- 1 创作好软文 把软文写成新闻, 让用户看不出来是广告, 当然这个需要一定的写作功底
- 2 选择好宣传平台 刚才说了 新浪、腾讯、新华网、央视网等都是不错的宣传平台
- 3 网络媒体轰炸 一次发 1-2 个门户是没有用的, 最好一次选择 10 个以上权重高的门户, 这样基本能覆盖到大部门网络媒体, 因为软文有一次传播和二次传播以及 n 次传播, 如果一次发 10 个门户, 通过 2 次传播, 运气好的话 能影响到 100 个门户是没有问题的
- 4 分次传播 软文宣传不要指望发一次就 ok, 通过有计划的进行二次宣传 三次宣传
- 5 注意发布时间 根据我们的经验, 每天早上 8-10 进行发布, 这个时候的转载率和传播率是最高的。

站长百科-失味:

感谢强子老师如此详细的解说, 刚才您说到创作好软文, 试问强子老师, 到底该如何创作好软文呢?

强子:

如何创作好软文? 这里只给大家提出

多积累素材 多看行业相关新闻;

- 2 多练 软文没有速成班 你看别人写软文很容易, 但是让自己写可能不知道如何组织语言, 这就需要多练习, 坚持半年以上我相信大家肯定能成为软文行家, 有时间的话我想和大家具体交流一下软文的写作技巧。

站长百科-失味:

站长的门槛越来越低, 站长群体的不断扩大, 站长如果要生存下去, 需要注意什么呢?

强子:

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

根据我们得来的统计数据显示，站长群体不是在变大，而是在变小，尤其是个人站长群体从 09 年到 10 年总数少了 20 万左右，主要受国家政策的影响。个人站长如果要生存下去，需要注意什么呢？简单的说就是单打独斗的个人时代已经不存在了，需要团队运作才有机会成功。

举个例子，有个站长在做淘宝客项目，他们现在 7 个人的团队做了 200 多个网站，现在每人日收入在 1000-3000 之间，如果是他们单个人在做，可能收入会少很多，以后互联网的发展寡头趋势越来越明显，所以我建议还在单打独斗的个人站长赶快成长起来组建团队运作，被称为个人站长之王的蔡文胜也说过。

个人站长还有 3 年的继续，所以大家要努力做大，如果几年后还停留在个人时代，我想能够发展起来的机会已经很小了，个人站长还有 3 年的机会，所以大家要努力做大，如果几年后还停留在个人时代，我想能够发展起来的机会已经很小了。

站长百科-失味:

强子老师说的很对，团队的力量是非常强大的，团队合作也会是以后发展的必然趋势。但目前而言，还是有很多的个人站长，那么个人站长感觉没有资源，没有背景，把网站做起来不容易，那么，你对这个问题怎么看，如何解决资源问题呢？

强子:

如果没有资源 没有人脉 没有资金 我个人建议先不要创业，先到符合自己目标的某个公司锻炼一下，增加自己的能力和资源到，等积累一定的人脉和资源以后再创业也不迟。

一个搞大学生创业培训的老师告诉我，大学生创业的成功率不足 2%，做网站也是这样，以前随便做个网站就能赚钱，现在能赚钱的个人站长越来越少，所以培养自己的能力和资源相当重要。

站长百科-失味:

今天的访谈到此就结束了，非常感谢强子老师能在百忙中来站长百科做客，最后祝站长网越办越好！

第四期：卢松松分享个人独立博客推广技巧

站长百科访谈嘉宾介绍:

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>



卢松松，毕业于电子科技大学，生在四川，长在北京。2009年3月，把Oblog数据导入到Z-Blog中，开始独立博客之旅。

卢松松博客是一个专注互联网、网站和营销的知名IT独立博客，所关注领域：网络推广、网站运营、网络营销、网站设计、社会化网络、Web 2.0等，是一个值得网站爱好者收藏和订阅的博客。

站长百科访谈内容：

站长百科-失味：

松松你好，欢迎做客站长百科，我是今天的主持人失味，今天我们就个人独立博客方面的问题和大家一起交流分享一下吧。

我们进入今天的主题访谈，首先请简单的介绍一下自己？

卢松松：

好的，感谢站长百科，失味给的这次机会

卢松松：

我毕业于电子科技大学，大学期间，由于对网站喜爱，搭建过一个论坛、一个网站，在大学里小有名气，且获得‘大学生科技活动节’二等奖，从此走向了网站建设道路。

2006年，大学毕业后从事过网站前台设计工作、后逐渐对网站建设、推广、运营进一步了解。工作几年中，建设大小的网站有一百个左右，我博客相册中可查阅。

2007年，和一帮志同道合的朋友在北京创立了一个科技公司，提供网站建设，空间域名等服务。后由于和合伙人存在诸多分歧，我离开了。

直到现在还是从事网站建设这方面的工作。

站长百科-失味：

05年你专门搭建了一个博客，那搭建博客的初衷是什么？

卢松松：

1：搭建博客的初，当时还不是博客，是个论坛版面，主要做些技术笔记，后来发现这个版面来的人比较多，就用oblog做了个多用户博客。但更新很慢，甚至几个月才更新一篇。博客基本荒废了，随着工作需要，09年就开始准备搭建个彻底的独立博客，

站长百科-失味:

请介绍下目前博客的运营情况?

卢松松:

目前 alexa 排名 11873 pr=5 流量大约在每天 2-3 千左右, 感觉做到这里已近是极限了, 现在也不看重排名 流量什么的了

卢松松:

做博客和网站还是有区别的, 做网站, 站长是要引导话题, 引导用户讨论, 而做博, 用户更关心你这个人再说什么, 所以我觉得做博客首先要体现自己的价值, 提出自己的声音。(尽管有许多人把这条路有走越窄)

站长百科-失味:

那么如何来体现自己的价值呢?

卢松松:

做博客, 我觉得最重要的是提出自己的价值观, 和提升知名度差不多, 博客做好了, 知名度自然就上来了。

站长百科-失味:

如何才能提升自己的博客知名度?

卢松松:

提升自己的博客知名度?

首先是要给自己定位了, 弄清几个问题:你想要成为什么? 你的工作有价值吗? 你有价值吗? 个性不同, 每个人的品牌定位就不同。

其次, 正如刚才那篇朋友所说的, 传播自己的声音, 但如何把声音传播出去, 就涉及到如何推广、如何公关、如做写好内容等方面的技巧了。

再次, 做一个热心的人, 别人遇到问题, 起码应该回答, 不能置之不理, 即使在现实中并不热心, 为了自己的网站, 都要装得很热心, 因为热心是有目的的, 就是为了增加“人气”。

说白了, 也就是给自己网站做客服工作!

还有一些小技巧, 如在网络中统一的头像和姓名, 等等,

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

站长百科-失味:

那么博客是如何用内容体现网站定位,减少跳出率的呢?你认为跳出率对 SEO 影响有多大?

卢松松:

博客定位简单多了,个人是怎么定位的博客最好就怎么定位。

减少跳出率的其实就是留住用户,要留住用户,就要做好用户体验,要做好用户体验,就要在网站设计、内容编排、和实用程度上下功夫。

不清楚百度对跳出率是怎么定义的,来说说 google 吧,其实跳出率确实影响 google 的排名,但就像友情链接连接一样,只是 google 对网站权重判断的一部分。

比如有人搜到你的网站,但马上就关了,这种现象 google 会认为和用户搜索的关键词不大,搜索的人多了,但点开就关,google 会认为这个网页在作弊,相关关键词排名自然下降

站长百科-失味:

你说到留住用户的问题,那么请问卢松松博客是如何吸引用户的?

卢松松:

吸引用户,呵呵,玩独立博客的人应该都知道,最主要的手法就是靠评论推广了,去年一年时间大大小小去了 15000 左右的博客,这种方法见效快,但容易被认为是 spam,所以用心评论很有必要。

但仅仅把人拉来还不行,如果你网站没好的东西,人家看一眼就走了,这种跳出率是很高的,所以只有在博客内容质量上下功夫,才能留住用户

站长百科-失味:

博客内容质量上下功夫,那么什么样的内容才算是高质量的呢

卢松松:

要分几种人了,

1: 搜索引擎来的用户更多搜索 IT 类文章的目的是想知道“如何做”,他们的时间很宝贵,所以多写简单直白“如何做”的文章就好。比如我前段时间写的“如何增加外链”“Google Adsense 的支付和使用”

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

2: 独立博主, 这是我主要目标用户群, 可以说正因为有他们, 才有我博客的今天, 他们喜欢玩 SEO、喜欢改代码、喜欢折腾博客, 所以我发布过“低调与华丽”的模板, “SEO 优化技巧”等等一系列 SEO 文章。

卢松松:

所谓高质量文章其实对我们草根来讲, 只要对他有用, 这篇文章就有价值, (即使别人认为很肤浅)

站长百科-失味:

博客除贵在坚持以外人脉也很重要, 对此, 谈谈你的看法?

卢松松:

人脉确实重要, 所以要在互联网里树立一个热心形象, 比如以后交换链接、软文写作, 都能得心应手。没准一群网友还能组个团队。

站长百科-失味:

今天的访谈到这就结束了, 感谢松松的分享!

第五期: 彭洪伟分享网络推广的技巧

站长百科访谈嘉宾介绍:



彭洪伟, 互联网自由撰稿人, 网站运营, 网络推广, 网络营销专业人员, 目前拥有艾瑞咨询, DONEWS, 易观国际, WEB 开发网, 价值中国, 鸡毛信, 梅花资讯等专栏, 是彭洪伟网络推广工作室负责人, 一直从事网络推广相关工作, 有丰富的实战经验, 从事过多种类型网站的推广, 优化工作。

站长百科访谈内容:

站长百科-失味:

要做好网络推广并非易事, 在你刚开始接触网络推广时碰到过的最大难题是什么?

彭洪伟:

确实是这样, 不光是做好网络推广部容易, 任何事情你要做好, 都不是一件容易的事情。

彭洪伟:

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

其实当初最大的困难 就是我对网络的不熟悉，对互联网的不熟悉，大家可以试想一下，一个对网络都不熟悉的人，要做网络推广谈 何容易啊！

彭洪伟：

加上我在家的那几年，从未再使用过电脑，所以电脑的操作，也是最初遇到的很大一个困难，包括 现在，我对电脑业很白痴。

站长百科-失味：

那你是如何克服这个问题的呢？

彭洪伟：

就是每天都泡在网上，天天逛论坛

站长百科-失味：

那你不会觉得很辛苦，中间有想过要放弃网络推广吗？

彭洪伟：

有过想放弃的，但是我后来想了一下，没有比互联网更适合我工作了

彭洪伟：

我现在也遇到很多跟我一样的朋友，正在通过网络这个途径实现就业

站长百科-失味：

哦，那对于新人学习网络推广，你会向他们推荐哪些知识，让他们快速的了解这个行业？

彭洪伟：

其实网络推广新人这个话题，我也常碰到。说真的，没有什么方法能让他们快速的进入到这个行业，唯一能快速 进入的就是通过专业机构培训，不过这是要花钱的

彭洪伟：

建议最好还是从基础做起，从最简单的做起，通过自己 一步一步的做，一步一步的去实践，一般情况下，2 年后，你就能完全的胜任这个工作，而且还会做得很出色。不过现在的这些同学很难接受这样的方式。

站长百科-失味：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

那如何从基础做起，从最简单的做起呢？你能给我们具体说一下吗？

彭洪伟：

很多同学想的是怎么能一步到位，这样的方式不是不可能，只是比较难。其实现在关于网络推广的知识，在网络上有很多，其实从权威的角度来说，你只要去牟长青的博客，把他关于网络推广的博文都看上几遍，能实践的都去实践一下，那你就能很快的进入到这个行业。

彭洪伟：

其实从基础做起，可以分很多方面的，比如你可以从水军做起，现在很多专业网络营销公司的员工，很多之前都是做水军的

彭洪伟：

比如你可以从友情链接专业做起，现在很多网站都会招聘一个链接专员的职位

彭洪伟：

当你在某个方式做到一定成绩的时候，在逐步涉及到多个方式，这样一个整合营销所需要的技能你就掌握了

站长百科-失味：

营销所需要的技能到底包括哪些呢？

彭洪伟：

营销的技能，其实这个涵盖面比较大，所谓技能，就是你在看到某一产品的时候，你能很快的知道这样的产品，适合那些推广方式，在那些平台上面可以操作

站长百科-失味：

对于网络推广需要创新但也要守旧这一观点，你是怎么看待的？

彭洪伟：

学习网络推广其实一个非常枯燥的事情，我是深有体会的，包括我之前带了几个徒弟，他们最终走下来的，只有 2 个人。大家在想学习之前，一定要问问自己准备好了没有，不要被外界流传的高薪所误导，其实真正能拿高薪的没有多少人的。下定决心学后，一定要有耐心，要坚持，要把网络推广培养成自己的兴趣爱好来做

站长百科-失味：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

网络推广效果不是立杆见影的，对坚持的过程和结果你是如何看待的？

彭洪伟：

网络推广效果，可以分为很多方面的，有的推广就是为了流量，这样的推广应该算是一种立竿见影的，比如今 天你去 QQ 群发了一条链接，只要有人点，那网站的统计后台就能有显示

彭洪伟：

但是我们要从另外的角度来说这个问题，流量来了之后，我们能留住多少，能有多少人能记住我们的网站，能主动的去访问我们的网站，其实这些 也是我们推广人员要考虑的问题，所以从整个效果来说，确实推广需要时间的。特别是做产品推广，这个就是 需要长期坚持才行。

彭洪伟：

首先你要有用户需要的东西，在推广的时候，选择的推广渠道尽量是一些针对性较高的平台，这样做的，可能流量不多，但是流量的转化率相对会高一些

彭洪伟：

比如站长百科，他的用户群应该是广大的站长，当然也有很多互联网从业者，但是推广的时候找了很多八卦类的渠道，生活信息的渠道，你去发一些诱导性的内容，人肯定会来，而且还会来很多，但是这样的人，来一看你是骗他们的，他们肯定不会留下来，更不会做你的回头客

站长百科-失味：

那要想有回头客该如何来做网站的内容呢？

彭洪伟：

这个就不是作为推广人员要考虑的问题了，这个应该属于网站运营需要考虑的问题

站长百科-失味：

但一个合格的推广员对网站的内容应该也要很了解才对吧

彭洪伟：

不是现在站长圈流行有句话叫：“内容为王”其实这个不仅可以作为 SEO 人员的一个执行思路，其实在网站运营上，也是很有用的。要想做好一个站，也不容易，你要站在一个普通用户的角度去想什么样的内容，我才会看，我才会主动的回访这个网站

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

彭洪伟:

推广人员不一定就是推广网站，他可能一直都是做的产品推广，他也可能一直都是做的活动推广，也可能一直都是做的事件推广

彭洪伟:

网站推广只是作为推广中的一种产品

站长百科-失味:

谈一下网络推广执行中的细节问题吧？

彭洪伟:

其实任何一种推广执行，都有很多细节要注意，比如友情链接，我们怎么能快速找到一些高质量的链接，怎么能让对方愿意跟你交换，其实这里面有很多技巧和方式的。比如你在找链接的时候，你首先要确定一个目标范围，根据这个目标范围，去一些链接平台，如 GO9GO, a5 站长论坛，落伍论坛等主动的去寻找

彭洪伟 :

另外就是根据这个目标去加一些 QQ 群，现在的 QQ 群都细分了很多行业群，根据 PR 值大小来分的群。在洽谈的时候，要充分的把自己网站发到优势展现给对方。具体的细节东西，我相信很多朋友比我更熟悉。不管我论坛推广，还是友情链接，都有自己特有的一些细节的东西。

彭洪伟:

如论坛推广，首先肯定要根据产品，找到相对应的论坛，再根据产品，写出一篇有质量的帖子。在发帖后，要主动的去引导自然会员的回复，与会员进行互动，与版主进行站内信的交流，争取能被推荐或者置顶，加精什么的。这些就是细节。很多朋友在执行过程中，不断的去用马甲顶，却忽视了用主 ID 去引导，去互动，去交流。

站长百科-失味:

谢谢洪伟详细的回答

站长百科-失味:

访谈到这就结束了，感谢洪伟的分享，在这祝你以后的生活多滋多味，工作室越办越好！

第六期：SEOWHY 创始人夫唯分享 SEO 推广技巧

站长百科访谈嘉宾介绍：



夫唯，原名黄凤华，福建莆田人，深圳夫唯伙伴咨询公司 CEO，国内著名 SEO 导师。2007 年在深圳创办基于 SEO 学习与交流的平台 SEOWHY.COM，因在短短的 6 个月内实现排名和流量行业第一倍受瞩目。独创在线 SEO 培训模式赢得行业一致好评，已经重点培养了 2 千多位中国 SEO 精英，成为中国精英学员最多的 SEO 导师。

站长百科访谈内容：

站长百科-失味：

今天我们就 SEO 推广技巧方面的问题和大家一起交流分享，首先，说说你对最近百度调整算法的看法吧

夫唯 VIP：

好。那咱们就开始了,因为是 qq 群，我现场打字。所以，大家就看，中途尽量不要插话。因为听站长百科老大说，咱们这里很多都是老站长了，所以，这次主要也是很荣幸让百科老大组织，来这里和大家学习交流下。我分享一些我的知识，同时我希望从大家的交流中获取新鲜思维。

夫唯 VIP：

另外，因为大家都老站长了，很多基础概念和操作咱们就不谈，主要就简单交流下思路上的。如果个别词汇有所没理解，可以百度下哦，这样可以快一些。不然，打字太慢。呵呵

夫唯 VIP：

最近百度调整算法的看法是把？

夫唯 VIP：

原本在百度的算法里，绝大部分的关键词默认权重是首页远远高于内页，也就是一样的情况下，用首页来做会排名比较好,这次百度调节，很大变化在于对网络进行马太效应：

夫唯 VIP：

好的给你更多，不好的，连原来有的都剥夺,所以，我们看到现在很多关键词，都是一些分类信息网站，行业门户网站，点评网站，web2.0 社区网站的内页排名占据了,以上就是最近变化的情况。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-失味:

为什么百度这次更新，让很多中小站的排名都往第二页去了？第一页不是竞价排名就是子页。

夫唯 VIP :

百度有一个原则，他希望用户对具体一个关键词的需要能在搜索结果的第一页都获得满足，比如：对 seo 这个词的搜索用户，可能有 10 个需求：找 seo 服务公司，找 seo 论坛，找 seo 学习网站，找优秀 seo 博客，找单子等等。百度发现，在搜索结果第一页中适当放上一些类似 58，赶集，39 之类的搜索结果后，用户点击第二页的概率少了。这说明这样的修改，满足了尽可能多的用户需求。那么，这对我们的启发是什么？

夫唯 VIP :

在网站的标题上，要尽可能表明你网站的定位，而且要尽量与已经排名非常好的网站差异化。

站长百科-失味:

搜索引擎对网站一篇文章的权重算法是怎么定的，比如，我网站目标 3 个关键字，在一篇文章中 3 个关键字都出现，这 3 个词是都锚文本链接向首页呢，还是只链一个首页，其他 2 个链其他内页？

夫唯 VIP:

对。这个三个都要链接的。

站长百科-失味:

现在 SEO 这个关键词排名，SEOWHY 保持了很长一段时间了，基本没有变化。可以简单说一些技巧吗？

夫唯 VIP:

seowhy 是从 07 年 12 月份上线，然后 08 年排名上来，这一年内也是上上下下的波动，09 年到 2010 年这 2 年就比较稳定。其实，平时很多人问到这个问题，平时我们上课时，会系统讲解这个。我们把这套思路叫做 SEOWHY 模式。

夫唯 VIP:

咱们这里的朋友都是老站长，我只要简单说下，这个模式的精髓大家就知道了，大概构建的

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

意思是：CMS+BBS+BLOG,大家可以在之后直接看 seowhy 这个网站，然后对照我说的这个 cms+bbs+blog 的模式就容易理解了。采用这样的一个体系去建设，能攻克几乎所有细分行业顶级概念词。

夫唯 VIP：

一些 seo 的细节相信大家都知道的。但成本的关键是这样的一个构建。但成败的关键是这样的一个构建。说句实在话，我们也很担心我们被我们的学员越，因为我们 们都把我们的看家本领告诉大家了。如果你感兴趣，用这样的体系去攻克 seo 这个词，seowhy 也是岌岌可危。当然，有这样的能力，很多人是选择在具体的 电子商务领域展示才能。

站长百科-失味：

seowhy 在长尾词的处理上很到位，接下来请夫唯老师来谈一下长尾词如何优化更见效？

夫唯 VIP：

简单讲，优化长尾时，保证那个长尾词在页面上出现 10 次就很好。

夫唯 VIP：

这 10 次分别是：

标题里 2 次:关键词和描述标签里一共 2 次

位置导航 1 次

内容里开篇部分 2 次，文字末尾 1

其他地方 2 次

就是说，如果你用的网站系统能够满足这样操作的话，尽可能做到以上 10 个地方出现关键词，另外一个很有很重要的是，需要在网站内做细致的，针对性的锚文本。

站长百科-失味：

标题一般百度都控制了数字，如何能出现两次呢？

夫唯 VIP：

比如：你做快速减肥 这样的文章。标题：快速减肥_如何快速减肥，另外很有很重要的是，需要在网站内做细致的，针对性的锚文本。我们叫做定向锚文本。比如：a 页面给 b 页面做锚 文本，要先认真看下 b 页面的关键词是什么，然后就用那个词给他做链接，而不用别的词。这样非常重要。这样 10 次出现+一个定向锚文本，能让长尾成功的概率 大幅度提升。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

这就是我们对优化长尾的要领。

站长百科-失味:

友情链接中有黄金链这个对网站影响大不?

夫唯 VIP:

友情链接尽量控制在 30 个之内好一些，太多了，那会降低每个链接获得的好处。如果网站规模非常大，比如收录量 10 万以上，pr 值很高，比如 5、6、7，那可以放上四五十个外链都没事了。黄金莲，就是看下，数量。建议控制在 30 个之内。

站长百科-失味:

分析网站优化的是不是合理从哪里下手?

夫唯 VIP :

估计是想问，是否优化过度，或被 k? 一般说，看 6 个地方来看是否优化过度：标题关键词不要叠加，我们说 2 次，你出现上四五次，七八次就是过度了。关键词标签和描述不要叠加关键词，

夫唯 VIP:

只出现标题上有的词。标题上没有的词，也不要出现在这里。页面不要隐藏关键词，不要出现敏感词汇和图片，隐藏词汇和图片，是网站被 k 最直接的原因。

夫唯 VIP:

不要同时增加过多外链，就是时间上。我们有时看一个网站排名很好，然后看了下他的外链。发现 10 万个外链。然后，自己也跟着做一个网站，1 个月内做上 10 万个外链。发现，都没什么效果。原因就在于，外链也是要循序渐进才能有效果。外链形式不要过分一致。

夫唯 VIP :

比如说，我们有 10 万个外链要给 seowhy。比如说，我们有 10 万个外链要给 seowhy。不要只用 seo 这个词，而应该多加一些其他的词汇。比如：seowhy，seo 是什么等词。重要的和次要的，按 4:1 的比例进行。

站长百科-失味:

谈一下电子商务网站的优化与营销技巧吧?

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

夫唯 VIP:

其实，我们现在给大家的推荐方向就是往电子商务方向走。

夫唯 VIP:

毫无疑问，这是接下来 5 年的网站主要的盈利点。电子商务的流程，主要是 2 块，流量+转化率。对于做 SEO 的人，主要是关注流量，一个网站源源不断的流量来源，一定是网站的长尾。

夫唯 VIP :

所以，大家说，我们培训的重点就是长尾的优化。其实，我们认为这是电商成败之关键。我们接触了很多同学，他们在做电子商务，如果网站受到降权，长尾系统全面排名下滑，下一个月马上发现网站基本没怎么赚钱，赚的一些钱都给百度竞价了。明白了这些，就可以从不知从何入手，转移到如何优化电子商务的长尾上来了。

夫唯 VIP:

一个电商网站的长尾体系，我们经常说可以考虑做三类，有啊类，百科类，知道类。我们同时也建议电商网站要有 3 个系统。分别是 网店系统+内容管理系统+论坛或问答系统。用网店系统做前台，根目录，优化 具体产品相关的长尾词，这个我们叫 有啊类长尾。

夫唯 VIP :

内容管理系统，可以放一级目录，如我上面讲到 seowhy 的模式一样，一级目录，这个内容管理系统，优化 百科类长尾。

夫唯 VIP:

另外，你的网站还需要一个 论坛或问答系统。把上面用 2 个系统优化的词，带来的用户，留在你的论坛里。百科类长尾，就是你那个行业里，关于 什么是****，xx是什么，什么叫。。。

站长百科-失味:

如何选择流量高的长尾关键词并且容易做上去的长尾关键词?

夫唯 VIP:

呵呵。既要流量大，又要容易做上来。我们一般不是这么考虑问题。我们是这样考虑的：一个网站，我们要做的是，能把我们业务相关的词都做过来。不管是否流量 大，或难以程度。但有时，为了让成功的概率更大，要有一些策略。一个网站，他的长尾排名，于这个网站本身的权重有关系。网站在前 6 个月，往往权重很低。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

夫唯 VIP:

这个时候，我们要去优化，这个行业，6 个字左右的长尾词。(如何找长尾，大家估计都知道吧。)然后，差不多 6 个月之后，网站权重搞了，开始进攻 4 个字左右的词。这样，能让网站非常协调发展，而且一般长尾都比较好做。

站长百科-失味:

如何实现关于一个导航类网站的营销?

夫唯 VIP:

导航类网站是类似 hao123 吗? 其实，不好意思，我对这类网站的营销，特别是通过 seo 的方式来营销这类站。一点没思路。

站长百科-失味:

大型门户网站怎么优化? 频道多，专区多.....

夫唯 VIP:

恩。这个还是要回到长尾上。大型网站，内容非常多。如果各个页面能分配好长尾，能从很大的面上，提升流量。我讲 2 个重点:

1、频道页面，也叫分类页面和列表页面。优化 3-4 个字的词，每个页面优化 3 个长尾词。每个内容页面，都优化 6 个字左右的。不要企图用内容页面来优化三四个字的词，那一定事倍功半。这是非常重要的策略。一个了。

另外一个: 假设你的网站一共有 10 万个页面。你先确定你要重点优化的 1000 个长尾。然后，每 3000 个页面，做一个次导航。每个次导航里，做 30 个站内的这个重要长尾。

每 3000 个页面，做一个次导航。每个次导航里，做 30 个站内的这个重要长尾。这个次导航，是怎么样? 次导航，就是在网站的页脚，添加一行关键词

夫唯 VIP:

这个规划非常重要。这样，你 10 万个页面的大型网站，就能把权重很好的分散给 1000 个长尾的页面。以上就是 2 个比较重要的策划。至于细节就没多讲。因为咱们很多都是高手。

站长百科-失味:

行业网站是主流，请夫唯老师和我们说一下行业网站的 SEO 思路吧

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

夫唯 VIP:

行业网站是主流。你所说的行业网站，是指怎么样的？门户？还是商场？还是 b2b

夫唯 VIP:

大型门户的思路，就如我刚才以上讲的 2 个策略，用上即可。其实，我说这 2 个策略，大家能获得一个最大的启发就是，原来，我可以这么来思考。而不是单单这 2 个策略的价值。从这 2 个策略，你可以结合你自己的具体网站有很多创造性想法。

站长百科-失味:

恩，今天的访谈到这就结束了，非常感谢夫唯老师能在百忙中来站长百科做客，最后祝 seowhy 论坛越办越好！

第七期：SEO 知名讲师张岩分享 SEO 优化技巧

站长百科访谈嘉宾介绍:



张岩，国内著名搜索引擎营销专家/seo 专家。

网名：野兔；从事搜索引擎营销工作多年，拥有丰富的项目营销实战经验，曾在很多大型互联网公司就职高管，独立承担过大量 SEM/SEO 案例操作。

站长百科访谈内容:

站长百科-失味:

访谈正式开始，请野兔为我们解答有关 **SEO 优化技巧** 细节方面的第一个问题：**网站的关键词定在多个为好？有人说 10 个，行吗？title 多少字合适？**

凡客:

我一般不会超过三个，建议大家安排好最重要的词，你很难将所有的词用一个页面做好不是么，一个页面建议不要超过三个最相关的关键词，我一直是这样要求团队成员的，在标题上，重视最精准。

站长百科-失味:

怎么看一个词的热度，除了百度指数外，还有那些途径呢？竞争又怎么看呢？如何做有热度的词呢？

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

凡客:

这个大家都很多人关心,我发现很多朋友在关注右上的收录数量,但其实我一般不看,我通常会先看推广数量,后两页关键词排名页面,比如大都是首页?频道页?或是底层页?关注百度指数,但切忌,不是搜索量一定和竞争力成正比,会有一些特殊的,但大都满足。

凡客:

关注推广竞价出价大致单价,再有就是很重要的一点,点击进去看那些排名好的站点,内容建设情况,更新力度。关注某些站点的媒体投放力度。很多朋友看反连接数量,但我不长看,一般重视竞争对手内在变化和假设情况,重视行业整天站点情况,就是宏观看行业站整天情况,就是宏观看行业站整天情况。

站长百科-失味:

代码优化的效果是否明显?与原创和外链相比,三者谁更重要?

凡客:

大家都在说代码优化,这点我觉得符合基本符合html的标准即可,引擎会过滤点很多没有用的代码,为保证更好的分析内容,大家只要保证你的站点抓取正常,高效,无用代码较少即可。

凡客:

原创内容,这个词很有意思,如何判断原创那?

凡客:

连接的数量不是最重要的,现在看来,质量必须保证的,如果非要分哪个更重要,建议是重视内容建设,连接建设,应当建立在内容充实的基础上,这样会更稳定。

站长百科-失味:

有时候网站收录会变慢,为什么变慢了呢!变慢又是那些因素呢?

凡客:

一般因为三个点

- 一,因为站点更新频率变化
- 二,因为外部连接更新较少,导致进入的蜘蛛减少。
- 三,因为引擎自身调整,有意识的变化更新频率

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

这种现象，我遇到较少，但有关关注这方面问题，更新和释放是两个概念的，还有它认为的高质量文章的数量，也会影响更新 站长百科-失味(1030530669) 15:51:09

在百度的排名中,外链占多大的比重? 是很大? 中等? 很小? 还是基本没有影响? 那么 PR 值呢?

凡客:

内容这块，建议是重视用户的 基础上，将机器的因素考虑进去，才能做出来用户体验好，排名又较理想的文章，PR 值，我现在基本只是看下，不做为比必要条件，在百度的排名中，外链占多大 的比重，这个点，一时半会，改变不了他的存在价值，依然重要，我定义为至少 30-40%比重，对于竞争小的行业，更重要些，全局看，中等偏上，我一般在网 站上线后一个月才真正展开连接建设，也就是说，配合内容建设展开连接，不一定很同步，但还是很有价值的，这点又延伸出一个点“哪些连接是有价值的”。

凡客:

我觉得，引擎也在对这方面在做改进和处理，但我相信：有价值的连接，依然起到相当重要的角色，在关键词排名中，如果连接没了意义，那不是连接的事情，是一整套算法上的调整,现在没有一家引擎敢做这样的事情，也没有非常成熟的技术去做两一种体系出来，完毕了，结论是：做排名，连接还是很重要的

站长百科-失味:

有人说 com 后缀的域名最有权重，那么，各大搜索引擎有歧视域名后缀吗？

凡客:

优化这东西，其实能说的很多，群里确实不好太展开，我觉得，歧视到谈不上，站在用户角度看，他们见得最多的还是 com、cn 这些域名，如果我们去建站，建 议使用这些会好些，不过也不是说其他后缀就不好，更谈不上歧视，百度站长俱乐部中，提到过这些，建议大家多去看看上面的问题。覆盖面很广，回答上看，也基 本算到位，我一般不会特别刻意去 seo，一般会更多思索网友想要什么，么被网友更容易信任。

凡客:

引擎是在这方面的深入的，所以大方向上，一定是贴近体验，细节上，思考如果你是引擎，如何判断这些体验，你的切入点，也可能是引擎的切入点，完毕

站长百科-失味:

js 跳转 算不算 SEO 作弊的问题?

凡客:

SEO 作弊的概念要清晰,不是方法,而是目的,也就是说,判断一个行为是否是作弊,是通过目的而不是方法,js 跳转,不一定是作弊,但如果,你的目的是作弊,一定是会被举报的。

站长百科-失味:

如果一个网站,首页没有文章内容更新板块,如何优化效果好,是二级目录建立博客来做 还是其他方式?

凡客:

这是一个体现“网站维护”的话题,引擎会在这点上做判断,通过判断更新、网站推广、转载、页面变动频率等等,来判断一个网站被维护情况二级目录的形式,可以,但引擎更多是判断页面,所以这个页面可能会表现更好,两年前,如果你疯狂更新有些价值的文章,排名跑的很快,这个经历过的朋友应该都有概念,现在虽然 差了很多,但依然是个因素存在着。

站长百科-失味:

现在 SEOER 的出路,你认为走什么方向会比较好, SEO 的水平,如何才算达标呢?

凡客:

每个公司,对 seo 的要求不大相同,我个人认为,和自己较劲,是没有完的,所以,能够不停的适应站点的要求,就是很好,seo 没有达标一说,因为引擎在变化,但如果你能形成自己的一套分析体系,并运用它,解决站点问题,就非常优秀了,如果非说要有个标准,我个人认为,知道怎么去分析、理解用户行为、了解引擎现状、技术瓶颈、和发展方向,应该会在 seo 这件事情上做的很出色至于职场,很多人选择了产品方向,也有人对运营感兴趣,我倾向后者,很多人去做了前者,将 seo 的思维,融到产品建设过程中。

凡客:

使其很快的在引擎表现,为产品创造更多的推广渠道或者更快的产生价值做好基础,运营层面更多应对市场推广和指标,有了这个基点,你会发现,对网推会更有概念,这样在完成 kpi 会起到更好的帮助和推动,还有一点,就是向着用户行为分析方面发展,其实百度算法,

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

更多就是在研究这些内容，未来谁了解用户需求、行为、数据，都会做的不错的，三个点：产品、运营、数据分析师、前端交互师，这些我都比较推荐大家去朝这些方面发展，前景都很好，为什很多 seo 都是从编辑发展起来的，其实也是这个道理，核心是“了用户需求”。

站长百科-失味：

好的，今天的访谈到这就结束了，非常感谢野兔能在百忙中来站长百科做客。

第八期：IT 茶馆创始人王佳伦分享电子商务营销

站长百科访谈嘉宾介绍：



王佳伦，IT 茶馆创始人，四川互联网联盟发起人、网站运营与网络营销资深专家，电子商务教师。对互联网各种网站运营模式有深刻认识。现从事电子商务教育工作，业余时间从事四川互联网发展的推动,在 donews、艾瑞网、天极、价值中国等开设专栏。

站长百科访谈内容：

站长百科：

结合 IT 茶馆简单介绍一下线上与线下怎么才能实现有机结合？

王佳伦：

互联网行业的线上线下结合大家都在尝试，IT 茶馆也是刚好有个机会，在高新区天府软件园的支持下有了一家线下的茶馆，虽然规模很小但是意义重大。用我们茶馆会员的话说四川的互联网行业终于有个据点，也是一个对外的窗口。以后我们定期的行业聚会都在固定的地方举办，大家熟悉，有空的时候就可以来坐坐。外地的行业朋友到成都出差或者谈合作就可以直接到茶馆来寻找市场合作机会。

站长百科：

国内博客横行，对于博客赚钱的方式及途径你有什么看法？

王佳伦：

现在是微博时代了，写博客的也越来越少，不过还是有很多人坚持写博客，逐渐称为某个领域的意见领袖，那么赚钱就是自然而然的事，只是很多人没有坚持下来，所以很多人觉得

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

写博客不赚钱。

站长百科:

您运营过多个电子商务项目，您感觉电商成功的因素有哪些？

王佳伦:

我主要说一下 B2C 领域,B2B 行业网站已经比较成熟，只要专注于行业成功的机会很大。目前的 B2C 也是个诸侯混战的阶段，做 B2C 的越来越多，不过网上购物的整体市场在高速的增长，所以只要认真做还是有很多机会。

成功的因素，个人观点。1.寻找到优质而有足够利润的货源 2.获得多渠道高性价比的流量 3.良好的客户服务意识 4.完善的供应链系统 5.足够的库存。

站长百科:

能否请你简单和我们说一下做 B2C 的运营思路呢？

王佳伦:

刚才提供到的 B2C 成功因素就是我认为要注意的要点，这里提醒一下，大部分站长做网站都习惯于最求高流量，想尽办法去找流量，但是 B2C 主要关注的应该是转化率，1000IP 的网站 10%转化率 跟 10000IP 网站 1%转化率的结果是一样的。同时以前站长做网站大都是一锤子买卖，通过各种办法把用户引进来，然后马上引导他点击我们的广告走掉，B2C 则完全不同，要关注如果让用户购买，让他下次再来买，甚至让他主动的告诉他的朋友来买东西，这里重要的就是用户体验和客户服务。

站长百科:

针对微博热潮，电商如何抓住这个机遇利用微博来进行营销？

王佳伦:

微博营销将会是未来一个非常重要的推广渠道，我身边已经有很多朋友在深入研究微博并且也获得了一些收获，给大家的建议就是微博营销也是个日积月累的过程，不要只顾眼前利益，慢慢积累粉丝，真正的给用户带来好处。

站长百科:

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

很多人热衷于淘宝开店，但淘宝变相的竞价排名，让很多小店主疲惫不堪，你能否给他们支些招数？

王佳伦：

从去年开始我就不再支持想创业的朋友去淘宝开店了，目前的淘宝个人认为基本上都是大卖家的天下，小卖家很难生存，价格竞争很厉害，用户服务要求又高。做到最后基本上都是给淘宝打工。

站长百科：

网店系统很流行，相比较淘宝而言，您感觉是做淘宝更容易，还是自己开网店，你感觉那种模式更好？

王佳伦：

都是各有利弊，做淘宝开启店很容易，也容易产生订单，但弊端就刚才我说的，价格竞争大没利润。自己开独立 B2C 则对技术要求高一些，同时推广上也需要投入大量精力，不过对于个人站长来说这些恰恰是他的优势。

站长百科：

自己做网店的话如何进行运营推广，有什么技巧吗？

王佳伦：

做独立 B2C 推广上跟之前做流量的方法没啥区别，更重要的反而是要重视客户服务及产品质量，培养固定的长期客户，日积月累。

站长百科：

对于区域性的网商做电子商务，在运营方面你能否给几点建议？

王佳伦：

区域性的电子商务一定要与网下结合，用户群体比较集中反而是容易推广，不定期的通过线下活动提升品牌。

站长百科：

想要打破消费者心理防线不是一件容易的事，那么网商在做营销时，如何打破消费者心里

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

防线?

王佳伦:

目前用的最多的就是价格,我想在相当长的一段时间内低价策略依然是电子商务吸引用户主要手段,只要咬注意千万别在产品描述上进行夸大和虚假介绍。

站长百科:

能否谈一下中国零售业电子商务的现状与发展前景如何?

王佳伦:

网上零售业市场很大,未来应该是几家大的引领市场,同时也是各种垂直性和区域性的特色 B2C 百花齐发。

站长百科:

看过您的访谈,您比较看好“垂直行业 B2B、区域性垂直社区、专业 B2C”这几个方向,如果个人站长去做的话,要如何把握这些方向呢?

王佳伦:

个人认为主要是从思路上的转变,以前的个人站长其实存在更多的投机心理,依靠百度搜索的某个漏洞获得大量流量,然后放各种各样的广告赚短期的钱,现在这个时代已经过去了,要尽快的把思路转变过来,脚踏实地的积累用户。

站长百科:

做 sns 人气很重要,IT 茶馆是如何留住人和人的“关系”从而吸引更多的人关注?能否请你在此透露一点呢?

王佳伦:

我们因为是区域性的行业社区,所以规模很小,主要还是线上与线下的结合,线上逐步增加方便大家使用的功能,比如我们的通讯录插件,可以让大家建立自己的网上通讯录,线下就是不定期的主题聚会已经每年一次的大型行业会议来树立品牌。

第九期：给道科技创始人班魁分享微博营销实战技巧

站长百科访谈嘉宾介绍：



班魁，给道科技 CEO，28 推团队成员之一，从事互联网事业 8 年时间，做过数据库管理员，程序员，后期专注网络营销，网络推广，电子商务，网站运营，在一家公司做到网络部主管一职，2007 年创办第一家技术型公司，现在全身心经营第二家营销性公司，专注于网络营销服务和电子商务事业。

站长百科访谈内容：

站长百科-失味：

应各位站长们的要求，今天如愿邀请到北京给道科技有限公司创始人班魁做客站长百科。我们都知道班老师现对微博营销有深入的研究并成立了微博沙龙社区：www.weiboshalong.com。因此，在接下来的一个小时中就请班老师分享一下微博营销实战技巧方面的东东吧。现在让我们以热烈的掌声欢迎班老师！

班魁-给道科技：

今天很荣幸的受到站长百科的邀请，来到这里与大家分享微博营销的话题，本人才疏学浅，很多的微博营销知识都是圈内的微博营销高手们的经验总结，我来汇总了一下，再加上自己的一些见解，希望能够给大家的微博运营带来一些启发，也许有些方面大家可能都已经知道了，那就加深一下或者也印证了你的理念是正确的，要是我说的是您新获取的微博营销技巧，那您可以尝试一下。希望我用心的整理，能给大家带来的是干货。再次感谢大家的捧场！

站长百科-失味：

访谈正式开始，首先请班老师谈谈运营好微博都需要哪些策略？

班魁-给道科技：

运营好微博是一个很大的话题，我把干货总结如下：

名人策略 活动策略 互动策略 话题策略 员工策略 推荐策略 当然这些只是主要的几个，我现在来为大家针对每个策略来举例分析一下。

班魁-给道科技：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

第一个,名人策略,最好的例子就是李开复,名人的一举一动,一言一行,他们看什么书了,到哪里了,见什么人,本身李开复的创新工场就很贴近很多的草根互联网创业者。所以更容易引起共鸣。他做了一个很有意义的事业,大家更会支持。并且他本人也是一个很儒雅的人,也是很会写的人,写的博文都是高质量的,更加会吸引更多人的来收听他。

第二个,活动策略,典型的例子就是蔡文胜的ipad的赠送互动,借着ipad在美国上市的热潮。做了一个收听和转发第几个转播的就送ipad,一下拿出来几个ipad来做活动,下了血本的,但是回报却不是几个ipad的价值能够衡量的,很好的为他的个人品牌做了营销,并且据知情人士透漏,蔡文胜的微博的发布都是他的助理帮他发布的,当然也是需要经过他审核的,他们的内容基本上都是前一天写好的,然后第二天定时定点,发哪条微博,都是有计划的。

班魁-给道科技:

第三个,互动策略,在发微博的时候,可以围绕自己确定的主题,发出一些大家参与的话题,比如前段时间比较热门的3Q大战,完全可以弄一个投票的微博内容,让大家选择。比如你是个人站长,想要购买一个虚拟空间,完全可以让微友帮你推荐,不仅仅解决你问题,同时也产生了一个互动。也增加了你的人气。

班魁-给道科技:

第四个,话题策略,话题策略可以参考新浪和腾讯官方的微博话题来进行,因为热点的话题,才是人聚集的地方,可以打开自己的首页,比如现在最热门就是姚明的伤情问题,大家关注的才会产生共鸣。要学会充分的利用官方

班魁-给道科技:

5、员工策略,假如你是公司那就建立自己的公司的官方账号,公司的创始人假如是名人,那就可以再创建一个个人账号,有时候名人的账号会比公司企业账号更加的有人气,特别是腾讯微博,都是一些草根站长,这些创业者的人生历程和创业历程,他们也许更加的感兴趣。同时自己的公司每个人都建立个人账户,每次官方账号发布了一些微博,这些账户都可以作为马甲账户来转播和推广。这样的大号和小号的配合效果会更好。个人也是如此。当然了,这里要是被腾讯认证了,那就更好了,增加了你的可信度了。

班魁-给道科技:

6、推荐策略,推荐策略其实就很简单了,就是让微博官方来支持给力,比如腾讯微博,你要是能够让微博精灵或者是微博薇薇转播一次,那效果是最好的了,收听他们的人是腾讯微

博账户有多少是多少。

很多人都是被腾讯微博在首页或者是某个版块给推荐了,收听的用户数都是几万,甚至是几十万的级别增长。这个给的力度是最大的,你假如潮中有人,那就恭喜你,赶紧利用自己的人脉吧

7、名单策略,这个是滕旭微博的一个新的版块,物以类聚,人以群分的策略,这样会更加的净化,你收听者的纯度,更加准确和容易的找到你确定的微博主题圈子里的人,这样就会使收听你的人的厚度更厚了

站长百科-失味:

感谢班老师的分享,现在越来越多的企业重视起了名人效应,因为它是一种品牌效应,可以带动人群,可以如同疯狂的追星族那么强大。现在微薄如此火热,当然也是会运用此策略了,那么班老师你觉得微薄营销的价值在哪里呢?

班魁-给道科技:

其实每个人的心里都有一个自己的微博,每个人的价值衡量标准不一样,我认为,品牌推广价值和口碑营销的价值。并且可以通过发布一些活动实现产品推广的作用。并且拉近了不同层次人的距离,就好比腾讯微薄的宣传语一样,与其在别处仰望,不如在这里并肩。微博的扁平化的特性体现的很好。并且微博已经成为了大众传媒的一个平台。微薄贵在互动性,人与人之间的时间上,空间上,知识文化上,社会阶层的区别都变的越来越模糊了。

微博营销的未来的价值不可估量,目前完全的没有展示出来,昨天一个很好的消息是,腾讯微博的 api 接口已经开放了,这个是新浪已经开放的了,微博涵盖的巨大的数据价值将会体现。我们大家要抓住现在微博的机会,已经不是一个人说这个问题了,蔡文胜,周品,等等。

站长百科-失味:

企业的品牌形象,口碑如何自古都不能小瞧,我们都知道企业想赚钱就要有有信誉,这也就是为何企业如此重视品牌推广价值和口碑相传的价值了。那么微薄营销赚钱的前提条件是什么?如何利用微博来快速赚钱呢?相信这是大家比较关注感兴趣的问题,请班老师来和我们分享一下吧。

班魁-给道科技:

微博运营是一把双刃剑,我们要做到有所谓,有所不为,要传播的是积极,诚信的一面,并

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

且微博运营要做到细致入微，比如蔡文胜的账号，他们从图片的选择，账户的内容设置，都是经过推敲的，没发一条微博的内容都要经过细细的考量的。

关于如何赚钱其实可以分一下两点：

1、具有明确的定位，具有足够的某个定位圈子内的收听者。收听数量和收听者的厚度都要做到的好。不是单单有数量就可以，要是僵尸账户太多了的话，意义就不是很大了。

2、趣玩网的 CEO 周品说过，做微博要注意不要太急功近利，现在是一个培养期，如何去发挥作用需要用心经营和认真运作。现在已经有人通过微博赚钱，比如通过帮别人转播内容，软微博的概念是我提出的，什么是软微博呢，其实就是类似软文，在不经意间，让别人能够认可一个产品或者一个品牌，这个就是要看微博的撰写技巧了。

这个从微观的角度去看这个问题，从大的角度，通过微博赚钱，其实并不一定是直接的获得多少个订单，比如好乐买他们就公布一个数据，通过微博互动，他们获得了 1000 个 ip 的导入两，有 50 个订单的转化，但是更加重要的是一个品牌的认可和宣传，我想不要看到眼前，要看到未来，先把自己的。

站长百科-失味：

班老师刚才提到做微薄不能太急功近利，其实做什么事都一样，都不能太急于求成，然而我们好多时候却做不到，这也是人之常情。微薄现在发展发此迅速，想必会是将来发展的一种趋势，试问微薄短期内会不会对 博客、SNS 社区产生一定的冲击？

班魁-给道科技：

一定会，现在已经影响了，微博在目前来看，已经对博客和 SNS 产生了很大的营销，据腾讯有关人员透漏，通过数据统计和分析，腾讯微博对腾讯的空间造成的访问量和发布量都有接近 50% 的下降。

我想去感觉是茫然和模糊的，一切都用数据来说话，会很容易说明问题，腾讯官方的数据很难得到的，这个只是一部分，等会我会公布几个微博官方让透漏的数据的，大家一定会震撼的。

班魁-给道科技：

现在看的数据结果是营销到了了博客和 sns，不过未来我也有这样的设想，这些功能可以起到一个互补的作用，互相的促进作用，毕竟他们的特性和功能上有所不同，微博是在当下的信息，及时性比较强，各有各的特点，只不过现在的微博太火了，太多的微博控，把更

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

多的时间都给了微博了。

站长百科-失味:

从班老师的回答中我们可以看出微博已经对博客和 SNS 产生了很大的影响，也会是以后发展的趋势。那么请问班老师每天发多少条微博最为合适？一天当中什么时间段发微博的效果最佳？

班魁-给道科技:

这个问题其实在国外的一些统计和分析机构都做了一个调查，在国外一个机构做过一个统计，twitter 是每天发 8-12 个高质量有意思的微博是最为合适的，在国内的情况是每天发不超过 15 条的微博是最为合适的，当然这个是从广泛性说的，也不排除个案。

班魁-给道科技:

一天当中什么时间段发微博的效果最佳，腾讯微博峰值官方数据，在以下三个时段微博量最高：

1、7:30—9:00;

2、11:00—11:30;（比第一时段稍低）

3、17:00—19:00—20:00 前后，这个是我官方，我个人还有一个统计，就是中午的休息时间也是大家发微博比较多的时候，在晚上的 17:00 到 20:00 之间用手机发微博的人猛增，做手机客户端的人可以在这个时候多关注了。并且我要告诉大家的是曲线的波动是很大的。

在这几个时间段都是高高的，这个应该是对大家很有帮助的了，不要在半夜 11:00 到 12:00 去发，这个时候根本就没有多少人，这个应该是对大家很有帮助 的了，不要在半夜 11:00 到 12:00 去发，这个时候根本就没有多少人，后半夜，就更差了，微博重在互动，都没有人了，怎么互动呢？

站长百科-失味:

光知道一天当中什么时间段发微博的效果最佳却是远远不够的，我们要能保障自己发的每条微博都实现了最大的价值才行，请问班老师，如何能够发挥出每条微博的最大的影响力？

班魁-给道科技:

1、内容经典 2、充分利用可以利用的资源，每次发的话要加上两个聚集的人比较多的两个

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

相关话题，并且要附上和内容相关的图片，声音，视频，并且要 cc 更多的人，让更多的人看到你的微博，当然这些人也要对你发的微博感兴趣的人，看到之后能够帮你转发。3、复制链接，然后到各大微博群，微博论坛，微博空间，qq 好友，让他们帮助你转发。

记住微博转播的人越多，就越有机会被腾讯微博推荐到广播大厅等人多的地方，这样就是一个良性的循环了，发的不用多，发的精很重要，然后应用第一条的那几个策略，应该就可以把影响力最大化了，这样就是一个良性的循环了，发的不用多，发的精很重要，然后应用第一条的那几个策略，应该就可以把影响力最大化了，这里面要提到的人多的地方话题比如#v5 推推##互听大队##28 推#

站长百科-失味:

班老师旗下有多家电子商务商城正在运营中，在这方面有丰富的经验，那么请你简单和我们谈一下微博在未来能给电子商务带来什么？

班魁-给道科技:

我所负责的电子商务项目可能比较敏感，甜心久久商城，不过同样可以通过微博来营销，微博营销是没有界限的，只要是大家都需要的，不管是表面还是隐晦的，这里是自由的，当然也要不能触犯腾讯微博的底线的，也会被腾讯微博所河蟹了。微博未来将会成为电子商务的一个品牌推广最好的方式，通过数据说话也很容易看出来，并且比较典型的案例就是好乐买和趣玩网。还有就是蔡文胜的游戏网站。

班魁-给道科技:

刚刚提到的，好乐买的市场部经理罗敏公布的数据可以看出，在好乐买的官方账户上发布的一个活动微博，单次就有 1000 个左右的 ip 导入到了好乐买的网站，并且成交了 50 个订单，在昨日的电商论坛上，好乐买一天的订单量在 5000 个订单，也就是说微博影响在刚刚起步就给占了 1%，并且微博的一个特点就是转化率非常的高，有 5%的转化率，并且还是免费的。这个还是初期，未来的价值不可估量

班魁-给道科技:

并且我认为，微博目前可以作为一个很好的售后服务系统看待，是获得客户体验和满意度回馈的很好的办法，也节省了自己本身运营成本，完全可以拿新浪和微博的服务器资源来为自己做售后服务，不过据说新浪微博和腾讯微博也在考虑通过这些通过微博营销获得利益的大客户哪里收取费用了，所以微博运营现在只是一个初期的雏形，早进入早好，早重视早

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

好。不能错过这样一个好的网络推广渠道的建立的好时机。

班魁-给道科技: 我最近建立的一个论坛, 微博沙龙论坛就是基于已经举办了 5 期的线下的微博沙龙活动建立的, 这里可以不分地域限制, 我们只谈微博营销和电子商务的完美结合, <http://www.weiboshalong.com>

站长百科-失味:

微博营销是一个很好的网络推广渠道, 现在已经有越来越多的人进入了, 相信在用腾讯微博的朋友们都会遇到下面这样六个问题:

- 1、我为什么没有听众?
- 2、我的听众为什么这么少?
- 3、为什么我的内容转发过少?
- 4、为什么别人有推荐, 而我没有推荐?
- 5、我如何找我的内容去和我的用户互动?
- 6、我如何能够让这个平台配合我去完成这些事情? 现在请问班老师这些问题如何解决呢?

班魁-给道科技:

这个问题肯定是大多数人都会遇到的问题, 只要大家能够把今天说的几个方法和策略领悟透彻了, 你一定会解决这些问题, 解决这些问题的办法其 实就是对如何微博营销的一个方法汇总了, 解决这些问题, 是首先确定自己的微博主题, 发的微博内容要围绕着这个主题, 并且是高质量的, 能够让听众可以产生心 里的共鸣, 这样他们愿意分享来转播, 可以从其他的网站去摘录内容去发布, 不能作为话唠来用, 因为这个会产生退出率, 活动营销要真正的给客户带来实惠, 吸引 客户过来。

要是有一定实力的, 可以弄一个活动营销, 就和蔡文胜的那个收听和转发送 ipad 互动, 那个实在太给力了, 陆续出现的 ipod, 送 iphone, 甚至有人送 宝马, 这些都是效仿来的, 表面上感觉是付出挺大的, 但是实际的回报不是几个 ipad 的价值, 一下就增加了几十万的收听用户, 并且很成功的把这些流量导入到 了他投资的 0499.com 游戏网., 假如大家想要知道腾讯微博沙龙前 4 期都讲了一些什么, 可以到我的个人博客去看看, www.bankui.net

站长百科-失味:

班老师提到活动营销可以吸引客户过来, 可以带来很多流量, 当然也能给客户带来实惠,

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

那么微博的活动营销策略如何能够做的更好呢？

班魁-给道科技：

说到活动营销，这个就是要看实力的问题了，很多人没有人拿出这么贵重的物品，不妨你可以拿出你的学习资料，和大家共享，活动营销一定要拿出真东西来回馈给自己的听众，并且一定要说到做到，不能有虚假的活动发布，因为新浪微博和腾讯微博也会关注在微博进行的活动，出现了虚假的宣传，会收到官方的惩罚，甚至直接封掉账户，并且对自己的信誉度也会大打折扣，本身微博的传播力度就很大，所以一定要谨言慎行，说到做到，并且及时准确的兑现。在搞活动的时候，吸引收听之六大原则，分别是：简单，有趣，免费，透明，可累积，可兑现，通过一些目前比较好的话题去发布自己的活动信息。例如：#V5 推推##互听大队##28 推#

站长百科-失味：

腾讯微博未来是不是会全部 open，未来的 open 是不是一种趋势？

班魁-给道科技：

微博沙龙线上是大家的，需要大家的建设，据腾讯内部人士透漏，未来腾讯不单单是微博会 all open，腾讯都会 all open，未来的开放和合作是必然的趋势，现在腾讯微博都 open 了，我也在关注，准备技术力量来看如何利用。

站长百科-失味：

微博是不是收听的人越多就说明微博的越有价值？当然了，在初期完全可以通过互听的方式发展自己的收听者，但是到了一定的阶段一定要净化自己的收听者，不断的对自己的微博 ID 进行净化，往自己确定的主题方向去努力，一定不要人云亦云，缺乏自己的特点和定位。

站长百科-失味：

如何获得优质中意的粉丝？

班魁-给道科技：

1、粉丝靠扎实的运营，互听其实价值不大。2、有价值的内容，精确的定位，3、幽默有趣表达。4、用好标签、名单等。5、友人之真诚推荐。

站长百科-失味：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

腾讯开一个月，听众很少的原因是什么？

班魁-给道科技：

原因有几个：

- 1、一是没有重视，经常不看不管不转；
- 2、生活、思想、工作等碎片话的信息要多传播；
- 3、关注纷丝，多与他们互动；
- 4、利用好签名和名单；
- 5、前一万名粉丝的积累还是比较难的，考虑他们的信息需求和爱好。

站长百科-失味：

最后个问题，请问班老师微博上哪些可以做，哪些不能做？

班魁-给道科技：

其实没有什么界定的，只要符合规定的就可以的，国家允许的，微博官方允许，除了这些，不可以干的

- 1 微博公关，是一把双刃剑，有可能别人说你好，也有可能说你坏。
- 2 强制营销。不要太露骨了，要学会软，再软，让别人自然的走入你的世界。

什么可以干？

- 1 精彩内容提炼整理，如微博报。
- 2 利用好关系链做新媒体开发
- 3 嫁接在微博上的商务 SNS 服务

站长百科-失味：

由于时间的关系今天的访谈到此就结束了，非常感谢班老师能在百忙中来站长百科做客，最后祝微博沙龙社区越办越好！

第十期：SEO 专家 ZAC 分享网络营销技巧

站长百科访谈嘉宾介绍：



ZAC，原名：咎辉，北京人， 专长搜索引擎优化及网络营销。2006 年 4 月开始写博客 SEO 每天一贴，很快成为国内 SEO 行业最受瞩目，转载最多的博客之一。点石互动发起人之一。

出版书籍：《网络营销实战密码》，很受 SEO 人员追捧

站长百科访谈内容：

站长百科-失味：

本期访谈马上就要开始了,关于访谈规则,请允许我再次老生常谈:为了整个访谈的有序进行,在主持人与嘉宾访谈过程中,请尽量不要发言(欢迎掌声)以免干扰嘉宾。访谈最后会留几分钟的时间,大家可以自由提问,敬请配合!

站长百科-失味：

应各位站长们的要求,今天如愿邀请到知名网络营销实战专家 Zac 做客站长百科。我们都知道 Zac 老师对网络营销有深入的研究,他的博客《SEO 每天一贴》,几个月内成为中国 SEO 领域被引用最多,最受欢迎的行业博客之一,很多文章在网上广为流传,因此,在接下来的一个小时中就请 Zac 老师以《SEO 每天一贴》为例来分享一下 SEO 实战技巧方面的干货吧。现在让我们以热烈的掌声欢迎 Zac 老师!

站长百科-失味：

访谈正式开始，首先请 Zac 老师谈谈如何对博客进行搜索引擎优化？

Zac：

首先建议得起个好名字,不要叫莆田 SEO 博客,网络营销博客之类的,没人记得住,叫不许联想啊,每天一贴啊什么的,比较能让人记住,等成为品牌了,会有人搜索博客名称的,比如现在搜索每天一贴的有不少,这种对品牌名称的搜索对博客排名会有好处,搜索引擎会知道在找特定博客或网站,它就不得不把你网站排在前面

Zac：

第二,用独立域名,要想建好品牌,搜索流量,别抱着玩的心态,别用免费平台试水,试着试着就试出惯性和麻烦了

Zac：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

第三，URL 静态化还是要做的，在 WordPress 里很简单的，开启功能就行了，URL 宜短些，不要把日期放进去，我前几天刚刚把我博客 URL 做了 301，以前做的是不好的，但我也没想刻意优化。不过老有人提醒我，作为很多人看的 SEO 博客，我不把基本的做好，会误导别人，虽然我多次说过别学我的博客...

Zac:

第 4，分类宜扁平些，也就是分类多些，博客帖子的主列表时间长了会有很多翻页，比较早的帖子页面会被推到离首页很远，分类扁平点，使帖子分散到个分类页面，离首页近得多，我的博客好像分类 20 多个分类...

Zac:

然后，不记得第几了，要避免 tag 与分类名称的重复，我博客没写 tag，但其实 tags 页面排名常常很好，因为相关性强，尤其在 GG，tags 页面排名很好，但 tag 与分类名称不要重复，有了 SEO 技术分类，写 tag 时就不要再用 SEO 技术了

Zac:

不然，分类页面和 tags 页面针对的是相同关键词，自己跟自己竞争，我博客没写 tag，原因之一就是要想不同的 tag，太麻烦，我干脆不写了，但有时间的童鞋，可以写，再然后，内容除了原创，这个不说了，谁都知道，还得有个性

Zac:

所谓个性，可以体现为不同方面，比如，虽然说最好写专业内容，但偶尔写个人生活是必须的，只有偶尔写点杂七杂八甚至很个人化的东西，才能让人记住你这个人

Zac:

比如，我博客上留言最多的是我的生日感言，我骂淘宝的帖子等，还有我的网络爱情故事，很多人会记住，但绝大部分人记不住我写了什么 SEO 技术的东西...

Zac:

还有内部链接安排，指的是帖子正文里的链接，很多人问过我，帖子里指向其它帖子的链接是否用软件做的，不是，就是人工加的，写帖子时，遇到相关词，自己以前写过，就放个链接，自己写过什么当然都很清楚，连过去也很简单，当然，连到那个帖子也可以稍微注意一下

Zac:

比如，外部链接这个词有人搜，我也写过帖子，以后写别的帖子时，就往那个以前的帖子连，然后就停止

Zac:

再写帖子时不说外部链接了, 改说反向链接了, 连到以前的另一个帖子, 直到搜索反向链接时我的帖子也上去了, 大概这个意思, 时间长了, 把 SEO 各种内容都写一般, 就能覆盖大部分相关词, 人家搜索时, 总能看到我的帖子, 不是这篇就是那篇, 反正总能出现, 最后一个复杂点的, 可以尝试禁止收录各种存档页面

Zac:

这些页面全是复制内容, 分类保留, 按时间排序则没必要收录, 不过这个复杂点, 弄不好会适得其反

站长百科-失味:

我们都知道 Zac 老师的《SEO 每天一贴》营销的非常成功, 请和我们简单说一下搜索引擎优化的一些方法和排名技巧吧, 这也是很多站长朋友们纷纷要问的问题了。

Zac:

总的来说, SEO 都是经过关键词研究、网站内容和结构设计、页面优化、外部链接建设、流量分析、策略改进这几个步骤

站长百科-失味:

站长们辛苦做了一个网站, 可是搜索引擎有时就是很无情的把你网站给拔毛了, 我们都知道网站被 K 有很多方面的原因, 请 Zac 老师具体说一下有哪些因素? 我们应该如何避免网站被 K 掉呢?

Zac:

一些细节大家可以参考书, 这里恐怕也说不清。这里只提醒几点, 找到能转化、有人搜索、竞争不大的关键词, 就是胜利, 别折磨在热门词上和大站竞争, 大网站, 关注网站结构, 提高收录率, 收录对大网站来说不是件简单事

Zac:

仔细研究内部链接结构, 使所有页面有链接进来, 所有页面离首页不超过 4-5 个点击, 原则就是这个, 执行起来很复杂, 产品多时, 多分类, 多分一级分类, 会最大限度使尽量多页面离首页更近, 内页之间交叉链接, 像前面有人说的相关产品

Zac:

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

还有其它方法,如买了这个产品的还买了什么,相同品牌的产品,豆瓣上的同一个地方的会员,喜欢同一本书的会员等等都互相链接起来,很多站长喜欢说自己没作弊,被K觉得冤枉,其实是自欺欺人K站,我见到的绝大部分是网站自身原因,我看过几个喊冤的,没有一个是真的冤,被K最主要的原因是大家都知道的关键词堆积

Zac:

比如我们说写title时可以放两次关键词,有的还说可以放三次,严格说,放一次最好,放两次已经往往是故意放的了,为SEO而放,页面上其它地方也一样,凡是SEOer处心积虑想放关键词时,就已经有堆积的趋势了,结果是,往往不自觉间就超过底线了

Zac:

另一个最常见原因是没有独特原创内容,现在所谓伪原创太泛滥了,转载别人内容为主的网站就没有获得排名的必要,做一个是站群,大家谈论很多,很羡慕,但风险也是明摆着的,没被抓住时挺好,但搜索引擎也不会闲着,被抓住就别抱怨了,至于真正作弊的,像隐藏文字的,就没必要说了,所以在页面上,我建议,宁可做得不够,也别做过了,做得刚好分寸很难把握,标准又一直变,最好离底线远点

站长百科-失味:

上面ZAC老师提到刚被K最主要的还是内部原因,但如果自己无意中触犯了其中的一个,而受到了搜索引擎的惩罚,那么一个以前被降权K得一页也没有的域名,后来恢复了,排名也不错,但是想拿它改域名改版做其他行业的站,请问Zac老师这样做对优化来说可行不?

Zac:

如果真的已经恢复,并且域名比较老,可行,这里说的域名老,指额度4-5年以上,指的4-5年以上,一两年的域名的话,建议用新域名做,一个全新的开始比较好

站长百科-失味:

现在有很多网站都喜欢挂上弹窗广告,当然也是为了赚点生活费,这也是人之常情,然而弹窗代码对搜索权重有影响不?会不会被搜索引擎降权?对用户检验有影响吗?

Zac:

对用户体验影响肯定有,有几个人不是看见就马上关掉的,对搜索引擎,少量的没什么事,比

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

如一两个,多了会有负面影响

站长百科-失味:

目前恶意插件, 恶意代码很是猖狂, 网站有时中毒也是在所难免, 那么在把网站病毒都删除了之后, 试问网站中毒怎么才能让搜索引擎重新收录, 得多长时间才能正常收录呢?

Zac:

搜索引擎会定期评估有病毒代码的网站, 彻底清除后不用做什么特殊事, 只要等一两个月就可以了。也可以尝试 GG 网管工具里可以提交重新收录申请。百度似乎没有好的渠道, 但正在内测网管工具。有时候加上几个高质量外链也能加速这个过程

站长百科-失味:

微博现在如此火热, 站长们当然也都在积极地利用这一推广平台, 那么请问 ZAC 老师微博内容会不会被收录, 会不会被用于计算权重, 外链? 但可能过滤得更多

Zac:

普通链接的计算其实就有过滤, 有的链接不被考虑, 比如涉嫌买卖的链接, 微博里的过滤应该更严格, 和出现在谁的微博里也有关系, 出现在李开复的微博里肯定比出现在我的好太多了, 关注微博、SNS 是个大方向

站长百科-失味:

最后个问题, 网站关键词排名是每个站长们都想提升的, ZAC 老师你能和我们分享一下提升关键词排名和百度快照的绝招吗?

Zac:

首先, 单个关键词排名没那么重要, 就搜索流量来说, 一个关键词再热门, 带来的流量也有限。这里指的商业性关键词。某些社会热点词可能流量比较大, 但商业价值不大。

Zac:

一定要特定关键词排名的话, 页面 title 中出现关键词最主要, h1、图片 ALT、黑体、正文最前面文字, 最后面文字, 中间, 自然出现几次就好了, 页面本身能做的就这么多, 拼的是链接, 以关键词为锚文字的链接, 有功夫、有钱的话, 交换、买关键词链接, 最好

Zac:

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

网站自身大的话，内部链接也行，只是需要数量比外链大点，但大站本身页面也多，可以自己控制，放个几千几万个都行，买链接，别被抓着啊，别去链接买卖平台上买，快照问题，我觉得很多 SEOer 过度关注了，排名、搜索流量没变的话，不用管快照，别首页快照晚个一年就行了。

第十一期：知名外贸营销专家唐博洋分享外贸营销技巧

站长百科访谈嘉宾介绍：



唐博洋，28 推推广专家团成员之一，是一个长期混在互联网上的人，一直从事外贸类站点的优化，做过游戏币平台，外贸 B2B 站点；最近一直从事外贸 B2C 类站点的推广，做的最好的几个优化，第 1 家游戏币交易平台 05 年的时候年销售额过亿美金，外贸 B2B 做到过通过 SEO 过来的真实有效海外 IP 5 万左右；最近的 B2C 推广站点，月销售额都在百万美金以上。

站长百科访谈内容：

站长百科-失味：

各位朋友们，大家下午好！我是今天的主持人失味。本期访谈马上就要开始了，关于访谈规则，请允许我再次老生常谈：为了整个访谈的有序进行，在主持人与嘉宾访谈过程中，请尽量不要发言(欢迎掌声)以免干扰嘉宾。访谈最后会留几分钟的时间，大家可以自由提问，敬请配合！

站长百科-失味：

应各位站长们的要求，今天如愿邀请到知名网络营销专家唐博洋做客站长百科。我们都知道博洋对外贸有深入的研究，一直从事外贸类站点的优化，最近的 B2C 推广站点，月销售额更是在百万美金以上。因此，在接下来的一个小时中就请博洋为想做外贸的朋友们分享一下经验吧。现在让我们以热烈的掌声欢迎博洋！

唐博洋：

互联网这块我接触的算早 但是早期一直是以玩为主 真正靠互联网来赚钱是从 05 年才开始的 从这之后一直就是做外贸方面的 后期主要就是从事 B2C 方面的这方面了解的稍微多点 我就说说 B2C 相关的

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

唐博洋:

因为我一直是做外贸 B2C 这块业务的，对国内的 B2C 不怎么了解，但是 B2C 市场目前有个很奇怪的现象，做的大，知名度高的大多都是不盈利或者盈利很小的，他们的最终目的可能就是为了上市，所以在各方面的投入都很大，导致虽然销售额多，但是没什么利润，而一些没什么名声的，只有一个目的就是赚钱，所以很多规模不大，几个人十几个人的小公司年利润都是几百几千万的，所以如果有兴趣做电子商务的朋友们，做之前需要思考下。你想做什么产品，这个产品是否适合长期做，还是只能赚快钱的，比如仿牌类的，哪就是只能短时间赚钱，随时做好封站封账号的准备，所以如果你想介入哪么各方面都要做好规划，如果是要做长期的产品，哪么在产品的选择，产品发出去之前的测试，物流，客服等方面都要做好规划

站长百科-失味:

下面请博洋和我们分享一下当初是如何走进电子商务的以及做这么久以来从中得到的一些经验心得吧。

唐博洋:

呵呵 我也不啥成功人事也不是名人，就是做的久点，了解的多点，对这行有兴趣的我们就继续聊 没兴趣，或者觉得我啥都不会的就算了

谈到怎么走进这个行业的我就大概说说我这几年的历程吧，我第一份工作是在上海一家销售虚拟货币的公司做的，也算是一种另类的 B2C 吧，在国内收购游戏币再销往国外，曾经也是一个暴利的行业，之后因为整个市场环境不好了，公司没做了，就到深圳这边来在一家外贸 B2B 公司从事网站的推广工作包括 SEO，adwords，论坛推广等，在这之后的几年一直就是做 B2C 了，有自己做的，有帮其他公司当顾问的，没啥成就，但是在这行业混的比较久，所以很多流程都很熟悉了，要说心得也没没什么特别的，如果是新手进入我建议就随便找个大家都在做的成熟产品来试验下，比如现在卖的比较火的平板电脑，当然我这是针对个人的，如果是公司的话哪需要考虑的就比较多了。个人可以先做一款成熟的产品来熟悉整个流程，做外贸小规模想赚钱就得挑好产品。

这个才是重点，至于 SEO 等方面，这些很多人都已经讲过了，我水平也不见得比他们高我就不说了哈，这几年做过游戏币，B2B,B2C 涉及的产品有奢侈品，山寨，仿牌，很多产品没做过身边也有朋友做过，虽然现在利润比以前低了很多，但这也只是相对来说的，总体来

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

说老外的钱还是比较好赚哈。

唐博洋:

仿牌这些事暴利大家都知道,另外就是山寨的也就是不带牌的国产,深圳很多小作坊的出品没有牌子不涉及到侵权的,一般利润也在 30%以上 这个我觉得相对传统以及国内的 B2C 上的产品来说我觉得利润算是不错的,所以说老外的钱还是比较好赚的

站长百科-失味:

我们都知道要想做外贸首先就要解决货源的问题,这至今对于想做外贸的人来说依旧是个难题,那么我们身边有没有可利用的资源呢?请博洋来和我们说一下如何找外贸货源?

唐博洋:

怎么寻找这个我真不太好说,大多的产品我都知道或者可以找相关的朋友问到,我给大家推荐几个市场以及一些自己找产品的方法吧

唐博洋:

比如仿牌箱包服装鞋子大多都在广州:白云皮具城 就在火车站附近,打的司机都知道的,卖服装的叫,万通服装城在广州市环市西路哪边,这 2 天地方的货基本都是为做外贸的人在供应的。

山寨,翻新数码产品,都集中在深圳华强北哪一块,明通,桑达,高科德,龙胜,如果你有空去逛逛,多去几次就都熟了的,玩具礼品在深圳笋岗哪一块有个市场,还有婚纱是在苏州。

另外大家想方便的话可以去敦煌或者淘宝上找也可以

唐博洋:

但是价格可能会高一些,质量也不好保证

站长百科-失味:

货源问题解决好,网站也做好上线了,然而问题又来了,该怎么推广哩?这是很多外贸新手所一致所遇到的难题,下面就请博洋谈一下外贸网站如何推广和优化?首先应从什么地方入手呢?

唐博洋:

这个我就说说我自己的一些推广方法吧,见仁见智的问题,或许有些朋友的推广方法更有效一些。

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

唐博洋:

付费的我这是除了 google Adwords 外其他的都没怎么用了,所以不知道效果如何就不给大家推荐了。

我的推广方法就是以 SEO 为主, 邮件营销, facebook,twitter, 还有其他一些论坛跟 blog 上去发布网站及产品介绍为辅助来进行的, 至于 SEO 的方法, 我想这个很多高手大牛都已经讲过的我就不继续重复了吧。

唐博洋:

seo 就是以产品名以及产品名的长尾来做, 尽量做到该产品相关的搜索自己的网站都能排到靠前的位置

唐博洋:

邮件营销目前我这边是有一个长期的积累有一批国外的优质客户资料, 如果是前期需要的邮件资料可能只能通过采集群发慢慢的积累了

唐博洋:

facebook,twitter 这个网上应该有很多关于微博营销的资料可以看的, 这个我也是最近几个月才开始学习边学边做的, 个人觉得效果还是不错的

唐博洋:

论坛这个如果有需要的朋友后面可以联系下 去各种语种的站点上发布一些关于产品的介绍网站的介绍, 当然是软文哪种性质的, 这个大家应该都知道怎么去写的吧

站长百科-失味:

如何做好外贸网络推广 SEO, 才能获得良好的订单数量, 取得丰厚的利润回报? 这是每一个中小外贸企业和外贸人士感到迷惑的问题。下面就请营销专家博洋来为大家排忧解难吧

唐博洋:

哪可以重心放到 SEO 上啊 做英文 SEO 对英文的要求不算高的吧,做好 SEO, 近 2 年我所做的站流量都不高, 一般 1 个日均 10000IP 左右的站月销售额都能超过百万美金

唐博洋: 因为近 2 年我一直坚持做长尾的原则, 最开始接触 B2C 的时候我做过 electronic Wholesale, China Wholesale, China phone,等一系列难度比较高的词, 也长期占住前 3 的位置, 但是后面发现这些词的转换率都很低, 而且竞争很激烈, 花费的精力也多, 现在我做排名很少做这样的词, 一般都是针对产品名来做的, 比如, N97, 排名可以做, mini n97,n97 pro,china

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

n97, n97 phone, Chinese n97,还可以按颜色, 功能等列出很多的相关词, 在这我就不一一列举了哈, 这样的词都可以做上去, 虽然可能一天才三两个 IP, 但是这三两个都有可能有人买,

站长百科-失味:

外贸网站推广, 做 Google 优化还是做平台? 哪一个才能带来更多订单呢?

唐博洋:

应该是各有优劣, 我一直是以 google,bing,yandex,等国外的主流搜索引擎的推广为主的, 平台有些人做的很好, 但是大多还是做的不好的, 可能我这方面不擅长吧, 所以我一直也没有去做平台。平台上同类产品一般只要是卖的好, 肯定很多人会跟着卖的, 价格会越降越低, 很多国外卖家购买之前可能会群发一些询盘到询问价格的, 所以利润会降到很低, 当然通过平台赚钱的还是很多, 但是这里面的技巧我不懂, 所以不好评价好与坏, 推广方法能赚钱的就是好, 我通过搜索引擎能赚钱, 所以我觉得这个好

站长百科-失味:

推广方法能赚钱的就是好, 这个支持

站长百科-失味:

网络上免费 B2B 平台无数, 其 B2B 平台主要有免费和付费推广方式, 除了几个比较大的 B2B 平台外客户一般很少去不太知名的 B2B 平台找供应商, 而知名的 B2B 平台根本没机会让我们免费会员露脸, 针对此问题, 下面就请营销专家博洋来为分享一下让客户主动找到你的一些技巧吧-。

唐博洋:

吸引力的问题, 比如我们群发邮件, 你的邮件内容怎么样来吸引客户眼球, 让他们来点击你邮件的链接访问你的产品, 曝光率: 如何让你的产品出现在客户面前, 在网络上酒香也怕巷子深, 你网站做的漂亮, 产品性价比高, 也得有人知道看了才行。这个就回到刚才哪个外贸推广的问题了。

我有个朋友就专门做邮件营销的, 做婚纱, 他现在都不接单了, 订单做不完了, 从工厂订的货要到 5 月份才能全部发完, 要说特别, 他就在一家 C2C 上注册了一个 ID, 还是免费会员, 但是他拿他注册的店铺自己来做邮件推广

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

站长百科-失味:

做外贸的都知道客户的购买冲动是建立在对产品的需求，厂商的产品质量和售后服务，对产品感觉和体验的冲击力之上的，那么如何激发客户的购买冲动才能让我们的所有努力都变成现实呢？

唐博洋:

呵呵 这个在运营里面应该是叫引导消费的吧，这个问题比较难回答我说说我自己的理解吧，1 是价格优势，老外也一样都喜欢便宜的东西，要不过国内山寨，仿牌一年也不可能往国外销哪么多，

2 个是网站的界面是否能让客户产生购物的欲望，美观，访问速度，购物氛围（具体怎么去做这个是见仁见智的问题了）

3，国外的一些安全认证，比如 https, 跟 [https://www.mcafeesecure.com/Rat ...](https://www.mcafeesecure.com/Rat...) www.lightinthebox.com 的认证，国外用户对这个比较看重

站长百科-失味:

访谈最后针对网上购物市场，网上零售的商家容易受到支付欺诈的风险，也是进行在线销售的企业面临的首要的风险。面对如此严峻的问题下面请博洋来谈一下外贸信用卡支付欺诈风险有哪些？我们应该如何避免呢？

唐博洋:

除了以前做仿牌站以外，我们自己现在都基本不用的，国外对这个信用卡保护的很好，比如一个小孩拿父母的信用卡在你这购物了，他父母知道以后就可以直接撤款，最后肯定是你拿不到钱，有时候骗子盗卡了以后在你这购物，你发货了，信用卡的主人知道了撤款了，你钱也拿不到了。还有其他很多种可能，国外信用卡有风险的话一般是保护买家的。当然现在一些大的 B2C 肯定都是在用的，但是个人或者小规模，如果你的产品不是暴利哪么不建议使用，另外如果有做仿牌的或者实在想用的推荐 2 个小的信用卡公司，这 2 个稍微要好一些，对卖家比较保护。<https://www.alertpay.com/en/Default.aspx><http://www.gspay.com/> 外贸 B2C 通常使用的收款方式是 www.paypal.com 西联 <http://www.westernunion.cn/TT> 也就是银行电汇

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

第十二期：网赢传播创始人贾思军分享网络营销经验

站长百科访谈嘉宾介绍：



贾思军，四川省巴中市人，中国计算机学会会员，电子商务协会会员。先后在腾讯、胜利油田、教育部少工委等单位下工作，具有丰富的网络营销实战经验。先后自主注册公司失业两次，现在是网赢传播机构创始人且常年提供网络营销照应相关服务。

站长百科访谈内容：

站长百科一小白：

应各位站长们的要求，今天如愿邀请到知名网络营销专家贾思军做客站长百科。我们都清楚贾老师对网络营销有深入的研究，一直从事网络营销工作，在这方面有着丰富的实战经验。在接下来的一个小时中我们就请贾老师给我们分享一下经验吧。现在让我们以热烈的掌声欢迎贾老师！

站长百科一小白：

访谈现在正式开始了，希望大家遵守规则

站长百科一小白：

贾老师在网络营销领域打拼了好多年，首先来跟我们分享下你当初为什么选择做网络营销？

贾思军：

谢谢，首先我不是老师哈，也没资格和那个心情去教化别人，自己都是半壶水儿，今天主要是答应站长百科来做点心得分享和交流的，本人不擅言谈，有时比较直接，当我聊家常就是了哈。事实上我做网络营销没有什么大的抉择，因为从03年开始自己就是个草根个人站长。

贾思军：

持续了下来，大家都知道这些年个人做网站的趋势和环境，加上自己是市场营销科班出身，人老大不小的了，总得稳定下来，所以就自然而然地走上了专业网络营销服务这条路。

站长百科一小白：

我们都知道贾老师先后自主注册公司创业两次，在创业方面一定有着丰富的经验，那就有

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

请贾老师跟我们分享下创业的历程和感悟吧？

贾思军：

我们网赢传播主要提供企业、单位网络诊断，舆情引导，网络推广，最重要的是我们是中国第一家提供企业网络营销团队建设的专业网络营销服务商。这些年下来，经历了一点事，懂得了一些事。

最主要的感悟是，自主创业不要轻易说更不要轻易上马，更不要拿这事儿开玩笑，就现在来讲，我认为创业就是一种生活形态吧。

站长百科一小白：

贾老师说得很很有道理，我们在考虑创业的时候需要慎重,创业需要资金、人脉、团队，而对于资金、人脉、团队的积累你是怎么去做的？对于新手你能否给予建议呢？

贾思军：

当然以我的经验来讲，我提醒各位准备创业的朋友

- 1、尽量别与政府有挂钩；
- 2、尽量不要与人合伙，那怕是你亲兄弟也一样，父母合伙除外；
- 3、不要花心，不要认为网络就是你的一切；
- 4、走一步思考三步，要有个近期、长期计划并坚持去做下去；
- 5、不要因为一个自己所谓的灵感或自己才知道的所谓特点妙处去冲动；
- 6、坚持、学习、执行。

站长百科一小白：

谢谢贾老师给我们新手提出这么多宝贵的建议！我们大家都知道现在网络营销很流行,很多人都开始投身到网络营销的大潮中，但是很多新手在这方面缺乏经验，现在请贾老师来解答下新手在网络营销中应该注意些什么？

贾思军：

是的，现在所谓的网络营销很火很流行，而我却认为很匮乏，见过太多大学生、小草根站长、博主、上网的老市场营销人员都在说自己是网络营销专家什么的，甚至什么搜索引擎优化或做外链那也是网络营销高手，我都麻木了。当然如果不缺少经验那就不叫新手了。

贾思军：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

新手不可怕，人人都有个过程，但一定要勤学习，2010年12月底，我国网民规模达到4.57亿，这么多人通过网络交流沟通，提出与解决问题，网络不能解决的问题越来越少，可怕的是有部分人还不知道或自己知道还不承认自己是新手，连网络发展状态也一问三不知，就会QQ聊天，MSN、gtalk和twitter都不知道是什么的人，国际互联网的起始与趋势都看不清的人等等这些人真的连网虫都算不上，就别提自己是什么网络营销人员了；当然可以说我是门缝看人还是怎么的，但我就认为一个合格的网络营销工作人员，一定是能第一时间知道网络信息与内幕，还要能辨析出很多猫腻，拿到自己身上会怎么处理，常见的网络推广手段什么的随便拿一个项目三分钟就能看明白，并拿出一个选择与合适合理的策略方案框架，要有比较强的理解沟通能力，不说行外话，三五分钟能让眼前的企业主相信你就是专业的网络营销人员，一定会有很多网络朋友并经常使用电话和见面发生思想碰撞。

站长百科一小白：

网络营销中人脉的积累是很重要的，而且我们新手需要捕捉最新的网络消息，了解行业的态势,很多新手可能在网络营销中不知道该去销售什么？不知道什么销售的比较好，贾老师能不能给我们大家指导一个方向呢？

贾思军：

是的，人脉是靠自己付出与勤奋积极的持续过程，积累的过程。似乎这个问题把网络营销当电子商务理解了？销售只是营销的一个环节或功能，提升知名度、美誉度、增加销售力是网络营销解决的主要矛盾。至于网络销售什么，什么销售的比较好，我倒觉得应该问自己有什么？有什么可以销售？销售得再好那也是别人在销售，有人做几分钱一个吸管、纽扣做成富豪，成为举足轻重的地方人大代表，你能说吸管、纽扣销售不好？还是自己没注意到并比别人更努力地持续去做呢？给别人方向我还没有那样的本能，一定要我讲的话，我告诉大家，认清自己，弄清楚自己有什么，有什么环境资源，自己会什么，擅长什么？找人给自己打工或先一起去与人合作把那些东西做好做大吧。不要太理想主义了。

站长百科一小白：

在网络销售中我们需要清楚自己所拥有的资源，然后用心去做 谢谢贾老师的分享

站长百科一小白：

大家都知道网络营销其实就是产品的推广过程，那么贾老师能不能跟我们分享下你的一些

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

常用的推广方法呢？

贾思军：

是的，大体上来讲网络营销就是帮企业、机构的产品、服务最大化精准地推广出去，信息统筹收集回来的活动；我经常用的推广方法？网络广告？搜索引擎？联盟？博客？微博？论坛？邮件？IM？等等，其实很多东西没有必要分的那么清楚的主次，比如我们今年遇到的一家大型机械生产企业，他们是行业前三强，别人只需要维护美誉度，扩大知名度就够了，那么比如常规的邮件、论坛这些什么的都用不上嘛；再比如一家企业做单页女性美容产品的，我们肯定得精选出目标用户女性群体的活动基地，然后针对性地做营销推广啊，比如针对北上广深等城市的XX年龄段的女性QQ用户？妈妈论坛？等等。

站长百科一小白：

是的，我们网络营销主要是针对目标客户进行推广、营销,那我们如何才能够精准的找到潜在客户和目标客户呢？

贾思军：

当然精准很重要，这也得看具体是什么产品与服务对象了。平时网络营销人员一定要跟上网络发展形式，跟踪网络发展趋势；做服务时还要跟上并跟踪相关行业的发展形式与趋势才是。凡是产品与服务肯定都有自身的定位与实体。是什么样的碗装什么样的饭，找对口，你不能说卖奔驰车的整天跑到QQ上做广告吧，也不可能说卖烤红薯的人整天来微博里说免快递？那不就是笑话了么。首先要熟悉自身产品与服务的质量、属性，特点，目标，定位等，熟悉清楚自身才能像中医那样一望、闻、问、切地对症下药。其次是与潜在顾客群体坦诚地沟通，取得信任并反馈，持续完善自身产品与服务。第三是任何网络营销活动实施前自己没有把握就先进行小范围试验，取得试验数据再完善纠正。等。

站长百科一小白：

我相信贾老师的这些话会给我们网络营销人员不少启发，相信以后网络营销会做得更好,现在好多行业都竞争激烈，那么我们在网络营销过程中怎样才能占据优势呢？

贾思军：

是的，越来越热门，还越来越普及化。当然不可能人人想做网络营销就能做得很好，也不可能永远在任何客户身上都做出彩来。要想保持持续优势，必须加倍努力学习，提升，增强自

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

身实力。我是这样认为的。

站长百科一小白：

有人说电子商务迎来新的春天，而对于个人站长而言，能否在这个电商时代中分一杯羹呢？

个人站长要成为电商要注意什么呢？

贾思军：

管它是春天还是冬天呢。只要自己想并去做，做好就对了。别害怕，万事就怕两个字：认真！

个人站长要成为电商，我认为要注意的有：

- 1、多沟通，多学习，多参考，多研究自身资源与环境；
- 2、学会商业信契关系；
- 3、找准一个点并深挖；
- 4、前期可以是代理、分销，或就地取材，本地有什么好玩意儿想办法搬上来卖啊；
- 5、多跟老商人、电商交流，不要老玩 QQ、邮件什么的，用电话，用钱请客拜访取经啊；
- 6、坚持。

站长百科一小白：

地方网站已经泛滥，垂直细分是大家比较看好的方面，这些方面您是怎么看的？您最看好的是那些细分行业？

贾思军：

其实地方网站这个问题有讨论至少三五年了，跟风。这都算是什么呢？一听说做什么好大家都一涌而上，地方网站现在才进入的话，就看自己有什么资源与敲门砖了，垂直细分是必然，但也得分行业与地方人情，我认为其实没必要一定要选择个什么行业或怎么的，自己想啊，看啊，学啊，自己能做什么就做什么？理想的做什么，如果现在暂时还做不到的话就放在心底，努力提升自己吧。最重要的是当下自己去做了。至于我看好的是那些细分行业这个问题我在太多场合讲过了。女人爱漂亮；小孩爱玩家长还希望他们聪明；老人要健康；适应个性化需求的大规模定制，碎片化营销等，当然我最看好的还是自己现在正做的网络营销了，我不能说自己做的行业不好不是。

站长百科一小白：

由于时间的关系今天的访谈到此就结束了，非常感谢贾老师做客站长百科和大家分享交流！

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

第十三期：A5 站长林浩明分享 SEO 优化技巧

站长百科访谈嘉宾介绍：



林浩明，笔名：liem，广东中山人，SEO 工程师，资深 SEO 培训师，擅长软文写作编辑以及网站运营策划。

中山旻天网络总经理，迅捷 SEO 团队创始人，兼职担任 Admin5 站长论坛 SEO 版主，ZZbaike 站长百科论坛 SEO 版主。

站长百科访谈内容：

站长百科一小白：

下午三点整，站长百科应广大新手站长要求，请来了 A5 站长林浩明，做客我们站长百科。一直专注网络推广，网络营销，SEO 优化，软文推广的林老师，在网络营销这方面有很丰富的经验。让我们以热烈的掌声欢迎林老师。

林浩明：大家好

站长百科一小白：访谈现在正式开始了，希望大家遵守规则

站长百科一小白：最后有时间给大家的

站长百科一小白：

对于刚从事网络营销的新手，林老师觉得一个新手最需要的是那方面的知识？有什么建议？

林浩明：

首先站长需要知道网络营销就是利用网站，卖产品，推广网站 一个目的就是赚钱

站长百科一小白：

恩，林老师说的很对啊，那对一个新手来说，要主要哪些呢。

林浩明：

新手需要清晰地了解做什么产品最赚钱，怎么做最能省成品，怎么做最容易赚钱

林浩明：

什么产品赚钱？女人钱最好赚相信大家认同，所以减肥产品一直很火

站长百科一小白：呵呵，这就是要抓住用户的心

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

林浩明:

怎么做才能省成本? 一个域名+一个空间就能搭建一个淘客站了, 关键就是自己需要掌握 SEO

站长百科-小白:

一个新手对 SEO 是很迷惑的, 那新手做 SEO 最重要的是什么呢

林浩明:

其实 SEO 很简单, 站在我个人角度来看。1 做内容, 2 做外链, 3 做执行

站长百科-小白: 恩, 最重要的还是要自己坚持着去做啊

站长百科-小白: 呵呵。

林浩明: 是的

站长百科-小白:

那我们大家都知道, 很多新手都很怕写软文, 甚至是不知道怎么去写, 经常能在 A5 的首页看到林老师的文章, 林老师是怎么做到这点的? 或者说软文写作需要注意点什么?

林浩明:

软文我觉得首先要 1、简短, 2、内容清晰, 3 大胆架设, 3 突出核心内容

林浩明: 最好就结合自己的实战经验写出来

站长百科-小白: 恩, 这点到时很好。

林浩明: 软文是需要多练才能写好

林浩明: 所以要经常写下

站长百科-小白: 多练是一个, 还有就是要注意些自己的感受

林浩明: 是的

站长百科-小白:

很多新手都是在为自己的关键词写软文。

林浩明:

我以前刚刚开博客的时候写的内容也是很不通顺, 但是写了 3 个月。现在去投稿基本全部上首页

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

站长百科一小白：那林老师的经验就告诉我们要多写多练才行的

林浩明：这一点我觉得没必要太可以去加入关键词吧。以免影响文章质量

站长百科一小白：恩，软文要先注重质量。

林浩明：软文其实是十分广范使用的

林浩明：营销、SEO 长尾关键词都需要软文

站长百科一小白：恩，软文的精髓是我们猜不透的

站长百科一小白：呵呵

林浩明：我自己是坚信，多写就能写好

站长百科一小白：恩，那林老师给我们的建议就是多写多练

站长百科一小白：

刚林老师说到关键词。那我想问下，新手站长在做关键词排名时，做不上去的时候就会想着做长尾关键词，那做长尾关键词有什么技巧么？

林浩明：长尾是需要从数据中挖掘的

林浩明：虽然是冷门词，但是长尾关键词来的流量转化率很高

林浩明：我们做站都有一个试运营期，在试运营期可以对来路关键词做一个统计

林浩明：在仔细分析一下就能清楚地知道改选择什么关键词

林浩明：让数据说话

站长百科一小白：要看什么样的词才真的适合网站。

站长百科一小白：恩，这倒是很好的办法，不会太盲目的去做

林浩明：是的

站长百科一小白：

那用户体验那块要注意点什么？

林浩明：用户体验有好几点

林浩明：不过用户不一定考虑到的我们也要为他们考虑

站长百科一小白：恩，是要自己站在用户的角度上么

林浩明：不要紧

林浩明：我继续说一下用户体验

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科一小白： 恩。好

林浩明：

- 1、网站布局要考虑方便用户
- 2、网站访问速度要快，图片尽可能选择 GIF，不用 JPG
- 3、注册的时候最好不要设置邮件验证
- 4、内容需要丰富以及新

站长百科一小白：

呵呵，就像林老师说的那样，网站的空间访问速度要快、要个好的空间才行

林浩明：空间我建议还是选择国内

站长百科一小白：只要空间是对我们网站有利的就好了

林浩明：用户体验是整体考虑的

站长百科一小白：恩，把自己想成用户吧

站长百科一小白：呵呵

林浩明：细、要考虑域名、美工等等努力。

用户体验是个庞大的工程，却需要从细节着手

林浩明：它需要考虑版块设置，内容等等

站长百科一小白：恩，反正就是把用户体验放到第一了

林浩明：是的

站长百科一小白：

刚说到网站稳定，我想问林老师，在给网站找友情链接的时候，您觉得需要注意哪些？

林浩明：友情链接比较重要

林浩明：关乎网站权重

站长百科一小白：恩，那我们需要注意点什么

林浩明：1、收录多 2、快照新 3、对方外链最好在 35 个之内

林浩明：对方外链最好都是收录好，快照新的站

站长百科一小白：对方网站的外链不能太多是吧。

林浩明：4、PR 值高点

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

林浩明：是的

林浩明：5、对放站点是否同一 IP

林浩明：6、最好是同类网站

林浩明：这方面我意见还是主要参考百度的

林浩明：PR 我建议只作为一个参考数值

站长百科一小白：哦，pr 只是个辅助的。主要的还是要看前 5 个

林浩明：ALEXA 排名最好就选择好点

站长百科一小白：为了自己的战，不惜一切找最好的做

林浩明：友情链接其实不难做的

站长百科一小白：怎么说呢

林浩明：想换好点链接也不难，我在这里给大家分享一下我中山论坛换链接的经历

林浩明：我们做的新站收录不高，很多时候会遭到别人拒绝

站长百科一小白：被拒绝是经常的

林浩明：我中山论坛找了中山的高校论坛换链接

林浩明：学生一般不会太利益化

林浩明：所以一般情况下不会拒绝

林浩明：我找了 3 所学校，成功换取了两所学校

林浩明：都是 PR3 跟 PR4 的

站长百科一小白：哦，谢谢林老师的分享了

林浩明：还有一个方法就是采集部分内容，让收录迅速上涨 1000，这样去换链接一般也不会给拒绝

林浩明：如果自己人脉允许最好就找朋友的站带你一把吧

站长百科一小白：呵呵，这就是互联网上是需要广结人员了

林浩明：这个话题刚刚好昨天在博客发表了文章

林浩明：<http://www.linhaoming.com/post-137.html> 感兴趣的可以去看一下

站长百科一小白：恩，这些都是找链接时的接

站长百科一小白：技巧

林浩明：换连接需要保存一个好心态

林浩明：不要轻易放弃就可以了

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科一小白：林老师又提了个：心态。

站长百科一小白：刚是坚持！

站长百科一小白：所以对新手来说这些都是具备的

林浩明：友情链接是 SEO 中重要的一关

林浩明：我建议不做数量，只做质量

站长百科一小白：恩，林老师的建议很好。质量最重要了。

林浩明：是的

站长百科一小白：

我们知道林老师是论坛版主，那如何在一个论坛中做好网站的推广？

林浩明：一般一个站控制 35 个友链比较适合

林浩明：其实论坛中推广我们自己的网站最好就是软文啦

林浩明：写一篇原创文章可以在结尾带上自己的一个外链

站长百科一小白：软文是很重要的，那对于那些泡论坛的，又不懂写软文的呢。

站长百科一小白：

在论坛中有哪些技巧呢

林浩明：其实我觉得没什么技巧的

站长百科一小白：怎么说呢？

林浩明：只要你遵守版规，做一个会员就能够了

站长百科一小白：天天看到别人在写啥论坛推广技巧，要怎么怎么做.....

林浩明：因为论坛都可以用签名宣传自己网站

林浩明：在 A5 带外链的只有几种情况

林浩明：1 就是诚信求助 2 就是真诚分享 3 就是寻求合作

站长百科一小白：像 a5 权重高，能带个外链不错了。

林浩明：是的

林浩明：而我自己最擅长的就是原创带外链

站长百科一小白：原创带的外链，能给网站带的效果是最明显的

林浩明：恩恩

站长百科一小白：

那做为一个斑竹，要怎么带动板块的活力呢

林浩明：我就拿我管理的版块来说吧

林浩明：一方面需要多关心会员，见到发出求救信号第一时间伸出援手

林浩明：另一方面就是活动组织

站长百科一小白：关心会员

林浩明：还有一方面就是内容诱惑，内容能与会员产生共鸣的

站长百科一小白：就是要真的是在帮助别人解决问题

林浩明：是的，所以在过年前我向 A5 申请了 SEO 版发帖分类

林浩明：分为 SEO 交流 SEO 原创 SEO 求助 已经解决

站长百科一小白：呵呵，这样，对以后的会员就会有帮助了。

林浩明：原创跟 SEO 求助还设置了红色，就是想第 1 时间帮助到有需要的会员

站长百科一小白：那这个就算是论坛的活动了

林浩明：活动方面我也会定期组织 SEO 待检活动

林浩明：在 1 月~2 月份 1 共连续举办了 4 期待检活动

站长百科一小白：林老师的这些成功经验就是告诉我们搞论坛的站长们也要要把论坛内容和活动结合起来来了、

林浩明：活动是必须的 林浩明(97256106) 15:52:04 可以对会员关怀，也能把会员维系在一起

站长百科一小白：呵呵，这也许就是论坛能成功的秘诀

站长百科一小白：

我们还都知道林老师的独立博客写的是很好的，那对于独立博客要怎么才能写出感觉？

林浩明：独立博客这个我比较多感受啦

林浩明：给大家一个总结 内容最好是“干货”不要带水分

林浩明：分享自己实战的经验，是站长最喜欢的文章

林浩明：内容需要真实，不夸大

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-小白：恩，新手站长们都想从老站长那得到点什么。还想学到点实战性的、

林浩明：因为你写理论知识很多站长已经看过很多

站长百科-小白：就是那种百度一搜就会有很多的吧。

林浩明：现在很多 SEO 博客，写来写去也是 SEO 那几点。内容缺乏新鲜

林浩明：是的

站长百科-小白：要是个博客天天更新，避免不了的重复 啊

林浩明：这点不会的

林浩明：自己亲手写的内容最内链是最容易的

林浩明：因为你知道过去写过什么

站长百科-小白：恩，那到是，自己每天都会有个新的想法

林浩明：是的

站长百科-小白：

独立博客需要每天更新么？

林浩明：不一定，但是更新需要有 1 个频率

林浩明：例如两天更新 1 片，或者天天更新

站长百科-小白：这是要让搜索引擎知道你的规律。

林浩明：是的

林浩明：不一定是搜索引擎，还有对你关注的读者

站长百科-小白：恩。这样关注者会按你的规律来的了。

站长百科-小白：不会错过你的博文了

林浩明：是的

站长百科-小白：

现在大家都在说今年微博会代替独立博客，林老师觉得呢？

林浩明：不会

站长百科-小白：现在微博也是很火的啊。

林浩明：独立博客分享自己的理论，经验，等等

林浩明：微博只有 140 个字吧，如果分享 1 篇原创很麻烦

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

林浩明：微博现在确实很火

站长百科-小白：恩，微博有微博的好，独立博客也有他的好。

林浩明：是的

站长百科-小白：

那对于这么火的微博，也有很多人在用它营销，有哪些技巧么

林浩明：1.微博营销 新兴的一种模式 定义下 2.微博的影响 李开复 管鹏 还有转发微博进行盈利

林浩明：其实对于微博营销如果站在广告主的角度没多大意义

站长百科-小白：呵呵，为什么呢、

林浩明：比较微博用户的针对性的太广

林浩明：不一定有好的广告效果出来

林浩明：最常见的微博营销方式就是广告转播，当你粉丝多了就可以这样做了

站长百科-小白：这是微博的活动吧

林浩明：是的

林浩明：其实我觉得微博做的不是粉丝，是转播率

站长百科-小白：恩，微博的访问量很大的。

林浩明：我听牟长青在去年的东莞互联网大会说 1 天能通过微博给他带来 7000IP

站长百科-小白：呵呵，这就是名人效应

林浩明：是的

站长百科-小白：营销方式是有很多的，今天真的很谢谢林老师给我们的讲解

林浩明：不客气

站长百科-小白：

最后让林老师和我们说说，对于论坛中举行的 T 楼活动，林老师有什么看法呢？

林浩明：这个是非常好的

林浩明：方面提高会员的贡献度

林浩明：另一方面商家赞助，设置广告口号进行

林浩明：可以达到双赢的局面、

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-小白：恩，论坛的活动是一个论坛成功最重要的。

林浩明：是的

林浩明：今天很高兴能在这里给大家分享 也很感谢站长百科论坛的邀请 谢谢大家支持

第十四期：郝聪分享搜索引擎营销经验

站长百科访谈嘉宾介绍：



郝聪（黑色梦中）：搜索引擎营销领域的探索者与实践者，6年SEO行业经验，2年SEM服务经验，曾为多家商业网站提供过整体SEO解决方案与SEO顾问服务。致力于研究：搜索引擎优化(SEO)、搜索引擎营销(SEM)、用户体验优化(UEO)、网络营销(Emarketing)、Web分析(Web Analytics)。

站长百科访谈内容：

站长百科-失味：

今天做客站长百科的是搜索引擎营销领域的探索者与实践者郝聪（黑色梦中），6年SEO行业经验，2年SEM服务经验，曾为多家商业网站提供过整体SEO解决方案与SEO顾问服务。在接下来的一个小时中郝聪和你分享他所知道的关于搜索引擎营销的一切。现在让我们以热烈的掌声欢迎郝老师！现在访谈正式开始，我们知道郝老师在网络营销这一块非常厉害，现在就请你和我们谈一下网络营销策略方面的东东吧

郝聪：

主持人过奖了，我想任何人在网络营销领域都有机会表现出色，我始终认为：只要创意无限，营销就无处不在，而互联网这个巨大的媒介为所有营销人提供了天然的发挥平台，网络具有传播速度快、舆论方向需要引导的特点，就看我们能不能充分发掘诉求、放大矛盾点、引发共鸣。

站长百科-失味：

郝老师说的很对，能具体拿个案例分析一下吗

郝聪：

关于网络营销策略，这个话题是比较概念化的。常用的网络营销策略包括但不限于：搜索

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

引擎营销、电子邮件营销、即时通讯营销、BBS 营销、病毒式营销、 博客营销、播客营销、RSS 营销、创意广告营销、口碑营销、体验营销、趣味营销、知识营销、事件营销等等，有的策略是从媒介的角度来定义的，而有些策略是从应用方式的角度来定义的，我以前写过一篇关于网络营销策略总结的文章，大家可以到我的 BLOG 上翻阅一下，希望对大家有所帮助。

郝聪:

这些都是理论化的东西，在实际开展网络营销时，要根据真实的营销需求、用户群的特点、品牌的影响力程度、产品的优劣势等来绝对哪些策略是可以使用的，而哪些不宜使用，哪些营销成本更低，而哪些效果更佳。比如，高端品牌的营销往往向用户推销的是一种未来，或者说是趋势，它侧重于影响目标用户群的内心，使他们产生思考，进而产生依赖。OVER!

站长百科-失味:

网络营销的方式多种多样，在这众多的营销方式当中，你偏向于哪一种呢？

郝聪:

各种营销方式都有各自的特点，用哪种，怎么用，取决于你的营销预算、人力资源等客户请款个，我比较青睐于 搜索营销、事件营销、邮件营销，另外，就是 sns、微博这类互动型的平台，因为这类互动产品传播性很强，等客观情况。

站长百科-失味:

郝老师说的对，这要根据实际情况而定

站长百科-失味:

现在请郝老师和我们谈一下搜索引擎优化的一些方法和排名技巧

郝聪:

至于具体案例，我就说个小细节吧，以前在为 火车票信息频道 做营销推广的时候，当时退出了整站的 SEO 计划，大家知道，SEO 中外链非常重要，那我们如何在很短的时间内快速增加外链呢？

于是，我们策划了一个文案，这个文案包括：一张图+一段评论，它体现很多身在外地买火车票回家过年的大众网民对“一票难求”的社会现状的真实感受，结果该文章广泛转载，不仅让品牌在很多社区里被传播，同时，短期内获得了很多外链，我刚对第一个问题做了下补充。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-失味:

恩，那请继续下面的问题吧

郝聪:

关于 SEO 的方法和排名技巧，这个问题老生常谈了。我想说的是，SEO 其实并不像想象的那么复杂，但它的确需要有对产品、技术、运营多种角度的理解，才能做得好。

郝聪:

至于搜索排名中的影响因素，大家可以读一些 SEO 书籍，会比我在这里一一列举更容易理解。

SEO 基本有四大方面：网站结构、页面优化、内容体系、外链。

这里我重点说下网站结构，如果你的页面不多，不建议做目录体系；如果页面很多，也不建议目录体系过深；结构优化是为了使重要的页面获得更多的内链支持。OVER

站长百科-失味:

你刚才提到 SEO 基本有四大方面：网站结构、页面优化、内容体系、外链。那具体对这四方面分析一下吗？

郝聪:

这个问题要说明白可能几天几夜了，这里我着重点做一下说明。

站长百科-失味:

恩，你稍微说一下重点吧！

郝聪:

网站结构需要注意的是，怎么让核心关键词对应的页面处于站点结构中的重要的位置，一般的结构有两种：树形目录体系与扁平结构体系

站长百科-失味:

树形目录体系这个我知道，试问郝老师扁平结构体系是什么样的

郝聪:

一般，有多级分类的站点会使用树形目录结构，那么，目录树中每一层的顶点都是一个重要的页面，因为他对应了至少一个 热门关键词。扁平结构就是 网站的 大部分页面都处于一个层次上。比如：domain.com/page1.html。domain.com/page2.html。domain.com/page3.html。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

以企业网站 A 为例。A 的产品有两级分类，我们知道，企业网站的关键页面是产品列表页与产品详细页，因为这 2 类页面是对应用户搜索 关键词的和新页面。这个时候，你有两种考虑，一种是，作成分类，另一种是，作成单页面。页面优化不要太刻意，自然就好，但对于百度优化来说，你需要充分准备，以使页面中存在的超链接具有较高的相关性。我觉得 SEM、事件营销做好的话，效果极佳。如果你有成熟的网站主的话，联署营销是个不错的选择

站长百科-失味:

感谢郝老师详细的解说，下面请郝老师和我们谈谈网站运营需要注意什么？

郝聪:

1、如果页面少，扁平结构更友好

2、我无法进行排名，如果一种营销方式适合我的营销计划，我会去应用它，对于电子商务网站而言，SEM 绝对是一个非常好的方式，但是他侧重于订单；当我想 推广品牌的时候，我可能更希望品牌炒作，同时以搜索内容广告等来覆盖用户眼球，营销是立体式的，各种方式会相互作用，形成热点。我必须得说：网站运营是一个难题，但是懂得如何运营网站的人却能使不被看好的网站变得有价值。运营首先需要对网站有一个非常清晰的把握，知道自身的优势与劣势，请大家想一想如下问题：你网站的定位是什么？你的用户群是哪些人？用户的潜在需求是哪些？网站的产品能满足用户的哪些需求？网站目前的流量及影响力在行业内处于一个什么地位？你现有与未来可能的业务模式有哪些？如何推动业务的发展？网站内容建设方向是什么？11 年要达到的流量目标是多少？如何实现流量目标？11 年整年的市场推广规划是怎样的？需要投入多少预算？宣传广告如何投放？如果这些问题你都已经心中有数，唯一需要注意的就是按照既定计划去执行与推动。

郝聪:

网站运营包括的事项很多：产品应用、市场推广计划、SEO、SEM、网络广告投放、用户体验、数据分析、有效用户数量增长等等。。而这一切都是围绕着“推动业务模式、实现营收目标、培育良性发展环境”这个核心主题，作为运营者来说，从宏观战略层面到具体战术层面都需要关注，当然各网站情况不同，细节方面要做到有主有辅。

站长百科-失味:

用户体验是大家一直在追求的，那么郝老师我们如何能提高用户体验度呢？

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

郝聪:

用户体验不是靠感觉,是靠数据、靠数据分析。提升用户体验,我一般是先假设某个点存在问题,例如,点击购买按钮到达购物车页面的用户是 1000 人,而真实的订单数量的却只有 10 个,1%的转化率,我认为比较低,这个时候我需要模拟用户可能的每一部动作,以及对所有过程页面进行分析,观察跳出率,通过数据分析,找出问题所在:是购物流程繁琐问题?还是用户购买必须先注册的问题?还是注册流程过于复杂的问题?是不是注册时验证码总是输入不正确造成的?。。。等等。这个分析,帮助我们改进整个购物流程,来提升转化率。

郝聪:

如果你有用户在首页的点击行为的数据,你会发生用户的 98%的点击都在第一屏,但是第一屏怎样的布局,能使用户产生更多的二次点击呢?

站长百科-失味:

恩,转化率才是最终目的。

郝聪:

有的网站是三栏布局,有的两栏布局,有的头条是在中间,有的头条是在左上角。不同类型的网站,得到的结论可能是不同的。

站长百科-失味:

用户体验是在通过数据分析之上,通过数据说话来逐步改善提高的对吧,那一般企业三栏布局好还是两栏布局好

郝聪:

用户体验的根本使界面简单到能够使用户快速解决它的信息需求,同时能让他找到更多他感兴趣的信息。OVER

站长百科-失味:

正所谓知己知彼,百战不怠,下面请郝老师和我们说一下如何分析竞争对手的网站 seo 优化策略?

郝聪:

企业网站面向的用户群往往 互联网应用水平不是很高,他们的要求是:简洁的页面、便捷

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

的导航、随处可见的联系方式、可靠的信誉度证明、清晰的产品图片和说明（产品是否满足用户需求）、在线支持力度等。

站长百科-失味：

郝老师的回答很精彩，但由于时间的关系今天的访谈到此就结束了，非常感谢郝老师的分享和网友们的给力支持！

第十五期：张胜荣分享软文营销之路

站长百科访谈嘉宾介绍：



张胜荣，笔名：山货，SEO 优化师,资深 SEO 培训师,擅长软文写作编辑以及网站营运策划。

现任玉林众想网络首席执行官,广告联盟测评创始人,兼职担任某婚纱摄影推广工作

站长百科访谈内容：

站长百科：

大家好，今天站长百科为大家请到的是资深站长张胜荣：告诉你什么才是软文营销。大家欢迎。

张胜荣：

大家好，我叫张胜荣，感谢站长百科，给的这次机会，谢谢。

站长百科：

我们知道。张老师经常接软文写作的单子，那软文写作方面有哪些技巧？

张胜荣：

经常接单谈不上，软文写作其实很简单，主标题——》分几个大纲——》再分几个点——》等于 1000 字，就像写段子一样，很好写。吾出了吧，贵在去执行。可读性、真实、实战性的东西更能引起别人的注意，当然在标题方面也要注意题目是否能吸引人，语句要通顺，文章写的不要过长，这些问题在网上搜的一大片，最重要的还是那句话，要写自己的实战性东西，更能引起注意。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科:

实战性的东西的确很重要，大家要的是经验的传授。我们知道网络营销的方式有很多，那软文在营销方面有什么特别的好处？

张胜荣:

好处大至分为 4 点：1、搞个权重的外接。2、引导消费。3、品牌宣传。4、拉流量/快照。外链可以这样理解，给搜索引擎看的，表示对你网站支持的。插入一些软广告引导消费。也可以这么认为病毒性的传播，增加引导消费。品牌就是认为你的某个邻域有独特的方法。张胜荣是这么认为，没有流量就等于浪费时间。

站长百科—百科:

恩，软文如果没有效果那还真的是在浪费彼此的时间。一篇原创出来也是很长时间的。而且软文的类型有很多种：故事的，新闻的，活动的，站长经验类的，那张老师给我们分享一下，这些不同类型的软文写作需要注意什么？

张胜荣:

新手故事类，写不多，创业故事很感人非常高质量，新闻类，引起共鸣

站长百科—百科:

我开始写的时候喜欢写新手故事，一般写些简单的推广方法，不过不好加上链接。那张老师觉得这样的软文有用么？

张胜荣:

有。一般是原创文章都可以插一个链接。建议大家，写实例，通过率非常大，注意的是：不能写政论、不要写抄东西（需要技巧）、不写 N 年前写个的稿子。无保留（怕分享就不写）这样可读性就大点。嗯。比如说张胜荣擅长写站长类经验，自然写的很顺，一下子叫他写什么新闻。相信一时半刻是写不出了，多看看新闻，也许你会有一种灵感吧。学习+实战=熟练。

站长百科—百科:

恩，就是要尽量去写一些自己实践经历过的事。张老师给我们的经验就是要多写实战性的东西，写自己熟悉的东西。那用户体验一直是大家重视的，那软文营销需要重视用户体验么？

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

张胜荣:

当然要重视,重点文字排版,内容的可读性,就上面有所说一定要写出分享味道。不要保留,别人看了很幸福。那么同行就会找你交流。这样你的人脉就会有所增加,也能长久的留住客户。

站长百科—百科:

呵呵,张老师的确实说的都是心里话啊。用户体验很重要,那现在社区论坛发展也是很火的,那张老师认为如何用软文推广地方社区网站?

张胜荣:

比如我要推广一个地方社区,那么我会把本地最有人气网站都收集回来,分析他们都喜欢什么东西,根据网友需求写一实际的,根据实际,不能吹大。可以这样理解:玉林最出名是什么,那么有什么好玩的,什么好吃等等,过一段时间就看到效果了。写一些总结经验发站长平台,一定要写真实分享。

站长百科—百科:

在论坛里发的软文会被收录么?

张胜荣:

因为你的原创。会,网站和论坛管理员不会轻易把你的原创和谐掉的,谁让你是原创呢?当然如果你到网站和论坛发垃圾内容带上你的链接,可能实时被删除,甚至帐号被和谐,这样垃圾内容根本不会提高你网站权重增加网站外链。

站长百科—百科:

恩,这是自然的。不过,论坛里能看软文的人真的很少的。所以还是发到软文站点比较好吧

张胜荣:

自己点评一下回复,这个当然,软文站点的外链权重会比较高的,还是发到站点比较好。

站长百科—百科:

关于软文往那发,我还真有个问题。软文是应该第一时间发布在自己的网站,然后在转发投稿的新闻站呢?还是先第一时间发布在投稿新闻站?如果第一时间发表在投稿的网站,然后再发布在自己的网站上,搜索引擎会认为是我的网站是抄袭的吗?

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

张胜荣:

大家都知道站长网或站长之家，当然是发自己的网站先了。如果网站权重不大，那么文章自然要过夜了，第二天才布其它平台上。如果先投稿新闻站，再发到自己网站上，没有什么意义了，搜索引擎认为你抄袭，如果是先发到自己网站再发到新闻平台上，那么等于来一个不错的权重的外链，就像 A 站搞稿到 B 站，而 B 站比 A 站权重高，那么就是 B 站给 A 站投一票。

站长百科—百科:

哦，好的东西还是要留给自己。软文最好的就是能给网站带来外链，所以大家别忘了好的东西给自己留着、

张胜荣:

不要留太久，一天就够了。

站长百科—百科:

那二级域名的个人博客与百度空间的博文，哪个写软文更有用？假如自己已经有了一个二级域名的博文，基本上隔天快照，已经运行两三年，偶尔也更新文章。如果现在去百度空间建个博文，也坚持这样几天写一篇软文类的东西，引蜘蛛来的话。哪个更有用些？

张胜荣:

从长远角度上来讲，个人博文写软文更好，你都是运行两三年了权重不低于百度空间。利用百度空间在有一定的风险，毕竟你是用人家的嘛。

站长百科—百科:

不是说百度更喜欢自己的产品么

张胜荣:

是喜欢，但是放多广告链不利，不好打广告，而且发多链接被可能性也大。发多的话，还容易被封号，这样不利用产品的长期推广。建议还是专心搞好个人博文吧。

站长百科—百科:

呵呵，说的对啊，不可能做站长写不出来原创，每天的 实战经验就是一篇好的文章。那张老师在软文营销这个漫长的过程中有没有什么心得想分享给大家的？

张胜荣:

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

(1) 踏踏实实自己坚持写作原创。(2) 踏踏实实打造自己的品牌。(3) 增加博客流量 提高, pr 值, alexa 排名, technorati 排名以及 RSS 订阅等决定了网站影响力, 构成博客价值及其核心竞争力的三大要素。网络广告主投放广告最最看重的就是流量。有了流量的网站怎么都好赚钱, 其他方式的网站赚钱永远不可能达到卖广告位所赚钱多之境界。关于软文写作技巧: 多练, 多逼自己, 给自己下任务, 软文没有速成班你看别人写软文很容易, 但是让自己写可能不知道如何组织语言。这就需要多练习, 坚持半年以上我相信大家肯定能成为软文行家, 有时间的话我想和大家具体交流一下软文的写作技巧。

站长百科—百科:

说到现在了, 张老师都是在给我们谈软文营销的事, 那张老师也和我们谈谈网络营销。张老师, 你是怎么解读“网络营销”?

张胜荣:

我个人认为“网络营销”, 我不懂什么大道理, 也不懂什么理念, 能为企业或个人网站带到销售量, 能做达品牌一种品牌吧。提高竞争能力。只懂的做好用户体验, 什么都以用户为主, 去想去做。能产生交易就是网络营销这就是心目的营销手段。

张胜荣:

怎么选择产品? 一种是为别人服务, 二种是为自己服务。无论是那个有一个共同点, 离开不 SEO 优化, 而 seo 只是网络营销的很小的一部分, 做营销不能只做 SEO。怎么做个能卖产品的网站: 什么站网都能卖产品, 只要你有产品, 有流量, 有人气就行, 贵在你思路问题。怎样把产品营销出去? 一个在现实生活中去吃饭时, 不是不是看人流, 人多定好好吃, 你不可能选择人都不多的饭店吧。网站也是一个网站用户体验到位了, 服务自然也到位, 也没有那么多的花样, 口碑、人气也有了, 想不卖都不行了。

站长百科—百科:

定位好自己的产品。定为好自己的思路, 找到自己合适的销售人群。说俗了还怕不赚钱么

张胜荣:

客户就是上帝, 为顾客服务, 才能真正的做到重视用户体验。

站长百科—百科:

最近我逛论坛时发现很多人都在问: 网站在做了很长时间以后, 发现收录是越来越少, 也

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

就是大家经常说的被“百度拔毛”，那张老师能给我们说说这是什么情况？

张胜荣：

换个角度说吧，百度模仿人的思维，还是那句，用户喜欢，搜索引擎就喜欢。被“百度拔毛”都知道百度变算法了，不管他怎么变都为，万变不离宗。他都离不开用户搜索内容。处理方面方法：查服务器、友情、内容等，做一个体检吧。还有加大力发外接，不是求数量，是质量。还是别人留言垃圾删了。我相信搜索引擎能读懂的。

站长百科—百科：

恩，怎么说来说去，还是用户呢。所以啊。这用户真的很重要。现在只要是懂一点 SEO 的人都很想自己能做个人站长，自己写博客，那张老师觉得做独立博客的最大对手是谁？

张胜荣：

自己，就是最大的对手！战胜自己才能有把握战胜别人。马云说过，心中无敌，方能战胜万敌。做博客没有理由自己写不出文章的，写不出来都是借口，今天做什么什么忘记了，统统都是借口。学习再学习，实战，总结才是真理

站长百科—百科：

不管是什么时候，我们要坚持做。坚持注意用户体验。才是真道理了今天，张老师给我们说了很多关于软文的东西，我们很感谢张老师的参加。访谈到此结束了。

张胜荣：今天很高兴能在这里给大家分享 也很感谢站长百科论坛的邀请 谢谢大家支持！我的个人网站：www.zhangshengrong.com 欢迎大家交流！

第十六期：北京 SEO 澹台恒涛分享什么是 SEO

站长百科访谈嘉宾介绍：

恒涛，北京 SEO 大型网站优化顾问，专注于网站优化和搜索引擎优化（SEO），有自己的中英文独立博客，擅长编写程序进行数据分析和采集及中英文 SEO，对各大搜索引擎的算法深有研究。目前一直关注微博营销，已成功开发多用户微博客户端，<http://www.weejuu.com>，并被腾讯官方推荐。

站长百科访谈内容：

站长百科-失味：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

今天做客站长百科的是北京 SEO 大型网站优化顾问恒涛，曾为多家大型网站提供过整体 SEO 解决方案与 SEO 顾问服务。在接下来的一个小时中北京 SEO 大型网站优化顾问恒涛与你分享什么是 SEO。现在让我们以热烈的掌声欢迎恒老师！

北京 SEO 澹台恒涛:

感谢站长百科和失味，也感谢大家能够来参加

站长百科-失味:

访谈正式开始首先请恒老师简单和我们说一下，给一个专题站做 SEO 一般有哪些步骤？

北京 SEO 澹台恒涛:

专题站的话我个人更倾向于内容和连接的相关性，既然是专题站，就要给用户该专题专业一些的内容，让用户觉得你的网站是专业网站。

我的个人建议是，选择关键词的时候专题站尽量选择自己比较熟悉的领域，把自己作为网站用户中的一个，初期以自己的需求就是用户的需求来确定网站的关键词，关键词可以选择宽泛一些的，但是尽量添加自己的标识，这里可以参考多玩游戏的专题定义，例如 多玩魔兽、多玩寻仙、多玩 XX 等，这样既有了网站的主关键词，又添加了自己网站的标识，用户也会记住你的网站。

站长百科-失味:

恒老师说的是，专题站的定位非常重要，一定要学会换位思考了解用户的需求来确定网站的关键词？

北京 SEO 澹台恒涛:

确定好名称后就可以添加一句描述的话，还是魔兽为例：一般起名我会这样，XX 魔兽世界，魔兽世界任务和新闻就上 XX 魔兽世界。这样既突出了关键词，又是一段完整的口号，也不会被看作恶意堆积关键词

北京 SEO 澹台恒涛:

剩下的就是创建分类和页面优化，网上的文章很多大家参考下就可以了

站长百科-失味:

关于创建分类和页面优化网上虽然很多，但相信你的粉丝们还是希望能听你亲自解说哦，请给力。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

北京 SEO 澹台恒涛:

创建分类的话一般都是主题相关的都可以,这就是我刚才说了自己一定要了解,自己了解才可以知道怎么分类

北京 SEO 澹台恒涛:

页面优化就那些东西,但是我在这里就有一个要点,就是页面最好做的漂亮一些,百度有的人工审核大家都知道,想想那些审核人员,每天看那么多网站,肯定都烦了,审核肯定不会细看,所以美观性就成了他们主要的审核标准,一个站看着就像垃圾站,他们肯定不会审核通过的,做的漂亮一些,总是有好处的

站长百科-失味:

这就是所谓的爱美之心人皆有之吧,百度人工审核看来也不例外哦。专题站上线测试之后,作为维护推广人员,要怎么样对其进行 SEO 优化操作呢?

北京 SEO 澹台恒涛:

肯定是这样啊,不乱从用户角度还是从他们的工作角度来说,都是这样的。

网站上线后可以找相关的网站坐坐友情链接,可以增加自己网站的相关性。也可以找一些大型网站的栏目频道,来交换链接,不过一般要有高质量的网站他们才会给你做。所以我们可以自己手动的做一些外链,例如百度知道回答问题直接留网站的链接。百度知道回答还是有技巧的,有人老说百度知道发连接会被认为是恶意推广,其实不是这样的,主要看回答问题的方式,我的建议是不要乱发,尽量做到每回复一个就能够解决提问者问题。这样虽然速度慢,但是基本都会被作为最佳答案,最佳答案上面留个连接百度是没理由把他作为恶意推广的吧。查找问题的时候以关键词搜索,找 1-2 天内未解决问题,能回答的就回答,不要回答的就 pass。

站长百科-失味:

那如果自己对问题的答案不是很清楚该怎么办呢?

北京 SEO 澹台恒涛:

不是很清楚的尽量不要回答,回答自己有把握的问题,如果非要回答的话,可以自己搜索下,不过这样比较浪费时间了。

站长百科-失味:

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

恩，看来自己还是多了解点东西才行

北京 SEO 澹台恒涛：

一般情况下都能搜的道，用户的问题都是由重复性的，所以找个答案不难但是这样比较浪费时间，不建议这样做

站长百科-失味：

恩，对于百度知道问答相信站长们都不陌生，但要想利用好也并非易事，谢谢恒老师精彩的分享

北京 SEO 澹台恒涛：

专题站，我觉得还是做自己稍微了解一点的领域去做

站长百科-失味：

恩，恒老师说的对，下面请恒老师老师和我们谈一下搜索引擎优化的一些方法和排名技巧？

北京 SEO 澹台恒涛：

方法和技巧都是各村有各村的高招，每个人对搜索引擎的理解不同，方法也不同，但是我想大家记住我的话应该会对自已有所帮助。搜索引擎 的排名的根本是该网站对用户是否有用，是否最合适用户搜索的关键词。那么我们做优化的根本就是让搜索引擎感觉自己的网站对用户是有用的，最适合用户搜索的 关键词。

北京 SEO 澹台恒涛：

继续上一个专题站的话题，上线一阵子以后，如果有关键词的流量，可以把这些关键词搜集起来。分析下用户需要什么内容，根据用户的需要 建立新的分类，循序渐进的发展，这样不仅可以给搜索引擎感觉网站在进步，也能够解决用户的需求，慢慢积累用户，赢得口碑

站长百科-失味：

只有满足用户的需求才能赢得口碑。从 SEO 优化的角度考虑，更新专题网站内容时需要注意那些问题？如何给网站添加优质内容？

北京 SEO 澹台恒涛：

专题站的内容肯定是需要专题相关的，内容虽然我不建议采集，但是因为时间和人力的关系采集有时候是无法避免的，如果采集的话一定要尽量的后期的修改，例如修改标题，打乱段落等，这样虽然可以一时的解决原创问题，但对于用户体验来说不是很好。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

北京 SEO 澹台恒涛:

手动写内容也不是很费时间，因为网站初期每天更 3，5 篇文章就可以了，文章可以使多个相关内容文章的拼凑加上特别处理的标题，这样效果很好。等网站被搜索引擎信任后，就可以进一步的加大文章更新数量了，一定要循序渐进，不要太着急，否则很容易悲剧。

站长百科-失味:

多个相关内容文章的拼凑+特别处理的标题能否请恒老师具体解说一下呢？

北京 SEO 澹台恒涛:

文章拼凑就是把几篇内容相关的文章抽出段落然后拼凑出一片可读性比较高的文章。或者在阅读完一般文章后用自己的语言写出来，1-2 百字就可以了，应该不会花费很多的时间。特别处理的标题其实就是考察语文水平的了，把文章的中心思想加上相关的关键字作为标题就可以了

站长百科-失味:

恩，这是站长们常用伪原创技巧，相信站长们经常会遇到网站快照停滞或退档试问恒老师是什么原因,有什么补救措施吗。

北京 SEO 澹台恒涛:

快照停滞是正常现象，除了看对于自己网站，除了看快照时间还需要看百度收录的页面数，如果收录在增加说明没什么太大问题，快照停滞是因为权重比较低，做做 外链，交换下友情，再等等就好了，毕竟需要一个信任的过程的。如果退档和收录减少并确定不是百度的技术问题，那就要自身找原因了，例如是否有特别明显的群 发被人举报，是否网站被挂马，黑链，友情链接是否被惩罚，网站内容是否是采集，明显的堆砌关键词等。最后建议新站不要上太多的内容，要循序渐进，让百度看 到你在进步的过程，而不是一口吃一个胖子。

站长百科-失味:

恒老师说的对，做网站要一步一个脚印的走，就和做人一样要脚踏实地，切记急功近利，否则你会得不偿失的。很多站长在苦恼为什么网站无法产生盈利，以及网站长时间大量投入资金没有回报的情况，请恒老师老师浅谈网站应该如何实现盈利最大化？

北京 SEO 澹台恒涛:

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

大家可以研究下 360 的做法，例如 360 软件管家的推荐软件，普通用户都不会感觉推荐软件是广告吧，而且还说他的好，节省了用户找软件的时间，360 从这里面赚的钱我就不公开了反正是少不。

北京 SEO 澹台恒涛：

上面说到了专题站，专题站完全可以使用 360 的方法，为用户需求来推荐广告，让用户感到这些不是广告的广告才是好广告。如果想做一个长远的网站不要太在意前期的收益，因为前期是扬名的时期，扬名后才可以立万。

站长百科-失味：

谢谢恒老师又为我们推荐了一个网站如何盈利的方法，希望广大的站长们都能实现盈利最大化。正所谓知己知彼，百战不怠，下面请恒老师和我们说一下如何分析竞争对手的网站 seo 优化策略？

北京 SEO 澹台恒涛：

如果自己网站有一些稳定流量的话可以根据这些关键词大概推断出该行业或者该专题的总流量，然后估算出竞争对手的大致流量和自己网站在该行业内的排名，国外有 seo 公司已经有着样的系统了，具体实现很复杂，我就不细说了。

站长百科-失味：

怎样的方式做 seo 最直接，最有效？

北京 SEO 澹台恒涛：

最直接最有效的方法当然是钱了，哈哈，但是大家做网站不就是为了赚钱么，所以我建议大家别把 seo 看得太重。这个太重并不是说不重视，而是说不要为 seo 而 seo，要为用户做。为用户所想那么自然就会有用户的回报，满足用户的需求就可以让用户为你免费的宣传。

站长百科-失味：

链接诱饵，病毒式营销可以详细的对此解说一下吗

北京 SEO 澹台恒涛：

外链是要自己找的，网站都是辅助工具，链接诱饵 ZAC 大哥有过相关的文章我就不重复了，有兴趣的可以搜一下

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-失味:

那病毒式营销呢?

北京 SEO 澹台恒涛:

病毒式营销在微博中体现的比较多,简单的说就是微博的转发功能,一传十传百,这样级数的扩散。

站长百科-失味:

微博营销现在成了企业争相推广的重点,故下面就请就请恒老师和我们谈一下作为草根,我们应该如何来推广自己的微博,让更多的人成为听众?

北京 SEO 澹台恒涛:

基本就是这样不过这些操作起来比较困难,个人的话很难实现,一般都是以团队的方式运作的。

北京 SEO 澹台恒涛:

基本就是这样不过这些操作起来比较困难,个人的话很难实现,一般都是以团队的方式运作的,我自己的我微博纯粹是为了个人的喜好做的,就是我喜欢什么就发什么,什么都有,如果想像我这样的话就随心所欲就可以了,但是我也有自己专门用来做内容的微博

北京 SEO 澹台恒涛:

微博主要拼的是内容,微博作为一个用户聚集地,流量已经不用我们发愁了,我们首要的目的就是为了吸引住用户,这就需要对内容质量的控制,咱们都不是名人,没有名人效应,那我们就只有靠内容了,对于内容大家可以在各大平台看看 冷笑话精选 经典语录等这些用户的微博,对用户有用,自然就会有人听了,虽然这些都是团队在运作,但是我们自己也可以达到他们同样的效果

站长百科-失味:

做网站的朋友都知道内容为王,看来微博的内容也一样的重要,都要有优质的内容才行。微博现在如此火热,各大企业都在想方设法利用微博推广下面请恒老师谈一下企业如何利用微博推广网站,有哪些技巧呢?

北京 SEO 澹台恒涛:

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

微博的内容每天更新 10-20 篇也就可以了，不需要太多，因为太多有的用户会感觉到你在刷屏，这样很不好。初期做微博是很费力气的，所以我主要说下初期的方法吧，每个微博都有自己的生态环境，大家入住以后一定要先熟悉环境，例如新浪叫互粉，腾讯叫互听，等等，熟悉以后可以先用 #新人报道# #诚信互听#（这些都是腾讯的）来发报道贴来积累一部分初始的听众。在这期间来完善自己的内容

站长百科-失味：

那么如何来完善自己的内容

北京 SEO 澹台恒涛：

内容多了，转发的人也多了，慢慢就会良性发展了，在这里要说的就是一定要把自己的资料填写完整，例如头像之类的，初期的个人介绍可以加上诚信互听之类的，也会有搜索过来的听众的，后期该回来，如果不是自己的个人微博的话性别可以写女，谁都喜欢妹子不是么。最简单的方式就是转发各大网站的头条新闻，因为 140 字的字数限制，只要转摘要就可以了，如果在广播大厅遇到好的也可以转播，最好不要重复发别人的文章，这样很容易得罪人，多个朋友多条路不是么。用户都喜欢自己的东西被转播，这样互相转的话也能够起到交换的作用

站长百科-失味：

恩，恒老师分析的很对，但由于时间的关系今天的访谈到此就结束了，非常感谢恒老师的分享和网友们的给力支持！

第十七期：岳世现引领你进入网赚风暴

站长百科访谈嘉宾介绍：



岳世现，网名：独赏，思索者互联创始人、思索者科技创始人、其旗下有近 100 个站在运营。毕业后一直从事网络行业，做 IDC，网站建设，网站优化，软文炒作，广告合作等各种业务。如今自己运营站群，数量达到上百个，而且持有 200 多个有价值的域名，在网络界也算是小有盛名，将为你解开网赚之迷

站长百科访谈内容：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科:

大家好，下午三点整，站长百科访谈群，思索者科技创始人，岳世现引领你进入网赚风暴。
大家热烈欢迎。

站长百科—百科:

岳哥是站群老手了，那岳哥和我们说说什么是垃圾站群建设？、

独赏:

老手到是算不上

垃圾站群建设嘛 就字面意思就是建很多的垃圾站 呵呵

详细些说呢，就是做三个或者三个以上的站组成的站群，内容是采集的，所以我们都习惯叫垃圾站

站长百科—百科:

哦，那一些垃圾的东西放在一起就变成了垃圾站

站长百科—百科:

这和生活中的垃圾感觉很想啊，我很想知道，一个垃圾站，大家都说是靠采集来的，对用户没什么价值，那它到底是靠什么赚钱的？

独赏:

一般都是靠投放广告联盟的广告赚钱的

只要用户进来呢就可以赚钱

一般放三种广告比较好

CPM,CPV,CPC

CPS 就几乎没有转化

独赏:

就 CPM 和 CPV 呢不管从站的任何地方进入都有收入 很容易赚的

大部分都是靠广告

当然了也可以卖一些包月

比如我就卖了一些给汽车公司 包年

CPC 嘛 最好的方式放在内容页里面

CPC 嘛 最好的方式放在内容页里面

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

和内容混合在一起，这样点击会比较高一些，放百度和九赢之类的较好。

9 赢的有点色，如果是放在健康类和娱乐类的 效果不错

站长百科—百科：

就算和你网站内容不同的广告，你也可以卖给他做广告么，这样会不会影响用户体验。

独赏：

没事，垃圾站嘛，用户体验是其次，赚钱是首位 但是页面要弄好看些呵呵

站长百科—百科：

哦，这样啊，那对于一个站群，要想把它做的长久，我们要怎么去维护，怎么去优化？

独赏：

最站群呢，我觉得首先就不要怕 K 站

举个例子，目标是 10 个站，那么在这个过程中，被 K 了一个，马上就再做一个

反正就是一直要保证有 10 个

如果是要长久的话 就是要注意优化

我所说的优化不是单单的 SEO

站长百科—百科：

还有什么呢？

独赏：

就我的经验是 新站还没有收录的时候多采集一些

等有了收录 就每天控制一些采集量

我的站一般我控制在 200 到 300

而且我也发现超过 2 万的收录的站 还可以多采集一些

10 万的站可以采集上千都不容易被 K

还有一个很重要的

就是不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里

域名呢到大平台去购买

比如易名啊，名富啊

这样的话 就避免出现 DNS 被攻击导致站打不开的情况

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

另外呢 就是空间了

空间嘛 最好不要放在一个服务器

如果开始没有多少钱的话 就在多个地方购买虚拟主机

或者用 IX 的空间也行 IP 弄好几个 ，就算被关闭了一个 其他的站也还可以运行

而且也有利于 SEO 优化

站长百科—百科：

优化要的是细节方面的。从一开始的建站我们就要注意，俗话说不能输在起跑线上么。

站长百科—百科：

我们知道站群的效果是非常好的，那要是站群被搜索引擎发现了，估计就没多大用了，那岳老师，搜索引擎是通过什么发现了我们的站群，我们再建立站群时，需要注意哪些方面？

独赏：

它是怎么发现的，呵呵 这个我就知道了

不过我觉得站群只是一种说法而已

避免所有站同时被惩罚的发言就是我上面说的

把站分布在多个服务器上

这样就算搜索引擎再怎么智能，一般也不会 K 了你一个站，又去把其他的站也 K 了

还有就是不要所有站都做一个行业，尽量做不同类型的站

站长百科—百科：

不同类型的站放在一起也有用么？

独赏：

嗯

是的

一般大家说的

是做很多站 把一个关键词优化上去

而我所说的

是借用很多站来赚钱

每个站都是独立的 各种不同的站 才能接不同的广告

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

这样才不会导致找来的客户空手而归

目前我做的就是很多行业 只要是要做广告的 基本都有可能在我这里买一个位置

站长百科—小白:

目前我做的就是很多行业 只要是要做广告的 基本都有可能在我这里买一个位置

岳哥的看法是, 不要做很多站为了一个关键词, 要做很多站, 但都是为自己本身赚。

独赏:

对

就是这个意思

因为都去优化一个词的那种很容易死掉

站长百科—百科:

岳哥的站, 会在一起做友链么

独赏:

会的

只要不是同一个 IP 的我都会做一下链接的

独赏:

但是我不太在乎 PR 的

站长百科—百科:

为什么这么说呢

独赏:

获取外链的方式 可以去用工具刷 反向链接会有很多 而且还会有流量来

在我觉得只有有收录 有流量就行了 有无 PR 无关紧要

不过 PR 高点 卖链接也可以赚钱

恩, 这倒是, 对于站群, 还是有流量, 有收录才是最重要的

不过我的都是按 PRO 卖链接 呵呵

站长百科—百科:

一个垃圾站, 在做关键词时, 是只做一个比较好, 还是要做很多长尾的, 要怎么去做呢?

独赏:

我认为是做很多长尾比较好

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

举个例子吧

就减肥这词，用户一般不会搜索减肥，

大部分都会去搜一些长尾的

如减肥用什么产品好

用什么方法可以变瘦啊什么的

具体怎么做呢 我的经验就是

先根据网站的主题随便优化几个

然后观察用户来路关键词

发现哪个关键词的搜索比例高，就在以后采集文章的时候

尽量的采集相关的

这样的话 才某一段时间这些词的流量都会很不错的

当然了 也有被 K 的时候

被 K 了也不要怕，不用管

再找下一个比例稍微高的 如法炮制

如果时间比较多，也可以把搜索比例高的都优化了

和采集的数量成正比

总的 做长尾 就是根据某几个词 做延伸

站长百科—百科：

哦，岳哥是坚持做长尾的

嗯

站长百科—百科：

那新手站长在做网赚时，往往会亏的很惨，岳哥给我们分析下，新手站长做网赚赚不到钱的原因？

独赏：

短的词 竞争大 而且价值也不是那么高

这个问题，好多朋友都回答过了

我也说说我的看法吧

站长百科—百科：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

恩恩。给我们分析下

独赏：

我觉得一是没有好的项目

项目很重要，而且现在骗子很多的，不小心就被骗了

二是太注重眼前利益

网赚和大多数行业都是一样的 有一个过程

一般看上去很快得到收益的，其实大多数都没有多少价值的项目了

独赏：

做网站贵在持之以恒，就是要能熬

如果是站群，其实只要能熬到每天一个站收入 10 元，就差不多成功了

三嘛 就是舍不得投资

我认识一些新手朋友，域名空间他们都要用免费的

这是赚钱的工具，这都省了，那还赚什么呢

这也是血的教训，我曾经就是为了省钱

被骗过

呵呵

买了便宜的空间 后来出了问题 站都报废了

独赏：

也就是从那个时期之后，我才搞了自己的 IDC

站长百科—百科：

呵呵，域名，空间，这些还是不要用免费的比较好，在其他方面省还是可以的。

所以我觉得，我觉得现在不管再怎么无本创业，最开始的这几百块的起步资金是肯定要舍得投资才行的

再说一个 就是不要用 INFO 的域名

真的是太不行了

站长百科—百科：

呵呵。这些东西还真的是不能省。

站长百科—百科：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

现在很火的威客，上面有很多的任务，我也想过，要去参加，但是很害怕会上当什么的，我想大家应该都有这样的想法，那对于网赚是否会被骗，岳哥怎么看这件事？

独赏：

我曾经带的一个徒弟 他叫教子 搞了 20 多个 INFO 做了两个多月 全赔了 我叫他买 COM 的他老不听

威客呀

这种网赚方式，存在骗人都是一些小的威客站

站长百科—百科：

恩

独赏：

大的很不存在骗人的

我推荐要做的话 做猪八戒

我曾经都做过

不过呢

现在做的人实在太多了

在上面赚钱很难

佣金高的 很难中标

一般的发帖任务什么的 可以说是非常的辛苦，而且收入也不高

站长百科—百科：

发帖的确是件很苦的是，而且钱也很少

独赏：

如果要想长期 我觉得还是做站好一些 毕竟威客这种方式不做就没有钱赚，而站做好了是真的能实现不工作都有钱拿的

但是佣金高的 要么就是技术性强 或者就是竞争大

所以没有可做性 但是只要中标了 钱还是能拿到的

站长百科—百科：

恩，威客那种网赚，适合有技术的人去做，要是去靠发帖赚钱，那真的会累死、

独赏：

呵呵 对的，大部分人是不愿意的

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科:

还有，说到淘宝客，大家都知道，逛论坛的时候看到大家在问：2011 淘宝客还会赚钱么？

那我们要如何运用淘宝客进行网赚呢？

独赏:

答案是肯定的

淘宝客我也是一直在做的

但是收入不高

我把我想到的说一下

以前的 API 和单页面这种方式我觉得差不多做死了

年嘛

我觉得要做淘宝客

一种就是细分 做单一类型的

选取某一种产品进行推广，在站上对该产品进行详细的介绍 要上客户产生信任感

有个人的 什么朝鲜冷面那种模式就很好

另一种就是最大型站，在站上挂相关行业的淘宝客广告，仿成果网的那种广告分成方式

站长百科—百科:

针对某一个方面去做，会比较好，这样客户找同类产品也会好找点。

独赏:

嗯 是的

站长百科—百科:

在互联网发展很快的时代里，岳哥觉得，时下有哪些好的网赚的方式，什么样的方式才会最赚钱？

独赏:

我觉得目前比较好的就是做站

然后赚取广告费，比较单一

不会有实体店那种很麻烦的售后

二嘛 开网店也是可以的

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

但是我觉得呢网络的虚拟产品店比较好一些

独赏:

比如卖服务 优化网站 维护网站 发帖啊 写软文啊

做图啊等等好多服务都行的

站长百科—百科:

呵呵，会做的人，肯定能赚的很多。不会做的，连广告费都没有了。

独赏:

做实体的话，烦心事多 估计是我比较懒的原因

站长百科—百科:

呵呵，也不是，虚的东西别人也不会挑剔太多了。

独赏:

嗯 就是找属于自己的方式就行了

独赏:

卖收集来的源码也行的

我曾经都干过 哈哈

独赏:

还有嘛 现在做国外的 IDC 也是可以的

独赏:

这个呀 我现在也还在干

站长百科—百科:

恩，方法很多，就看你怎么去做了。岳哥从事站群这么多年了，一定也赚到了很多了，那岳哥能不能总结点经验给我们新手。

独赏:

钱到是没有赚到多少 基本都投资进去了

独赏:

至于经验嘛 我觉得都是正确的废话

每个人都可以结合自己的实际出发，可以先做垃圾站，锻炼下自己

然后再做大点的站

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

如果本身就有很多的钱投资 我觉得可以做自己熟悉的地方站

在未来肯定是可以赚钱的

站做好了，广告还真不愁卖的

只需要在站上面留个联系方式就行了

最后再说一句好了呵呵

站长百科—百科：

你的站做好了自然会有人来找你的

独赏：

就是舍不得孩子套不住狼，适当的投资才会有回报，抓住每一个微小的收益点，然后做大，就赚了！

站长百科—百科：

先做小站赚点钱，然后再去投资，眼光放远点，你也会和岳哥一样赚到钱。

独赏：

对的 说句不怕大家笑话的话 当初我转做网络这块的时候 只有几千块钱

而且铁路局有好的工作 我都直接不去 呵呵

站长百科—百科：

呵呵。今天很谢谢，岳哥和我们分享这么多资源。大家掌声欢迎了。访谈结束

第十八期：独孤晓梦分享网络营销经验

站长百科访谈嘉宾介绍：

独孤晓梦，“林夕阁”的网络业界名人采访主持人。目前在一家网络营销公司担任运营总监，主要负责所有客户的网络营销效果和方案策划工作。

站长百科访谈内容：

站长百科-失味：

朋友们下午好，本期访谈马上就要开始了,现在让我们以热烈的掌声欢迎晓！

独孤晓梦：

也非常高兴能和大家在这里相聚一小时

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-失味: 现在正式开始首先请晓梦兄和朋友们介绍一下自己及曾经运营过的一些站点。

独孤晓梦:

首先,晓梦先来进行一个自我介绍,其实,在网络采访业界,已经有很多朋友认识晓梦了。大家也知道晓梦目前为“林夕阁”的网络业界名人采访主持人。晓梦目前在一家网络营销公司担任运营总监,主要负责所有客户的网络营销效果和方案策划工作,其实,晓梦还在不断学习当中!说到自己做过的站点,也有很多了,从08年开始进入网站站长的圈子,就不断在尝试不同的站点,不同行业,不同性质的站点都做过。

独孤晓梦: 在08年得时候大家都流行做网赚。比如CPA,CPC等等的做的非常非常火,域名停靠当时赚钱的人大有人在,那个时候所有接触这方面的人手里面都有大量的站点,月收入在10W以上的,手里面或多或少都有上百个站点

站长百科-失味:

那你自己曾经运营过哪些站点呢?

独孤晓梦:

恩,比如,之前我自己做的比较好的一个挂广告的站点,是属于中医行业的站点,使用的是新云整站系统,资讯类型站,这个站点做了几个月之后,流量就上千了,这个站点后来为我获得了上W元的收入。一直挂广告,当然,慢慢的进入09,10年,广告收入就不是靠作弊来的了,广告收入也越来越少,转型做了其他的站点,09年底,就曾经和一个朋友做过一个创业类型站点,因为我线下,盈利的点子很多,因为我线下,盈利的点子很多,慢慢的看得人越来越多!因为是和朋友做,他也谈下来了几个合作,月付企业类型广告,后来毕业了,要学习的东西太多了,所以就没有在这些方面下很力,很多站点陆续不管都消失了,就如同泡沫一样。

独孤晓梦: 现在还在运营的就是林夕阁的论坛还有我自己的博客,最后还有一个商城,这个

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

商城做的比较不错,为了未来以后有机会,这个站点目前就挂着,行业关键词所有排名第一,其实做了这么多站点,最终才发现,想要做大,只能有最新最好的创意点子,还有强大的执行力。

站长百科-失味:

恩,晓梦兄说的很好,没有强大的执行力是什么事也做不成的。在网络营销之路中,晓梦觉得什么最重要?就拿起来的网络营销来说,最重要的是什么?

独孤晓梦:

其实,这个问题有点广泛了,我一般都不喜欢广泛的问题,网络营销也注重细节,所以问到最细的地方,得到的答案才是最完美的。网络营销中,重要的就是点子和用户的体验,点子,你所作的就是让点子发挥最大化,使别人来看你的站点,用户体验,页面营销做得好,每个意向客户你都能把持住,网络营销所作的就是品牌,销量以及口碑等等。当然,由于站点的不同,行业的不同,目标的不同,策略的不同,网络营销的重点就不同了,这个需要具体问题具体解决。

站长百科-失味:

刚才你提到用户体验,晓梦能否和我们分享一下网络营销如何把用户体验做到极致。

独孤晓梦:

重点: 页面营销,受众客户对站点的意见。页面营销,符合消费者的心理设计出来的页面,根据心理不同制定相应不同的页面,按钮的点击,图片的 ALT, 图片的像素,锚的 title, 链接的可达速率,等等,这些就是页面营销中要集中说明的。其他,我们是无法发现的,收集用户不方便的地方,进行修正。这个就涉及到数据的收集问题了,做好这两点,我敢肯定,意向客户看到,70%的客户是会有好感的,其余的30%就是客服和服务器的问题了。

站长百科-失味:

用户体验说到低其实就是做细节,把细微的地方做好做精。用户体验要想做好需要注意的地方还是很多的,大家要多留意。呵 晓梦说了这么多,能不能拿一个例子分享一下企业营销

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

的部分过程呢？

独孤晓梦：例子地址：www.ynaudi.com 这个站点属于一个企业站点，美观方面是根据客户（奥迪车，都是高档客户）的心理来进行的，它没有降价等活动，它需要配合线下的活动来进行营销

独，每个活动，都能吸引一批高档用户。同时配合微博，配合电话，配合留言，订购等等的方便快捷，用户能够感受到奥迪带给他们的不是死板，而是最贴心的服务，这就是在营销中要包含进入的灵魂。在线下，我让他们组建了俱乐部，专门进行奥迪客户的回访，活动组织，体验感受等等。虽然流量目前每天还不足 100，但是每个用户都是他们最忠实的老客户。这个就是线上配合线下，线下配合线上（微博，专贴等）的营销方式，

站长百科-失味：

你通过线上配合线下，线下配合线上的营销，相信客户来到你网站也能感受的到最贴心的服务。现在微博非常火热，那晓梦分享一下在企业网络营销中微博的利用吧。

独孤晓梦：企业配合，微博能做出好的用户体验，比如，我先吧粉丝做到 2000，然后线下在老客户的回访，沟通的时候，把微博带入。别人同时能够收听，专人负责，进行微博内容更新，做好细节，每个客户可以得到最新的喜欢的车型的信息，活动，以及企业推广的东西。当然，发的内容是符合用户，而不是疏远客户（比如天天发广告！客户为什么要收听你啊？你要的是资讯，而不是优惠活动）。同时老客户收听，新客户看到，挺不错收听。收听的结果，她会发现这家企业客户这块做的很好，就算他不购买，他也会介绍给朋友。就算他不介绍给朋友，他产品维修的时候也会过去了解，这是口碑，又牵扯到其他的地方了。

站长百科-失味：能否麻烦晓梦和我们具体说一下

独孤晓梦：

客户的口碑传出去，又会接触到企业线下推的广告，比如公交广告，写字楼电子广告等等，了解到，第一时间会到网站了解，或者通过关键词到达站点。延展出来，既不当只微博了，企业微博的推广，根据企业的不同，和企业的配合，效果都是不同的，利用的方式也是不同

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

的，比如，我们这边帮助客户做一个 6000 粉丝的微博，收费是 1W 元，这个是客户看到了效果，所以，他也想良性循环.....好了，这个话题就到这里吧，要说得太多。

站长百科-失味:

晓梦和我们说一下如何进行 BSP 博客营销。

独孤晓梦:

关于 BSP，其实，这个东西晓梦可以给大家介绍一个朋友，他只有一个淘宝店，但是他每天在网络中发的广告都是到任何一个博客进行发放，他做的是香水。老实说，关于 BSP 博客的营销，晓梦知之甚少，平时 BSP 博客的利用就是发发链接，广告等等，如果你要好好经营一个博客，运营一个 BSP 博客，你完全可以采用王通的那种方式，博客炒作手法，他每一句话，都是想了又想在发出来，归结起来，还是需要运营，BSP 限制比较大。

站长百科-失味:

哈晓梦兄太谦虚了，访谈最后就请晓梦兄和我们分享一下医疗类的网站要怎么进行网络营销及外链怎么做？

独孤晓梦: 呃，关于这点，医疗类型站点的营销重点：长尾关键词，核心关键词，品牌，意向客户多少，这里我拿意向客户来说。想要大量的意向客户，医疗类型站点，长尾操作手法完全是可以得到大量的客户，意向，长尾不是只操作几个词汇，而是上百，上千的词汇，长尾没竞争力，长尾没竞争力，医疗类型，她不会进行太多咨询。他看到了这家医院口碑（长尾页面所进行的文字炒作）他自然会直接去医院，也许会打电话问，但是不多，流量的多少和操作的多少不成正比，看他看评价不错，他直接去医院，不需要看网站，当然，也不乏需要咨询的客户，除了长尾，医院的线下这块尽量抓起来，医院线下广告超级多。

独孤晓梦:

广告播放的每一句话都是要付费用的，尽量吧需要体现的句子加入其中，比如“圣爱中医馆，有 81 个老中医.....”。你的圣爱中医馆，就作为核心关键词，这个词汇，在广告的时候提到的最多，搜索的人将会更大，这就是网络营销所要进行的，外链的话！这个我想我不多了，

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

百度一下，N多回答，或者晓梦的博客中专门有一点写了外链的手法操作，很详细。

站长百科-失味：恩，大家可以到晓梦的博客去看一下。网络营销顾问：www.semgy.com。
非常感谢晓梦兄的精彩分享和网友们的给力支持，但由于时间的关系今天的访谈到此就结束了！

第十九期：老 K 分析微博营销之路

站长百科访谈嘉宾介绍：



管鹏，网名：老 K，知名站长，炎黄网络 CEO。china35 网副总经理。
长期担任某知名社区主机评版主及 IT 世界网等业内站点的写手，对 IDC 行业拥有丰富的运维经验。经常组织站长访谈及 站长讲座等公益活动深受站长好评。运营站点 炎黄在线 。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科：大家下午好，站长百科访谈马上就要开始了。很荣幸能请到知名站长老 K 给我们分析微博营销之路。大家欢迎。

老 K:我们开始了。首先老 K 先和我们说说微博到底是个什么东西，为什么会受到大众喜欢，甚至是有些人会上瘾？

老 K：不好意思老郭在做客微访谈，我刚提问结束，

<http://t.sina.com.cn/1649413742/zF4mJI9hhp>

大家可以围观

我们现在可以正式开始了

站长百科—百科：恩，好的。那老 K 给我们说下：微博到底是个什么东西，为什么会受到大众喜欢，甚至是有些人会上瘾？

老 K：微博是什么东西其实这个应该大家都清楚了，我也不需要阐述很多，我想告诉大家的是微博是新媒体，通过微博你可以快速了解最新的消息和最惊爆的八卦等，同时你可是事件的参与者，微博让每个人都成为了对外媒体

站长百科—百科：恩，微博只是个媒体，是个让大家互相交流的平台。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科: 那我们上微博的都能看到老 K 的听众数, 大家都会去羡慕下, 那我们想问下老 K, 怎样才能增加粉丝数?

老 K: 我之前在多次的站长会都提出了, 转播数是王道, 听众是浮云的理念, 主要原因是听众并不是最重要的, 当然我不否认听众多带来的虚荣心, 而实际上面一个 微博的价值体现在转播率上面, 如果你始终做到高转播率, 那你的微博价值超过那些听众比你高很多但是转播率却比你少很多的人, 这点可以说站长最有优势去做到

站长百科—百科: 恩, 说的也对哦, 我们要的是有价值的粉丝。

微博的粉丝很多, 当不多是要给我们用的。

站长百科—百科: 在粉丝数足够的前提下, 那做微博营销是关键点是什么? 粉丝数还是事件吸引点?

老 K: 从微博营销来说我个人目前没有做过商业化的, 都是在属于一种免费的活动范畴, 我个人认为微博营销的关键点肯定是事件的吸引点, 事件如果足够吸引再找有影响力的人那么就可以迅速扩大宣传力度了

站长百科—百科: 也是, 事件要是不吸引人, 粉丝不敢兴趣也是没办法的。说的再多, 没人转播。

站长百科—百科: 那老 K 如何认为, 对于微博维护, 是要一天不断的更新内容, 还是要像博客那样有个频率的更新, 什么样的时间, 什么样的内容更新比较好?

老 K: 对是的, 其实不光微博就是电视媒体也是植入性的广告效果好, 所以微博里面同样适用, 当你策划微博活动的时候最好是那种潜移默化的活动宣传方式而不是直接赤裸裸的广告宣传

站长百科—百科: 恩, 那倒是哦。软的东西, 大家比较喜欢, 纯广告给人感觉生硬、

站长百科—百科: 那老 K 如何认为, 对于微博维护, 是要一天不断的更新内容, 还是要像博客那样有个频率的更新, 什么样的时间, 什么样的内容更新比较好?

老 K: 这个是看你的微博定位了, 如果是个人的那种随意的那么不需要考虑时间段和微博的黄金时间, 如果是微博运营的那必须要考虑到微博的黄金时间段, 因为这个时候微博效果是最好的, 个人建议微博每天不在多在精。我们现在开发了皮皮定时器, 内测阶段已经吸引了很多微博用户了, 这些人大多都是提前一天安排好第二天的微博的时间段, 这样可以把

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

最精华的微博先准备好,在微博的热门时间点自动发出,取得很好的效果。至于微博的内容,则要根据自己的擅长和听众的需求来寻找最适合自己的广播

站长百科—百科: 恩,老 K 说了这么多,最重要的是要看自己的微博是怎么去定位的。也不需要不停的去更新微博。

站长百科—百科: 那当自己的粉丝到达一定数量的时候,我们要怎样去维护和粉丝之间的关系,需要和他们互动吗?

老 K: 这个还是得看你的微博定位了,如果你是名人或者是圈内有影响力的人物那么你当然需要和你的粉丝去互动,但是如果你是工具类的微博则不适合去和粉丝互动,站长目前介入的肯定是工具类的微博更多,所以互动方面需求不大。

站长百科—百科: 恩,那倒是。用工具发出的微博太多,要每个去互动。很麻烦。

站长百科—百科: 现在微博上最常见的营销方式就是微博活动,用奖品来诱惑听众转播,那对于微博活动的营销,很多人想问:真的能达到营销的效果吗?

老 K: 效果方面我估计只有商家知道,因为微博现在还算是新媒体,转化率方面还是有所欠缺的,目前在微博做活动的大多都是想扩大知名度,提高粉丝的,我们日前刚和腾讯财付通联合弄了个抽奖活动 <http://t.qq.com/p/t/9070047801375> 首次启用了新开发的转播统计的第三方应用,通过公平的方式自动读取符合条件的转播用户按照楼层显示抽奖,这样公信力会大大提高,活动也取得了预期的效果

站长百科—百科: 微博活动的价值是有待考虑。那在微博中插入的链接有用么?

老 K: 提到插入链接我得说下,目前腾讯微博的流量回导率是最高的,达到 200%多,这个是有数据统计的,就是腾讯微博的一键转播,新浪的数据还行但是有一定差距,这个数据并不是光发个链接就有效果的,还是要你的广播的内容吸引人,光个链接是没有任何效果的

站长百科—百科: 也是,别人不转播,那也就没流量可言了。

站长百科—百科: 站长都很重视用户体验,那对于微博营销,有用户体验可言吗?又需要注意哪些细节?

老 K: 用户体验实际上从你的微博的定位就开始了,你得去考虑你的微博需要吸引的是哪类的听众群体,如果你是星座类的那么你就专注于做好星座类的广播,如果你 是语录类的那么你就专注于做好语录类的广播,而不要什么都去发什么都去做。当然如果你是个人类的,

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

在某个行业有较深的认识，你可以经常发布你自己对于某件事的观点，也会获得听众的共鸣的

站长百科—百科：哦，定了一个话题，就要朝那个话题织微博，就像写作文那样不至于跑题

老 K：嗯，呵呵就是这个意思

站长百科—百科：那如果企业想用微博做活动，如何才能规避风险，把活动发挥到积极作用？

老 K：我觉得企业用微博做活动主要是要做到诚信力，比如艺龙就是微博营销的楷模，他们也和我们 V5 推推合作过，之所以获得推友的青睐就是他们每次活动都很诚信，从来不做假，同时还能够及时把奖品快递出来，这单是难能可贵的

站长百科—百科：恩，诚信到是真的很重要。一次欺骗，第二次没人来了

站长百科—百科：企业做活动更是要讲诚信才可以的。

站长百科—百科：最后，老 K 和我们说说 V5，说说微博对你们的意义？

老 K：提到 V5 推推可以说的就太多了，大家可以去看看我们的 V5 墙 www.v5.cc 这个平台的发展得益于腾讯微博官方的大力扶持，是微博上面的一个草根互动平台，截至目前已经有 700 多 W 条广播了，绝对是腾讯微博最多的话题，我们的 V5 推友也有几万名了，做为一个纯粹草根发起的互推平台，已经开创了草根微博的传奇，我通过这个平台认识了很多很多的朋友，也学到了很多知识，我相信其他推友也是如此，我们在这个平台获得了欢乐，交到了更多的朋友。相信 V5 推推的明天一定会更好，相信微博这个同时具备媒体和社交双重功能的新媒体将会获得更多网民的青睐，微博已经改变了很多人的生活。

站长百科—百科：老 K 说的很好啊。微博真的是在改变我们的生活。

站长百科—百科：今天真的很谢谢老 K 给我们的分享。

第二十期：高级 SEO 讲师羽毛告诉你如何提高网站排名

站长百科访谈嘉宾介绍：



羽毛(马海斌)，网页设计师，seo 讲师，浙江省商务网络营销培训师，羽翼 SEM 团队团长，第一届电商圈 SEO 大赛评委，A5 软文高产写手。喜欢 SEO，设计，网络营销，倡导基于搜索引擎的营销思路，分享 SEO

站长百科：<http://www.zzbaike.com>

技术和心得，结合用户体验设计和用户行为分析来营销运营网站。个人博客 www.yumaoseo.com 杭州 seo 排名第一。

站长百科访谈内容:

站长百科-失味:访谈正式开始，首先请**羽毛**哥和朋友们介绍一下自己的一些基本情况。

羽毛:很多人知道我网名**羽毛**，我原名叫马海斌，现在在杭州做线下 seo 培训，负责浙江省商务厅人力资源服务中心网站运营。一直从事网页设计，是 SEO 讲师，羽翼 sem 团队团长，浙江省商务网络营销中心负责人。最近进行的第一届电商 SEO 大赛平稳，其实我只是位 SEO 爱好者和践行者，哦，还有我的个人博客 www.yumaoseo.com，里面都是关于 SEO 方面内容的分享。

站长百科-失味:大家都知道**羽毛**现在是商务网络营销 SEO 的培训师，这里请**羽毛**给大家讲讲如何提高网站排名？以一个新站微博营销为例：<http://www.weiboyingxiao.org/>，该站点目前情况不太乐观，请**羽毛**谈一下该网站的情况，首页被 K 的原因及解决办法。

羽毛: 嗯，在 site: www.weiboyingxiao.org 查询结果我们可以看到这个微薄营销站点的首页不在首位。而且没有收录，这是站点被降权的表像之一，针对这情况可以分以下几个步骤，首先，找出站点被 K 的原因，这是至关重要的。不知道原因就开始去改动，很容易适得其反。

站长百科-失味: 那如何才能确定被 K 的原因呢？如果不能确定到底是什么原因怎么办呢？

羽毛: 排除作弊手法之外，很多可能在于优化过度，或是站点不稳定。这个站是个 wordpress 的网站，我大体看了下，发现这个首页页面，出现“微薄营 销”字眼多度，到处都是“微薄营 销”。其次，提高站点内容质量，多做一些高质量内容文章。最后还有就是增加站外外链建设。吸引蜘蛛，提高收录，增加站点权 重。我以前有个站也是首页丢失，找不到，通过 1 个星期每天的软文推广，1 个星期后就恢复正常。看图：

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

微博营销热文

- 微博营销本质上是人际营销
- 微博营销的发展趋势
- 微博营销之从腾讯微博说起
- 做好微博营销的方法有哪些
- 企业微博营销推广技巧有哪些
- 微博营销能赚钱吗?
- 戴尔微博营销案例
- 分享快速提高粉丝数的微博营销方法
- 企业微博营销的效果如何体现
- 微博营销渗入到我们的工作

站长百科-失味: 恩, 羽毛哥说的很对, 如果现在改动的话, 会出现什么样的情况呢?

羽毛: 呵呵, 站点都被降权, 首页被 K, 不改动没法恢复, 改动还有可能, 我们要做的是针对问题去解决, 就算前期有一定小波动, 站点长远来看还是非常必要的。

站长百科-失味: 那如果改动你觉得需要多长时间能恢复呢? 那在这期间应该如何做呢

羽毛: 2-4 周属于正常, 时间再长的就说不好了, 有些几个月, 有些半年, 前面提到了, 针对问题修改, 增加高质量内容, 做好外链。

站长百科-失味: 羽毛哥和我们说一下如果一个新站网站快照停滞或是回档, 要怎么做才能在短时间内让快照隔夜更新呢?

羽毛: 关于网站快照, 它其实是搜索引擎根据这个站点的权重高低来给予的。对于新站, 快照停滞和快照回档是 2 个不同的概念。一般新站快照停滞, 不能快照天天, 或是隔天, 而需要在百度小更新时候来快照更新, 这其实是个非常正常的情况。但快照回档则不同, 除去小几率百度出错外, 它意味着网站被降权, 或是在百度 眼里站点不够稳定, 提高站点权重是解决这个问题的最好办法。

站长百科-失味: 那如何有效快速的提高网站权重呢?

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

羽毛: 比如内容更新及时, 文章内容质量高, 站点结构和页面都对搜索引擎友好, 外链建设稳定及快速。

站长百科-失味: 请**羽毛**哥和我们大家谈一下百度对新站的收录规律及原理, 是否只要通过三个月的考核期就会有排名?

羽毛: 我就说几个新站需要注意的细节吧: 站点上线前做好页面, 功能的调试, 尽量不要上线后多次调整和改变, 不然在搜索引擎眼里这个站点就是一个不稳定的印象. 第 2, 上线时候先把大体的内容搭建好, 很多站, 特别是用 CMS 建站的, 一个框架调试好就扔上去了, 就和大家相亲时候第一印象就不好. 第 3, 新站刚开始 不需要把太多精力花在外链上, 更多应该是做好站点内容, 内容为王, 存在既有理. 第 4, 做好链接诱饵, 吸引蜘蛛. 第 5, 不管是站内优化还是站外优化, 不要去 作弊和投机取巧, 比如使用群发软件之类. 有些操作, 老站大站本身站点权重高, 可以承受, 但新站不行. 最后, 新站的排名不一定就需要 3 个月时间过去, 理论上 而言是没有时间节电, 具体看优化的关键词竞争度和自己站的优化水平。

站长百科-失味: 新站就是要脚踏实地的一步一个脚印的去做, 采取正当的手法才比较有机会在搜索引擎有个适合的位置给你. 大家都说新站不能过度优化, 前一个月做好内容就行, 那外链就一点也不需要做了吗? 如果要做对于新站点而言一天多少算适度呢?

羽毛: 外链当然是需要做的, 我提倡的是, 外链建设不是要多少量, 多少效率, 多少的结果, 而是追求健康度. 大体的概念有, 外部链接获取速度是否稳定. 短时间 大量链接导入, 或是丢失, 都会导致站点降权. 甚至被惩罚, 被 K. 外部链接中使用的锚文字最好也多样化; 内页的外链建设, 还有外链的丰富性. 这是细水长流的过程, 不可拔苗助长。

站长百科-失味: 那软文的转载量是我们没法控制的, 外链一夜之间增加上百都是有可能的? 对于这你怎么看呢?

羽毛: 嗯, 外链建设确实存在不可控制的部分, 这是属于正常的. 至于软文转载, 短时间突

然增加这个可能性确实存在，解决方法很简单，我们只要持续的去做好软文推广就好了，我就按这个节奏去增加外链即可。

站长百科-失味: 可是这样增加的外链并不是太稳定啊，时多，时少，有的更是一下子就增加一百多，对于一个新站而言，外链这样猛增，网站会被降权吗

羽毛: 我们在看外链因素的时候，不能单一看数量，还得考虑这些外链的质量。

站长百科-失味:质量远大于数量吧，但如果数量猛然增加很多，对站点有影响吗?

羽毛:这个问题具体还是要看站，比如 1 万个外链，对一个新站很难吃得消，但如果对于一些门户，比如新浪，一点影响都没有。猛然增加很多，肯定有影响，比较常见的例子有中国工信部的 BeiAn 中心，就因为外链增加过猛，曾经被百度 K 过。

站长百科-失味:恩，什么都要有规律，要适度，一口吃不了大胖子，因此，站长们在做外链的时候要循序渐进才行。由于时间的关系今天的访谈到此就结束了，非常感谢**羽毛**的精彩解答与网友们的支持

第二十一期：草上飞分享怎样利用好站长工具运营网站

站长百科访谈嘉宾介绍:

网名：[草上飞](#)，站长帮手网创始人，上否网站长，2000 年开始接触网络编程，ASP，具有多年网站运营经验。

站长百科访谈内容:

站长百科-百科: [草上飞](#)，你好，很高兴能请到你参加本期访谈。首先能和大家简单的介绍一下自己吗?

草上飞: 我，站长帮手网 www.linkhelper.cn 创始人。2002 年进入互联网行业。最开始做过几个网上书店。 www.addin.com.cn 不过后来由于某些原因关闭，后来做了 www.newbooks.com.cn 这个网上书店，现在主要是做站长工具，呵呵，也算是为广大站长做

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

点小贡献吧。

站长百科—百科：恩。的确啊，**草上飞**的站长帮手网给大家带来的作用很大。

站长百科—百科：**草上飞**，您当时怎么会想到创建站长工具这样一个网站，是什么给你启发的呢？

草上飞：呵呵。最早是因为在做 www.newbooks.com.cn 的时候碰到降权了。当时就从很多方面去分析降权的问题。其中一个就是去考虑是否为友情链接牵连。

最开始只是做了一个百度收录的批量查询工具。

自动从网站里提取外链，去批量获取百度收录数量。

退出来后，很多站长觉得很实用，也听从很多站长的意见，增加了很多功能。

包括后面查看链接的百度快照，百度 site，首页是否为第一位等，都是作为评价一个网站百度权重的一些依据。

所以都把这些功能加进去了。

站长百科—百科：恩，这些工具都是站长们维护网站时必须的。**草上飞**给大家带来了方便啊

站长百科—百科：站长们每天最关心的就是网站的快照更新，快照停滞的时就会想是不是网站权重不够高，作为站长怎样才能看出自己的网站权重高不高呢？

草上飞：百度权重的话，可以从几方面来考虑。

1.快照更新是否及时。通常权重稍好的网站的话，百度快照都是隔日的。

直接百度搜索里面输入域名，来查看百度快照。

2.site：域名，首页是否第一。

草上飞(1469886) 15:01:34

3.直接搜索域名中间部分，譬如：www.adminlj.com 搜索 adminlj，是否能排在第一位。

4.搜索网站的名称，能否排在第一位。

站长百科—百科：恩。那一个新站上线了，站长们就会想着要去找友链，找友链时，会考虑到 google 的 PR 值，但有时也会遇到 PR 之的真假，那站长们怎么才能分辨出真假 PR？

草上飞：对。相信大部分站长去换链接的时候，都应该比较看重 PR。

所以导致现在很多网站站长会通过一些作弊手段来提高 PR。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

通常做法是，通过访问者信息，来判定当前访问是 google 蜘蛛呢？还是普通用户。

只要稍微懂点编程知识，都知道用什么方法去获取访问者信息的。

先说说比较低级的获取假 PR 的方法。

最简单，直接把网站跳转到高的 PR 的网站

过段时间，就能获取到高 PR 了。

但是呢，这样别人一访问他的网站，不是就跳转到别的网站了么。

所以才我上面说的比较高级点的手段。

通过识别访问者信息，来跳转。

如果访问信息里面，user-agent 里面包含 googlerobots，那就证明是 google 访问，然后跳转到高 PR 的网站。而不包含 google 蜘蛛信息，就正常显示自己的网页。这样的话，一方面获得了假的高的 PR，同时自己网站访问不受影响。

大家怎么去区分假的 PR 呢。简单点的，可以用本站的 PR 检查工具，<http://pr.linkhelper.cn> 去检测的。

譬如说 <http://pr.linkhelper.cn/?url=http://www.piclz.com> 这个网站。

大家一看，就能看到

那我们从更深层次去分析他为啥是假的呢？

我们可以看看他的收录，他的外链情况。

<http://i.linkhelper.cn/?weblink=http://www.piclz.com>

通常情况，yahoo 外链数和 yodao 外链数是比较贴切实际情况的。

yahoo 外链很少，yodao 外链也很少。自然假的可能性很大。

当然也不排除，某个高 PR 的网站，他的外链很少。可能只有几个。但是呢？这几个外链 PR 都非常高。那么我们还可以通过 <http://inlink.linkhelper.cn/>这个工具去分析下它的 yahoo 外链。

看他的外链是否有很牛逼的高 PR 导给他。

通常，我们就可以通过这些手段来看看 PR 的真假。

站长百科—百科：恩，的确哦，假的 PR 只会影响我们的网站，所以找友链时不要太相信 PR，同时也要注意 PR 的真假。

草上飞：还要补充一个，大家也可以直接在 google 中搜索域名，如果第一位不是这个站，但是这个站的 PR 又很高，99%是假 PR。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

如果访问者为蜘蛛，不显示友情链接。

否则，显示友情链接。

这样的话，对于搜索引擎蜘蛛来看他的网站，没有一个导出链接。

反而别人都有给他增加很多单向链接。

站长百科—百科：哎。现在的作弊手段还真的是很高明。站长们经常检查网站友链是很必要的。

草上飞：我刚说的那个工具，大家可以通过 <http://www.linkhelper.cn/soft/linkhelperocx.rar> 下载

这个是在本地模拟蜘蛛访问对方网站的，建议大家在交换链接前，模拟访问下，看跟你用 IE 浏览器访问对方的站的内容是否一致。

长百科—百科：恩，大家可别忽略了站长工具的作用。

站长百科—百科：在站上看到过：google 蜘蛛模拟访问工具，这样的工具对站长来说有什么用呢？

草上飞：这个就是模拟 google 蜘蛛去访问对方网站啦。

不过这个工具建议大家可以不用了，可以用我刚才发给大家的下载地址那个。

站长百科—百科：恩，是要用来去分析对方的网站吗？

草上飞：看看对方有没有针对搜索引擎作弊

www.linkhelper.cn 可以检查自己的友情链接里，对方有没有自己的回链。

自动检查自己网站所有的链接。

是的，所以本站后来开发了一个插件版的。

http://www.linkhelper.cn/checklink_new.asp

就是从本地模拟蜘蛛去访问对方网站，看对方有没有回链。

这样的话，对方就没有办法作弊了。

再高明的手段，都能检测出来。

顺便说说链接作弊，有很多种。

站长百科—百科：友链是要经常检查的。站长们每天都会很辛苦的去留外链，那这些外链留的到底有没有用，我们要怎么去分析外链呢？**草上飞**运营网站时，是怎么做的呢？

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

草上飞: 一般换了链接后, 个人觉得, 从诚信方面考虑, 不要去掉对方的链接。

当然, 如果对方被百度 K 了, 那肯定跟他换下去没啥意思了。

百度快照几个月都不更新了, 证明权重也是很低了。可以考虑跟对方协商, 去掉他的链接。

反正我是不赞同私自撤链接, 让人觉得没有一点道德。

站长百科—百科: 站长们每天都会很辛苦的去留外链, 那这些外链留的到底有没有用, 我们要怎么去分析外链呢?

草上飞: 换链接的话, 通常要看对方权重是否高不高。怎么看权重, 就是我上面说的。

至于其他链接, 能留就留吧。都是单向链接, 有何不可呢?

链接越多越好, 当然。群发, 这种方式就不可取。

百度排名, 外链为王。

站长百科—百科: 站长工具很多, 那**草上飞**, 认为一个合格的站长要怎样利用这些工具呢, 您有什么好的建议给大家吗?

草上飞: 工具, 通常只是解决手工的繁琐工作。

譬如说, 链接检查工具, 能不让大家一个个去检查, 很方便, 实用。大家需要经常检查自己的链接, 以免一些不道德的人私自撤掉链接。

或者是对方站降权或者被 K, 导致自己的站受牵连。

PR 真假检测, 换链接前必须要用到的工具, 以为换到一个高 PR 的, 占了大便宜, 结果是吃了大亏。

外链分析工具, <http://inlink.linkhelper.cn/>。可以分析自己网站外链的一些基本情况。也可以用来分析某些网站, 譬如说, 我看到一个网站 PR 很高, 排名也很不错。

为啥呢?

就可以通过外链分析工具, 来看下它的外链情况。

对于他的一些好的链接, 我们也可以借鉴下, 也可以取尝试, 我能不能跟这些好的外链去换个链接呢?

这样不是对自己站的排名也很有帮助么?

站长百科—百科: 恩。站长工具真的很多, 站长朋友们再维护网站的时候要合理利用。

由于时间原因, 访谈到此就结束了。接下来大家自由提问。

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

第二十二期：微传播与你分享如何通过微博赚钱

站长百科访谈嘉宾介绍：

张振波，80 后的草根站长，自大学毕业以来一直从事网络方面的工作，具有多年网站运营经验，是麻豆网和微博导航网站的创始人，目前是**微传播** (www.weichuanbo.com) 的 CEO，对微博营销很有研究。

站长百科访谈内容：

站长百科-失味:今天做客站长百科的是**微传播**的 CEO 张振波，在接下来的一个小时张总与你分享如何通过微博赚钱，现在让我们以热烈的掌声欢迎张总！

微传播:大家 下午好

站长百科-失味:首先请张总和朋友们介绍一下自己的一些基本情况.

微传播:我也是一个 80 后,84 年的一个农村小伙子,**微传播**是去年 8 月份设想好 9 月份 开始组建团队

去年 12 月份中旬上线的.大学里学的是电子信息工程，但对自己所学习的专业不感兴趣，比较喜欢计算机网络。毕业之后才转向网络，组建团队需要组建自己的技术团队.现在**微传播**有 3 技术个核心.

站长百科-失味:目前来看微博是以后发展的必然趋势，请张总和我们一起谈一下微博人才是具备什么样能力的一类人？

微传播:微博很简单的，主要是和自己粉丝的互动比较重要。积极的和自己的粉丝有互动交流，多积累一些忠实的粉丝。另外经常发布比较有创意的微博。或者根据实时动态 编辑一些搞笑，有意思的语言和图片。多和大家交流分享。

站长百科-失味: 微博运营的操作模式和思维，相比传统的环境，有哪些改变？（营销模式、品牌传播、客服思维等等）

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

微传播: 就拿手机短信和 微博对比吧, 手机短信是一对一的, 微博是一对多的。微博是几何级裂变式的传播, 传播速度快。及时性, 对于最新的时间, 发布后马上有成百上千人响应。相对其他营销 来说他的价格却是最低的。

站长百科-失味: 那还请张总简单和我们谈一下你的微传网站点的盈利模式是怎么样的呢?

微传播: **微传播**主要是聚集大量的微博博主, 让商家自由发布悬赏任务, 目前**微传播**收取20%的服务费。目前首页也有竞价排名, 想快速 宣传传播自己的产品和服务需要支付一定的竞价费用。和百度竞价排名差不多。

站长百科-失味: 微博会不会发展到后期变成喇叭和耳朵的两级分化。一部分人丧失了话语权, 而只是一味的倾听和转发, 最终离开。

微传播: 每个人都有自己的朋友, 每个人都有自己的交流圈。都有自己擅长的方面。肯定有自己的一部分群体, 只是这个群体大小不一样而已。物以类聚, 人以群分。

站长百科-失味: 请问企业在运营企业微博时, 如何将用户或者水军在微博上对企业本身的投诉或恶意诋毁造成的负面影响降到最低?

微传播: 恶意的虚假信息企业可以联系微博官方删除 或者其他法律手段来维护。不过微博确实是一个好事不出门坏事日传千里。也可以利用水军引导舆论和负面影响。花钱悬赏让大家发布指定的内容, 或者悬赏让大家发布是积极的内容。

站长百科-失味: 微薄给我们在后续的网络生活中会带来哪些我们还意想不到的问题呢?

微传播: 还是要从微博的传播性来说, 一个事件或话题 瞬间传遍互联网,坏事传播的更快! 微博的传播性还和微博的内容有很大的关系, 你单纯发布一条广告微博很少有人去看的, 更别说仔细看, 再点击链接了。发布微博软广告, 让广告也具备传播性, 一个好的微博广告,

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

会被无限制的转发传播下去。名人相对来说引导性和影响力更强。可信度要高。

站长百科-失味：访谈最后，请问张总象您这样的研究微博的人，应该不会把微博当成自己心灵的后花园吧，他对您来说是不是像一个工作场所呢？

微传播：微博是一个很不错的 交流沟通平台，也是未来移动互联网通信的发展趋势。我主要是最近也比较忙，更新自己的微博也比较少。毕竟我们是一个新的创业团队，还有很多问题摆在我们面前等着我们去解决。

站长百科-失味：微博是新东西，我们的团队也是个新的团队，那我们就要和微博一起成长了。今天的访谈到此就结束了，非常感谢张总的精彩分享和网友们的给力支

第二十三期：孙运坤分享电子商务之道

站长百科访谈嘉宾介绍：



孙运坤：青岛坤腾网络科技有限公司创始人，山东 SEO 团队联合创始人，在 SEO 圈内混迹了五年，目前专注于电子商务和网络营销的探索，现任易秀珍品网：<http://yixiuxb.taobao.com/> 推广总监。

站长百科访谈内容：

站长百科-百科：孙哥，你在网络界也待了 5 年，先和大家介绍下你的网络生活发展吧。

孙运坤：群里有很多牛人，我只是随便聊下自己的一些看法，如果有错误，请大家给予指正。

我是从大约 06 年开台我的网络行业的工作的，最早时是做网络工作室，以建站为主，期间也自学 SEO，做些小站，做流量，赚点广告费。

07 年的时候，加入了山东 SEO 团队，和白冰等人一起创业

那时是以 SEO 服务为主，主要为企业进行服务，做关键词的排名。

在自己接单赚钱的同时，也不断磨练着实战的技巧，这样做了几年，一直到 2011 年初。

由于现在 SEO 培训的普及，大量的初学 SEO 人员涌入市场，行业的门槛越来越低，市场越来越难做，山东 SEO 团队的成员都在逐渐转行，所以我也从 SEO 行业转移到了电子商务行

获取更多信息请访问站长百科： <http://www.zzbaike.com>

业，现在北京工作，担任易秀珍品网的推广总监，以后的几年，也计划一直在电子商务行业发展。

站长百科—百科：站长们都是很不容易的。

孙运坤：是的，尤其我们这些草根站长，都是在不断的磨练中成长

站长百科—百科：站长们在做关键词优化时，会注意到很多细节，那对于电子商务的淘宝客商店，在命名时有什么规则吗？

孙运坤：应该是淘宝的店铺吧

店铺产品的命名

关于这个问题，我前几天写过一篇博文：<http://www.seojiaoshi.cn/marketing/taobao-title.htm>，可以做参考

畅游网络：中文名称相比英文名称那个更好些呢？

站长百科—百科：那孙哥给我们说说吧。

孙运坤：淘宝产品的标题环节是一个很重要的环节

核心的内容就是产品标题中要包含希望用户搜索到的关键词，而且关键词要有一定的搜索量
关键词的出现可以以分词组合的形式出现，这个类似百度和 GOOGLE 的切词

哪一些词属于热门词，可以看下淘宝提供的热搜词 top500，在命名时还要注意尽量把 30 个字符位置都利用起来，尽可能的增加可以组合出来的关键词。

热搜词 TOP500，在淘宝的数据魔方论坛中可以下载。

做淘宝店的商家，需要经常关注最新热搜的词，这样可以时刻掌握用户的搜索习惯，随时进行标题的调整修改。

标题在撰写时，选择关键词时，还需要注意，不要选择范围太广的词，这样获得排名的难度太大，而且转换率较低

如果设置时尚斜挎包，复古单肩女包，这样的词转换率会相对高一些，而且竞争会弱一些。

站长百科—百科：关键词的选择要考虑到转换率、

孙运坤：基本上就这些，我的博文中，以我公司的产品举了两个案例，有兴趣的可以看下。

站长百科—百科：恩。关键词的设置还是优化中很重要的。

孙运坤：是的，转换率是非常重要的，要选择能获得排名，转换率相对高的词，这是重点。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：孙哥做电商，那电子商务营销和以前的传统的营销方法相比，有哪些方面是有优势的？那种营销方式更能达到营销的效果？

孙运坤：淘宝的搜索，还不可能和百度，GOOGLE 这样那么高级

纯电商的线上营销方式和传统的营销方式，各有优势。

单纯利用网络宣传，相对成本较低，但是想快速打造出一个知名品牌较难，需要较长时间的积累，更适合创业期的中小型公司。

如果企业有足够的资金或有投资，想做成国内知名企业，打造一个金子招牌，那就必须在网络营销推广之外，再使用传统的营销方式，如电视媒体广告等，马路上的广告牌等受众面特别广的营销方式，通过长期的广告轰炸，很快就可以家喻户晓。

所以说选择哪种推广方式，要根据企业的经济实力来制定相应的方案。不同的企业，在不同的时期，需要用不同的策略。

站长百科—百科：和传统营销相比，网络面对的范围会更广点。但是也要根据企业的要求选择了

站长百科—百科：那对于一个 B2C 网站来说，要是做网络营销，要从哪些方面做起，要怎么做优化？

孙运坤：网络营销是多方面入手的，做为 B2C 的卖家，想要利用好这个网络的平台发展，在初期需要充分的利用现在热门的购物平台。

例如，京东，凡客 V+，当当，淘宝，拍拍，2688 等。

现在最容易利用的是淘宝店，他自身庞大的客户资源，针对性非常强，都是有购买欲望的群体。

我们只要用好淘宝自身的推广工具，例如直通车，钻展等，把淘宝的用户转换成自己的用户。

其中直通车，是最重要的工具，每一个卖家都需要熟练掌握才可以。

如果自己的货源充足，也有足够的利润额，推荐申请参加淘宝官方的促销活动，例如聚划算，淘满意等，这些活动如果申请成功，可以快速提高店铺的信誉值，几个月冲皇冠都是很有可能的。

在吸引到足够流量时，要进行自己店铺产品之前的关联营销并做好全店的促销活动，最大化的转换流量。

除了淘宝之外，京东，凡客 V+也都是非常给力的平台，只是这两个平台加入的要求比较高。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

需要压大量的货到这些平台的仓库中，可能压的资金要有几十万之多，适合货源充足，资金流充足的企业。

当当和 2688 这两个网站，销售情况，也不错，而且不用压货，他们的合作形式是类似淘宝这种开店的模式，只是他们没有淘宝这么完善的内部推广方式，可能销售情况不如淘宝。

刚才说的这些都是借助第三方的平台，咱们自己的官网，也是必须要有的，官网的营销方式更加广泛些，除了最常用的 SEO 和 SEM 之外，还可以配合 EDM 和微博营销，如果公司有给力的编辑，那还可以经常进行软文推广，这样应该会有一个比较好的效果。

官网这块的推广方式就太广泛了，就不一一详细说了，现在网上有太多的推广经验，都是不错的参考。

站长百科—百科：恩，站长们要分析自己的企业，看什么样的平台比较适合自己，好的平台不定适合自己、自己网站的优化也要有

站长百科—百科：现在很多 B2C 网站都会用邮件的形式发自己产品的广告，一打开邮件全是产品广告，但是这种方法也没能达到很好的营销效果。孙哥你是怎么看待 B2C 站用邮件的营销方法的？为什么会达不到效果？

孙运坤：你现在说的这种邮件推广方式，可能是指非许可的邮件营销，通俗说叫垃圾邮件。

孙运坤：这种邮件的发送，打开率及点击率相当低，靠的是庞大的数量。

孙运坤：这种方式我不推荐，会让用户反感

如果让我来做 EDM 的推广，我会在积累了一定的用户后，再来使用，在我看来，EDM 有主要用途是维系老客户的关系，让老用户经常可以看到我们，知道我们还着着他，别忘记了我们商家。

用 EDM 来提高老用户的多次购买率，这是非常重要的作用，做电商的都知道，挖掘一个新用户的成本很高，但是维系一个老用户的成本就会低很多，也许只是一条短信或一封邮件。

站长百科—百科：恩，太多的广告邮件，让用户很反感，就像我自己也很少看邮件的，我想大家和我一样吧。

孙运坤：在除了维系老用户之外，想对新用户进行邮件信息的发送，可以策划一些活动，让用户主动留下邮件地址，如利用微博，论坛等。只要是用户主动给你邮箱地址，那这些用户，就不会对你的邮件有过多的反感，这样的邮箱地址就是比较优质的群体。

当积累一定数量后，就可以在做一些促销活动时，做一个设计精美的邮件给这些用户发布，

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

邮件的设计也是非常重要的，设计的美观度，直接影响到用户的访问感受，也会对点击率有很大的影响。

站长百科—百科：恩。不要没事发群邮件。这样大家不感兴趣的看多了。你的东西就成垃圾的了、

孙运坤：在设计时，有一个需要注意的要点，就是在邮件上下两个位置的明显处，设置上退订的链接。大多数人都会认为这是对自己基本的尊重。

站长百科—百科：恩，这个功能很有必要。

孙运坤：群发邮件时，如果有条件，在邮件中，加入对方的名称，例如：XXX，你好，这样用户会感觉这不像是群发的信息，更容易接受。

有关 EDM 的事，就先说这些吧。

站长百科—百科：恩，孙哥给我们分享了很多电子邮件的技巧，那孙哥怎样看待电子商务难以盈利这回事，就像京东这种也是才刚刚盈利，电子商务最大的盈利点是什么，最大的困难是什么？

孙运坤：导致电子商务网站难以盈利的原因很多，主要在于以下几点：1、市场竞争过大，价格战十分严重，很多大型网站都在低价抢夺市场份额。

孙运坤：京东，当当，这就是低价抢市场的典型

开销巨大，单品利润越十分之低，但是为了残酷的市场份额的之争，又不得不这样做。

2、推广成本日益增高，很多大企业都吃不消，如当当要停止百度推广，京东也要砍掉 50% 的百度推广费。

现在推广的平台成本，做电商的都知道，知名点的网站广告位，动辄一天上万元的费用，烧钱容易，赚钱难。

3、获得电商人才的成本过高，由于电商在中国发展的时间并不长，经验丰富的电商人才属于稀缺资源，各个电商公司都为了获取人才不惜以年薪数十万到处挖人，这将导致运营成本大量提高。

前几天微博中一西安的朋友，在招推广人员，都开价到年薪 20 万。这样都招不到合适的人。

站长百科—百科：钱是给出去了，合适的人不好找，这样也挺悲剧的。

孙运坤：如果抛开运营成本不算，只说做货成本，其实电商都是有钱赚，但是减去了运营成本，大多数电商公司，都不赚钱，甚至赔钱，包括我们公司在内，现在也只是投入，还没有

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

赢利。

站长百科—百科：本钱花的太多了、那孙哥对阿里妈妈的广告位有什么经验呢，我们在购买时，需要注意哪些方面？

孙运坤：阿里妈妈的广告前段时间，我也有大量的购买，前后两三个月买了价值近万元的广告位了，简单说下我在这段时间内总结的挑选经验。

- 1、要买与自己网站相关的广告位，这样点击率会高一些，例如我们做箱包，我就会选择女性网站，时尚网站，服装网站等，这样用户群体基本一致。
- 2、购买的网站要有一定的流量，起码需要一万以上的 IP，否则广告效果很不明显。这个可以参考阿里妈妈给予的广告位的数据参考。

虽然流量大的广告看着价格高，但是相对于单个点击的费用，还是流量大的划算一些。

在参考流量时，要注意 IP 与 PV 的差

现在很多站长，做阿里妈妈都刷流量，表面上流量大，其实上没有用户点击

所以 IP 与 PV 差的大一些，说明用户在来了网站后，有进行浏览，不是直接离开，这样能说明网站刷流量的可能性小一些。

- 3、看好某个广告位后，选择好日期，点购买后，先不要付款，这时在阿里妈妈后台的已购买广告位中，就可以看到你正准备买的广告位的目前广告位的展示量，点击率，点击量，这样你就可以估算出自己的广告的效果，需要挑选点击率高的广告位，这样带来的流量效果会比较明显，点击率低于 0.5% 的广告位，就没有选择的必要了。

- 4、广告图片一定要精美，能足够吸引眼球，用精美的 Flash 做的广告最好，这个的好与坏，会严重影响点击率。

- 5、如果购买后流量有异常，一定要在投放结束后提出申诉，申请退款，让阿里妈妈的技术人员核查卖家网站流量是否正常，这样可以保护自己的利益不受侵犯
当然这个不同网站，也许也不一样，需要自己去测试转换效果

站长百科—百科：访谈最后，孙哥和我们说说未来大家做电商的竞争焦点？

孙运坤：不论是做电商，还是传统行业，最核心的还是产品

所以产品的优劣，有无竞争力，可以说是电商企业成败的一个关键

孙运坤：如果做的产品，有一定的独特性，有自己有风格，不用去追求大而全，做好一个分

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

支行业也可以，做出一定的市场份额。

现在很多电商进入商业后，不知道应该卖什么，只看别人什么卖的好，自己就卖什么。这样就是跟着别人走，走别人走过的路，只能是捡前辈们掉下的那点芝麻，很难做大做强。

所以销售什么产品，是电商公司需要好好研究的事情

孙运坤：有了有竞争力的产品，再就回到前的如何卖产品，卖什么+如何卖，这两方面，就是做电商最重要的事情。

第二十四期：张杭烽告诉你如何运营网站

站长百科访谈嘉宾介绍：



张杭烽，国内知名网络营销专家，目前担任一比多一站式电子商务平台的运营总监，多年来致力于电子商务网站平台的产品运营。曾就职于中企动力、口碑网，后参与批发区、新钻网、LED 环球在线等创业项目的前期运营，在网站运营推广方面有独到见解。

站长百科访谈内容：

站长百科-失味：张老师你好，首先请你和朋友们介绍一下自己的一些基本情况吧。

张杭烽：目前就职于上海火速网络科技有限公司负责一站式网络营销服务平台一比多 www.ebdoor.com 的运营工作，主要致力于为中小企业提供一站式网络营销服务。

站长百科-失味：一般进行网站运营的分析，应该从哪几个方面进行呢？

张杭烽：提起“分析”对于很多初学者来说，总有一种高深莫测的感觉。实质上，就是一个拆解主要矛盾的过程。运营过程中，需要针对各种各样的问题进行改善性思考，以实现推动网站整体提升的目的。运营分析大体可以概括为：发现问题->明确改善目标->抓住主要矛盾（发现改善点）->分析并给出改善措施->验证改善成果（进一步改善）以“网站跳出率”改善为例，很多网站都存在跳出率过高的问题

张杭烽：那么让我们来拆解一下他的解决思路：1.发现问题本次举例以“网站跳出率”为例，假设当前整体跳出率为 90%。2、明确改善目标根据不同网站的发展阶段和行业特征，可以设定特定问题的改善目标。跳出率案例跳出率较高，因此第一期改善目标暂定为 70%。通常我

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

们会在不同阶段设定不同的改善目标，换句话说，实现 70%跳出率后，可根据实际情况制定第二阶段的跳出率改善目标。3、抓住主要矛盾。在明确目标指引的情况下，我们需要从全局页面的整体跳出率中找寻以下特征的页面：**A.流量非常高或相对较高的页面；B.跳出率高于或明显高于目标值的页面**，本案例的目标值为 70%；符合以上特征的内容就是本次分析所需要重点思考的改善点。

张杭烽:4.分析并给出改善措施。根据改善点的网页内容（格局、信息点、信息量、内链等）进行思考，究竟是什么导致了用户的高流失。以国内某门户平台的调处率改善为例，针对已删除报错提示页面的改善，就可以根据用户访问行为发生页面的特征，给予相关性更高的内容信息推荐。同时考虑用户心理诉求和用户鼠标手势在特定区域设置互动功能或链接。

5.验证改善成果通过改善措施的上线后

，需要进行阶段性的数据跟踪（通常建议以 2 周为单位进行跟踪），对运营成果进行统计和思考。运营成果达到或超越预期，是我们喜闻乐见并可以普及应用的；运营成果未达到预期，则需要进一步总结经验并实施改善。

站长百科-失味:张老师说的很对，网站跳出率要及时有效的发现问题，解决问题。站长在网站运营中的职责是什么呢？怎么做网站运营呢？

张杭烽:网站运营的目的是推动网站平台功能服务或产品与目标用户进行良好的交互。对于众多个人站长来说，确保这种交互行为的良性发展，就成为其核心职责。在实际的操作过程中，主要表现为：1、网站基础功能服务的韵味跟踪；2、网站 BUG 管理；3、网站产品需求管理：目标用户需要什么功能/服务；4、网站产品服务的市场包装及营销推广；5、外部资源的合作管理等。除此之外，如平台定位、SEO 架构等在大运营概念中，属于需要关注的基础。

站长百科-失味:网站 BUG 管理能和我们详细说一下吗？

张杭烽:网站运营过程中，会出现各类功能服务的报错等，需要根据用户的反馈进行紧急响应。不仅如此，在常规运营中，还需要进行分门别类的回归测试，以实现对产品服务性能的

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

周期性检测。

站长百科-失味:能举例说明一下平台定位的问题吗？

张杭烽:比如说 ebdoor.com。一比多是上海火速旗下的 B2B 电子商务平台！它主要服务于国内期望开展电子商务的中小企业，区别于阿里巴巴的特色是，我们的目标客户更加传统，不了解互联网和电子商务。为中小企业客户提供从建网站、推广、流量转化、商机管理的一站式电子商务应用服务。

站长百科-失味:网站结构和栏目至关重要，是考察一个网站运营者的思想的最好的方法，下面就请张老师和我们谈一下吧。

张杭烽:在国内有很多成功的个人站长，具备一个共同的特点，就是对自身的目标用户非常了解，并且将这种了解融入到网站之中。网站定位与整体架构，其本质是要从站长自身或运营团队的资源优势出发，整合目标用户人群的需求及定位，为用户提供多维度的内容体系，实现网站价值的最大化。换句话说，用户能很好的找到自己想要的东西并应用自如，搜索引擎能很好的索引各类相关性信息并推荐给搜索者。要多维度相关数据的深度挖掘和横向衔接，将形成一张庞大且紧密的内容关系网络，满足访客和搜索引擎这两类用户。这就是我们平时常说的“磨刀不误砍柴工”吧。

站长百科-失味:如何根据百度算法，让网站被快速收录呢？

张杭烽:任何搜索引擎的算法其核心是一致的，无外乎网站自身内部交互体系和外部资源的推荐。如果是一个新站想要快速收录，那么最简单的做法就是寻求高权重、高质量的网站推荐站点。举例来说

，在 [hao123](http://hao123.com) 首页增加一个文字链，呵呵。如果想要网站全局页面被更多的收录并获得合理排名推荐，那就是一个长期而艰巨的任务。不仅要做到刚才说的网站定位和整体构架的基础，更要做好平台内容运营和外部资源合作。

站长百科-失味:新站首页被 K，如何能恢复呢？

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

张杭烽:网站被 K，甚至封杀，都是可以恢复的。搜索引擎对外的原则是，被认定的不良行为改善后即可重新收录推荐。如果站点出现收录问题，可以参考以下 流程进行操作：1、整理最近三个月内的网站所有操作清单，包括域名、服务器、程序等；2、针对这些现象进行专项研讨，探究引发 K 站或封杀的原因；3、逐个 改善/调整并验证是否恢复。根据操作经验显示，常规的页面收录问题基本可以通过自身的问题筛查得到解决。而对于域名全局收录清零，且持续时间较长的情况， 通常需要改善所有疑似问题后，进行内部申诉方能解决。

站长百科-失味: 那对一个新站而言，会因过多高权重单向导入链接过多而首页被 K 吗？

张杭烽:没有明显迹象表明，高权重引入会对合理的正常站点产生影响!! 当然，我没有测试过做个垃圾站，并购买批量连接这样的做法。国内有很多站点，都是以网络公司营利为目的而草率制作出来

的! 网站本身就是中看不中用得产物，有的企业老总更要求唯美化，而采用了大量的 flash、图片，那么网站本身算是糟糕透顶! 这种站点，搜索引擎无法很好的进行分析和索引! 在这种情况下，大量的

外部推广所产生的流量和权重引入，会引发搜索引擎的警觉! 因此，将这类网站列入可以站点的行业，从而进入沙盒等，也在情理之中。搜索引擎要推荐高品质内容给需要这些内容的用户，这是永恒的

话题! 与之违背的各类操作均会不同程度的受到搜索引擎的处理，即便是现在未处理，也并不表示永远不处理。

站长百科-失味: 百度排名的具体算法张老师能和我们分享一下吗？

张杭烽:搜索引擎自其存在至今，其使命是：让用户在最短的时间内找到所需内容并离开搜索引擎。因此，鉴于搜索引擎创造内容的短板，站长根据所专注的领域创造高品质内容、推动用户高交互，将

是成就网站排名的根本。百度的搜索引擎算法，目前最权威的版本是《百度互联网创业俱乐部搜索引擎优化指南》。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-失味: 内容是网站的灵魂，这是大家公认的真理，那么，请问张老师你对此是怎么看的呢？

张杭烽:既然是真理，我也没必要去过多说明，呵呵！在这里需要强调的是，国内存在太多的低质量内容信息，往往很多站长为了充实内容，采用了大量的数据采集和伪原创，这就使这个灵魂变味儿了

。根据相关机构的研究数据显示，随着微博等微互动的发展，越来越多的人倾向于放弃创造内容，而热衷于内容分享与交互。这就为我们运营提出了更高的要求。要做好网站信息栏目的内容引导工作，利用明确的栏目、功能，吸引用户原创内容并实现特定信息的交互聚合。

站长百科-失味: 原创内容会是搜索引擎所希望看到并喜欢的。除了百度之外的搜索引擎关键词的搜索量如何查的？百度有百度指数可以看，其他的怎么看呢？

张杭烽:工具 1：谷歌关键词分析工具。他针对关键词长尾、竞争度、搜索量都有相关性参考。2、单机版的关键词工具：恶猫 SEO 软件。这个工具对于 SEM 中关键词的海量筛选非常有价值，呵呵。

站长百科-失味: 一个网站主要依靠谷歌来的流量，最近流量有所减少，查看数据，关键词在谷歌的排名没什么变化，只是关键词搜索次数有明显减少趋势，请问大家，搜索次数减少与流量减少有关吗？

这个减少与搜索引擎有关还是用户搜索习惯改变有关？

张杭烽:从你的问题来看，主要是用户兴趣行为发生变化造成的。举一个最明显的案例，早年，杭州有个纨绔子弟撞死了这大学生，浙大高材生被撞出 2 层楼 高，却说只开了 80 码车速 号称“飚车男”这是一个事件，2 天内我博客单帖流量超过 3 万，这类关键词长尾多大 1000 多个词！但是随着时间的推移，流量在 1 个多月后，人们对事件不关心了，流量也就没什么叻。换个角度来说，这给我们很多站长一个警示，从事某一领域的业务发展，就必须资源

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

整合，针对用户关心的 各类长尾关键词进行布局。正如我刚才所举的案例“肾病”那样，与之相关的所有信息，都要提供全方位的内容引导和交互体验

站长百科-失味： 张老师回答的很详细，访谈最后就请张老师和我们说一下怎么样可以快速提升品牌的知名度吧。

张杭烽：这个问题让我第一时间想到了淘宝网，呵呵！淘宝网推出之初，为了与 ebay 竞争，做了大量的弹窗广告！说心里话，当初连他祖宗十八代都骂过了，呵呵！烦得很。但是，至少做了一个品牌知晓度，哈哈。要让用户认可你并用钱给你投票，那么就要在更长期的运营过程中，在所专注的行业领域内满足用户需求，为用户创造价值！试问：能为你创造最大价值的东西，你会不认可它吗？

站长百科-失味： 由于时间的关系今天的访谈到此就结束了，在此非常感谢张老师的精彩分享。

第二十五期：丁道师畅谈网络运营之道

站长百科访谈嘉宾介绍：



丁道师：某网络公司信息总监，非著名网络营销人士，晋商***约评论员，网络义工，常年为站长义务解答各类题目，传授网站运营之道。现为 donews，艾瑞，比特等传媒专栏作家。互联网第三方评论人士。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科：丁道师你好，很感谢你能参加站长访谈，能先和我们介绍下你的网站之路吗

丁道师：恩，好的。多年前，退学进入互联网这个圈子，因为我认为中国当时教育制度不适合我，或者也可以说我不适合中国当前的教育制度。所以毅然退学，杀人互联网这个圈子。由于爱好写作和游走四方，再加上性格使然，这么多年来我一直没有固定工作，一边四处漂泊一边研究网站运营之道，有所感悟，皆通过文字表达出来，被一些媒体邀请开通了专栏。在此期间担任过几家网络公司的运营总监，同时在一些电商类企业挂名做过顾问。在我所有

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

参与运营过的网站中，电商类网站是最多的，近一俩年主要运营 **iphone4** 中文网，销售苹果手机，最多的时候每天独立 ip 一万多，订单将近一百台。后来因为美国苹果公司的一纸律师函，涉及到侵权，网站被迫关闭。目前，没有运营网站的计划，处于漂泊天下的状态中。

恩，差不多这就是我走过的网站运营之路，谢谢大家

站长百科—百科：丁道师是互联网的第三方评论人士。很感谢能参加访谈

站长百科—百科：大家都知道丁道师是 donews 和艾瑞的专栏作家，平时的写作是避免不了的，原创的东西谁都喜欢，可是原创也是最难的东西，那丁道师认为怎样才能写好一篇原创，让文章有价值？

丁道师：要想写出好的原创的作品，首先必须经常阅读别人的作品，这样有输入才可能有输出。

即使到现在，每天 a5 和 donews 等网站每天更新的原创文章我都会观看学习，经常会有所感悟。一篇文章的好坏，其实和其本身的辞藻华丽没有多大的关系，关键在于选择好一个切入点，然后再深入解析，发表自己的真实看法。当然文章是否有价值，有时候还不仅仅在于写，还和发布的渠道有关系，如果一篇文章再好，但是没有发布在一些权威的媒体或者人气高的论坛，可能就造成了好酒巷子深的情况，所以发布文章的渠道平台也非常关键，像 it 类文章发在站长网，donews，艾瑞网等媒体，可以使其价值更大化。

站长百科—百科：恩，丁道师给大家的建议就是要多看别人写东西，然后自己去感受，去链，才能写出更好的东西。

站长百科—百科：丁道师作为第三方评论人物，写文章是经常的事，那丁道师觉得评论类的文章会不会有炒作占主导部分呢？

丁道师：我认为，写作一些评论需要找寻到一些价值，比如一个新闻热点，一个新闻的核心主题要明确，写出来的东西必须有理有据，真是可靠，这样文章的价值就会大大的体现出来，当然，也有及时性的问题在里面，比如去年 360 的问题，现在再写就没太大的价值。

丁道师：说到炒作，其实评论性文章只要不涉及到作者的利益，一般不会刻意的去炒作。当然一些专业的写手，尤其是一些专业从事文案炒作的写手，会经常配合商家的活动，进行文章宣称炒作，比如前段时间的去哪儿网和去哪网，由于宣称炒作得当，使得消费者对这俩

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

个网站真假难辨。这样，虽然假的网站做法有些不道德，但从营销的角度来说，无疑是一次成功的炒作。

站长百科—百科：恩，站长们要抓住热点，不光是在写文章上，在做网站关键词时也要抓住热门的。

丁道师：对，站长这点也要考虑到

站长百科—百科：今天百度的大更新让站长们很火爆。前段时间也看到**丁道师**和米晓彬的事情，当时**丁道师**有提到百度人工干预的问题，那**丁道师**和我们说说百度人工干预到底是怎么回事？

丁道师：关于百度的人工干预，大部分的站长应该深有体会。为了明天咱们今天的访谈能被百度搜索到，这点我就不做多阐述。百度人工干预的证据，详情百度搜索“王通:百度的屁股能不能摸?”

<http://www.admin5.com/article/20110331/327436.shtml> 这是原文链接，大家稍候可以去看

站长百科—百科：呵呵，百度的更新很不正常，大家只要做好自己优化该做的就好了。

丁道师：对，要注重用户体验

站长百科—百科：大家都说人工干预是用户体验不高的站，**丁道师**认为是这样吗

大家都说人工干预是用户体验不高的站，**丁道师**认为是这样吗

站长百科—百科：呵呵。最近得知**丁道师**在研究网站运营，那对于时下很火的团购网站，**丁道师**认为站长要怎样才能运营好团购网站。

丁道师：关于团购网站的运营，在我教程的第四课中提到过，大家可以百度搜索“**丁道师**案例分析第四课：团购网站的运营”文中我分别把美团网，山西的一个地方团购网站，以及站长网团购三者作为案例进行分析。

当然我相信个人站长运营团购网站大部分都是地方类团购网站。地方团购网站，地方上的人做地方网站最有优势，不管是做团购还是门户，这点是肯定的。地方团购 网站消费者资源和商家资源这两点最重要。当然据我所知，国内地方上做的成功的团购网站往往有一个成功的地方门户网站做后盾，所以大家运营团购网站的话也可以结合我前段时间发表的《**丁道师**案例分析第一课:地方网站的运营》，做个参考，运营地方团购网站。

站长百科—百科：现在团购网站很疯狂。他们不仅是做线上，还做线下的

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

丁道师：对，地方团购网站要以线下为主

站长百科—百科：说到淘宝客。丁道师给我们说说淘宝客网站运营的一些问题吧

丁道师：淘宝客是我在教程文章中提到最多的字眼。之前在文章中我经常就淘宝客的一些推广方法进行干货分享。

后来干脆在第二课中专讲淘宝客，在文章中也提到了很多方法。但是在今天看来，一些站长说通过我所提供的方法并没有赚到钱。

站长百科—百科：那丁道师给我们说说都是那些方法

丁道师：在这里，我想说的是，做淘宝客找到好的方法后，贵在坚持不懈的去执行，常用的方法就是那几种，你知道，我知道，大家都知道，可正是一些不起眼的（比如论坛发帖）方法，只要严格的去执行，也会取得不错的效果。我还是那句话，执行为王。

当然具体操作方法大家可以搜索文章去看，相信会给大家带来一些思路上的突破

站长百科—百科：恩，成功与失败就在细节方面决定的。站长们的执行力很重要

其实站长们再运营网站时，不知道有没有发现一个很重要的问题，就是站长的人脉问题，我想作为专栏作家，丁道师应该认识很多知名的人物，那丁道师怎么看待人脉这事儿。

丁道师：大家看啊，咱们现在这个社会就是人与人相互沟通，高度互动的一个社会，人脉甚至是比较技能和学历更加重要的东西。

丁道师：我所认识的这些人中，各方面，都有所专长的人，我相信有良好的关系网，对以后大家的帮助也是无以言语的。比如前几天我新建了一个 qq 群--软文媒介发布高级群，我给这个 qq 群的定位是站长，媒体，编辑，作家相互交流，合作共赢的平台！虽然仅仅是 qq 群这样一个平台，但是建群仅仅几天，很快国内互联网各个领域内资深人士就加入，比如 donews 社区的制作人，速途网 ceo，还有新浪网易这样大型门户网站的编辑，以及中国青年报这样国家队旗下网站的编辑，还有 28 推的几位创始人，电商圈的负责人，百度知道管理员，几位 seo 牛人，同时国内顶级的一些写手和知名 it 作家加入，后来又加入了地方网盟和一些商业组织的负责人，相信这样的平台能够为大家交流合作带来很大帮助。

说到这点我补充一条：1. 网易微博达人计划启动后，许多互联网圈内人士加入。如果朋友们想认证网易微博达人的话，可以联系我，我可以协助大家。当然纯粹是为了做广告的朋友就算了。

站长百科—百科：呵呵，像丁道师这种人脉的要是用在做推广的方面，能达到的效果应该是

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

非常好的

所以说人脉是网站优化过程中不可缺少的资源。

丁道师: 多一条人脉, 多一条道路

多一种思路, 多一份方案

站长百科—百科: 恩, **丁道师**说的很对哦。其实站长百科每次的访谈也是在为大家积累人脉。只是没人把握的住。。

丁道师: 就我刚才说的, 今天参加访谈的朋友, 可以把大家的网易微博和个人介绍发给我我联系网易那边的相关负责人, 给大家进行达人认证

站长百科—百科: 呵呵, 这些都是话外题了、、互联网牛人这么多, **丁道师**认为作为草根的我们要如何打造属于自己的品牌建设呢?

丁道师: 这点, 我可能和其他人持不同看法

站长百科—百科: 恩, 那**丁道师**给我们说说您的看法

丁道师: 说到品牌建设, 我记得有人说过一句话: “你每天坚持原创一篇文章, 坚持不懈, 那么一年下来你不是名人也变成名人了。”

丁道师: 我想说的是, 对于大部分的草根站长来说建设属于自己的品牌母亲还是一件困难的事情, 非常不切实际, 与其忙着的追求名, 还不如先追求利。有了利, 可以很容易有名, 可以相当容易的建设品牌。

所以关于这个问题, 我总体上的思路就是: 个人站长先不要谈品牌建设, 先脚踏实地, 底部一个脚印, 先积累资源

站长百科—百科: 大家都知道, 最近的 SEO 大赛正火热的进行着。电商圈的指数也在上涨着。对于这次比赛。**丁道师**怎么看?

丁道师: 搞活动, 不管是奖品是钱, 还是 iphone4.目的不了为了搞活动而搞活动, 而是为了通过活动来带动网站的人气, 提升网站的知名度和影响力。

既然如此, 为什么非要有“门户之见”。我觉得应该把这个活动开放了, 不要设任何域名限制等门槛, 大家谁都可以参加。

丁道师

Seo 存在于互联网各个角落, 各种应用。我认为, 这样的 seo 大赛, 不要限制顶级域名, 大

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

家博客，专栏，论坛，社区甚至 qq 空间，新浪微薄等等都可以参加。当然由于这次活动以百度的排名来计算，所以百度的相关网站不可以参加。这样，开放活动后，各个阶层的站长甚至普通网民，都可以各显身手来参加这次活动。这样更有利用活动的推广和网站影响力的提升，这点后来和活动发起人青装我们有过讨论。

当然这仅仅是我的一点个人看法

大家仁者见仁智者见智。

对，放低门槛了，进来的人太多

站长百科—百科：那丁道师做为第三方人士，怎么看待要想成功运营网站，站长们需要点什么？

丁道师：站长看着别人发财，与其自己不断的创想思路，不断的更换不同的方法，还不如静下心来，去执行，脚踏实地先把一种方式实施开来(当然这句话是对于广大正在浮躁中的草根站长说的

牛人自然有其独有的方式获得成功，但是我想大部分的站长还是普通人，正在通过运作网站解决温饱问题

网站推广运营方案过来过去就那么几招，每一种方法都有无数个站长在实施，如果我们做的话，会成功吗？”抱着这样的思想，许多站长放弃了常规的非常简单的方式，而这些方法就在眼前，实行起来也非常容易。只有一小部分人按照常规的方式，把最简单的方式做下去，往深里做，发挥到了极致，结果他们获得了成功，或者说他们获得成功的几率更大一些。总的来说，现在站长最缺的不是方法，而是执行力

站长百科—百科：呵呵，还是应了那句话：站长们要坚持。

我们现在也就只有坚持能形容了。

站长百科—百科：访谈最后，丁道师有什么好的经验要分享给站长们吗？

丁道师：最后，我说俩点。第一：脚踏实地，不要好高骛远，先把眼前的东西学会消化掉。

第二：坚持，坚持，在坚持。选择的时候一定要慎重，但是一旦选择下来，就坚定不移的走下去，直到成功。

选择好自己的道路走下去吧，宁愿失败，也不要留下遗憾

站长百科—百科：谢谢丁道师给我们的建议。也到了访谈结束的时间了。感谢丁道师的分享。。

第二十六期：28 推吴健分享电子商务运营之路

站长百科访谈嘉宾介绍：



吴健：28 推创始团队成员，电子商务研究和实践者，2 年的淘宝 C 店运营管理经验，现在一家 B2C 电子商务公司负责网络营销推广工作，Donews 专栏作家、一大把商圈专家，IT 评论者。吴健个人博客：<http://www.wujianblog.com>

站长百科访谈内容：

站长百科—百科： 吴健你好，很高兴你能参加站长百科的访谈，首先和大家简单介绍下你的电商路？

电商-吴健：各位站长朋友，大家下午好，我是吴健，那在今天的分享开始前，我简单介绍一下我自己的一些情况

我是吴健，一个一直在路上的 80 后。目前在北京一家电子商务服务企业负责市场工作，其实，前两天凌芳找到我时，我还是有点犹豫的，因为我不是一个纯粹的个人站长，但是后来联想到目前电商发展也和站长朋友息息相关。

站长百科—百科： 呵呵，访谈也是大家交流自己的想法，帮助大家解决点问题

电商-吴健：那我下面简单介绍一下我的电商之路吧：

我是于 03 年高一时知道了“网店”这个词，那时只是好奇，觉得互联网很有种神秘感。06 年进入大学后，开始真正基础互联网，那时还只是简单的上上网、玩玩 游戏，后来 07 年开始了开网店的计划，但是由于学校工作事务繁忙和学校网络问题一直未能如愿，08 年 10 月 10 日，我的第一个淘宝网店上线，主要经营女 装；09 年 3 月份，我的第二个网店上线，主营男装，后来转型到女装，其实这两个网店也算是我的第三个创业项目，在这之前搞过营销工作室、做过校园营销推广 团队，但是一直不太给力，所以 08 年 10 月份开始的淘宝生涯，对我之后的电商发展起到了重要的作用。10 年 2 月份（就是大四毕业那年），我进入了一个传统 企做的 B2C 商城企业做营销推广工作，11 年 2 月到北京加入到目前的公司——电子商务外包服务企业负责市场工作。

总结一下，08 年 10 月份开始进入电商，10 年 2 月进入第一个真正的电商企业，11 年 2 月，加入国内一家比较早的电商服务企业。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科: 谢谢吴健给我们分享这么多。那吴健给我们说说电子商务营销和以前的传统的营销方法相比, 有哪些方面是有优势的? 那种营销方式更能达到营销的效果?

电商-吴健: 其实一直以来, 我主要从事别的还是电商企业的网络营销, 所以接下来我会根据自己的经验和想法和大家分享一些

其实电子商务营销(网络营销)和传统营销的区别, 在于营销渠道和思维的不同, 其本质还在于营销本质(品牌影响力+推动商品销售), 传统营销多在于线下, 传播媒介主要是电视、平媒、户外; 而电商营销更多的是线上(当然最佳的效果是线上与线下结合), 其优势在于更灵活、成本更低、传播的范围更广, 几乎是全世界各地都能传播到。

站长百科—百科: 恩, 传统营销的方式面对的范围不会有电商这么广泛了, 而且成本也很低。

电商-吴健: 关于主持人问的“那种营销方式更能达到营销效果”, 我记得网络推广专家牟长青老师说过“没有最有效的, 只有最合适的”

所以我个人也认为: 企业在做网络营销时不应该寻找更有效的营销方式, 而是考虑哪些更适合企业自身的发展。其实目前的营销趋势是“打猎营销退朝, 钓鱼营销登基”。

站长百科—百科: 所以站长们在做优化的过程中, 要找到适合自己的方法, 适合自己的才是最好的

电商-吴健: 主持人说的很对, 互联网出击全球任何一个地方, 所以你的营销就能做到各个角落

站长百科—百科: 现在做电子商务网站的人很多, 那吴健认为电子商务网站有哪些推广策略。

电商-吴健: 这个问题也是很多做网络营销推广的朋友最为关注的, 也是我长期以来一直研究和实践的

从我个人的经验来看, 目前电子商务网站的营销策略主要是: SEM、BBS、视频、博客、微博、SNS、CPS 联盟、PR 等, 不过这个要根据各自网站的定位和自身资源来做营销决策的, 如果你是中小电商企业, 那么效果营销最适合;

电商-吴健: 如果你是大型企业, 那么硬广+效果营销完美配合。其实除了这些, 最值得大家关注的还是社会化媒体营销, 即钓鱼式营销。

其实, 可能好多朋友都已经开始做社会化媒体营销, 只是自己为感觉到这就是营销的革命

站长百科—百科: 社会化媒体营销。吴健可以和我们详细的说说么

电商-吴健: 好的, 主持人, 我也是很乐意与大家分享这个话题的

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

说的社会化媒体营销，我就接着我上面提到到过的一个短语“打猎营销退朝，钓鱼营销登基”后面说

其实，登基大家应该联想到古代皇帝驾崩后有新皇帝登基代替他，其实这正好用在目前网络营销上正好适合

打猎营销，值得是传统的营销策略和形式，这主要是包括传统媒体传播，打断式广告，单向活动促销等等，一切都是企业的自娱自乐。而钓鱼营销，根据我的理解应该是，更加注重水中的鱼与岸上的钓鱼者之间的一种关系，鱼有权选择他们喜欢的鱼钩，而钓鱼者则是根据鱼的口味来选择可口的诱饵。当然这只是一种比喻，不过大家深入的体会下，这的确是一个恰到好处的比喻。

这是我之前在我博客新文章中的一段话，大家可以看下，理解下一短语

站长百科—百科：这就要网站的营销能符合用户的需求就行了。

电商-吴健：简单的说：单向传播——占位对话；自娱自乐——与民同乐，目前主流的新媒体包括：微博、SNS 网站等

恩，是的，实施这一营销策略是需要根据自己网站的定位的

站长百科—百科：恩，要是能把电商和新媒体结合起来也是很不错的。特别是微博的营销。

站长百科—百科：像现在是微博火热的时代，吴健觉得电子商务网站如何做到更好的运用微博营销？

电商-吴健：主持人说的很对，这也是目前电商企业的营销战略之一

好的，那我来分享这个新问题

微博营销是社会化媒体营销的重要组成部分，因为与其他新媒体营销策略相比，微博营销的互动性更强，而且随着微博这一关键词的升温，众多企业已经将微博作为自己的营销战略。电商网站如何运营好企业微博，做好微博营销，其实这要抛开网站本身回归到企业内部了，企业想做好微博营销，我觉得需要意识到以下几点：

- ① 市场部领导甚至企业 CEO 是否看好微博这一媒体，并将提高微博营销的地位；
- ② 是否有专人负责企业的微博运营；
- ③ 是否有团队一起运营管理企业微博账号；
- ④ 是否做好了定位和目标受众群的分析；
- ⑤ 是否能把握微博运营的基本技巧（话题、对话、语言等）

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

⑥ 是否能定期推出活动与听众共同互动（娱乐）

关于第三点可能大家会遇到同样的问题是“企业没有这样的团队”，其实，企业也不需要专门组建一个团队，而是可以将公司各个职能部门的一些同事组织起来，共同在微博上互动。

站长百科—百科：恩，微博是个大圈子，要的是大家能互动起来。

电商-吴健：其实，我们公司近期就会有一个“高层组团，为传统企业助燃”的微博活动，这个就是一个典型的团队协作的例子

关于微博运营，我推荐大家一本书《微博营销一本通》，大家可以下载或者购买看一看，定会有很多启示

站长百科—百科：说到这，团队的合作精神是很重要的。

电商-吴健：恩，是的 主持人说的非常对

站长百科—百科：做电子商务网站的站长们也是遍布互联网的每个角落，那对于电子商务的一尘不变，吴健认为电商企业发展该如何创新？

电商-吴健：但是目前很多企业都没有一是到这一点

我个人认为，企业做电子商务需要明确的几点：

① 电子商务一定是未来企业的标配，线上线下渠道整合才能保证自己的企业不被商业的革命所革掉；

② 自己的企业有多少资源，因为大家都知道现在电商行业开始有泡沫的迹象，大企业玩的是资本和战略，所以，在没有资本和人才、优势的商品、完善的供应链下千万不要跟风，否则你会玩火自焚；

③ 企业所处行业的现状，因为行业不同电商的热度也不一样，根据行业的电商热度，谨慎试水电商，比如钢铁行业，目前电商热度一般，所以还没有形成资本推动的想象，所以这时进入电商远比两年后进入电商好的多，主要是成本会低很多。

电商企业的发展如何创新，我觉得有几点：

① 模式的创新，这种模式有本质上的创新，和表现形式的创新，本质创新主要包括自营还是服务；表现形式的创新包括常见的 B2C、C2C、B2B2C、B2C2C、B2B 已经现在讨论比较多的 O2O；

② 营销模式的创新，最新的营销理念和思维，之前说过的新媒体营销就是一种营销模式上的创新；

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：创新的方法还是有很多的，我们不能老是走同一条路。于网上商城类型的网站来说用户体验度是很重要的，那对于提高网上商城的用户体验度，我们要怎样去做？

电商-吴健：用户体验，我认为几个方面需要把握：

用户体验可以将网站的信任度结合起来谈

关于网站的信任度，我认为这是企业的战略问题，我们公司旗下会有十几个品牌（包括国内和国外）的商城，所以这个也是我们一直在探讨的问题

①供应链的建设和管理，直接和厂家合作与和经销商合作的效果是不一样的，一是价格的主动性不一样，二是商品质量的把控程度；

②业自身的品控管理机制，很多企业不是供应链不完善，也不是商品本身质量不行，二是商品进库后和出库前没有专人做质量监控，所以有很多时候会因为一些疵品被盖上了“假货网店”的“罪名”；

③物流仓储管理体系，如果大家经常在京东商城上购物的话，就能感受到京东的物流不是虚名，快速的物流给京东的用户体验上增加了不少分；

④网站自身建设，这也应该是很多企业首先需要考虑的内功修炼问题了，购物体验做的最好的，我个人认为是卓越，无论是商品本身推荐还是分类推荐做的相当不错。大家平时可以多分析分析卓越的网站建设。

⑤品牌自身的建设，这个主要是市场 PR 做的事情了，其实很多时候消费者购物体验是一方面，品牌的口碑传播又是一方面，这与传统企业做线下品牌是本质是一样的。

电商-吴健：那用户体验，注意的点应该在于：

①售前——客服的引导，培训有素的客服跟一般的客服是有很大的差别的，这一方面我现在的公司做的还是很不错的，对客服的要求比运营管理的员工要求更严格，因为这是直接面对消费者的；

②售中——网站体验+客服，消费者希望能快速找到他们想要的商品，这是提高购物体验的核心，这个大家可以多多关注卓越；

③售后——物流+售后服务，建议有实力的企业建立自己的仓储物流，一天能收到货和三天、五天收到货的心情是不一样的。能为售出的商品承诺售后维修、退还等也是能为用户体验增加分值的

站长百科—百科：吴健给大家说了很多，其实每次和站长们交流，都会提到用户体验的问题，

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

用户是上帝，咱必须把他给整好了才行的。

商-吴健：是的，但是用户是上帝绝不是形式，一定要做起来，特别是电商企业

站长百科—百科：现在很多中小企业的电商网站，由于资金的不足，很难找到适合自己的推广渠道，那对于中小型电商网站，要如何把 CPS 运营到极致？

电商-吴健：确实，对于中小企业的电商网站来说，CPS 是最实用也是最有效、风险最小的营销推广渠道，其实 CPS 也是有传统和创新之分的，传统的 CPS 就是加入如阿里妈妈等一些成熟的 CPS 平台，创新型的 CPS 主要不是结合目前社会化媒体做新媒体的 CPS 分红，比如乐淘目前正在推的“微返利”。不过除去这些，我觉得中小企业要想做好 CPS，并且将 CPS 运用的极致，取决于两点：

- ①商品本身优势，站长们更喜欢转换率高、销量高的商品和网站，所以要选出网站畅销、转换率高的商品投放到 CPS 联盟平台上；
- ②你有多少站长资源，很多时候出了转换率高的商品外，站长资源也是非常重要的，与站长建立好关系，建立自己的站长圈，通过站长领袖去领导跟随者，在我看来这是一个不错的方向。

我认为企业能把我好这两点，至少 CPS 会有一些的效果。而且需要强调的是“站长的力量是不可小看，可以认为是整个互联网的支柱”

站长百科—百科：人脉很重要了。开始的时候吴健说到传统的营销。那对于传统企业来说，要想进军电商网站会有几条路可以发展？

电商-吴健：确实，人脉十分的重要，现在到北京感受越深

大家都知道，目前电商成井喷式发展，特别是 10 年的异常火热，推动了 B2C 的进化，无论是 B2C 还是 C2C，都成快速发展势头，这里我不想和大家说一些数据，因为那些数据对我们来说意义不是太大，我们需要认清的是，各行各业的传统企业都在进军电商这一事实，由于我所在公司（兴长信达）的性质，所以我很容易看清这一点，目前有几十家传统品牌都主动找上门来，其实传统企业做电商的道路无非这几条：

- ①自救战略，这是指传统企业自建团队，自立部门，什么都是自己执行操作，但是这就像我刚才说的，这一类企业要做好打持久战准备，特别是资源、供应链、人才、资本的整合
- ②合作战略，这是就相对第一类而言风险较小的方式，几家传统企业签订战略合作协议，

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

发挥各企业的优势，取长补短，共同培育一个市场

③曲线救国战略，这是一个借力发力的战略渠道，将自己企业的电商业务外包出去，而自己本身专职与供应链、品牌管理、商品设计等，互联网的销售渠道则有其他电子商务外包公司负责，比如诺基亚在中国的电子商务就是由国内本土化的电商外包企业负责的

站长百科—百科：传统企业的客户关系是很牢固的，我们应该要好好的利用客户关系达到网上销售的目的。

电商-吴健：电商外包也是在经历了十年的沉淀后与 10 年，外包企业进入他们春天，包括我们公司（兴长信达）也是一样，在电商实战 10 年，很多品牌都主要找上门来

以上三种应该是目前传统企业进入电商的普遍选择的道路了

站长百科—百科：谢谢吴健给我们分享。由于访谈时间关系。本期访谈到此结束了

第二十七期：柳亚分享独立博客创业之路

站长百科访谈嘉宾介绍：



柳亚：28 推创始团队成员，全来主机创始人，专注于网络营销推广、博客营销的女生站长，关注淘客营销。代理销售全来主机，网络推广软件，接网络推广外包服务，全职 SOHO。柳亚个人博客：
<http://www.liuya.org>。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科：站长百科访谈第一次请到女生站长参加访谈，欢迎柳亚的参与，柳亚先和我们简单介绍下自己吧。

全来★柳亚：我的介绍比较简单，现在是自由职业者，经营全来主机，然后还有一个独立博客，平常的爱好就是上网和游戏，热爱互联网。

站长百科—百科：哈哈。柳亚站长的创业之路也是很辛苦的。大家知道柳亚是全来主机的创始人，那柳亚能和我们说说是什么让你选择了全职做主机吗？

全来★柳亚：当初做的时候是一个很偶然的原因

最先投放广告的地方是我个人博客上，当时的博客经营的不错，所以广告出来以后，当天就有成交了，后来随着自己卖得越来越多，自己又是做推广的，感觉想把它 推广出去应该不

获取更多信息请访问站长百科： <http://www.zzbaike.com>

是太难，然后把卖主机当成目标，在此基础上实施一些自己在推广上面的想法，过了一段时间后，感觉不错，然后主机销售方面也需要长时间有人在，所以决定不上班，专职卖主机了。

站长百科—百科：也就是这样的机会，柳亚选择了自己创业，其实真的是不简单。

站长百科—百科：现在 IDC 行业发展也是很快的，柳亚做的也和这方面相关，对于 IDC 这个行业，柳亚站长是怎么看待的呢？

全来★柳亚：个人感觉还是一般，机会是一直存在的，现在的 IDC 行业跟几年以前的相比，业务模式上也没有多大的改变，只是行业内的竞争环境不太好，服务器被攻击的事情时有发生。

站长百科—百科：好的行业，竞争就会大了。不过有竞争才会发展的更远

站长百科—百科：柳亚的个人博客经营的非常好，刘亚能不能和我们说说怎么才能让个人独立博客快速的盈利，有哪些方法？

全来★柳亚：个人博客快速盈利的方式，大概就是有了一定流量以后，可以接一些广告，还有就是软文，卖一些链接等等。或者是通过博客来做淘宝客。

站长百科—百科：恩。要有流量才能更好的盈利。

站长百科—百科：那对新博上线后，我们要怎样才能给它一个精确的定位，怎样才能博客才能留住用户，留住后继从而达到营销的目的？

全来★柳亚：现在的博客大都数还是偏生活化，主要是用来纪录，或者发表一下感慨，生活博客也可以向主题博客转型，比如说，如果你从事某种职业，或者是特别对某个事物感兴趣，可以在博客上多写这样的文章，这样既对自己的知识做了一个梳理，又把它分享了出去。

博客留住用户主要有两个原因

第一个是要提供有价格的内容和信息

第二个是要经常保持更新

上面打错了，是价值。这两样都具备的话，用户才会慢慢地喜欢上你的网站。

站长百科—百科：现在做独立博客的站长们也是越来越多了，站长们为了给博客原创也伤神，天天原创比较困难，柳亚觉得独立博客要怎么去写它。

站长百科—百科：或者说怎么原创的价值才更高点呢？

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

全来★柳亚: 如果说每天写更新比较累的话,可以适当放到两到三天更新一次,最好就是不要超过一星期了。

我写博客的动力有两个

第一个是自己本身真的很喜欢

我最早的一个博客是 2006 年注册的

到现在也几年,在做独立博客之前,一直在更新。

第二个是因为做网络推广的需要,有独立博客比较容易宣传自己,打造个人品牌,再次也可以顺便宣传自己的全来主机,呵呵。

站长百科—百科: 写自己想写的东西,站长们每天为了完成任务的去些,估计是比较困难了。

站长百科—百科: 在这说到写作,想问下柳亚,一般你写软文,来源会有哪些?

全来★柳亚: 主要是写一些分享网络推广经验方面的文章,因为这些东西都是自己的一些心得,不会跟别人重复,有的时候会写一些互联网的评论,然后在文章里面稍微提一下全来主机。

站长百科—百科: 写自己的经验,才更容易把自己要推广的东西带进去

全来★柳亚: 嗯。

站长百科—百科: 现在网络上的推广方式很多,不至博客推广这一种,那柳亚除了看好博客推广,还有什么其他的推广方式你觉得不错的吗?

全来★柳亚: 网络推广的方法比较多,比较常见的就不用说了,现在的话感觉利用 YY 语音推广不错,呵呵。

比如说在站长类的频道大量挂 YY 号,进了一些 YY 群,或者是上 YY 做分享然后顺便 AD 等等

站长百科—百科: 这个推广方式现在还是很少人在用

全来★柳亚: 嗯,比较少,这个也跟语音工具的流行度有关。

全来★柳亚: 有时 YY 在线会有一两千人,我曾经试过,效果还是不错的

全来★柳亚: 还有就是分享一些东西,我看见有人在 songtaste 音乐网站上分享一些音乐,然后他在音乐推荐栏里宣传他自己的淘宝店,他有的歌被人家听过十几万次,总量加起来流量很可观,所以这也是一件不错的方法。

还有利用一些搞笑的图片发在 QQ 群里,然后让它自动传播等等,都是比较好的推广方法。

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科: 柳亚说的这些方面都和哪些成就的方法比起来, 效果应该会好很多吧

站长百科—百科: 就拿全来主机的推广来说: 柳亚站长在推广过程中都用了哪些方法, 是怎样的一个销售方案?

全来★柳亚: 有些方法带有一点创造性, 所以效果也比较好。

站长百科—百科: 这个方面, 和我们详细的说说。

全来★柳亚: 对于全来主机的推广, 用的方法比较多, 也比较杂, 因为我想尝试用不同的方法, 然后看具体的效果, 有些推广方法比较好, 因为条件的原因, 目前还没有采取行动, 比如说做视频。就推广主机来说, 博客营销和论坛推广这两个方法不错。还有就是上面刚刚提到的 YY 推广。

站长百科—百科: 很多站长在推广之前, 都想问前辈们, 是不是需要个完善的方案。柳亚站长推广时, 有具体的方案么?

全来★柳亚: 有的。先做哪后做哪, 还有推广的时间怎么分配, 所以这些都要自己慢慢规化好, 还有些推广方法, 在某个时间做效果会比较好。

站长百科—百科: 恩, 方案有了, 估计剩下的就是站长们自己的执行力的问题了。

站长百科—百科: 关于博客盈利的问题, 想问柳亚战, 独立博客要如何拉广告, 是不是通过广告联盟

全来★柳亚: 最后就是看谁执行的好了。

这个的话, 如果你博客做得好, 会有广告自己找上门的, 呵呵。

一般都是别人主动找到自己的

站长百科—百科: 这样的广告, 一个月会让博客盈利多少。

全来★柳亚: 这个的话, 我博客给我带来的盈利是比较间接的, 因为我博客不出售广告位, 曾经有人要买, 但是我自己也有东西要推广, 比如说挂全来主机的广告, 还有 28 推的, 再次还给无觅网免费挂了一个, 就没有广告位出售了。而我的主机客户有很多是我博客上的访客, 所以, 这样就间接地给我带来了盈利。

全来★柳亚(778493853) 15:46:41

做全来主机初期, 客户基本上都是从我博客上过来的。

站长百科—百科(1725356525) 15:47:06

这样的利益就是不能用钱来衡量了。

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

全来★柳亚：因为他们经常看我的博客，比较了解和信任我，所以他们有需要，比较容易首先考虑我的主机。

嗯，是的。

相当于通过我的博客销售主机，呵呵，现在也是一样的。

站长百科—百科：这也是一中推广的方式。

全来★柳亚：嗯。

站长百科—百科：柳亚是 28 推的成员，我想柳亚在这个团队中也学到了不少东西，柳亚能和我们说说网站推广过程中的团队推广有什么好处吗？

全来★柳亚：团队的话，就是可以利用各自的人脉和推广资源，共同协作去完成一件事情，并且每个人都有自己擅长和不太擅长的地方，这样就可以形成优势互补，比如说，有人擅长做微博，有人擅长写文章，这样彼此也可以互相学习。

站长百科—百科：做优化，如果用团队做，你会发现效果很好，容易就有了刷屏的感觉。

站长百科—百科：访谈最后，柳亚站长给我们说说新手站长创业过程中的一些心得吧，或是对于哪些想做 IDC 的站长们有什么忠告？

全来★柳亚：我也在做主机的过程中，认识一些也想做 IDC 的朋友，建议的话就两个吧，第一个是专注，第二个是坚持，能做到这两条，就会有所收获的。一步一个脚印走踏实。

站长百科—百科：恩，站长们天天推广，最重要的坚持可别忘记了。

站长百科—百科：今天的访谈就到此结束了。谢谢柳亚站长。

第二十八期：我图网 CEO 韩恩来分享网站运营之路

站长百科访谈嘉宾介绍：

韩恩来：我图网(oopic.com 创始人) 创业路上：关注营销，关注移动[互联网](#)，关注 lbs，关注 app，关注开放平台，关注[淘宝](#)开放平台。擅长网站运营，网络营销，团队合作，企业网站优化。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科：下午三点整，欢迎大家围观站长百科访谈，今天的嘉宾是我淘网的 CEO

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

韩恩来。大家欢迎。

站长百科—百科：现在微博是很火的，韩老师做我淘网的运营，可以和我们说说微博营销有哪些特点？怎样才能做好微博营销？

我图网：推荐看一本书《微博营销一本通》

微博营销核心就是互动

道理其实不难，但是做起来并不容易

站长百科—百科：恩，具体的要怎么去做呢，要注意哪些呢

我图网：如果是企业网站，内容就要和自己的核心相符合，不要一味追求粉丝用户多，那个都是表象

我们刚开始做的时候，也总是在乎粉丝多不多，而忽视了和真实用户的互动感觉怎么这么生硬呢

好吧，各位，我想你们对这些东西应该都不感兴趣

你们更感兴趣如果判断项目，如何把项目做起来，如何赚到钱，如何带团队

站长百科—百科：可以根据你的经验给大家说说你是怎么赚到钱的

我图网：好吧，首先，你得弄到第一笔钱 或者 弄到一种技术 或者 弄到一群愿意做事的兄弟姐妹们

在做**我图网**之前，

我并不是做互联网的

我做过老师，也做过生意

站长百科—百科：现在很多电子商务网站都在运营社会化媒体营销，那韩老师给我们说说社会化媒体营销的方法？

我图网：一般就是指微博，轻博客，sns 这几种，社会化媒体营销的核心，都是用有吸引力的内容，让用户转发分享，以实现信息扩散

但是现在社会化媒体营销，其实很难赚钱

应该说很难有一种稳定的，持续的赚钱办法。

站长百科—百科：那这样的方法，能给电子商务带来什么样的效果

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

我图网：就实际的情况，微博营销，sns 营销，其实整体的转化率很低的
也就是并不能直接给网站带来非常大非常大得收入，或者只有少部分产品可以通过微博，sns
卖得很好

目前还是做品牌营销，品牌维护，比较有价值一些

站长百科—百科：品牌维护，个人的品牌要怎么建设。

我图网：说实在的，这个的投入，是很大的，并不轻松，只是说微博给品牌维护带来了一种
渠道

但是并不容易，并不便宜

需要有专职的编辑，每天策划好的内容

选择合适的时间发布等等

很耗资源的

站长百科—百科：那对于企业网站来说，韩老师觉得那种方式更适合企业网站的运营，是
博客营销，是微博营销

我图网：其实真正大大型网站，这几种营销没有一种能作为主要的营销方式
都只能作为一种辅助

站长百科—百科：那主要的方式是那些呢。给我们详细说下

我图网：一般网站来说。seo 是获取用户的主要方式

我图网：当然，现在社交类，社区内，通过微博，sns，他们的相互传播，带来的用户也不
少

但是这仅仅带来用户，和产生收入还相差很远

利用用户的相互传播，也是很好的方式，

现在很多网站都在用

邀请你朋友来网站，或者 10 元

团购网站，b2c 网站，都在用

站长百科—百科：这样的方法也仅仅是吸引客户来到网站。像团购网站还要做的是留住客户。
这样的要怎么去留住用户

我图网：留住用户的问题，就要看你网站本生又没有留下用户的東西了

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

你提供的服务，他需要，你才能把他给留下

你网站得稳定

还有用户遇到问题，需要及时解决掉

站长百科—百科：留住客户，除了提供服务，在网站建设方面有没有什么是需要做的。

我图网：有不超过 20%的用户，会成为你的核心用户

网站访问速度快，使用流畅，使用简单，体验良好，不断改进

站长百科—百科：在网络营销方面，韩老师认为是团队的效果比较好，还是个人做效果好，又如何做好团队的营销？

我图网：这个要看你网站的具体产品了

有些网站侧重点 seo 会更好，比如**我图网**，seo 占了 50%左右的用户进来

比如团购网站，社区网站等

如果是 seo，那团队中，就一定要一个非常精通的人

强将手下无弱兵

所以带头人就得是强人

站长百科—百科：对于刚起来的新站，主要的盈利方式要怎么来？

我图网：看行业，有些网站是要靠人海战术，转化率有限，比如我们网站的转化率才千分之 1-2

而有些行业网站，用户不再多，在于精

有些行业网站

ip 只有几千，甚至几百，一个小广告条甚至一个月可以卖几千，甚至上万

而有些网站，ip 几万，几十万，一个广告条还卖不了几个天，所以盈利，要看你网站上都是些啥人

站长百科—百科：恩。找到适合自己网站用户的广告，才会赚钱
是的

也就是切入点嘛

站长百科—百科：所以网站的盈利要选择好盈利的方向。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

我图网：对的，做网站，首先就要考虑切入点，不然很难成功

长百科—百科：很做站长都会选择用竞价排名推广自己的产品。怎样才能让竞价排名的效果达到最好

我图网：我之前用过，但是现在不在用竞价排名推广自己的产品，这个要根绝实际产品计算我网站的转化率只有千分之 1-2

百度 1000 个点击，至少需要 300 快

我转化为我的有效用户，带来也就 100 元左右，所以我这种网站就不适合

这个就是投资转化率的计算，很简单，你投 100，回来有 200

那就大胆的去投了

如果你投 100，回来才 100，甚至更少，那就不能再去投了

除了卖产品的

一般的网站，不建议用竞价排名推广自己的产品

站长百科—百科：现在微博营销这个关键词的竞争是相当大的。韩老师跟我们说说，微博营销关键词的排名，你是怎么做上去的

我图网：我们也做的一般呀，也没有拍到最前面去

就是正常的，常用的 seo 方法

站长百科—百科：那些方法呢。能和我们具体说说

我图网：关键词分词，关键词密度，内部链接，外部链接

做站长的，这些应该都会吧

站长百科—百科： www.weiboyingxiao.org。这个站也是做微博营销的，但关键词做的排名不是很好，韩老师稍微的分析下、

我图网：访问好慢

seo 是需要时间的

关键词密度控制好，然后多做一些外链了

站长百科—百科：

关键词密度。是说这个站的关键词密度高了吗

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

我图网：

这个问题不回答了

我图网：

微博营销很难赚钱，所以说我自己现在在在微博营销上花了力气已经很小了

我图网：只是让一个小组为此运营，除非找到一个稳定的盈利模型，才会花精力投入

站长百科—百科：恩，微博的确很难做

好吧。由于时间的原因，今天的访谈到此结束，欢迎大家围观站长访谈

第二十九期：徐金胜分享医疗网站运营



站长百科访谈嘉宾介绍：

徐金胜：A5 版主：lovnjie。90 后，02 年开始接触互联网，07 年开始建站。从对互联网开始的兴趣慢慢转变成工作状态，现在深圳一家医疗集团从事搜索引擎优化、网络营销工作。喜欢研究网站策划运营、网络推广营销、用户体验优化、电子商务以及软文推广等方面知识。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科： 欢迎 A5 版主，参加站长百科访谈，首先和大家介绍下自己在互联网上的发展吧。

徐金胜： 嗯，好的。首先感谢站长百科的凌芳给予的这个机会。进入很热闹哈，谢谢支持站长百科的朋友们。

虽然我接触互联网也算是有点早的了，02 年 12 岁的时候从玩网络游戏开始认识网络的。然后从游戏中创办游戏公会到搭建公会论坛开始正式踏入草根站长行列的。

大学的时候学的计算机，也找到了一些爱好建站爱玩游戏的同学组建了个团队。做过学校的 IT 论坛，暴风雪公会网站等一些其它的网站。

大学毕业后和曾经在一些在大学组建的团队合作创立了个广告传媒公司，我主管本地门户网站的运营推广，另外公司还有一些其它广告业务，在拥有着很多资源优势 的情况下还是由于经验不足和一些其它原因导致我在 10 年 10 月份独自离开团队去了深圳一家医疗集团从事医疗网站推广营销工作直到现在。

关于 A5 论坛杂谈版主主要也是从今年 4 月份开始做的吧，主要是之前一直在 A5 论坛活跃

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

然后渐渐喜欢了 A5 杂谈版块，正好当时由于梦江和唐磊版主推荐就做了 A5 杂谈版块的兼职版主了。好的，自我介绍完毕。

站长百科—百科：很多时候，自己的努力就是机遇的问题，只要是努力了就是被别人发现的。

那徐版主做医疗网站这么长时间，医疗网站的竞争也是很大的，而且很多医疗网站的外链都是很强大的，关于医疗网站强大的外链，徐版主是怎么做的？

徐金胜：首先可以肯定的是医疗网站的竞争的确是很大的，尤其是在一些一线大城市的竞争已经趋于白热化了。医院网站的外链重要性不言而喻，一个网站外链的多与少，质量的高与低直接影响到网站的排名。

其实外链也就是大多数人所说的论坛、博客的外链，这样的外链虽然很快就可以做上去很多，但是还是缺乏多样性，有时候网站外链过于单一化搜索引擎会判断出网站外链不正常，很有可能对你的网站进行降权或者将这些外链的效果降低的。所以我们做外链的时候都是选择尽可能的多样化去做的，比如多做一些网络收藏夹和分类信息网站还是不错的，特别是分类信息网站目前我们都有专门的兼职人员去发这些相关长尾词的信息然后加上网站的网址的，因为分类信息网站的权重都是比较高的，这样的外链也就有价值的。

还有就是适当的品牌包装软文也是一种很好的增加网站的外链方法。关于外链的方法我想许多做 SEO 的也都知道的，我也没有一些特殊的手段，呵呵。

站长百科—百科：恩，最近我也发现百度对外链是非常照顾的，外链直接影响着网站的排名、

站长百科—百科：你上面说到论坛的外链，但是论坛的外链一般都是不稳定的。在论坛中，你一般是怎么发外链的呢

徐金胜：嗯，论坛的外链的确不稳定的，我做论坛外链的方法就是坚持每天都去做，这样可以保持持久的稳定性，有时候还是会慢慢增加的。

站长百科—百科：坚持做论坛外链。恩，说的也是，不能像我需要了就去下，这样还是没效果，说不定还是被管理员删除了。

徐金胜：嗯，其实论坛做外链很简单的，我每天也都是花 20 分钟左右发一些有管论坛的主题，这样在权重高的论坛外链很快就有效果的。

站长百科—百科：恩，论坛的外链不稳定，坚持做还是很有必要的。

站长百科—百科：现在有很多医疗网站都在用站群的形式做医疗网站的推广，徐版主做过站群吗，对站群你是怎么理解的？

徐金胜：论坛做外链并不是直接去发链接的，如果你去 A5 论坛直接发链接我们版主也是会处理的。

站群这个概念也是这最近才发展的一种来快速获得比较好的排名的一种站站联合的做法，关于医疗网站也并不是很多用站群来推广的，首先站群的形式相对于医疗网站来说效果并不是很明显的。

从很多运用站群做站的网站来看大部分都是用垃圾站结合起来为了获取流量而做的，但是医疗网站的内容是很重要的，所以如果用站群做医疗网站的话成本也会大大增加的。

目前我们也是最多用 10 多个网站做成独立品牌科室来获取一些长尾词的流量的，就现在的医疗竞价热度来看用站群来做医疗网站的推广还是比不上竞价的。

站长百科—百科：一说到站群，大家都会想到垃圾站，但有些站长会用养博客的方式去获得链轮的外链。这样的你有做过吗

徐金胜：嗯，这个还是测试过链轮的效果的，因为之前参加一个活动送了一个汉塔博客群发的软件。用着也很方便的，就每天挂在那的，不过效果不是很明显的，可能是时间太短吧。

徐金胜：博客链轮这个肯定是有效果的，链轮这个本身就比普通站的权重要高的。

站长百科—百科：恩，第三方博客的效果的确不是很好，但是竞价也是很烧钱的。

站长百科—百科：现在还有很多医疗网站也会做线下的推广，比如满大街的发广告书，也就是所谓的品牌包装，对于这种推广方式，徐版主做过吗，效果也是怎么样的？

徐金胜：主要是要老博客权重高一些的还有效果的，我有两个老博客的都是百度秒收的。

嗯，关于这个满大街发广告书的我想大家在一些城市也都遇到过，这个也是属于医疗网站线下推广的一种方法。

我是不怎么看好这种推广方式的，虽然这是一种所谓的品牌包装但是如果像上面说的满大街发广告书这种推广方式应该就是非常失败的了。

首先我们来分析一下自己作为一个旁观者如果看到一个医院满大街的发广告书你会怎么样想呢？

站长百科—百科：我每次拿着那样的书，回去就给卖了。哈哈

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

徐金胜:当然我们这里说的不是那种全是广告的广告书,我知道很多医院都有自己的一本杂志来通过写一些保健常识、感情故事等等来变性的夹杂软广告的。

不过做多了,也应该会有点效果的,上面还是有点健康常识的。

徐金胜:是的,如果都是广告的话那就更没有任何价值的了。

徐金胜:

但是不管什么的杂志如果是以满大街来发的这种方式肯定是不对的,因为作为一个旁观者来看虽然你的杂志有可读性,但是如果我看到里面有你医院的广告而且是通 过乱发杂志来推广的顿时就感觉这个医院的品牌打折扣了,因为如果一个品牌稍微好点的医院是不会通过乱发广告杂志来推广自己的。

站长百科—百科:

恩,那你们的医院是怎么做品牌推广的呢

徐金胜:当然杂志推广这种方式我感觉每个民营医院都应该有的吧,至于杂志的发行途径和推广方式就不同的了,也正是这种不同提现了这些杂志的推广价值。

比如就我们医院来说,每期发行的杂志数量具体不是很清楚,因为这个是属于另外一个部门的管理的,至于发行途径和推广方式应该主要是要面对具体用户群体来赠送的,只有这样才能体现出杂志的价值以及带来的广告效应。

其实品牌包装最好的途径还是通过本地报纸和一些门户网站来进行一些专题报道和发布新闻活动。这样能让读者感觉到新闻的真实性的同时也提升了医院的品牌。

站长百科—百科:恩。最好的是通过网络的途径来传播。

徐金胜:嗯,关于网络上的品牌包装的话主要也就是和一些门户网站做健康专题和一些互动专家问答,这个效果也是很不错的,主要是能通过这些门户网站给自己的医院网站带来有价值的流量的。

站长百科—百科:品牌的影响还是很重要的

徐金胜:嗯,特别是医院的,品牌很重要。

途径要好点。不能被当成是垃圾对待。

站长百科—百科:刚才, **徐金胜**,说到网站的竞价推广,那医疗网站怎么把竞价和 SEO 结合起来做,让竞价的转换率高点?

徐金胜:是的,现在的医疗网站已经离不开竞价了,因为如果想要获取一些关键词的流量的

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

话必须要做竞价的。

徐金胜: 关于竞价和 SEO 怎么结合在一起才能获取较高的转化率这个话题我曾经在我博客的一篇博文“浅谈医院网站网络营销如何看待 SEO 和竞价的关系”这里也详细介绍了两者的关系。

徐金胜: 下面把最后的总结复制出来给大家看一下的

徐金胜: SEO 和竞价对于网络营销都是很重要的,不要觉得把竞价做好了就可以把 SEO 丢在一边。这样说吧,竞价只是能带来竞价范围内的流量,而范围之外的流量还是需要 SEO 去做的,所以如果想把医院网站网络营销做好必须把 SEO 和竞价有效的结合在一起,当然两者之间也有相互相成的关系,比如竞价可以与 SEO 互补,在 SEO 还没有做好的情况也可以来弥补 SEO 的缺陷。还有竞价结果也可以用来分析 SEO 的一些长尾关键词。竞价的时候还有一些别的医院的名字是不允许设置自己的关键字的,而这时候就只能靠 SEO 来实现。目前的形势来看,大部分的医院网站网络营销都是把 SEO 和竞价结合在一起用的,而这种相互结合的方法也证明是 1+1>2 的效果的,所以把竞价和 SEO 结合起来也会对加强医院网站网络营销起着重大的作用的!

站长百科—百科: 总结都是徐金生平时运营网站时的心得,大家做医疗的可以去看看别人的经验。

徐金胜: 嗯,这篇文章的地址 <http://www.ijinsheng.com/yyseo.html>

站长百科—百科: 总之就那句话把,即使是做了竞价的网站,也需要 SEO 的辅助。这样才能做的更好。

站长百科—百科: 很多医疗网站的日 PV 是非常高的,但是转化率还是比较低,比如 1000 个 PV,但是真正来医院的只是 100 人,医疗网站怎样留住用户,提高体验度?

徐金胜: 关于医疗网站流量和转化率这个话题我想很多没有做过医疗网站运营的站长还是不了解的,所以这里也要着重介绍一下。

首先医疗网站存在的目的就是通过网站上的网络咨询把网站来访者转化为实际到医院就诊的患者。比如说一个医疗网站即使每天都很多流量但是如果网站本身的网络咨询这个地方出了问题将直接影响网络营销的质量。

首先医疗网站来访者大部分都是想咨询病情这类问题的,所以网站用户体验上一定要把咨询这方面放在重要的位置,要在访问者到达网站的时候主动邀请对话,而这方面也就是一个

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

网络营销问诊的过程，很多做医院网络营销觉得医院网站咨询不属于医院网络营销的部分，所以不看重，而最终转化率过低。

嗯，关于这个咨询的过程也是很重要的，而且这个相应的流程以及处理办法也可以提现出咨询问诊的价值这也直接影响到最终的转化率。

这个具体的流程大概是：收集信息、分析问题、给出方案：用专业和责任感促使对方信任、引导选择：在这个阶段应该对顾客有相对充分的了解和判断。然后到最好的确认预约。

徐金胜：上面只是简单介绍一些流程的方法，这个流程具体是怎么操作的在这里由于时间问题就不多说了，如果想了解这方面的话有时间可以再细细交流的。

站长百科—百科：网站运营的细节是很多，不是我们这次访谈就能完全的帮大家解决问题，有做医疗的可以私下找**徐金胜**交流

站长百科—百科：说到医疗网站的转化率，医疗给我的感觉就是那种很讨厌的感觉，客服的东西会不停的再眼前飘来飘去，对于医疗网站的建设，徐版主说说你是怎么做的？

徐金胜：嗯，欢迎同行业的朋友们一起交流经验的。

呵呵，这个用户体验我也看了很多网站的客服那块的确做的有点过度了，这也直接导致了用户的反感然后就直接关闭网站窗口。

但是上面也说了医疗网站的咨询客服窗口的重要性，所以只有合理利用这个咨询窗口才能得到访客的认可又能提高网站的咨询量。下面来说一下我们网站是怎么做这个咨询窗口的。

现在大部分医疗网站的咨询都是用的商务通的，既然商务通能够得到那么多医疗网站的用户去选择，所以这方面的用户体验做的应该是不错的。

站长百科—百科：恩，选择用户喜欢的客服是很重要，要是被别人直接关闭了，什么效果也没有了、

徐金胜：首先中间的主动邀请浮动窗口这个要做的简洁有吸引力，而且在访客打开网站的时候主动在网站中间出现，如果访客希望咨询的话直接就可以咨询的了，如果不想咨询的话可以关闭然后右边侧栏的浮动咨询窗口出现，这样可以防止访客看了网站的内容又想要咨询找不到咨询窗口。

而且不管什么时候都只有一个咨询窗口这样也有效的避免了访客感觉咨询窗口在眼前飘来飘去的弊端。

站长百科—百科：网站的用户体验很重要的，作为用户的角度就应该去了哪些飘动的客服。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：刚在群里有个同事说到微博。现在微博的确是很火的，徐版主有想过要用微博营销医疗网站吗？

徐金胜：嗯，有些用户是为了想看网站的一些内容的，如果浮动窗口挡住了用户的视线，肯定会关闭的。

个人感觉微博营销不是很适合医疗网站推广的，因为微博这个所面临的用户群体不太适合去做医疗推广的。

站长百科—百科：微博的对象很广啊

徐金胜：嗯，是很广的，但是你要考虑一下医院是怎么运作的。首先医院的根本目的是为患者解决病痛，只有真正能为患者解决问题的医疗机构或者专精的科室，才适合微博营销。

如果医院只是把患者放在口头上的第一位，那么千万别使用微博营销，否则将被这把利刃割的遍体鳞伤。鉴于目前利用网络营销的大部分都是民营医院都靠到诊量来实现最终营销效果，所以不建议民营医院做微博营销的。

站长百科—百科：微博 140 个的空间是很难有转换率吗？

徐金胜：嗯，首先的前提是医院的品牌形象做的很好，当然如果品牌大的民营医院也可以试一下微博营销的，首先可以申请微博认证代表官方，然后发展所要营销的具体用户群体听众。

站长百科—百科：大点的企业是可以试着用官方的角度去进行微博营销。

徐金胜：关于微博的 140 个字的话如果医院有一定的品牌形象加上官方认证的微博，可以考虑和一些听众互动的。

但是医疗网站通过微博营销这个可行性还是不太大的，因为毕竟所处的话题和一些环境还是不好把握的。

站长百科—百科：恩，这个比较适合官方微博进行操作，这样才有权威性，毕竟是关于健康类的对象。

站长百科—百科：徐版主能和我们举个例子说下，怎样策划一个医疗网站的上线，以及上线后的推广维护工作吗？

徐金胜：嗯，但是听众粉丝这个难把握了的，现在微博流行的话题无异于是那些笑话经典语句的，关于医疗的话题就很难有创意了。

呵呵，这个话题感觉要说的多了，首先要从策划然后准确前的具体工作说起了。由于时间的

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

问题这里就简单介绍一下了。

首先来说一下网站上线前的准备工作了,上线前做好充分准备,是做好医院网络营销的前提。域名选择好之后前期可以适当的做一些外链的,这样可以增加域名的权重让网站上线之后快速的收录。可以先用二级域名调试网站的框架,在测试的时候要注意用 robots.txt 文件屏蔽搜索引擎,然后做好栏目分类和填充高质量的文章,把整体网站架构做好后再绑定原始域名然后做好优化类似 301、404 这些工 作准备最后解除 robots 屏蔽。

做好上面的工作这个时候网站就可以正式上线了,然后以后的工作主要就是内容的补充和外部的推广了。首先内容前期可以加大补充量,这个内容一定要原创或者伪原创的高质量文章,做好内链和内部优化,这个也就不多说了大家都懂的。

站长百科—百科: 网站上线前得准备和网站上线后的内容维护,站长们应该都是很辛苦的做着吧。

站长百科—百科: 访谈最后: 作为医疗行业网站的运营推广,徐版主觉得此类网站应该需要重点考虑的地方有哪些呢?

徐金胜: 首先医疗行业本来就是竞争大的行业,而医疗行业主要的赢利方式也就是通过病人来赚钱的。而医疗网站也是主要通过网络这种途径来带来咨询然后成功预约病人到医院就诊的。

所以不管网站怎么运营怎么去推广最重要的还是能带来咨询量带来到诊量。而这之间的把流量转化成导诊量是要重点考虑的地方,所以如何研究他们直接的转化率将直接影响到网站运营营销的效果。

站长百科—百科: 不管是什么类型的网站,转换率是很重要的吧。

站长百科—百科: 站长们整天忙着网站的外链,内容。如果没有转换率其不是很苦

徐金胜: 嗯是的,如果是靠产品或者用户的话网站转化率是很重要的。

站长百科—百科: 最后, **徐金胜**, 给我们总结下吧。

徐金胜: 嗯,好的,最后总结一下。目前的民营医院网络运营营销还是在摸索阶段。但是通过这几年的发展状况以及逐年的竞争激烈程度来看,医院网络营销推广的前景还是非常大的,通过网络营销打造更好的品牌效应迅速占领市场将是以后发展的重要方向。

站长百科—百科: 做医疗网站的站长们,辛苦了。考虑下转换率吧

站长百科—百科: 由于时间问题,本期访谈,到此结束。感谢**徐金胜**的参加,同时感觉大家

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

的收听。接下来是自由提问时间了。

第三十期：二进制网络贺贵江分享 SEO 运营路上的原创软文

站长百科访谈嘉宾介绍：

贺贵江（网络笔名：**二进制网络**），A5 站长网资讯写手，近几月发稿连续排行第一而初露头角的人物。互联网发展历程：07 年初识网站建设，08 年投身网站建设运营，此后专注于原创软文写作，网站 SEO 优化 关键字排名，网络营销服务，现置身上海领航科技的优化顾问。独立网站：石家庄 SEO 网络营销博客。（<http://www.seebk.com/>）

站长百科访谈内容：

站长百科—百科： 欢迎**二进制网络**参加站长访谈，访谈的老规矩，请二进制简单的给大家介绍下自己的互联网历程。

二进制网络： 我是 07 年底选择站长这个行业的，做网站过程有着一年多的时间。但是由于恰好撞上“奥运会”进行服务器严打，所以自己网站也被牵连检查了一个月。于是放弃了网站建设而选择加入 SEOer 这个行列。

在不断的学习摸索后开始尝试了服务于搜索引擎优化。众所周知，软文是 SEO 优化过程中的一个重点，不仅可以博得搜索引擎的喜欢，还可以有效增强网站外链， 所以慢慢的便开始了我的原创软文这条路，同时也将自己对于搜索引擎优化这方面的经验写出来，希望不要有太多人走太多的弯路。目前文章创作只是自己事业中的一个部分吧，现在主要从事于网络营销这一块，是也上海领航科技聘用的优化顾问。不过我会一直写下去，将自己每一天学习的东西都总结出来。

站长百科—百科： 恩，大家知道二进制的软文写的好，今天的主题是原创的软文，软文是站长们最头疼的事，群里面问的最多的也是软文的问题，二进制的文章写的很好，能和我们说说你是怎么开始你的软文的吗？开始的时候你有怕过吗？

二进制网络： 是如何开始原创的，直白的说当时写原创就因为软文优化是搜索引擎优化中的一个部分，不过现在写原创更喜欢写出自己的思想，打造的也是自身的价值。

至于开始怕过吗？没有吧！写原创写的就是自己的经验，有多少写多少，经验越多写的就越多，将东西分享出来其实是很幸福的。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

事实上 都是逐步积累的一个过程 没有谁可以做到一开始就写的很好

站长百科—百科: 写出自己的想法, 二进制把写软文当做是幸福, 哈哈, 这才是软文的最高境界吧

二进制网络: 还不算是什么高境界吧 只是习惯而已了

站长百科—百科: 群里的人也经常讨论软文的事, 软文的效果的确是很强大的。

而且现在软文的投递平台好的也就那么几个, A5 和 chinaz 的通过率对新手站长们来说是比较低的, 这对站长们坚持写作也是一种打击, 但是二进制的文章在 A5 通过的很多, 月度首位, 是怎么做到的, 有什么技巧么。

二进制网络: 如果说站长之家审核文章来说, 新手通过几率确实低, 但是相对于 A5 通过率就要高很多了。A5 一向都是鼓励站长原创的, 对于新手投稿我觉得有很大因素是出于对新手站长的激励。

而且并不一定是非要写技术文章才可以通过审核, 比如写下自己的感受, 还有新得经验, 都是可以通过审核的。

而我自己就是这么一点点成长起来的, 从最初写感受到现在写技术写经验。如果说原创的技巧, 我想是来自于多读。包括新闻事件的阅读, 还有就是站长问题的解惑。结合站长圈的问题和事件来进行文章的创作, 帮助了别人也成就了自己。

如何写到阅读首位, 自己是 3 月底开始连续进行文章创作的, 已经三个月首位了。而且我想继续的坚持下去

我认为无论做什么事情, 要起到最好的效果就要持续不断的坚持下去。写文章也是, 即使没素材也要逼着自己想一想, 时间久了自己的思维也拓展了很多。而一旦有懒惰的思想, 那么人会变的习惯给自己找理由。

就这样

站长百科—百科: 恩, 坚持是站长们必备的素质吧

站长百科—百科: 现在在 A5 看到得文章最多的就是关于网站推广, 关键词优化, 网站快照, 网站外链, 网站内链的文章。那二进制一般都会写那些相关的文章呢?

二进制网络: 对于这些我都是会写的, 而且都是经过自身 4 年来实践得出的结论。当然除了这些还会写一些互联网方面的, 写文章不仅仅要停留于“经验”。而且 A5 的互联网是百度的新闻源, 写互联网虽说被转载低一些, 但是如果遇到转载便是高权重门户转载

这对网站发展 还有品牌塑造都是不错的

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：恩。说的也对，在 A5 的一篇文章被转载的太多了

但是往往被转载的又没了自己的链接和版权。

所以写文章，互联网资讯类的文章是可以考虑的

二进制网络：对于这个现象很普遍把，不得不说现在互联网风气不是很好

站长百科—百科：恩，这是不能改变的。对站长们来说最难估计的就是文章的来源，二进制写原创文章，一般的来源从那里来？

二进制网络：事实上前边已经有着部分作答，观察互联网圈子中的新闻事件，还有站长圈的问题，包括搜索引擎规则的研究分析，都是可以写出东西的。

不是有句话说，世界上并不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛吗？呵呵，同样是这个道理。

有时候即使浏览一个论坛 很可能都突然想到一个题材

站长百科—百科：哈哈，这句话比较经典的。写文章要灵感，大家要随时记录下自己在生活中的灵感。也许一天 100 篇的文章，就是这么做到得

二进制网络：一天 100 篇 估计不太可能

站长百科—百科：哈哈，这个还真不好说，以前在群里有人问我，怎么一天 100 个。我都不知道怎么回答他

其实我自己的观点是软文不在多，在于精。

二进制网络：原创不是伪原创，而且要有质量的原创

站长百科—百科：恩。高质量很重要

站长百科—百科：很多人说原创难，软文难，站长们说难在自己的时间不够，难在自己的知识面不够，难在自己的语言组织不够好，难在自己对写作不感兴趣，二进制怎么理解这样的看法？

二进制网络：基础固然重要，但是通过自己的实践和经验是可以弥补这些的

万事开头难，我觉得包括写作也是锻炼出来的，多读多想，加上自身的实践，不断的积累下去总会写出好文章的。

不感兴趣肯定是一个方面，但是既然要下一个决心就要改掉自己这个“陋习”

平时多阅读下他人写的东西，事实上在一定时间以后会把它融会贯通成为自身的东西的

站长百科—百科：那是不是说：我没有过建站经验，所以我写不出来文章。或是说：我没开

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

过网店，我没网店的运营经验，我写不出文章。这时想写这样的文章要怎么办？

二进制网络：没经验的去写我认为只可以写出形而得不到神

写不出东西 可以尝试看这别人在写了一些什么，一定要多读了。而且既然学了就要试着去尝试，看看自身是否遇到这样的情况，而自己又是如何去解决问题的。自身的经验就是一篇最好的文章

但是往往需要长时间的积累

站长百科—百科：恩，软文真的是大家自己练出来的。

二进制网络：而且写文章也可以进行一定的“提纯”，比如写互联网，你不可能把所有的知识面都了解到。可以将相关文章进行归纳提纯 然后加入自己的观点 那么便是一篇原创

（嘿嘿，走一点歪倒的说。看小言兑也是有利于写文章的，）

站长百科—百科：恩，那句话：天下文章一大抄，看你会抄不会抄了。

恩，小言兑写的都是很有思路的

二进制网络：能锻炼自身能力的 都是有益的

站长百科—百科：恩、现在网上流行的伪原创工具也是很多，站长们知道伪原创的东西很难通过站长平台的审核，但还是很多人在伪原创，二进制觉得伪原创和原创有那些区别

二进制网络：简单的说，伪原创工具是给机器来阅读的，而原创是给人来阅读的。

这是最主要的一点区别

然而正因为这样的区别才造就了伪原创的价值远远不如原创。

。或许有些人进行采集加工的伪原创，但是匆匆之下是难以写出自身思想的，反而影响了文章本身要传递的道理。

这样的文章又如何通过审核呢？

呵呵

至少原创文章有人乐意转载，伪原创这一点是办不到的。打造自身品牌的价值，更应实事求是的去原创。

我们做的不仅仅是搜索引擎 还是用户

站长百科—百科：恩，二进制说到搜索引擎，站长们写软文也是为了网站的 SEO 优化，二进制是怎么把原创软文运用到 SEO 中的？

二进制网络：原创软文一方面的价值便是打造搜索引擎对网站的友好度，另一方面便是增强

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

网站外链和内链的作用。

当然，软文价值是 SEO 优化中的一个原因，什么是软文价值？一篇软文带来的效果到底有多大，因此我认为写软文不仅仅是为搜索引擎，更重要的是写出价值，才会使它带来的价值最大化。

而另一点 SEO 优秀题材难觅，我写一篇文章就会用心的去写，这样别人转载的才会多。

站长百科—百科：恩，软文的的外链效果的确是很强大的。

站长百科—百科： 站长们经常要根据一个关键词写原创的软文，怎么才能把关键词灌输到软文中，文章中那些地方可以加上关键词？怎样才能用一个关键词写出一篇文章？

二进制网络：原创软文一方面的价值便是打造搜索引擎对网站的友好度，另一方面便是增强网站外链和内链的作用。

二进制网络：当然，软文价值是 SEO 优化中的一个原因

其实将关键词灌输到文章中是很简单的，就是写一个相关信息，总会用到这样的关键字的。

就拿石家庄 SEO 这个词来说，完全可以写为：“石家庄 SEO 总结分析 XXXX”，或文章结尾的如有转载请保留石家庄 SEO

文章中加入关键字是很简单的，但是要注意的一点是不要生搬硬套的加入，自然语言的加入对搜索引擎优化是很重要的，要实现关键字的平滑过渡最好。

一般而言，在一片写出关键字的文章，开头、中间、结尾各加次关键字就可以了，当然文章中还可以适度出现长尾词。

站长百科—百科： 二进制的博客文章写的都是很好的，大家可以去看看的。看别人的文章，也能找到自己的观点。

站长百科—百科：今天说到现在都是在说软文的事，的确软文是大家都很头疼的事。那众人诉苦的软文营销，到底能给我们带来什么样的营销效果？软文营销和其他营销相比，优势在那？

二进制网络：软文就是广告，但是区别于传统硬性广告的是读软文更有价值，可以阐述给人更多的道理，因此更容易被人接受。

可以说现在互联网每一篇文章都可以算作是软文的一种形式，有的“软”自己打造名气，有的“软”品牌来打造口碑，有的“软”公司来深入人心。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

软文营销事实上也是如此，软文营销运用得当带去更多的会是精准客户。同时软文推广的口碑宣传，以及潜在客户都是高于其他营销模式的。

如：一篇有价值的文章便不互联网，而若媒体打广告的话，可能广告播完后用不了多久便被忘记了。

站长百科—百科：软文的效果就是要让大家陷入不知不觉得广告中。

二进制网络：同时我认为，软文传递思想的同时，也会得到更多人的共鸣，这对所要 AD 的产品也是有好处的。

站长百科—百科：软文的效果应该算是品牌宣传最好的方法了。随便的一个征文活动就能把火一个品牌

哈哈，不过这也要看活动的奖品是否很给力了。

二进制网络：还要看自身价值

站长百科—百科：恩，这个前提肯定要是你的东西真的能吸引人才行的

站长百科—百科：上面，二进制说到软文的外链，那我们如何写好原创软文进行外链推广呢

二进制网络：写软文我觉得最好是针对“热点”来写吧。就像上周我写过的“正规 BeiAn 姗姗来迟：快速 BeiAn 何时终结？”单单在 A5 中被阅读近 5000 次，转载 200 多次了

如果写了别人写了都不知道多少遍的东西了 即使被转载也只是因为对方需要用文章来拉些网站权重

站长百科—百科：软文营销，大家都在用，要想有效果，那就要比别人做的更好才行吧。

二进制网络：互联网同样是弱肉强食 走在决胜边缘才可以决胜千里

站长百科—百科：恩，是这样的。

站长百科—百科：访谈的时间也差不多了。最后，二进制和大家说说，自己在原创软文方面的经验，有什么好的东西可以分享给大家的？

二进制网络：事实上，在原创的道路上有自己的努力，也有着很多朋友的帮忙。

如 A5 唐世军，在这方面就帮我提了很多的写作意见。同时多与别人交流交流，都是对自己非常有好处的，接触的圈子不同了，自己的思想也会不断的升华提高。

总结来说，多看、多想、多学，都是对文章创作方面非常有好处的。

站长百科—百科：好的，谢谢二进制给大家的分享，今天的访谈就到此结束了

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

第三十一期：超站 CEO 潘希光分享淘宝客实战经验

站长百科访谈嘉宾介绍：

潘希光：超级站长论坛创始人之一，曾经担任过 A5 站长论坛版主一职，后因为要筹办超级站长论坛而离开了 A5。现任杭州超站科技有限公司首席 SEO 顾问。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科：大家下午好，又到了我们一个星期的访谈时间了，今天参加访谈的嘉宾是超站的 CEO **潘希光**，分享淘宝客经验。同时我希望大家在访谈期间能遵守访谈规则。

欢迎超站 CEO 参加我们的访谈节目，潘老师先跟我们介绍下自己的互联网生活吧。

潘希光：其实接触互联网的时间也蛮长了，在 2005 年得时候吧。刚开始是因为在学校很一群人玩游戏，之后才接触到互联网的。

站长百科—百科：恩，希光也是才毕业的学生。。

潘希光：第一个网站也是 S.F 网站，当时的互联网也没有那么严，所以很好做。后面管理慢慢规范起来了，也就脱离了这个行业，开始做正规的网站了。

在 2009 年得时候跟戴仁光先生 许耀鹏先生一起筹办了超站。

其实当时的阿里妈妈社区已经有点混乱了，广告贴比资讯贴多

站长百科—百科：做为超站的创始人也应该是很有自豪的了。

潘希光：也没有说什么自豪不自豪的。当时的想法就是想建立一个淘宝客性质的交流社区但是依然还是有很多问题的，也希望大家能够多多指出

不过我们现在的观念还是没有变，争取做到更好。

站长百科—百科： 指点到是不敢了，大家共同进步了

站长百科—百科： 我们知道潘老师对淘宝客很有研究，现在做淘宝客的站长们也是很多的，产品 CPS 联盟也有好几家，要是做 CPS 联盟，要注意那几点呢？

潘希光： 现在大多数的站长都是依靠自己的独立网站去做 CPS 的。

第一个肯定是利益分配的问题。

说白了 利益能够产生的动力 那是很大的

第二是商家的信誉问题

这个大家都知道了

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

第三、推广的这个产品是否会伤害到网站的用户

站长百科—百科：很现在淘宝客竞争的很激烈的，要想用户体验好，信誉的确是很重要，那信誉要从那几个方面做起呢？

潘希光：有些时候，有些站长看到某个佣金高的丰胸减肥商品，就会把他挂到自己文学类站点，这还叫人怎么学习呢 呵呵

不轻易降低佣金

因为我自己也在运营淘宝商城，我很能明白淘宝客的需求

他们会很放心帮你推广，因为佣金是直接通过阿里妈妈到账的。

站长百科—百科：恩，除了佣金还有其他方面的么

潘希光：他们只关心佣金，OK，今天给的佣金 10% 明天就到 8%了。那么会有很大的信誉危机的

在我运营商城中发现，就佣金这个问题占了绝大多数

站长百科—百科：恩。信誉确实是第一的。刚说到淘宝客的推广，作为淘宝客的我们，要怎么去推广我们从淘宝主那里拿来的链接？怎么才能更好的推广出去。

潘希光：推广的方式有很多种

潘希光：独立网站、发帖、QQ群、微博等都是一些比较好的推广渠道

站长百科—百科：方式很多，那给我们详细的说说

这些方面的具体操作，要怎么去做吧，怎样才能更好的推广呢？

潘希光：首先是产品的选择吧

销售记录更多的商品更好卖

独立网站的推广方式我在 09 年得时候写过一篇帖子大家可以看看的：

<http://bbs.supadmin.com/thread-6171-1-1.html>

站长百科—百科：恩。希光的博客中有很多推广的细节和方法，大家可以自己去看看了

站长百科—百科：那希光给我们讲讲：做淘宝客的站长们很多，不同的淘宝客做法也是屡见不鲜，有 BSP 博客做的，有独立博客推广的，有站群推广的，那潘老师认为，什么样的网站形式推广淘宝客最有效。

潘希光：其实无论是什么推广形式都有效，最主要的还是执行力，能够坚持下去的人才能真

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

正的、稳定的赚到钱。

在 taourl 的一些数据里面可以看到

人人网做淘宝客的流量是很大的

这也说明了 社会化媒体对于淘宝客推广是一个很好的手段

在超站里面有一个晒收入晒经验的版块

站长百科—百科(1725356525) 15:25:28

恩，社会化媒体的推广也算比较新颖的推广方式了。

潘希光：里面有一个站长说到站群的问题

国外买一个空间送 15 个 IP

先用另外 14 个网站单向链接到 1 个网站，先把一个网站顶起来，起来之后，其他的网站也按照这个方法来做

效果不错，月入万元

站长百科—百科：这种方式是叫做链轮吧。

链轮的确能提高主站权重，但是要是遇到 K 站，那很麻烦的吧

潘希光：应该是有点区别的

因为其中有三分之一的网站没有导出链接

站长百科—百科：你说的这种是纯单链，没有形成一个圈子的链接。

潘希光：是的

潘希光：站群很累，还需要站长们合理的安排时间。

站长百科—百科：前几天的 SEO 关键词排名中的狼雨，他的站好像就是用的单链形式。

站长百科—百科：刚说有站群得形式。那如果我选择一个独立的博客去打造淘宝客，我怎样才能打造个会赚钱的淘宝客？

潘希光：本来是一场技术的较量，最后变成了双方粉丝的口水战，所以没有关注下去了

其实利用独立博客做淘宝客，我很喜欢这种模式

超站也有做得比较好的

站长百科—百科：不能和我们说说具体的模式和操作么

潘希：仅仅是依靠新浪 网易 和讯几个博客 做到淘宝客双皇冠 其中还有一点是利用淘宝画

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

报

其实模式很简单，就是分享

大家可以看到 博客首页有广告

文章页基本上是一些资讯

利用资讯引入流量

就是这样一个原理

站长百科—百科：用资讯带动流量，那用户进了网站，就肯定会转化成买家么？

潘希光：博客+淘宝画报

做到 2 皇冠

站长百科—百科：要想淘宝客网站能快速的赚钱，有没有什么技巧上面的东西可以给大家介绍一下的？

潘希光：首先要关注节日

2009 年得情人节 超站戴仁光卖巧克力送花都赚了一大笔

尽可能做单品，这样的转化率更高

可以尝试一下 QQ 群发 这个季节群发减肥产品的广告效果还不错

站长百科—百科：群发的东西做好了就是品牌，做不好就是垃圾了

这种方法大家还是有了好的方案，再去用比较好

潘希光：一般利用 taourl 短域名进行群发

站长百科—百科：恩，尽量做到能让大家接受你的群发

潘希光：是啊 而且还要有很好的心理抗压能力 一天被 T 几十个群都试过

站长百科—百科：要是做为新手草根站长做淘宝客要从哪些方面开始做起，要具备哪些应得的素质？

潘希光：首先是一个定位

要卖什么产品

潘希光：是卖暴利产品呢，还是薄利多销的产品呢？其实都可以，大家可以自由选择的。

但是要跟大家说的是，尽可能不要再使用 API 程序了。

现在存活下来的 API 程序网站都是一些底子很厚的网站

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：那现在大家一般要使用什么样的呢

潘希光：现在赚钱的形式有几种

排行榜形式 罗列出热销前十名 或者前 5 名

再利用文章去做 SEO

站长百科—百科：有听说潘老师做淘宝客时，用软文营销的推广方法赚到了钱，那老师给我们详细的说下，你是怎么运用软文的？

潘希光：一个犀利的标题

一个合适的季节

我给大家举个例子吧

十大 UGG 真假识别技巧

站长百科—百科：软文的标题的确是很重要的。但大家也不能做的太标题党了

潘希光：这个也不算是太标题党

毕竟在文中还是会有 10 个识别的技巧

站长百科—百科：恩，这个是肯定的。

潘希光：在文中说明自己在哪里买到了正品

例如之前 我的一片软文 就写到 iank 购物导航

那么大家很自然的就会搜索 iank 购物导航 这个关键词去购买

现在都已经有了相关下拉了

说明软文是有效果的

站长百科—百科：这是些软文的效果吗？

潘希光：是的

站长百科—百科：在软文中提到关键词是很重要的

潘希光：在冬季的时候写 UGG 真假识别技巧

在夏季我们可以写夏季火爆的产品

这是我常用的方法

站长百科—百科：恩。这就是用户要什么，我们就给他什么

潘希光：是的啊

站长百科—百科：抓住用户的心理进行营销

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：最后，潘老师给我们今天的访谈总结下吧，说说淘宝客的心得。

潘希光：曾经有一个超站的会员发帖说过 自信和坚持 他获得了成功

其实淘宝客就是一个用户累积的过程

淘老大的 taokshop.com 都被百度 K 了一年多了

但是现在的收入依然很多，这就是因为他在之前排名百度“淘宝网”第二时候积累下来的用户

最后用网站来推广一定要经常更新，更换一些失效的连接，这样才能挽留更多的回头客。

客户是网站生存的关键，客户的体验则是决定了他是否会继续光顾的前提。

第三十二期：老陈分享针对搜索引擎做关键词排名

站长百科访谈嘉宾介绍：

陈吉，网名：老陈。2011 年电商圈 SEO 大赛第 5 名。国内知名的网络营销专家，拥有 8 年的互联网运营和管理经验，服务的客户有中国诚信网，东莞消防网，中国数字传媒网等多家企业，个人擅长运用各种网络营销手法来达成营销目的。2009 年成立了营销工作室，致力于为企业提供电子商务、网络公关、seo 等综合网络营销服务，在业内赢得极好的口碑，2010 年受知名营销机构新生力邀请，加盟新生力并成为核心成员。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科： 欢迎老陈来参加我们的访谈节目，首先老陈给大家介绍下自己的互联网经历吧。

老陈：谢谢大家!2009 年以前的互联网经历就不谈了，那都是学经验、帮别人赚钱。2009 年后成立了工作室，主要给东莞地区的一些中小企业提供电子商务、网络公关、seo 等综合服务，2010 年走上正轨，后来加入了新生力团队。2011 年初与天涯一分站合作，再就是参加了 SEO 比赛吧！

站长百科—百科：老陈接触互联网的时间也还长了，参加比赛有什么感觉呢

老陈：参加比赛很累，也很耗时间，不介意大家参加，没有啥子用的

站长百科—百科：哈哈。不就是积累下人脉了。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：老陈参加了今年的 SEO 大赛，我们不看最后的结果，也能看到老陈的站从一开始到最后，都是很稳定的，能有这么稳定的排名，主要是来源那几个因素。

老陈：人脉确实积累了不少。谢谢大家几个月来的支持！

有四个原因吧：第一个：比赛站已经有了很好的权重。

第二个应该是定时定量的给蜘蛛喂食。

第三应该是稳定的增加外链。

最后应该是心态上比别人稳定些，无论关键词如何波动，一直坚持做第二和第三点的事情，而不会因为词被挤下来了，狂加外链和文章。

站长百科—百科：刚刚你说道定时量得给蜘蛛喂食，开始的时候老陈都是一天 2 篇文章，后来是一天一篇，这样有没有影响到网站的排名。

老陈：开始前 2 个月，都是一天一篇，最后一月前 20 天一天 2 篇，早晚各一篇，最后 10 天，优化已经起不到作用，或者作用很小，我就适当偷懒了

站长百科—百科：网站的定时更新是很有必要的哈

站长百科—百科：那对于网站关键词的优化，在 title，description 和 keyword 这三个的描述方面有什么要注意的呢？

老陈：description 和 keyword 不用去在乎。写得吸引眼球点就可以了

keyword 可写可不写

站长百科—百科：那 title 要怎么写呢。。

老陈：至于 title 里面一定要带上自己想做的关键词

个人觉得首页 TITLE 尽量写得有个性点，让别人看了一次就记住，这点不管是人气，还是后期的排名，都有很大的作用。内页的标题应该是服务于你想做的长尾关键词，尽量完全匹配长尾关键词！

站长百科—百科：老陈回答下为什么 keyword 可以不写呢？

老陈：Solin：已经有很多站测试后的结果，就拿这次电商圈比赛来说吧。kkk103 虽然写了 keyword，但是没有写：电商圈

照样拿第一

<http://seo.chinaz.com/?q=www.KKK103.com>

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

你可以看这里，也许有用，但是用处已经很小！

站长百科—百科：这个东西好像真的不好说，SEOWHY 的也没有怎么去写

老陈：是的 个人经验而已

站长百科—百科：这些东西需要大家去实践才能看到效果的。

站长百科—百科：要想在网站中增加关键词密度，站长们会用内链 锚文本的形式添加，那站长们在做关键词的内链时有什么技巧吗

老陈：我比较喜欢写 keyword，用软件查的时候方便

老陈： <http://cache.baidu.com/c?m=9f65c...5305f0389d&p1=8>

大家可以看看这个快照

站长百科—百科：电商圈的密度还是很大的

老陈：几乎每个位置都看得到“电商圈”

站长百科—百科：这样的操作会不会被搜索引擎认为是作弊呢

站长百科—百科：看你的每篇文章都会带上电商圈，作用很大么？

老陈：密度我很少去关注的，一般都只注重关键词的分布！

顶部几个

到航几个

首页调用的每个文章也都有

左边和底部，就不都截图了

站长百科—百科：恩，这个是能看到得，这样会有利于蜘蛛抓取吗

老陈：应该是让搜索引擎知道，你这个站，从上到下，从左到右，都是和电商圈相关

站长百科—百科：哈哈，这句话说的比较好。

相关性很重要的。

站长百科—百科：现在很多站长在做关键词之前没能观察到竞争的激烈，主关键词的排名很难做上去，要是去做长尾关键词，长尾关键词的优化要注意哪些方面。可以拿你自己的站举个例子给我们说说吗？

老陈：这点难住我了，我一般都是服务于中小企业的，通常都是做目标关键词，很少去在乎长尾关键词。不过一般目标关键词排名很好的站，长尾关键词几乎都有很好的排名！

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：哈哈。**老陈**不去做长尾的关键词么

老陈：对于长尾关键词排名，目前也有很多人在研究，我也看了很多长尾的文章，我觉得很多 SEOER 在写误导新手的“长尾技巧”，我个人认为只要你网站权重 起来了，就算你采集文章，百度照应给你长尾好排名。你站没有权重，就算你原创，按这些专家的方法去发文章，也是排不上去的！

站长百科—百科：是这个道理。我没有做过的长尾关键词，排名缺是很好的。

优化有时也是不能过度的

站长百科—百科：长尾关键词的理论也不要选择太冷门的关键词去做，这样虽然难多点，但是流量还是有的

站长百科—百科： 要想提高关键词的排名，我看**老陈**的外链也是很强大的，在关键词的优化过程中，**老陈**是怎么解决关键词外链优化的？

老陈：我和很多站长都一样不喜欢做外链，我武汉 SEO 站是参加比赛被逼的，不做外链没有排名，东莞 SEO 站自今百度 YAHOO 查外链不超过 800 条。

站长百科—百科：那**老陈**不觉得外链对百度很重要么

老陈：我建议做外链，大家去看看广州 SEO **肖俊**是如何做外链，我比赛站几乎全部都是复制他加外链的方法

比他多做了 2 个方面，一个 BLOG 群发，还有新生力团队、交流群的朋友送的单链。

站长百科—百科：说到**肖俊**的，他的网站也是做的很好的，特别是在长尾关键词上，网站权重也是很高的。

老陈：外链不管是 GG 还的百度，都是最重要的

站长百科—百科：单链 单链对 SEO 也有用么

老陈：单链是链接中的极品

站长百科—百科：曾听讲，单链对 SEO 没啥用了

老陈：单链是链接中的极品

站长百科—百科：曾听讲，单链对 SEO 没啥用了

老陈：估计我们对单链的理解不一样吧

我说的单链是，别人的网站给我链接，我不给别人链接！

大家花钱买链接，在我的理解，也是挂单链

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：哦，单链可以提高主站权重的。

站长百科—百科：经常会发现有些网站在 site 域名和关键词时，百度快照的日期不是相同一天的，这样的问题为什么会出现在，怎么解决呢？

老陈：对 权重起来了，才有排名

这是很正常的现象，这现象尤其是电信用户、联通用户、国外用户之间，其次就是百度的地区化影响

站长百科—百科：要怎么解决呢

老陈：至于如何解决要问李彦宏了！这现象与站长们的操作没关系的！我想没有人能解决的

站长百科—百科：估计是百度抽风的缘故了

老陈：至于电信和联通用户的不同，一般晚上 8 点前，都会是一样了

站长百科—百科：这样的事情经常遇到了。

老陈：电信和联通早上 8 点左右不同

站长百科—百科：老陈做关键词的排名技术很厉害了。我在做微博营销（<http://www.weiboyingxiao.org>）这个关键词时，谷歌排名第一，但百度的排名不是很好，而且排名也经常不稳定，老陈可以针对百度分析下问题出在那了吗？

老陈：百度、谷歌的算法是不一样的，GG 注重内、外的锚文本链接。而百度排名更像是一个综合考试，掌握的知识点越多，排名就越好。

具体你的站你自己最清楚，我昨天看了下你的站，除了文章、链接你还有那些东西没有做，把这些没有做的因数，都给补上，我相信在百度你也会有一个好的排名！

站长百科—百科：那些东西呢。能给说说么

老陈：比如刚才说的关键词的布局

<http://cache.baidu.com/c?m=9f65c...903f7da73&p1=18>

你自己看看

站长百科—百科：有什么问题么？

站长百科—百科：是说文章的关键词没能很好的分布么

老陈：是的

这只是一个方面

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：有的有，有的没，有的密度大，有的密度小。

老陈：还有你的文章，几乎都当天收录了不了

站长百科—百科：恩。这是很严重的问题

老陈：虽然也是一天一篇文章，这些问题出现，你都要想办法去解决的

站长百科—百科：是和网站权重有关系么

老陈：例如文章不收录，发点外链，多原创几篇文章，刺激下蜘蛛

站长百科—百科：谢谢老陈的分析了。

问题找到了，才能想到解决的方法

站长百科—百科：访谈的最后：**老陈**在比赛的过程中网站也被攻击过很多次，**老陈**给大家说说，要想关键词能稳定，在选择主机方面需要注意哪些细节？

老陈：主机方面最好是有 G 防的，尽量选一些中小正规的提供商，大的服务步骤很多，一旦确定你被攻击，更多的是关你的站，或者拔你的线，中小企业服务相对好很多！

站长百科—百科：恩。主机是网站中最重要的东西，所以大家还要重视下自己的主机。

第三十三期：吴贤祖分享地方门户网站运营之道

站长百科访谈嘉宾介绍：



吴贤祖(Aaron wu)江西赣州人,赣州家居网创始人,专业从事赣州网站推广市场的开发,企业网站,论坛,个人博客建设及网站推广,SEO 优化.经验分享. 善于推广企业公司网站/地方门户站/社区论坛等。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科：大家下午好，又到了我们的访谈时间了，欢迎今天的访谈嘉宾：吴贤祖。欢迎吴贤祖参加站长访谈，访谈开始之前，吴贤祖给大家说说自己的互联网经历吧。

吴贤祖：嗯。好的。我是能是从 08 年开始加入互联网淘金这个队伍的。最早期的时候呢我是以帮别人发帖顶贴为主,俗称水军,赚取一点微薄的收入开始的

早些期间互联网的路对我来说是比较坎坷的，在这个行业中也被别人骗过.在去年时被洛阳一家网络公司骗取了近万元的加盟费.之后我就立志我要自己运营一家地方网站,所以就有了

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

今天的赣州家居网。路途艰辛啊..

站长百科—百科：网赚过程中，大家被骗的很多，一定要注意网赚中的骗子

站长百科—百科： 吴贤祖是家居网的创始人，给我们说说这家居门户网的网站运营情况，主要会遇到哪些问题？又是怎么去解决的？

运营一个地方站,最大的障碍就是原创信息的来源,而且是需要真实有价值的信息

站长百科—百科： 那你们的信息来自那呢？

吴贤祖： 我的信息最主要的都还是来自商家那里的

前期,信息基本是靠商家得来第一手信息,如果他们有何活动时,在第一时间告诉我们,我们在网站上帮他们免费宣传

,既然是免费宣传商家自然是愿意把他们的信息告诉我们了。

第二呢就是运营一个网站是需要人手的问题啊,做网站团队一定要有的,一个人是做不了几件事的,起码一个网站需要配备几个信息员.或者是版主吧。

团队是我们网站发展运转的命门所在的

站长百科—百科： 那现在的门户网站，一个人搞个门户网站，一个团队搞的门户网站也是有的，无论是个人还是团队，你认为影响网站发展的有那些因素？

吴贤祖： 对网站影响最大的可以说是 空间问题吧

空间服务器稳定不稳定,网站发展方向的定位，域名 BeiAn 问题还有是网站本身所针对的用户群体等等这些方面都是最我们影响比较大的

站长百科—百科： 除了空间的影响，在其他方面还有影响么

吴贤祖： 域名 BeiAn 最近也在国内打压的很厉害。

尤其是最地方的论坛最为严重了

站长百科—百科： 国内的 BeiAn 比较麻烦，可以选择国外的用

吴贤祖： 选择国外的空间不是长久之计啊。国外的主机在国内的访问速度上来说，是比较慢的

站长百科—百科： 国外主机也有它的特点，关于主机问题，站长们还是去选择个适合自己的去用，不管是国内的还是国外的，适合自己的才是最好的。

站长百科—百科： 现在做社区网站的站长真的是很多的，也许是跟风的现象，那对于草根

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长来说,社区门户网站真的有很大的意义么?真的能长久的做下去吗?如果要长久做下去需要具备什么样的条件呢?

吴贤祖: 嗯,是的。做地方站尽量选择国内的吧

这就关系到地方站在本地的发展趋势的问题了

大家可以试想一下,如果你想在你在所在的城市租套房子,你登陆网易能找到吗?您想招聘一个员工,新浪让您刊登吗?如果您要搬家,想找一个搬家公司,在搜狐能找到合适的吗?

这一切的试想都是很多人的心声啊,总而言之现在发展地方门户型网站这也正是互联网下一代的发展趋势!

站长百科—百科: 恩,这就是门户网站发展的方向了。

吴贤祖: 讲到条件来说,最主要的就是需要在地方上有独特的。

现在地方社区网站还不到饱和状态。还有很多发展空间,在考虑发展地方门户网站时是不要盲目的去跟风的,我们要做就做有特色的。

站长百科—百科: 要能找到用户想要的信息,我想每个地方网站的特色也是不一样的不能一味的复制别人的运营模式。

吴贤祖: 嗯。跟风只会是走别人走过的路。

站长百科—百科: 说到运营的模式。对于小型门户网站来说:是怎样的运营模式呢?门户网站前期要怎么去扩大信息来源?

吴贤祖: 模式,首先我们应该要明白,我们这个网站建立起来的出发点是什么。

我们应该从网站的曝光度、网站的知名度、用户忠诚度这三个思维进行入手这个运营模式。

吴贤祖: 网站发展的“曝光度、知名度、到最后用户对网站产生依赖的忠诚度,可以说是网站发展深度衡量的标尺

吴贤祖: 在每一个阶段中对应着不同的发展深度,循序递进式发展方可能取得“成功”。

站长百科—百科: 上面的三个目标的确是网站运营的根本。

站长百科—百科: 那你说的网站用户对网站的忠诚度。作为门户网站的 CEO,在用户体验这块你是怎么操作的?要怎样去留住用户,用什么去吸引他们呢?

吴贤祖: 用户的忠诚度就像上一个问题说的一样,我们的网站在做足了曝光度、知名度之后,是否留住用户,这也是用户最后的选择

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

其直接影响到网站发展高度与潜力

因为用户忠诚度的提高便意味着你的竞争对手在失去用户。

其实不管其概念如何，所需要的技术支持如何，功能如何，它们都有一个共同点，那就是让每一个用户都成为参与者和贡献者。

以我的看法来说，互动性包括了排名，评价，推进，统计，激励，评论，讨论，方便，参与，聚会这些方面吧

站长百科—百科：具体可以给我们说说呢

吴贤祖：嗯。可以的，排名其实就是针对某些具体事物进行排行。例如：博客排行、相册排行、最受欢迎会员排行等

第 2 个 评价可以让用户针对某件具体事物进行评价，例如：会员评价的音乐、电影、博客等等

推荐可以让用户针对某些具体事物进行推荐，例如：会员推荐的餐馆、书、音乐等

可以使用多少会员浏览他的相册、博客啊，来进行统计

激励他所表现的就是提高用户的贡献和参与热情

评论可以让用户对网站的任何用户发布的東西時行评论,这点相信大家都很了解

网上辩论、网上评选等这就是关系到讨论这点了，讨论就是针对某些具体的事物进行讨论及评价的综合吧

方便就是网站提供的功能，一定要操作方便,反馈及时。

参与就是说用参与来简化用户对某一事物的参与性。

聚会让会员通过网上和网下进行互动。相当于大家所说的线下活动吧

站长百科—百科：关于如何和会员产生互动，吴贤祖也和我们详细的说，站长们可以根据他提供的方法，去自己的网站实践下。

站长百科—百科：网站能留住用户才是最重要的。

吴贤祖：嗯，是的用户的参与才能使网站赢得良好的口碑,并且很好地聚集人气。

站长百科—百科：那对于门户网站来说，主要盈利模式有哪些？除了广告这种单一的盈利方式，还有其他方面的盈利吗？

吴贤祖：门户网站的盈利方面呢确实挺多的

像中介服务,网上商城等等,都是盈利点

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

我就拿我的赣州家居网来举例说吧

网站在有效推广后,我目前的主要赢利都是集中在第一,网站广告上

我们自营地方网站的广告项目。网站广告都是分为两类的,一是软性广告,包括商业机会、产品展厅、企业名录、招商引资等以网站内容形式表现出来的

第二就是硬性广告这方面,包括网站页面固定、游标、FLASH 等形式的广告

站长百科—百科: 还有其他的盈利点吗?

吴贤祖: 网站广告价格都是不菲的,市场的空间也很大,效益都是很可观的。广告这块大家都懂,在这我就不多解释了

第二,家具(商品)展会:以网站所针对的目标企业为支持以促销成为收益增长的。

代理项目和产品这块

我们可以利用网站自身媒体的优势,代理全国各地的同类项目或产品在本地的推广销售。

站长百科—百科: 盈利的方式很多,站长们不要吊死在广告这一颗树上面了。信息越多,赚的也应该越多了

吴贤祖: 网站都是有很多盈利点的!慢慢去发掘自己网站的潜力

站长百科—百科: 网站要想能盈利,也是需要去推广的,对于地方的门户网站来说,网站运营人员,怎么从全局出发去考虑网站推广营销的方式?你有是怎么操作的?

吴贤祖: 推广方面这个方法都是和其他站差不多的推广方式

起先主要的是要先去分析一下市场及竞争对手,制定比较有效的推广计划

像我们做本地家居网主要的推广方式事集中在线下推广

比如我们吧,大部分是去印刷 1000 张宣传名片,专贴候车亭,上面印着以下提示:赣州家居网提醒您:人多候车请注意保管好财物!或者是 赣州家居网提醒您:文明城市文明人,排队上车守秩序。等等

印制海报张贴于本地贸易广场主要入口等等这些人流量大的地方。

站长百科—百科: 线上线下的推广要结合、各有各个特点。

吴贤祖: 这样可以起到对用户很好的印象

站长百科—百科: 关键是口碑的营销

吴贤祖: 嗯,方式都是五花八门的,其实最主要的宣传还是需要用户的口碑宣传。

站长百科—百科: 想问下吴先祖,作为创始人,应该没少写过网站运营的方案,要是给门

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

户网站写分网站运营的方案，要从那些方面去策划一个网站上线？

吴贤祖： 做一个网站，先考虑的第一个重点就是，做这个网站，如何来钱？这些钱谁给我们？应该给多少？

要怎么让他们心甘情愿的给钱？这才是网站策划的第一步，也是最重要的一步

互联网这个市场，现在什么都有人做，什么异想天开、天马行空的网站都有，只有想不到，没有做不到，但是能够钱赚的有多少？

做网站，跟开工厂其实没什么区别，都是策划、生产、销售三大环节而已。

而策划则是基础性工作了，只有对这个前提进行策划并且一目了然心中有数之后，才可以放心的大胆的去烧钱开“互联网工厂”。

站长百科—百科： 网站开始运营前的策划是很重要的。策划的方案，要涉及哪些呢。

吴贤祖： 安装我的想法来的话网站策划方案主要涉及到 6 个方面吧

吴贤祖： 1、市场定位方案 2、赢利模式方案 3、运营模式方案 4、成本预算策划 5、收益评估 6.网站内容和用户体验从这 6 个方面去入手策划。

站长百科—百科： 写好运营的方案，再去优化，估计心理也会有低了，也有目标了

站长百科—百科： 问下吴贤祖，运营一个好的地方网站他们的流量一般大多是从那里来的？

吴贤祖： 我感觉吧网站的流量大部分都是来自搜索引擎和用户口碑宣传得来的

吴贤祖： 对于搜索引擎这块来流量，我也没有刻意研究过搜索引擎优化，可能最大的“优化”就是我们站的结构比较简单

吴贤祖： 刻意的“优化”可能会被搜索引擎认为是作弊，我们不清楚这个界限，不敢轻易的去尝试

搜索引擎不是注重用户体验啊，那就让网站成为用户喜欢的，用户喜欢的该是用户体验了啊我想这样搜索引擎没有理由不喜欢吧

站长百科—百科： 恩，说来说去，网站长久的运营下去，还是要靠用户去推广，流量应该要来源于用户自己的搜索。

吴贤祖： 嗯，是的.地方站做的就是名声工程

站长百科—百科： 访谈最后，吴贤祖给大家说说，做了这么多年的地方门户网站,在运营中最怕的是什么？或者是担心的问题有哪些呢？

吴贤祖： 我相信任何一个站长最担心的都是用户访问的网速打开慢，服务器出问题

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

我记得我刚开始运营网站的时候是租用的虚拟主机空间。那时网站的页面做得很漂亮，用的图片也多，没多久，网速就很慢了

后来由于访问量过大，造成服务器瘫痪。网站数据没了,没办法啊，网站只有重新在改版了

吸起上次的教训和经验，忍痛割爱，网站改成以基本纯文本的页面了

这样大大的节省了打开页面的时间，方便的网民的体验

虽然有专业的美工说这界面太丑,可对大多数网民来说是越方便越好，越快越好。

站长百科—百科：站长们遇到问题就去解决就好了。

由于时间的关系，访谈到此就结束了，感谢吴贤祖的参与

第三十四期：小黯雷珠江网运营经验分享

站长百科访谈嘉宾介绍：

黯雷（戴国志）：A5 网站交易的版主，珠江网（chuhoi）首席执行官，致力研究电子商务，网络营销，网络推广，SEM/SEO，软文推广。特别热爱电 子商务、网络营销，擅长软文推广、论坛推广。在地方门户和 seo 有丰富的实战经验，有自己独特的网络运营理念及创新意识。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科：访谈开始前，黯雷先和大家简单的介绍下自己的互联网之路吧。

黯雷：现在我是大二的一个学生站长，同时也是 admin5 站长网的网站交易板块的版主从高中时期开始就对互联网充满了激情，三年多的站长历程有着许许多多的风风雨雨，大家都知道实践是检验真理的唯一标准，没错!这条站长路确实充满了艰辛，到处遍布了荆棘~

自从我走上了这条站长路到现在，也深深的体会到互联网会带给自己许多得与失的，记得坚持，还有的就是执行力!呵呵，seowhy 以前底部的那段话 你们都基地吧~

站长百科—百科：其实 每个草根站长背后都有自己辛酸的一面，不过能坚持下来就是很好的。

黯雷说的一点，执行力很重要的。我想不能成功的站长很多都是失败在执行力上的

站长百科—百科：认识黯雷的站长们都知道 你还是 90 后，这么早就接触互联网，是什么

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

让你决定要去做珠江网?地方社区网站的发展又需要什么呢?

黯雷: 呵呵, 其实我也是在受到运河畔的创始人的海雷(海雷, 在 a5 的人都知道, 挺牛 B 的站长)的启发, 所以那时我也下定决心做一个属于自己的地方门户网站, 同时我坚信地方门户有着无限的前景。

在他的熏陶和他的运河畔的启蒙下我了解到很多

站长百科—百科: 地方门户有着无限的前景 那发展又需要什么

黯雷: 现在的地方门户的发展需要跟地方政府、地方电视台广播、地方报纸、地方行业协会、地方信息中介公司等机构单位拥有自己的信息采集渠道, 可以考虑和这些机构单位合作, 互惠互利, 帮助他们实现内容网络化的同时也丰富了你的网站内容

站长百科—百科: 嗯。和地方政府打好关系才行。目标要定好了

黯雷: 那是必须的啊

站长百科—百科: 黯雷运营珠江网站, 看了你网站的收录很多, 每天收录的内容也是很多的, 网站这么多内容主要来源哪里?都是原创的吗?

黯雷: 相对来说, 在生活领域, 网友提供, 网站原创和转载, 目前都是比较可行的。差异化还是要借用网友的优势, 草根的优势, 从非传统媒体的草根视角, 有时候更容易引起共鸣。肯定不可能都是原创

站长百科—百科: 现在原创的确成为站长们最头疼的事情了

黯雷: 是啊 我们网站新改版注重用户体验

站长百科—百科: 用户体验不管对于什么样的网站都是比较重要的。

站长百科—百科: 那黯雷觉得 一个好的地方社区网站, 主要流量来源一般是来自哪里的?

黯雷: 其实有价值的内容和忠实的用户才是关键, 目前我们网站也已经积累了一批初始的忠实用户。。

1: 保持独立, 不一样的风格, 并坚持下去;2: 在论坛引导高质量的交流内容;3: 让更多的人人在分享中获得快乐和成就感。

站长百科—百科: 门户网站这么多, 不能一尘不变的抄袭别人的。肯定要又不同的地方

黯雷: 嗯, 想要发展就必须要有自己独特的风格

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：对于你来说，珠江网站现在最大的盈利模式是什么?对网站盈利模式来自广告，你是怎么看的?

黯雷：重要看看你怎么选择

站长百科—百科：具体有哪些》

黯雷：一通过做本地商家广告来盈利。

这地方网站最大的盈利点就是吸引本地商家企业来网站上作广告

我觉得地方网站做商家广告要比挂谷歌和百度联盟强多了

第二以网站为平台卖产品。

例如呢

团购啊

比如我自己有产品可以在网站上卖，可以联系一下本地商家合作卖他们的产品 我们可以赚提成，可以组织团购产品，可以网购等等，

第三个

大家都熟悉的

卖链接啊

随着网络市场的繁荣，买卖链接也成为一种热潮，有钱赚为什么不赚呢，

最后还有中方式

种

比如淘宝客，等等其他联盟啊

这些对我的网站来说不是很有效果，当然如果有钱赚我也不会放过。

站长百科—百科：黯雷给大家说了很多广告的模式，大家可以根据自己的网站，选择合适的广告形式。就像黯雷说的。

毕竟是个门户网站，地方人的要求和商家的挂钩的比较多，所以商家广告比联盟的效果要好点。

站长百科—百科：黯雷做地方社区网站也有一段时间了，那对于个人要做地方社区网站前期的如何运作，后期的发展要注意哪些方面?

黯雷：首先

定位

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

比如专攻哪一项?

是话题类的?还是学生类的?

考虑清楚了定位以后, 下一步就好做了, 以后的路也好走点

其实很多站长没有想清楚就做了, 往往会让自己网站今后的发展之路变得很难。

站长百科—百科: 网站的定位问题, 应该是在优化方案中重点策划的

黯雷: 策划对一个网站有着很大的影响

其实一个地方网站发展到后期, 应该就没有什么太多的难度了~好多东西都是水到渠成了。

后期可以扩展很多类型的盈利方式~

比如说, 可以团购做大, VIP 商城(本地化), 房产中介, 职业招聘

有了一定群众基础的时候, 就会取得成功的~

站长百科—百科: 嗯。就像黯雷说的, 要把前期的定位做好, 网站运营好后, 就可以考虑后期的盈利问题, 至于选择何种盈利模式, 大家根据自己的情况选择

站长百科—百科: 珠江网的排名很稳定, 外链也是很强大的, 能给大家介绍下, 地放社区网站要如何去做高质量稳定的外链?

外链嘛

这个问题问的好啊

站长百科—百科: 那给我们仔细说说

黯雷: 珠江网 chuhoi.com 能换这么多优质链接, 其实主要是靠我的人脉。

但人脉因素只是很小因素吧, 如果珠江网没一定的人气没一定的收录, 我都不好意思找这些网站的朋友(群上的大站的朋友)互换链接

现在很多人换友情链接主要看 PR 值

以前我换链接都是先看收录再看 pr 即使 pr 再高 没收录我都不换的

站长百科—百科: PR 更新很平凡。现在看 PR 可能不是很准确吧、

黯雷: 对于大站来说

pr 很重要的

虽然很多人都知道 PR 值是浮云, 知道 PR 值高的网站链接不一定好, 但是收录高 pr 高双完美不是更好的选择嘛

站长百科—百科: 嗯 像 A5, chinaz 那样的站 PR 都是很高的

黯雷: 简单的举例吧

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

前几天我找 114la 2345 收录我的小站

第一个 人家问的 是 你们站 pr 几?

而不是问收录??? 呵呵, 对于他们那些大站来说 pr 才是王道啊

站长百科—百科: 的确。每个人的标准是不一样的、

站长百科—百科: 黯雷一般换链接 除了收录, 还会有什么标准?

黯: pr5 以上啊

导出尽量少点

50 内吧

站长百科—百科: 基本上要求也就这些, 大家自己换链接的, 自己根据自己的情况定。友链要质量不要数量

黯雷: 质量很重要的

但真正了解网站权重的人换友情链接, 最大的链接标准不是看 PR 值的, 而主要是看对方的网站收录、权重等等如何

前景如何, 是否同类等等。

知道 PR 值高的网站链接不一定好, 但是收录高 pr 高双完美不是更好的选择嘛

双赢

站长百科—百科: 能找到这样的高质量链接当然是很好的。

站长百科—百科: 那你觉得现在的门户网站要使用何种方法去推广运营, 会比较新颖, 你的网站用的推广方法具体有哪些?

黯雷: 推广现在有不少

以前刚开始是软文推广

现在现实多了

合作也开始多了

站长百科—百科: 那你刚开始的软文推广, 给你带来的效果是怎么样的呢?

黯雷: 有外链的效果, 还有的就算网络知名度

其实做网站的根本还是宣传推广, 这是基础

一个网站没有知名度, 没有流量, 做什么白扯

最近还跟一个歌手的网站合作了

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

各种活动都可以参与，参与一个活动，影响一个群体

目前来说，主要的宣传都是网上的

站长百科—百科：哈哈，就要看你不能再这个活动中活跃，然后影响群体了

黯雷：网上通过与大量网络媒体合作，网络活动宣传自己的网站

站长百科—百科：那你的珠江网，除了线上的营销，线下的营销有做吗？

黯雷：其实没有做过线下

站长百科—百科：竟然没有做过线下的，网站的发展也能做的这么好，已经是很成功了。

站长百科—百科：那你的珠江网站是你一个人在做，还是一个团队在做，要是用一个团队去运营网站，黯雷觉得要如何去用活这样的团队

黯雷：我们当然是团队啦

三个臭皮匠顶过一个诸葛亮

团队，这个确实是个大问题

找到好的合作伙伴确实很难，这只能看你的个人魅力了

如果你的条件不苛刻的话在你的城市找个想一起做的人还是比较容易的！

所以说我比较幸运~找到那么好的合作人

站长百科—百科：其实 团队的力量很大，但是要想用好团队也是很难的

黯雷：这也验证了众人拾柴火焰高

的道理

站长百科—百科：嗯。黯雷，你对社区网站的运营，有没有新的规划或者说有没有想过要去突破发展？

黯雷：规划是有的

前几天我们网站也刚刚改版了

以后我们会更加的注重用户体验

地方门户网站想获得发展，还需要和当地的实际情况结合起来

站长百科—百科：黯雷 今天提到了很多次用户体验，看来你的网站对用户体验这块要求还是很高的。

黯雷：呵呵 是啊

我们在以后会慢慢的油网络走到现实

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

不断的尝试和多方的合作

这样就可以在当地将网站打开知名度

同时使门户网站的营运获得很大的发展

站长百科—百科：站长们不管是做什么网站，创新的理论一定要有

黯雷：是啊

站长百科—百科：要在自己的领域去突破。

站长百科—百科：刚刚有站长问了问题：现在利用博客推广就是原创文章 然后加上锚文字吗？但是博客人气怎么起来呢？

黯雷：其实我很少通过博客来推广自己地方网站

博客的人气 靠自己的博客内容吧

站长百科—百科：那就关于自己的独立博客，黯雷给大家说说人气的问题

黯雷：达到一定的知名度还是要到各大站长论坛 ad 的

站长百科—百科：黯雷也有自己的独立博客。一般维护的时候，有没有什么技巧。

给大家分享下

黯雷：唐世军说的对啊，也要定位的

当初我的博客乱一通

百度 k 了 谷歌 k 了 最后在唐世军的帮助下 走出来的

所以说灰常感谢他 无论什么网站博客 都要好好的定位

站长百科—百科：在前面。黯雷体会到了。要和大量网络媒体合作。是怎么一个合作方法，是交换稿件还是其它的。

黯雷：合作嘛 当然要认识的人多啊

合作有互换稿件之类的

现在不少网站编辑都跟我们站合作互发一些稿件的

换稿件 人家也看你是 pr 几的 或者是不是新闻源

站长百科—百科：这么夸张。看来 PR 还真的是用处很多啊

黯雷：所以说嘛 pr 不可以无视

站长百科—百科：不是像大家说的那样，，浮云啊

黯雷：一种东西的存在 就有一定的价值

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科： 嗯。这倒是的。

站长百科—百科： 今天的访谈时间也差不多了。访谈最后：黯雷给我们总结下地方社区网站运营的心得，并给新手站长们做社区网站一点建议？

黯雷： 做地方站，第一，关键的东西是比较综合的，事先规划好你的营销策略和推广方法，不要贪多，有了正确的方法

再加上坚持和执行力，就一定能做好。

新站与别人竞争的方式不在于你能够面面俱到，而是你能够做精做通一小点，专攻一样，总比向无头苍蝇一样乱飞的好。

还有的就是多看下地方站长类的文章

毕竟每个人的想法不同

心得也不同

我想最重要的是耐心，心静（ps：也是唐哥说的）

互联网的机会很多，

只要努力，坚持 迟早会有回报的

站长百科—百科：好了 今天的访谈到此就结束了，感谢黯雷的分享 最后，还是希望站长们能有个好的执行力，做事也就成功了一半。

第三十五期：莫湘兆分享让软文营销技巧

站长百科访谈嘉宾介绍：



Mooeoos-莫湘兆，广西桂平人，17岁在校开始创业，18岁带领维伊诗创业团队进军互联网，于2011年01月退学，学历证明初中，能力证明请阅读 博客，目前致力研究学习软文营销，电子商务，网络推广，SEO/SEM优化，关注软文营销写作和互联网草根站长发展。个人博客：
<http://www.moxiangzhao.com>。

站长百科访谈内容：

站长百科—百科：欢迎 莫湘兆参加我们的站长访谈节目，访谈开始前，莫湘兆给大家分享下，自己的互联网经历吧。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

莫湘兆:大家好,我叫莫湘兆,是一个 90 后站长,目前进入互联网已经三个月左右了,广西桂平人,17 岁在校开始创业,18 岁带领维伊诗创业团队进军互联网,19 岁创建了软文人软文营销写作机构,于 2011 年 01 月退学进入互联网创业。

目前主要从事软文营销写作等方面学习与研究!

站长百科—百科:最近发现,90 后的站长特别多。莫湘兆对软文营销很有研究。

站长百科—百科:莫湘兆对软文营销很有研究,这也是我们的访谈主题,原创的难度是很高的,是什么让莫湘兆决定走软文营销这条路的?

莫湘兆:嗯,针对这条道路我们进行两个方面的回答。

一是。每个创业青年都有属于自己的梦想,而我也一样,对互联网的热爱使我进入了站长行列。软文营销作为目前应该范围广泛,效果显著的网络营销推广方式,自然有他优秀的一面,但是整个过程需要时间来积累,而这样的方式同样适用锻炼我,所以我选择它。

二是。互联网目前软文市场并不如何饱满,需要年轻的我们进行开阔与探索,同时我本身对文字有喜欢的意向,而懂得软文后,对这样的形式写作更是充满爱意,因此不知不觉就走上了这样的一个路子!

站长百科—百科:软文营销的确是个锻炼的过程

站长百科—百科:要想写好软文大家就得去多练习

莫湘兆:嗯。是的,特别是对于我们年轻的一代!

站长百科—百科:看莫湘兆博客的站长们会发现,莫湘兆开了软文营销每天一贴,每天写一篇软文营销方面的文章,这么多文章写下来,给你最大的感受是怎么的?

莫湘兆:首先感谢大家到我博客进行学习与交流,而写博客同时也使得我有几点感悟,下面我做一下分享。

第一点:软文写作是一件需要脑力以及技巧的活,而每天写一篇文章对于我而言却很轻松,这个首先是我的目标,是我呈献给我的读者,因此第一点在这个写作专题上我获得坚持这连个字的领悟,不仅仅在写作上,更多是在创业的道路上。

第二点:软文营销写作对于很多站长来说,很困难,而目前市场上的电子书以及教程,要么收费,要么理论化,在我看来这样对于目前站长而言,一个是难以接受,二个是理论化的东西说是这么说,做起来可不是那么简单,于是我选择了写最通俗的文字给站长朋友,因此

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

我感觉这个就是我的使命，我要帮助更多的站长学会软文，然后利用软文营销。

站长百科—百科：对你而言是轻松的活 但是对很多站长们来说 估计是很困难的事情。 莫湘兆写软文站在别人的角度上

莫湘兆：第三点：这次的连载文章是我写作系统的文章，或许中间会穿插一些生活的记事，但是正因为这样的环境写下了这些文字，让我感悟到软文写作贵在坚持，反复一个话题写一百篇的话，我相信软文对你那是得心应手。

站长百科—百科：百科有这样的感受，天天写同一个话题 会有厌烦的感觉 或是说真的不知道写什么

莫湘兆：软文写作其实就是呈献给别人的东西，因此要让别人接受，只有换位思考，这个问题回答完毕。

站长百科—百科：要怎么办呢？

莫湘兆：对于厌倦我同时也有过，不过我有几个方法解决。

站长百科—百科：那你给大家说说

莫湘兆：厌倦是对每件事情重复之后会出现的情况，毕竟乐趣不是常有。

写软文厌倦主要表现在写不出来东西，或者写的东西没有什么阅读价值，我的方法是精心构思一个方向，然后静心写，文章有人十分钟一篇，我们可以稍微加长一下时间。

站长百科—百科：关键是找不到话题去写，也可以说是找不到要写的那个方向。

莫湘兆：其二是放下写作的念头，用心去学习，学习过程我们对心知识的整理，灵感往往是出现在不经意间的。同时话题写作可以转移到新闻评论上，或者与人交流！

站长百科—百科：恩，在大家不知道写什么的时候，去看看别人的文章，也许你能从别人的观点中 看到自己的东西

站长百科—百科：现在也有很多站长是专门的靠代写软文网赚，莫湘兆也写过很多软文营销的文章了，对于这个问题，有没有什么技巧可以告诉，新手代写软文的站长们？

莫湘兆：软文写作过程中会出现两个分支，一个写给自己，一个是给别人写。那我说一下关于代写方面的、

好的，给新手说说技巧方面的东西

莫湘兆：在给别人代写软文的时候我主要分享三个方向。

第一个是：软文广告的把握度应该如何掌握 把握好广告成分，对于客户好，同时也让自己

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

文章产生价值。

第二个是：软文投放投稿细节分享 一般是投放或者投稿，我们写作的时候就应该从我们文章投放的平台入手，新闻性质的就写成新闻类型，站长的就写站长。

第三个是：软文代写过程讲究的合作细节，因此我们在进行写作的时候文章已经和客户商议清楚，以免发生合作不愉快的情况，

站长百科—百科：“恩，用户想要什么 我就要给他什么，这就要说到接单的细节了。

莫湘兆：目前新手代写我暂时分享这些，这个问题我也写过一篇文章，大家可以到我博客去下具体的

站长百科—百科：其实，软文就是要把广告写的不像广告，但它又的确就是个广告，站长们要是能把这点运用好，那想网赚也应该是很简单的事情了。

莫湘兆：是的，接单时候把要求说清楚很重要!!

站长百科—百科：软文写出去了，就要软文能给我们带来效果。

站长百科—百科：现在基本上一个新站上线了，都会用到软文营销的方法，的确，软文营销的方法很好，比如像 A5 的软文征文活动也是经常有的，对于征文这种软文营销活动，莫湘兆，怎么看这样的营销方式，这样的转换率高吗？

莫湘兆：转换率这个问题有点难度，但是也是有方法技巧的、

站长百科—百科：竟然花时间去写了，肯定要提高它的转换率的

莫湘兆：征文营销过程中会产生不少软文，我们利用活动进行这些问斩的反复利用，让其真正发挥它的作用，这个时候转换才高。

同时征文这样的形式主要还是在于文章与主题的相关性方面取胜，跑题等征文作品对于活动意义不大。

站长百科—百科：恩。文章写出来了，然后就要让它能传播到互联网各个角落、不只是在软文平台 论坛或是博客都应该要进行宣传、

莫湘兆：软文征文这样的营销手段如果吸引得大量软文人才参与的话，效果是不错，因此我认为转换还是比较好的

站长百科—百科：恩，算是对品牌的宣传比较好。

莫湘兆：是的。对品牌、产品都不错、

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—百科：那对于新站上线后，用软文营销，但是要怎么去分析软文营销给我们带来的效果呢？要从哪些角度去分析带来的效果？

莫湘兆：效果分析是软文的传播度，因此要从传播途径以及用户方面进行，我做一下详细的解答！

软文传播效果入口我总结了一下这些：

1. 软文发布平台阅读量以及评论数量
2. 搜索引擎软文标题相关网页
3. 所带链接网站反向链接变化情况
4. 查看网站统计工具看用户来源哪个页面
5. 用户通过什么关键词搜索到达你的网站

莫湘兆：那么我们可以从以上所罗列的入口进行我们软文的推广效果的分析！

站长百科—百科：这5点，从软文的传播途径和搜索引擎的收录，和用户的体验去看，分析的效果会更具体的

莫湘兆：嗯，但是不排除一些没有收录的！

恩，没收录的 但也能带来效果的软文 也是有的

莫湘兆：对。

站长百科—百科：我也经常在软文平台看一些文章，可是发现他们的文章，并没有能很好的把自己的信息发到软文中，基本上都是在末尾加上自己的链接，这样的软文，主持人很不好看，那莫湘兆给大家说说，软文中要怎么平滑的插入广告信息？

莫湘兆：软文最敏感的地方是广告了，对于插进广告而言，有多有少，但是技巧掌握好就可以了，我说说我的方法！

站长百科—百科：恩。好的

莫湘兆：软文写作中我们会用到人称，这个可以换成我们的广告名词，这个是第一种。

第二种我们可以在文章中以举例子或者引用形式，直接使用广告，这样说明文章观点的论据就用得理所当然了，这也是最大的广告价值、

第三种是使用 SEO 关键词密度分布法进行广告穿插，这个使用的人物名称，产品名、公司名等等。根据密度投放，转载出去搜索出来的相关页面就会出现我们的广告了。

站长百科—百科：现在互联网的转载现象很不好，只有在软文中加上我们自己的信息，才能

让软文起到更好的效果。

莫湘兆：第四种是在文章尾部写上原创作者等信息了，这个很多站长都会，呵呵..

转载者有时直接把你名字换掉也有可能..

站长百科—百科：莫湘兆说了这么多，就是要大家要想办法把自己的信息加进去，但也不要加的太勉强，给人看上去就是广告

莫湘兆：有这个意思，注意广告与文章价值的比例吧!!

站长百科—百科：在没写软文之前，也会很质疑，难度随便的写写几个字，就可以赚到很多钱，甚至是打造一个品牌吗，对于软文，我们要怎么才能让它赚钱，有什么样的模式吗？

莫湘兆：软文赚钱我目前所使用的就是有两个、

一个是给自己写，这样间接把自己的产品、品牌做上去，利用这些载体赚钱，目前莫湘兆博客就是利用软文吸引流量放广告的。

二个是给别人写作，现在站长也好，淘宝卖家也好，还是企业营销也好，都需要软文，我们就可以把软文写作利用到这里。

更多软文赚钱各位站长还要不断探索啊

站长百科—百科：这是莫湘兆的方法，大家可以参考，如果有更好的方法，欢迎分享了。

站长百科—百科：那对于一个产品来说，要在什么时候运用软文营销，对于软文营销，你有没有什么好的见解？

莫湘兆：产品营销的话，可分为前期、后期。

站长百科—百科：分为2个期限，那给我们具体的说说方法吧。

莫湘兆：因为软文营销的效果需要时间来验证的，需要大量的软文才可以有明显的效果。

前期投放软文应该以产品的介绍特色等写作，这样在新鲜感以及软文传播度大的情况下，我们产品的印象分就会强大，这样有利后期推广。

站长百科—百科：那在后期的时候呢、

莫湘兆：后期软文投放主要以使用感受或者评比等为主，因为一个产品如果形成了品牌那么就不怎么需要软文了，因此我们为了产品的后期销售，可进行软文！

站长百科—百科：长时间的坚持软文，营销才会有好的效果。

莫湘兆：嗯嗯。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-百科: 时间过的很快, 访谈又要结束了, 访谈最后, 莫湘兆给大家总结下吧, 给那些软文营销新手一些建议。

莫湘兆: 好的。

首先软文营销过程比较长, 第一点就是坚持练习, 善于观察, 多看、多交流、分析别人的写作思路, 这个是第一点。

第二点是写作技巧: 罗列一个题目, 外加几个小标题, 把小标题围绕着大标题写开! 这样软文就可以了。

第三点: 感谢大家来到站长百科参与一起访谈, 对此感谢站长百科给予莫湘兆这样的机会, 由于第一次作访谈, 有点紧张, 但是有大家的参与我感到非常感动。谢谢。

站长百科-百科: 今天的访谈到此就结束了, 感谢莫湘兆的分享。感谢大家的围观

第三十六期: 肖俊分享独立博客运营之路

站长百科访谈嘉宾介绍:



肖俊: 从事广州 SEO 工作中致力网络推广、网站优化、网站推广、SEO 知识技巧的学习和实践过程中经验心得、技术交流的博客, 专注网络推广方案、网站推广方法以及网站运营策划等网络营销方案的研究。**肖俊**个人博客:

<http://xiaojunseo.com/>

站长百科访谈内容:

站长百科-懿懿: 欢迎**肖俊**参加站长百科访谈, 在访谈之前给大家介绍下自己, 说说自己做独立博客的历程吧

肖俊: 大家好, 我是**肖俊**, 感谢站长百科给我这个机会在这里和大家聊天, 我自己的这个 SEO 博客是去年 8 月 27 日正式上线, 至今也快有一年时间里了, 主要是记录和分享一些 SEO 实践经验心得以及 SEO 现象的观察和看法, 在博客写作和运营的过程中也很荣幸的得到了不少朋友的支持和关注, 也先谢谢大家对我的支持。

站长百科-懿懿: **肖俊**的独立博客是很有名气的了, 想你的流量也是很多的, 你做独立博客

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

时，主要的稳定的

流量有那些？

肖俊：稳定的流量来源一般就是搜索流量，以及部分固定访客的流量，以及通过博客评论带来的一些评论流量,其实流量也不是很多，最高的时候也就两千多 IP，主要流量来自固定访客、搜索流量这两部分，而且搜索流量也占据了较大部分，在博客正常的时候一般每天通过关键词搜索来的流量也有四五百 IP。不过上个月博客被降权了，所有关键词包括主关键词和长尾关键词排名全无，所以搜索流量基本上可以忽略不计了,现在每天这个来源只有一百左右的 IP 了，因为在其他搜索引擎的排名也还不错，所以还能够带来几个 IP，除此之外就是固定访客的 IP 了，算起来也就七八百 IP 吧。

站长百科-懿懿：恩好的，那在没 K 之前，一般你的博客关键词来的流量多 还是来自固定的阅读器多。

肖俊：先说三个阶段吧，SEO 没到首页之前，搜索流量占三分之一左右，SEO 到首页之后，搜索流量超过了一般了，加上 SEO 的流量，大概六成左右吧。再就是被彻底降权之后的了，基本上搜索流量很少了，一般以固定访客的居多。

站长百科-懿懿：那肖俊再和大家说说独立博客的盈利模式有那些，你的博客用了那些盈利的方法？

肖俊：我觉得自己的博客能够带来部分盈利终归是好的，一般博客可以做的盈利方式有广告联盟，比如百度、谷歌这种按点击付费的方式，也可以做 CPS 联盟，即按销售付费的，类似淘宝客的形式，再就是广告投放，就是我们常说的包月广告，这种比较稳定，根据自己的流量来计算收费标准。

肖俊：也可以做一些 CPA 广告，即每行动成本，比如通过你博客上的广告链接进去之后注册会员并且填写完整信息之后即能够得到部分金额的收益，这种方式有点类似 CPS，不过这个不需要消费，只需注册会员或者填写详细的联系信息即可。另外就是买内容锚文本链接

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

了，即每篇文章里添加一个锚文本链接，一般一个链接 十块到几十块不等，也是不错的收益方式。当然对于博客权重较高的比如高 PR 站可以卖链接，卖单链，这是不错的方式，不过适用性不高，毕竟高 PR 的博客不多，而且高 PR 的博客一般都比较知名了，也可能不会参与这种方式。另外就是通过博客提供服务或者产品了，这类也需要博客做到不错的成绩，所以对博客的要求也比较高。

站长百科-懿懿：肖俊独立博客刚上线的时候，都用了那些增加外链的方法？那些外链是比较稳定的？对于互联网的发展，有没有好的外链方法推荐给大家使用？

肖俊：刚上线那会我的外链来源很简单，友情链接几乎没有，因为很现实的问题，刚上线博客甚至都没被百度收录，或者只收录了几页，去找那些老博客别人甚至都懒得理的，也有那种你跟提说换链接当时就加上了的，而回头他发现是新站或者收录很少，就又撤了的，遭遇了种种之后在新站时期也没再去找友链了，还是乖乖的提高下收录，顺便通过论坛链接，博客链接，以及自己有几个站点资源也顺便挂个单链带一带，也会写一些文章去 A5、CHINAZ 投稿，也能带来一些外链。

站长百科-懿懿：那对于好的外链方法有那些呢？

肖俊：好的外链方法就是自己需要积累资源，比如网站资源，人脉资源，以及论坛账号等级这类资源，自己有网站资源可以挂单链甚至是全站的，而人脉资源则比较容易换到链接，或者朋友有可用的资源也可以互相交换一下，至于论坛账号等级一是不像新 ID 发链接帖容易被封或者禁言，还有就是签名长度，不过对于签名也不需要全部加关键词链接，可以加网址或者关键词之间穿插一句话链接起来，这样链接不会那么不自然。

站长百科-懿懿：外链是找到了，但是我们又要去考虑他的稳定性了。稳定的外链又要怎么处理。

肖俊：嗯，这的确是个比较常见的问题。很多人都希望找到稳定的外链，也有很多人每天都在为了外链而忙碌着。稳定的外链我觉得最好是自己有可用的资源吧，而且都是单链，外链质量较好。再就是友链和投稿了，友链最好找那种能够长期合作的，对于做了一段时间就

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

撤了的友链，在撤掉之后也需要尽快找几个链接来填充一下。

站长百科-懿懿：站长们要树立很好的人脉关系才行。最近百度收录一直都是很不正常的，独立博客也有很多没逃过此劫的，很多网站被拔毛，对于网站被拔毛，**肖俊**怎么看，为什么会被拔毛，又要怎么去恢复。

肖俊：被拔毛一般都是内容外链或者客观因素引起的，比如长期转载，外链不稳定，服务器隔三差五的罢工，甚至被攻击 挂黑链 等，都很容易出现这种情况。另外就是优化的问题了。至于恢复嘛，首先肯定要找出问题所在，才好对症下药。其实对于博客要提高收录还是比较简单的，毕竟原创 内容很方便产生，而且外链也比较好做，比如博客评论的方式是能够带来外链的。

站长百科-懿懿：对于新站不要一时间增加过多的外链，网站在内链方面的优化也不要过度了，更不能错误的去优化。那如果我的博客被 K 了，要怎么去恢复，要去做哪些优化，还有就是被挂马的网站就一定会被 K 嘛？

肖俊：博客被 K 也一样要先找出是哪方面操作引起的问题。比如网站改版 换程序 或者服务器持续一段时间的无法访问 都会引起 就像前面所说的 博客的优势在于内容来源和人气比较容易积聚。而且搜索引擎也比较容易识别网站类型，博客也需要坚持更新才好。我想对于搜索引擎来说也没有一定的事，毕竟他 也不可能马上关注到每个网站。

肖俊：对于被挂马这点我有几个网站都遇到过，而且是那种一打开网站就被木马拖的极度缓慢，以至于不得不在任务管理器结束进程，不过在我及时的清除之后并没有出现降权的现象。

站长百科-懿懿：其实网站被挂马是很经常的事情，那我们要如何检测网站是否被挂黑链以及防止的方法？

肖俊：首先首先我们知道，自己网站能够被别人挂链接肯定是网站权限方面出了问题，比如别人通过 FTP 修改，比如我们的博客是能够在网站管理后台直接在源代码里添加链接的，

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

所以账号需要注意安全。另外黑链是在网站前台看不到的，所以定期检查源代码是必须的，以及定期关注下页面的修改时间，看是否符合我们的使用情况。同时我们也需要定期统计好网站的数据以及排名情况，方便及时发现问题，比如突然出现排名下滑那么就需要及时检查分析存在的问题，当然黑链也是足够引起这个问题的。

站长百科-锶锶： 分享这么多了，还有其他方面要注意的么？

肖俊： 同时我们有的网站是没有设置描述的，那么就需要经常关注快照显示的内容了，有的时候快照内容显示了黑链文字的时候，那么这个时候可能很快等待的就是降权了。我之前有一个收录三万多的行业站点由于未能及时发现被挂黑链，以至于被百度抓取，并且在快照的摘要中显示了出来，至于被挂的链接自然都是非法链接，结果等待的就是漫长的三个月降权处理，被 K 到只剩首页，到恢复正常的收录数量足足有三个月的时间。

站长百科-锶锶： 站长们的执行力也体现在对网站的检查方面了。网站出了问题，就要从同方面去找到问题的所在，从而才能对症下药。

肖俊： 另外除了挂链接也需要注意 robots.txt 文件，如果在里面禁止了搜索蜘蛛，那么也很容易收录减少甚至只剩首页的情况，以至于也会误以为是被 k 了，其实只是这里出了问题而已。

站长百科-锶锶： 在这想问下肖俊，从上次你的站 SEO 关键词排在首页的时候，网站过几天就被 K 了，关键词的排名好像都下降了，对于这样的现象，你是怎么去分析的？

肖俊： 在 SEO 排名到首页之后，才维持了三四天的时间，就一夜之间所有关键词排名全部消失，不是下降，而是彻底的消失，主关键词和长尾关键词，首页排名和 内页排名都消失的一干二净，而如今也只能通过肖俊这个词搜索到我的首页，搜索结果显示的也是根域名，不是我加 www 的主域名。我也有分析过，对于这个现象也先后有好几个 SEO 博客都如此，都是在 SEO 排名到首页之后被彻底降权也有被 K 的，我结合我博客分析了几点可能原因，一个是可能是友链过多，之前 LY 的站大家都知道友链几百个，可能触发了百度的某种算法而导致我的被连带了

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

肖俊：我也有分析过，对于这个现象也先后有好几个 SEO 博客都如此，都是在 SEO 排名到首页之后被彻底降权也有被 K 的，我结合我博客分析了几点可能原因，一个是可能是友链过多，之前 LY 的站大家都知道友链几百个，可能触发了百度的某种算法而导致我的被连带了。再就是 SEO 这个词肯定是会被搜索引擎过分关注的，而且我的博客建立时间不到一年，而且也不属于公益性质站点的范畴，所以搜索引擎也不会在这个词上给予很好的排名，相反 SEO 公益站点或者 SEO 论坛社区会比较容易做这个排名的

肖俊：可能有的朋友会问为什么 ZAC 的能在首页，除了他的站自身权重非常高之外，经过这么多年的积累，我想既然整个 SEO 圈都知道这个站，那么百度没理由不知道，而一旦把这个站也给处理了，那结果可想而知。

站长百科-锶锶：时间过的很快。访谈也快结束了。访谈最后，肖俊给大家总结下吧，给新手站长维护独立博客一点建议？

肖俊：我觉得做好独立博客关键还是要有兴趣，没兴趣仍要坚持去做的事情肯定做不好，就算做好了那也是很痛苦的，所以首先要自己对博客有兴趣，然后就是大家经常挂嘴边的一个词，坚持，对于这个词真没啥好说的，看个人执行力吧，可以试试把卢松松访问上万个独立博客的例子当成自己鞭策的力量吧。另外就是在适当的时候也可以考虑盈利。同时自己的博客也需要找准一个方向，最好是做自己喜欢的事情。比如我从事 SEO 方面的工作，首先肯定是我喜欢这个工作我才会去做，那么我写起这方面内容的时候也会比较好写。

站长百科-锶锶：感谢肖俊给力分享这么的经验，再次感谢肖俊参与站长百科访谈。

第三十七期：祁劲松分享 google adsense 赚钱技巧

站长百科访谈嘉宾介绍：

祁劲松：《Google AdSense 实战宝典 - 谷歌广告网上赚钱揭秘》图书作者。本书适合于已经加入 AdSense 正为网站收入太低而苦恼的发布商、没有加入 AdSense 而希望提高广告收入的

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长，以及准备投身互联网行业赚钱创业的朋友。现专注于网站运营、网络广告、搜索引擎优化及 Wiki 应用等领域。个人博客：<http://jamesqi.com/>

站长百科访谈内容：

站长百科-锶锶：欢迎祁老师参加站长百科访谈节目，访谈开始前，祁老师先自己介绍下。

祁劲松：我算是一个老站长了，老到什么程度？可以算到互联网普及以前，1996 年就办过电话通过 Modem 拨号连接的那种老 BBS，那时候就是 BBS 站的站长了。后来随着互联网普及，我就一直做的网站方面的工作，2005 年开始加入 Google AdSense 联盟，一直到现在有 5、6 年时间长了，GGAD 都是网站的最主要收入来源。

站长百科-锶锶：大家知道祁老师的《google adsense 实战宝典-谷歌网上赚钱揭秘》这本书，祁老师说写这本书的主要目的是什么？书中的主要介绍了网赚的那些方面的知识？

祁劲松：这本书是 2009 年底开始写的，起因是我当时看过几本网赚的书，里面讲了一些网上赚钱的办法和技巧，其中有些还不错，但有些我觉得是误导，例如讲述如何挂 QQ 骗流量、群发垃圾信息、伪原创采集站等等，这些不正规的办法不可能长期有效、无法大规模发展，让一些初学者浪费了很多时间精力，到后来一场空。而我一直在用 AdSense，感觉这是一个“正规赚钱持续发展”的路子，而且也没有高不可攀的难度，只要掌握要领，可以“提高收入迅速见效”。所以萌生出自己来写一本亲身经历的 AdSense 实战书籍，把 AdSense 的知识、技巧进行总结，并将自己的经验、教训都写进去。

站长百科-锶锶：祁老师在 google adsense 也算是日赚 200 美元的级别人物了，这么的广告联盟中，祁老师为什么会选上 google adsense？

祁劲松：该书封底上有我写书当时每天 adsense 收入的截图，在 200 美元左右，经过一年多时间，现在又提升了好些，初期选择 Google AdSense 是因为其名气，2005 年的时候并没有太多知名的广告联盟，百度联盟还没有出现。我很清楚记得我在网站上放了 adsense 代码后，第二天 再去看后台，发现不到 24 小时就有了 9 美元，觉得做网站通过广告获得收入是一个可以大力发展的项目，以后随着 adsense 收入的逐步扩大，更觉得 adsense 是正确的选择。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

祁劲松：随后的几年中，出现了更多的广告联盟，我们也尝试过百度联盟、阿里妈妈、一些效果计费联盟、手机 SP 联盟等，从收益来看都不如 AdSense，而且有些广告内容与网站主题匹配不好，容易引起浏览者反感，另外考虑到外文网站需要外文广告，所以目前还是以 AdSense 为主。

站长百科-懿懿：祁老师 adsense 网赚的案例应该让大家很羡慕，但是现在自从谷歌退出中国市场以后，广告效益也逐步的减少了，对于这样的现象，站长们要怎样提高自己的广告利益呢？

祁劲松：你说的情况很真实客观，2009 年底到现在，国家持续加大对互联网网站的监管，不少网站都被迫关闭，一些站长转行，剩下的网站都是勉强坚持。谷歌 2010 年退出中国市场以后，中国的广告主投放减少，广告发布商很多都出现了广告收益下降的问题。我们自己也一样经历了这些问题，国家监管互联网的问题连谷歌和其他的大型网站都无法避免，我们中小网站更是没有办法不受影响。

站长百科-懿懿：那对于这样的现象，我们要怎样去提高盈利呢？

祁劲松：但任何事物都有好坏两个方面，可以通过自身的改变来积极应对而不是消极抱怨，例如：调整网站；内容主题回避敏感内容；同时投放其他国内联盟的广告 补充收入；寻求广告联盟以外的收入来源；拓展外文；网站内容，获得更高国外广告收入；关注移动互联网等新兴发展领域，适时介入。

站长百科-懿懿：那要是站长们想提高谷歌的点击单价，对于网站来说最好的代码尺寸有那几种呢？

祁劲松：Google 公司的官方推荐以下三种是收入最高的格式：1.728×90 首页横幅可以用在网页顶部、底部或者中部，有文字和图片两种方式。2.160×90 宽幅摩天大楼 或者 120×90 摩天大楼可以用于网页左侧、右侧或者中间，有文字和图片两种方式。3.336×280 大矩形或者

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

300×250 中矩形可以用于各种位置，有文字和图片两种形式。从我自己的经验来看，刚加入 AdSense 不久的发布商往往喜欢将各种广告格式都试一遍，但随着渠道跟踪数据的累计，会发现不少格式都效果很差，最后留下的也就是上面这几种。

祁劲松：更大尺寸的广告往往会得到更好的效果，我自己的统计中，160×600 的宽幅摩天大楼就比 120×600 的普通摩天大楼广告收入稍高，336×280 的大矩形也比 300×250 的中等矩形广告收入稍高。

站长百科-懿懿：祁老师给我们分享的都是他自己平时做广告时的经验，大家也可以借鉴他的经验去实践，但是到底是那种方法更适合你，还要看大家的网站效果了。

祁劲松：是的，统计分析很重要，应该不断调整广告设置、跟踪渠道数据，选用对自己来说收入最高的方式。

站长百科-懿懿：现在用 google adsense 的站长们都会反映同一个问题，就是账号容易被封，那防止账号被封，祁老师有没有什么好的建议呢？

祁劲松：“被 K”确实是 adsense 相关论坛中谈论最多的话题之一，我也在书中专门用几个小结写了相关内容，摘录一小部分在这里：1.不要自己尝试任何作弊行为，无论是否在 AdSense 计划政策的规定以内，主动做到“不作恶”；2.明确告诉网站的共同运营者、亲戚朋友，千万不要“好心”帮忙点击广告，那样只会帮倒忙；3.不小心自己在操作中误点击广告的话，如果次数极少，就可以不管，Google 会自己判断；4.如果万一不小心自己多次误点击广告的话，就要给 Google 公司 AdSense 小组发邮件进行说明。

祁劲松：5.在 AdSense 帐号设置中启用“允许的网站”功能，避免广告代码被无聊的人恶意放在其他网站中陷害；6.如果收到来自 Google AdSense 团队的警告邮件，一定要非常重视，马上检查邮件中所说情况，按照要求及时进行处理，并将处理结果回复邮件；7.如果收到来自 Google AdSense 团队终止帐号的邮件，而自己有确信没有作弊的话，可以将实际情况向 AdSense 团队回复邮件进行详细说明，拿出有说服力的理由和数据来，态度要诚恳、实事求是，对方是不会随意 K 号的，如果你拿出的证据可以证明是被误解了，还是有希望解封。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-锶锶: 大家在操作过程中要注意上面的细节，遇到问题就要及时处理。

祁劲松: 很多新手都是抱着试一试的想法来违规的，这很没有必要。

站长百科-锶锶: 是这样的，那对于一个网赚新手来说，祁老师会让大家从那开始进入 google adsense?

祁劲松: 对于新手来说，我觉得心态很重要，切忌听信一些“赚钱捷径”，用不正规的办法去快速获得高收入。天下没有免费的午餐，一分耕耘一分收获，只有真正 把网站内容做好，或者浏览者青睐，才会获得高质量的流量，只有流量足够大的时候，你的网站才会有相应的广告价值。所以，对于新手来说，我建议从用户 (包括浏览者和广告主)的需求入手分析，找准自己的发展目标，踏踏实实提供优质内容服务，这样的网站上投放 AdSense 广告才会看到持续增长。

站长百科-锶锶: 所以网站的定位和用户体验度成为做广告赚钱的第一步。说到网站的定位，现在很多独立博主，主要的利益来源就是广告，现在的广告模式也是很多的，祁老师觉得那种广告模式比较适合独立博客的盈利。

祁劲松: 以我的观察，独立博客存在的主要原因还是博主希望发布自己的观点、扩大自己的影响力，直接依靠博客产生很大广告收入的情况不多见。以业内很有名气的月光博客为例，其博客的订阅量、浏览量都相当高，但广告投放并不多，点击率也不高，内容和广告是会有一些冲突的，过分突出广告容易引起浏览者的反感。

劲松: 当然，如果选题合适，博主自己又在这个领域很有特长，还是会产生不错收入的。例如在时尚购物、财经分析等方面能够写出高质量原创博客文章的话，会形成自己的影响力，再配合符合浏览者需求的广告，是可以产生不错收入的。至于广告形式，可以根据实际收入的大小来调整，对 adsense、其他点击联盟广告、效果联盟广告、直接广告等进行对比，使用收入最高的形式。

站长百科-锶锶: adsense 在内容匹配方面做的很好，那祁老师给大家说说如何让 GGAD 更

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

加了解自己的网站，以便匹配更好的广告，站长们要如何提高投放的技巧？

祁劲松：发布商依然可以做一些工作来引导广告的投放，让广告与网页内容匹配更好，以便获得更多的点击和收入。下面推荐几个办法：**1.**设置区段定位突出重要内容，**2.**少用图片、Flash，多用文字描述，**3.**页面标题、页内标题、URL 保持一致。**4.**合适的关键词和密度。**5.**整站主题匹配。**6.**屏蔽无关或者反感的广告。补充一点，现在 google 自定义搜索是可以自己定义搜索关键词的，也就是自己完全可以控制广告内容，不过这种自定义搜索不是对所有发布商开放，需要单独申请。

站长百科-锶锶：谢谢祁老师提供的方法，祁老师认为，CPS,CPA,CPC,这几种广告联盟的模式，那种模式更适用于新手网赚使用的，那种模式的盈利点最大？

祁劲松：我自己做 CPS, CPA 广告不多，网站上曾经投放过这类广告，但通过一段时间的比较，效果还不如 CPC 的 AdSense 广告。另外，CPS、CPA 广告需要自己选择合适的广告内容、自己选择合适的网站和页面投放、需要自己反复测试对比、广告变化时需要及时更新等，都比较麻烦，我还是倾向于把这些都交给 AdSense 去自动处理，自己集中精力做好网站内容。不过根据网站主题的不同，哪种收入更多也不一定，一些专门做淘宝客的网站也可以获得不少收入。新手可以在开始阶段各种广告形式都进行了解、大胆尝试，直到找到自己合适的方式。

站长百科-锶锶：祁老师说的希望大家能把更多的时间放在网站内容的建设上面，网站做好了，广告也会跟着就上来了。

祁劲松：是的，有了网站基础、流量基础，用哪种广告就有了主动权。

站长百科-锶锶：现在比较大的 2 个广告联盟，百度和谷歌相比，祁老师更看好那个，给我们说下你对这 2 个广告联盟的看法？

祁劲松：网站广告发布商选择联盟最关键的还是看谁能给自己带来的收入多，根据我自身几

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

年的测试，以及网上论坛上一般网站站长的说法，同样流量的情况下，百度联盟产生的收入只有 Google AdSense 产生的收入的几分之一。两种相差几倍的收入导致目前多数网站站长还是选择 Google AdSense 为主。发生了谷歌推出中国市场的事件，而百度在设法争取更多的市场份额，包括提高联盟伙伴分成比例、进行全国巡讲、推出百度广告管家、更多中国站长希望的广告形式等，所以做中文网站的站长我建议可以同时投放百度和谷歌两种广告，做对自己最有利的选择。

站长百科-锶锶：恩 就像祁老师上面说到的，增加广告模式，以便给网站带来更多的收入。今天很感谢祁老师的分享，访谈中的分享了很多经验，现在祁老师给大家总结下自己的 Google adsense 经验，同时也给大家做广告联盟一点建议。

祁劲松：首先一点，逆境中不要气馁，别人放弃正是你的机遇；不要在抱怨上花费过多时间，抓紧干自己的事情；绕开障碍，不做今后还可能被 ZF 管制的网站内容；长远考虑，多做网民有持续需求的内容，不急功近利；如果有能力，多做外文内容，会看到空白领域更多、收入更高；网站符合 SEO 原则，但绝不单单利用搜索引擎来骗流量，从网民需求出发；丝毫不要考虑采集、作弊等手法，做有原创性的、有价值的内容，精益求精、不断改进；最后一点，不要固守以前的领域和想法，扩展思路，开辟更广阔的天地。

第三十八期：屠龙张健分享国内外网赚技巧

站长百科访谈嘉宾介绍：

张健，网名：**屠龙**。05 年开始接触网赚，创立了**屠龙**团队开始了网赚培训。发售网赚教程《单页面实实在在月赚 1000》。以博客 (<http://blog.tulongteam.com>) 分享为载体分享 5 年的网赚实战经验。

站长百科访谈内容：

站长百科—锶锶：欢迎**屠龙**参加我们的站长访谈节目，在访谈开始前**屠龙**给大家介绍下自己吧。

屠龙：其实也没有什么好介绍的，和在这个群里绝大多数朋友一样，因为热爱网赚这个行业，坚持到了现在。也是一个草根创业者。听说过**屠龙**团队，这个团队就是我在去年创立的，而

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

这个单页模式就是**屠龙**团队最先原创的。

站长百科—锶锶：认识**屠龙**的站长们都知道，**屠龙**写了网赚方面的书籍，**屠龙**给大家介绍几本书籍供大家参考下，同时也给我们说说写书的缘由？

屠龙：blog.tulongteam.com，这个博客有一个栏目就是网赚电子书，大家都可以去下载看一下。对大家的思维和实战方面都会有一些帮助，有的可以实际去操作赚钱，至于说写书的缘由，很简单：电子书还是利于传播一点，如果弄个视频的话，太大了，并且最近我也会弄一本电子书出来，名字为：实战！27天赚1000，免费送给大家的，大家这几天可以去博客关注一下。

站长百科—锶锶：现在**屠龙**要以博客为载体给大家分享网赚技巧，起初为什么会想到要以博客为载体，现在的博客发展情况如何呢？

屠龙：现在的博客IP每天1000—1200左右，PV4500—5600左右，当初为什么说想要弄这个博客，主要是自己本身也是一个博客达人，对博客这种互动模式非常喜欢，也喜欢去逛别人的博客，当时有一个想法是：自己也是从草根做起的，自己也是从草根做起的，相信这个博客还是会有人看，并且也会对新手有一些帮助，那么，这个博客就有价值了。

屠龙：并且，我个人认为，博客就是互联网的一张名片，别人可以通过博客来了解你这个人，看你这个人是否值得他去交，去结识为朋友，所以，博客的好处实在是太多了。我对**屠龙**团队的所有VIP学员说：如果你们能坚持写博客，把做网赚的经历，都写下来，那么，只要坚持写一年，绝对会有一个大的飞跃，同样，对今天在群里的朋友们，如果你们精力有余，也弄一个博客，记录和分享一些自己的网赚方面的经验，几年以后，再回过头来，你会发现：博客真的是你的一笔无形资产！

站长百科—锶锶：**屠龙**给大家说说这么多年得网赚历程，主要的盈利来源是那方面的？

屠龙：主要是四大方面：第一个方面：我投资了一个亲戚的光盘打印机公司。因为是亲戚，什么都好说一些，我只管投钱。因为那玩意我也不懂。我每年分红不是很多，但也够花的了，一年可以分到4.5万左右。第二方面：是自己做淘宝客的一些收入，每个月在2万块左右。第三个方面就是：竞价和国外网赚了，竞价现在已经不做了，我上个月就亏了一万多。这几天新闻大家应该都看了吧，做竞价，特别是一些高利润行业，点击单价都虚高了。还有一些新手心态不好，搞一些邪门歪道。总之，竞价现在不好做，国外网赚我不算很牛B，现在的主要收入是EMU和AMAZON，也就几千刀。

屠龙：第四个方面：培训。这个大家都知道。这个收入就很随便的了，做培训的，就像大家

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

所说的，都很赚钱，有的时候一个月 10 来万，有的时候四五万，这都很正常。其实，说心里话，做网赚培训很累，尤其你想把团队做好，让更多的学员赚到钱的时候，压力也大。曾经在去年我就很想放弃，但还是因为很多原因，坚持下来了。

站长百科—锶锶：看屠龙的网赚盈利，大家都有点心动的感觉。至少我是心动了。这么多年得网赚经历，给你最大的感受是什么？

屠龙：可能在这个群里面，也有一些朋友像我一样，因为家庭原因或者确实是读书不行，因为家庭原因或者确实是读书不行。也因为对网赚的兴趣，所以一直都在学习一些网赚相关的知识。就这么一做，就做了 5 年多了，我 2005 年开始学习，零八年才开始赚钱的。前两年根本就是没有赚到什么钱的。同时压力也是很大，因为你身边的人，都可能不会理解你所做的事情，什么不好听的话都会冒出来。不相信自己，所以，如果心里没有信念，很难坚持下来，回首看过来，我觉得自己最牛 B 的地方：就是相信自己！相信自己一定行！

站长百科—锶锶：做站长这一行，最重要的就是自己能坚持做下去，谁都不能信，只能信自己，草根站长们多，但是真正坚持的草根站长也就了高手。

屠龙：有的时候，钱来的时候，就像潮水般涌来，机会总是留给有准备的人。

站长百科—锶锶：开始的时候，屠龙说到淘宝客，对于一个新手来说，做淘宝客最大的难题是什么，新手又要如何去避免那些难题？

屠龙：新手做淘宝客，我在这里说句难听的，比如：精英论坛这个里面有很多实战高手分享实战经验，你只需要找准一个方法，狠狠地去做，大家要是赚不到钱，是不可能的!!! 因为这些方法都是已经验证过了，大家才分享出来。所以，就像刚才群主所说最大的难题是什么？我想不是什么技术，也不是什么手法，而是大家知道了方法以后，总是想：是不是还有更好的办法？在执行的时候，发现有点枯燥，又会想，有没有更轻松的方法？这就是人性的弱点!!

站长百科—锶锶：做网赚的大家有没有投机取巧过，枯燥的过程也许不是每个人都能坚持下来的，成功的人往往也就是克服了你没能克服的缺点。屠龙可以具体的给我们讲讲淘宝客赚钱的秘籍么？

屠龙：淘宝客赚钱的秘籍，我对自己的学员说：所谓的秘籍就是：做别人不想做的事情！如果说再说详细一点：无非就是把产品的信息告诉给正需要的人！这就是秘籍了，至于说操作手法，至于说操作手法，你甚至根本就没有那么多精力来玩那么多的方法，只需要测试一种流量手法可行的话，再放大就行了。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科—锶锶：互联网的发展导致网赚的途径也是丰富多彩的，**屠龙**这么多年得网赚经历可以给大家推荐几个好的网赚方法么？

屠龙：网赚方法，我这样和大家说吧，不知道大家有没有发现，现在电视上，互联网企业打广告的越来越多了，什么五八同城，百姓网，赶集网，还有七七八八的一些网站，都在电视上开始打广告了，前几年是根本没有这样的现象的，这说明了什么？互联网从神秘，高端，互联网从神秘，高端，到现在的普及，人人都要用，这已经是一个消费市场了，这已经是一个消费市场了，并且越来越大，那么我们这些草根要想弄点钱去花花，什么才是最持久的？什么才是最持久的？去做什么邮件点击，拉下线，搞什么七七八八的小项目？做一个赚了点钱，又继续找项目，打一枪换个地这样的折腾，这样下去是不行的，我觉得大家都应该往销售方面去走，这才不会脱节，这才让大家有机会往大的层面上靠！网络营销才是关键。

站长百科—锶锶：那**屠龙**觉得在网赚这一行业上，人脉的关系体现的分量重么？具体的会在哪些方面有表现？

屠龙：人脉这个确实很重要，但我近来发现大家有一个错误的认识，大家都在说：做网赚人脉比较重要，要重视人脉。可其实大家都是在喊口号，至于说到底应该如何累积人脉，根本不知道比如：假如你发现了一个高手，你加了他的QQ，他就处在你的人际关系里了吗？现实生活中很现实，同样，网络也是很现实，因为网络的那端都是人在操作！所以要懂得先付出的道理。

屠龙：我记得自己也是菜鸟的时候，也很想让高手来指点一下，可是别人压根不会鸟你，为什么？因为你对他来说没有任何价值！或者说分享一些对他可能有用的资源。哪怕这些资源很可能他有，至少你的这些行动会引起他的注意，其实所有的高手，不是天生就是高手，不是天生就是高手，当你做这一切的时候他很明白你的意思。所以，很多时候，往往只需要你自己走出第一步。别人就会慢慢地了解你，到最后和你成为朋友。而往往只需要朋友之间的一个信息，一个小项，就够咱们花的了，网赚是需要人际关系，但前提是：你的态度是如何的？但前提是：你的态度是如何的？还是想着先付出再共享！

站长百科—锶锶：人脉这东西真的是这样，百科做访谈，也很能感受这个道理。

站长百科—锶锶：访谈的时间也差不多了，访谈最后，**屠龙**给大家总结下自己的网赚经验，同时给网赚新手们一些建议。

屠龙：网赚经验，大道至简：去做！

第三十九期：混小子分享关键词排名之路

站长百科访谈嘉宾介绍：

武汉 SEO，网名：混小子。关注于：企业网站优化，地方社区论坛优化，个人独立博客上线 3 个月，多个关键词排名首页。草根站长，执行力很强。独立博客：<http://www.hunxiaozi.com>。

站长百科访谈内容：

站长百科-懿懿：欢迎大家围观站长百科访谈，今天的嘉宾是混小子，一个执行力很强的站长。访谈开始前，混小子先自我介绍下吧。

混小子：站长百科的朋友们，大家好，很高兴能够参与到站长百科这次访谈节目里来，我叫混小子，湖北人，现在在成都从事建筑方面的工作，因为我现在就是把 SEO 以及网站推广结合实际建筑产业在做，自己创业吧 刚开始。

站长百科-懿懿：昨天百度大更新，看混小子的网站好像受影响了，关键词的排名也掉了，可以分析下原因吗？

混小子：很可惜今天百度大更新，网站也被降权了，SITE 和 DOMAIN 都是第一位，收录什么的也都有，我分析过，应该没多大的问题，先观察几天在说，百度还在更新中，不是很稳定，如果还是没恢复，到时候我肯定会在博客写篇文章关于这的，具体原因还是先观察吧。

站长百科-懿懿：其实，今天访谈标题有点犀利，混小子混在哪里，那你自己觉得混在哪里呢？

混小子：在我博客开篇文章里面也介绍过，我这个人给身边朋友的印象就有点像混小子，当时没撒好域名注册，突然想到这个了，而且没被人注册就去注册了。而我又有个想法就是不管做什么都要有创新，搞网站优化 SEO 也是一样的，所以也想在这方面混一把，而不是死板硬套。

站长百科-懿懿：认识混小子是在博客评论中，有天就突然发现有个叫混小子的人，好像跑遍了所有的独立博客，那时你的武汉 SEO 博客好像才上线，你为什么会选择用博客留言的方法去推广？

混小子：我现在还是个菜鸟，但是有更多的踏入这个行业人存在，而且我发现很多个人博客主都不关注 SEO，在我博客里面分享的都是自己的一些实际经验，而不会去照搬网上的理论知识，就算借鉴了一点，我也会刻意去提醒大家，至于为什么要博客评论的方法推广，其实有 3 个原因：第一个就是为了提高自己网站访问量以及让大家知道我这个博客给予我建议，

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

第二个就是想多认识点人，这个目的也实现了，现在每天都认识全国各地的朋友，相信人脉大家都懂的。第三个就是你文章写的多好，没人看也没意思，在这里我并不是说自己文章写的好，但是我既然写出来了，我就要人更多的人看见，这样我才有动力写下去。

站长百科-锶锶：你的博客上线也就才 3 个月的时间，现在很多关键词的排名都是首页的，记得你在运营过程中，改过一次标题，那你觉得那次的标题改动给网站带来了什么影响？

混小子：之前写过一篇文章是关于网站改标题的，我觉得改标题后，定位更多吧，而且收获最大的是认识到各地区的 SEOER，特别是武汉的，因为修改标题后，变成地方站点 SEO 了，当然其他的比如什么关键词更多，排名更多这些也是有的哈，不过这里提醒，改标题有风险，操作需谨慎哦。

站长百科-锶锶：看武汉 SEO 这个关键词的竞争力度也是比较大的，混小子现在的排名是第二，优化的具体方法可以给大家说说吗？

混小子：我仔细分析了下竞争还是很大的，排名前 100 位置的超过 90 个是独立 2 级域名，其实关键词排名之类的没一点技巧，全是基本功，把每个细节都做好，想没排名都难，当然也会有一些涉及到代码优化、标签优化、内容优化、URL 优化、外链优化（比如锚文本，不过可惜的是这个我并没有强制去做，因为这样很累，我也没那么多高级别的论坛账号的等）还有外链需要注意广泛性和相关性，很多网站外链很多很多，但是其实很大一部分只来自一个网站，借用网上的一句话：100 个人给你分别投一次票好还是 1 个人给你投 100 次票好，这个相信大家都能分辨的出来。

站长百科-锶锶：看混小子的博客，有点是很不能理解的。比如：网站优化，SEO 博客等这些关键词并没有过多的锚文本链接，也没有相关的友链，那这些词的排名是怎么做的？只是靠网站的权重吗？

混小子：这些我其实都没去做锚文本的哦，您应该清楚，我之前网站标题是主要关键词是网站优化，而虽然现在改版，但是百度机制还是会考虑进去的，而且首页我布局了网站优化这个关键词的密度，这个可以通过百度快照查询，其实一个网站整体权重提升后，其他的关键词只要刻意去优化下也会起来的，当然给一些新手朋友一点建议，网站同时存在几个关键词的时候，可以先只去做其中一个。

站长百科-锶锶：混小子的博客内容的更新频率不是每天一篇的，很多站长在新站上线的时候，会觉得多增加点内容会有利于蜘蛛的收录，对新站在内容的增加方面，混小子给大家说说自己的操作？

混小子: 不管怎么增加, 最好有规律一点, 特别是新站, 因为像搜索引擎都会调度蜘蛛来爬网站, 如果你更新不规律, 它就不会过多浪费带宽去每时每刻去爬你, 只有等有权重了才会时刻爬你站。还有新站早期记住千万更新原创, 或者自己独特的伪原创方法, 而不是网上流传的, 因为搜索引擎越来越聪明了, 只有等网站权重慢慢上来后, 才考虑可以稍微增加点不是原创的东西。

站长百科-锶锶: 刚刚又看了下混小子的博客, 你的友情链接真的是很多, 你的博客上线时间也不长, 这么多的友链如何获得的, 是人脉关键么?

混小子: 相信有部分朋友看过我博客交换友情链接方法这篇文章, 前面也提到过, 呵呵, 还有我这里可以透漏下, 我博客链接对象除了大家深知的出名的站长, 其他的就是各地区前 3 名, 而且友情链接也不能太多, 我已经在控制, 但是没办法, 每天找着我加链接的实在太多, 有时候真的不好拒绝。

站长百科-锶锶: 那你可以说说你换友链的标准是什么呢?

混小子: 快照正常 有排名就可以 有时候如果收录很少的我就会去观察下是不是文章很少的原因, 比如我收录才 80 多个, 其实是因为文章少的原因, 而不是本身质量和结构的原因。

站长百科-锶锶: 混小子的武汉 SEO 博客外链主要做了哪些, 能给大家分享些实战的外链技巧吗? 还有对于新站来说, 混小子对于外链的增加有没有方案, 如果新站外链急剧增加有什么弊端?

混小子: 外链其实无非就是论坛、问答、目录、友情链接等等, 实战的技巧, 呵呵, 其实每个人方法都不同, 我这里大概说下吧: 一般论坛都安装有首页 N 格插件, 高权重的网站收录特别快, 新手朋友就记住就盯着首页看, 然后抢沙发, 还有各大站长论坛有交换友情链接的地方和蜘蛛吸引以及广告区, 每天去发一个, 哈哈。对于新站首先还是不需要建设外链或者少量的吧, 新站如果急剧增加另外网站内容又不多或者质量不高, 只会适得其反, 优化过度, 增加搜索引擎的考核时间。

站长百科-锶锶: 混小子除了运营自己的独立博客, 还做了其他网站的维护吗? 主要的是哪些方面? 有什么经验要分享给大家的?

混小子: 恩, 现在手上还有大概 20 多个网站在维护, 有自己的几个, 还有以前很早的客户的, 做这个武汉 SEO 博客后, 排名上去后, 几乎每天都有几个人找我接单, 但是都拒绝了, 因为确实比较忙, 而且现在从事的职业跟网站没关系, 没那么多时间。现在手上的网站比较单一, 地方站, 企业站, 行业站, 然后就是这个博客。经验嘛, 其实网上很多高手都说过,

这里我就最简单的说下吧：坚持，除了坚持没什么！当然选对目标也是重要的。

站长百科-锶锶：访谈最后，混小子作为草根站长，3 个月的成绩也是大家羡慕的，给大家分享一下自己的实战经验，给新手站长们一些建议吧？

混小子：经验上面也说了很多，不过我觉得兴趣和坚持才是最重要的，新手朋友可以利用不工作的时间来做，毕竟很多站短期内是不受益的，如果全职来做，生活压力也很大啊。还有别天打渔两天晒网，记得之前一个朋友说的话，一个站坚持搞 2 年，不赚钱都难。

第四十期：实战营红涛解析企业网站如何营销

站长百科访谈嘉宾介绍：

红涛：实战营 SEO 联合创始人之一，实战营 SEO 主力，拥有丰富的企业网站 SEO 实战经验，能够把握网站整体的 SEO 策略，执行力非常强。现在东莞从事 SEO、网站优化、网站推广工作。

站长百科访谈内容：

站长百科-锶锶：欢迎红涛 www.hongtaoseo.com 百忙中参加站长百科访谈，本期访谈的主题是企业网站的营销，访谈开始前，红涛先自我介绍下。

红涛：大家好，我是红涛，红涛 SEO 博客博主。大家如果有独立博客的朋友可能对我比较熟悉了，目前我和萧涵在一起创业。同时也是实战营 SEO 的创始人之一，也就是之前的商才 SEO。今天很荣幸能参加站长百科的这次访谈，同时也感谢主持人凌芳，给我这次与各位站长交流的机会。

站长百科-锶锶：企业网站之所以要上线营销，主要的是传统的销售无法满足用户，那对于企业网站采用网络营销，红涛怎么看的？

红涛：传统的营销方式，毕竟给我们带来的业务量是非常有限的，而且业务范围也会受到限制，同时获得新客户的成本越来越高。随着企业对互联网的认识加深，人们对互联网都开始产生了依赖，所以通过互联网进行交易的可能性也将越来越大，目前我们也可以明显的看到，企业进行网络营销是一个趋势。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

红涛: 企业开展网络营销, 首先要明确其目的, 是为了推广产品, 还是介绍服务, 其最终的目标都是为了能获得订单以及提升公司的知名度等等, 如果我们想实现以上这些目标, 就得结合各种网络营销手段, 其中企业网站是基础。网络营销最大的好处就是能够以低成本获得大量目标客户, 而且能够短时间提升企业的品牌知名度, 实体经济想打造一个知名品牌是需要消耗很多的人力、物力、财力。而我们通过互联网来推广我们的企业品牌, 就相对来说容易多了, 轻轻松松就能把业务做到全国各地及至全世界。

站长百科-懿懿: 在这我们还想问下红涛, 对于企业来说, 要是进行线上销售, 客户资料要从那获得?

红涛: 客户资料这个之前在经历电话营销的阶段很多企业都是有专门的电话营销部门, 都是通过购买资源的方式, 保险就是一个很好的例子, 我们买车的时候, 资料都会存在车行, 而这个时候他们会就去去购买。

站长百科-懿懿: 红涛具体的给大家分享一下传统销售和网络营销有什么异同? 各自的优缺点是怎样的?

红涛: 这个问题可能我回答起来比较上手, 因为我自己就是做过传统的业务员。传统销售的业务渠道流程: 陌生拜访——获取联系方式——常沟通试探是否存在需求——拿样品(试做货)——下单——跟单——交货——提款。这只是一个简化的流程。

红涛: 明显的缺点就是目标性不太强, 往往不能保证初次拜访的客户就能有需求, 就算有需求也不一定是我们的目标客户。中间需要业务员的多次联系与跟进这个单才有更大的可能成交, 当然这个就需要企业找多名业务员, 进行渠道开发与挖掘。(成本高、时间长、广撒网模式) 当然优势就是我们能过传统销售模式来合作, 如果我们一旦合作关系建立可能比较稳定。而且前期接单如果能顺利找到有需求企业的负责人, 只要明白一些潜规则, 成交是比较快的, 这里就不说得这么透, 相信大家都懂。

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

红涛: 而网络营销的优势, 就是如我上面所说的, 其获得新客户的成本很低, 只需要将网站的营销性及推广做得好, 带来的都是目标客户, 也就是非常精准的客户, 这样就不需要像传统模式一样花费很大的业务人员成本, 只需要一两个专业的客服人员就可以, 而且网站推广做得好, 只需很少的维护成本就能让网站源源不断带来稳定的访问量, 而网络营销的普遍缺点是客户货比三家的成本很低, 同时诚信度较低, 当然这些我们要想办法改进的。

站长百科-锶锶: 现在也不是所有的企业网站都用网络营销, 红涛认为网络营销能给企业带来什么, 企业用网络营销的主要目的是什么?

红涛: 确实在重视网络营销的企业并不多, 但是不可否认的就是越来越多的企业开始往这方面的发展, 逐渐认识到了网络营销的重要性。因为自己很多同行都用网络的方式超越了自己, 所以这是被逼着去做, 但是很多传统企业又自己不了解, 有时候也并不知道无从下手。

红涛: 网络营销能给企业带来的就是巨大的财富与品牌价值: 让企业花小钱办大事、足不出户就能抢占全国市场、能上网就能随时跟踪服务全国客户。

红涛: 企业做网站营销的目的其实前面我有提到过, 1、推广产品 2、介绍服务 3、给企业接订单 4、提升公司的知名度, 当然这只是一个简单的概括, 比较抽象。

站长百科-锶锶: 企业在没有用网络营销之前也有个网站, 但是这些网站的关键词, 描述, 网站结构, 网站模板等都是很不完善的, 如果现在要做关键词的排名, 改动网站的关键词, 描述和模板, 对网站的影响会不会很大? 要怎样减少影响?

红涛: 网站对企业来说并不陌生, 很多企业可能在 N 年前就拥有了自己的网站, 只是这些网站都没有发挥他应有的价值而已。很多企业老板建网站只是为了跟随潮流, 并不懂得如何运用网站带来效益, 真正要从营销的角度出发来讲, 很多网站改版是必须的。当然只要我们找的技术团队操作得当, 是可以让我们的损失是可以降到最低的。当然也一些特殊情况是不可避免, 因为有的网站之前确实架构太糟糕, 网站基本要推倒重来。那有可能会受到搜索引擎轻微的降权, 比较严重的就是被 K, 这都是我们要预先考虑进去的。

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

站长百科-锶锶：那我们要如何做才能减轻改版给我们带来的影响呢？

红涛：那么如何减少改版对我们的影响呢？1、尽量保留原来的 URL 与之对应的内容 2、给网站多添加一些有价值的内容 3、做好网站的目录结构，使改版的网站更符合搜索引擎的索引规则 4、制作 404 错误页面 5、制作一个网站地图让蜘蛛能最快抓取到全站的新内容 6、更改了 URL 的页面进行 301 重定向。

站长百科-锶锶：对于企业网站的内容建设来说，红涛可以举个例子给我们说说，你是怎么给企业网站增加原创内容的吗？

红涛：一直在 SEO 行业里面，流传一句话，“外链为王，内容为皇”，可想而知内容占多大的比重。企业网站做内容是一件比较头痛的事情，特别是像我们之前给企业提供 SEO 服务的时候，我们对企业一无所知，更别说去原创与网站相关的内容。这里给大家分享我以前工作的一些经验：1、可以找企业熟悉行业的专业人士 请教一些专业的问题，然后把做出的回答用文档记好。2、多找一些概念性的内容，当然这个是不可能原创的，因为很多概念经过二次处理之后，有可能失去原有的意义。

红涛：3、可以多采一些行业竞争对手的文章，对相同类型的进行二次组合，可以几篇拼凑。4、可以购买一些行业相关书籍，然后能扫描仪扫出来，然后用软件 读出书中的文字，一般一本书可以组合好多篇文章。5、让客户自己提供内容，他们的一些销售人员或技术人员，懂产品的可以整理一些很有用的资料。6、可以在论坛或问答平台，收集一些行业相关问题，然后找从 个答案，自己组合一个最完善的回答。

站长百科-锶锶：企业网站建设需要从哪些方面着手，它的优化方法和一般的站长独立博客优化，有没有什么区别，主要的优化方法有哪些？

红涛：如果是说到优化，核心思想是一样的，只是有一些细节上的操作略有区别。一般的流程就是：关键词分析——关键词选择——关键词布局——网站结构架设 ——内容分布（网站内链建设）——外链配合 。值得注意的是，企业做网站和 SEO，一切是为了获得转化，如

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

获得订单或客户咨询量，所以在关键词研究和网站内部营销性设计以及着陆页的优化、引导等等要 特别对待的！

站长百科-懿懿：红涛，你说到了企业网站转换率的问题，现在的社会化媒体发展很热，企业网站想要营销，也可以用社会化媒体营销，红涛做企业网站时，是否用社会化媒体，你觉得转化率如何？

红涛：一般情况之下目前很多企业还没有这些认识，只以为一定要自己网站能让一些高流量、热门的关键词能在百度排名在前面就能带来源源不断的流量与客户，如果这样去做往往投资回报率是不成正比的，因为优化这些词的成本比较高，带来的流量与转化率不一定十分可观。

红涛：社会化媒体营销也将是一个很大的趋势，也就是可以借助其它的一些平台，去做营销推广，往往也能间接增加自己网站的流量，甚至转化率将会高于目标关键词所带来的流量。现在比较火的一些就是：微博、博客、论坛、知道、百科、SNS、Flickr 和 Video 等等。

红涛：我们现在玩得最火的微博来说吧！只要我们广告写得很形象艺术化，既不让人家反感又不让人家专，新颖又有创意，想让更多的人看到这些广告是非常容易的。一会儿就能转几百次，甚至更多。只要我们能值入一条链接，是不是可以给我们网站带来不少流量呢？当然微博目前相对企业营销来说，个人感觉还不是很成熟。如果能花时间与精力去研究一下知道与百科以及视频等，相信会给你们带来意想不到的收获。

站长百科-懿懿：对于一个想要营销，盈利的企业网站来说，需要具备什么样的条件？

红涛：这个应该是大家都想了解的，当然也是一个营销网站所必备的：1、良好的用户体验。2、较好 SEO 优化。3、网站要具备营销功能。4、前台要有人性化的操作 5、网站要易用方便、主次分明，6、要有完善的在线客服系统。7、灵活操控的网站后台。

站长百科-懿懿：如果对于一个新手站长做企业网站，需要从写个企业网站建设方案，红涛有写过这方案吗？方案要具体的从哪些方面写？

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

红涛：方案是我写得比较多的，基本实战营这边所有的客户 SEO 方案与执行方案都是由我来起草的。通常一个企业网站营销方案包括如下内容：1、公司的营销现状分析。2、网站定位与目标用户群分析。3、网站营销目标设定。4、关键词研究。5、竞争对手分析。6、预估目标效益、达成时间以及所需成本。7、符合 SEO 的营销型网站设计。8、SEO 及网络营销执行策略。9、效果监控与数据分析 10、方案报价与付款方式。

站长百科-锶锶：红涛最近是很忙，你们团队共同创办的实战营 SEO 培训，算是自己的一个创业了，红涛觉得站长创业最大的难处在那？

红涛：我们实战营做 SEO 培训，也是今年的计划。其实我们不并不想通过 SEO 培训来赢利，我们只想通过培训来提升自己能力与公司品牌形象，最重要的就是积累人脉资源，并期望能从中选择优秀的人才加入到我们项目当中。说到站长创业这也是我们自己的一个经历，最怕的就是没有专业的团队、经济收入和好的项目。

红涛：创业当然就是把 XXX 事情当成事业来做，如果全力去做，必须得解决自己的温饱问题，要不连吃饭都成问题还谈什么创业呢？小团队创业还面临的就技术问题，因为小团队发展肯定不可能去找一个过于专业的人才来运营，这个需要付出比较大的代价，所以我要尽可能让自己团队尽可能的完善。

站长百科-锶锶：访谈最后，红涛给大家总结下，给站长们一些企业网站优化的建议。

红涛：第一次参加站长百科的访谈，感觉主持人问的问题非常专业，而且很多都是站长的心声。这对于我来说也是一个温习自己所学知识的一个机会，让我重新把这些系统的东西，一点点的想出来。下面我来总结几点操作企业网站优化的小建议：

红涛：1.关键词选择 精、准、狠，注意投资回报率，尽量不要去挑战难度。2.换位思考，把自己当成一个访客，可以多去做调查，这样你就知道你网站的访客更需要什么。3.注意流量监控与数据统计，这个是做 SEO 最容易忽略的，只要通过这些数据才能知道网站上的访

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

客都来自哪儿，哪些词才能给我们带来最大的价值。4.多分析、多总结，遇到问题尽量先自己认真分析，只有自己问题所在，才能更好的找出解决的方法。多总结，做得好的与做得不好的，要有自知自明。5.另外，给大家一点建议，在做任何一个网站 SEO 项目之前，进行完善的方案策略制订，磨刀不误砍柴功。

站长百科-锶锶：今天的访谈就到此结束了，感谢大家的围观了。

第四十一期：推草网曹操分享友情链接平台运营经验

站长百科访谈嘉宾介绍：

曹操：放弃厨师长职业，到互联网搭建草根平台-推草网 (www.tuicao.com)，为草根搭建自己的舞台，专注于站长、SEOER、企业网运营专员、链接交换专员提供方便快捷安全的友情链接交换平台。站长个人关注链接平台运营，前期宣传推广，网站 SEO 建设。

站长百科访谈内容：

站长百科-锶锶：欢迎大家围观站长访谈，本期访谈的嘉宾是推草网创始人曹操，访谈开始前，请曹操给大家简单的说说自己的互联网经历。

推草网-曹操：凌芳你好，大家好。我是曹操，本名儿叫高波。我家乡是在都江堰，因为家里有个小饭店从小耳闻目染，从小就会烧菜。毕业出来后就在我一朋友开的饭店打理厨房的事务。后来想“工作就像恋爱，要做就做自己喜欢的”因为我读书的时候学的是网络方面的专业，也热爱这门儿专业不想放弃了。所以我后来跟朋友商量以后，转行到了互联网。

站长百科-锶锶：曹操放弃厨师长，创办推草网，一开始的创办想法是怎样的，怎么就想到为草根站长提供一个链接平台？

推草网-曹操：那时我 21 岁左右，日子过的安逸却缺少热情。我心里知道可能这不是我喜欢的的生活。一切成就都源于热爱，兴趣是自己最好的老师。做自己喜欢做的事才会做的更好。我发觉进来之后很喜欢这个行业，并且喜欢这个行业的人。创办一个草根的推草网平台原因是我就是个草根，知道许许多多草根的不易和艰辛。我可能做不了别的，创建一个平台，

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

不管在主站、问答、论坛 都可以尽量的帮助一些站长解决问题、增加外链。

站长百科-锶锶： 推草网的问答平台也是可以加外链的，曹操可以给大家说下推草网的问答外链权重怎么样？

推草网-曹操： 问答平台是用开源的 TIPASK 做的，我让技术朋友重新增加了一个签名链接功能，用户在提问和回答问题的时候 都可以增加外链，并且还让一些有问题想了解的站长 解决这些问题。

站长百科-锶锶： 对于像推草网这样的链接平台，最大的盈利点在什么地方?盈利的模式有那些？

推草网-曹操： 站长行业的很多产品比如：IDC 链接商家 盈利服务平台 软件产品商家都需要做推广，链接平台的用户群体都是站长行业，特别是对链接商家来说，链接平台是最精准的投放广告的渠道。其他一些模式倒没有研究，现在广告收入和投入持平就好。不是说我多么伟大，不赚钱去为站长服务，那是虚伪的，每个人都需要吃饭。只是说我感觉一个站过早把精力投到盈利上来，会把最根本的 服务忘掉了，最后忘记自己的初衷，舍本逐末。

站长百科-锶锶： 推草网致力于链接的交换，那在链接交换的平台上，是否有新的功能突破呢？和其他的相比有什么新的功能？

推草网-曹操： 最开始的时候，技术开发了一个“在线申请，邮件通知”的功能。用户 A 选择自己的网站，点击要交换的网站链接，系统自动将用户 A 的网站 SEO 信息发送到被申请 的用户信箱中。功能是好功能，可以为站长交换链接节省很多体力，但是这里面也有很多捣乱的，利用这个功能一直不断的发送交换链接信息，也收到了很多会员的 反馈举报。所以，为了更多站长的利益，只有舍弃这个功能。

推草网-曹操： 最近网站也增加了几个小 功能，我感觉最实用的是每次更新链接，更新完后收录数据会自动和上次更新出来的数据对比，提示收录上升或下降，让站长更实时的掌握网

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站的收录变化情况。每八小时可更新一次，刚好是大多数站长的工作起始时间，每天上班和下班更新一次，掌握 SEO 数据。每更新一次可以在对应的网站增加一个虚拟币，这些币的用户就是可以让你的网站链接全站滚动，或用来发布软文广告。

站长百科-锶锶：在你的网站建站初期，你是怎么进行网站的前期宣传的？前期又是怎么吸引用户注册进站的？

推草网-曹操：在一起站长论坛 T 楼，自己也常常写一些软文。比如在 A5 投稿的《从饭店厨师长到推草网站长》《推草网发展历程》发展历程这篇文章，在的日排行 周排行和日排行占据了一周多的时间。另外一个就是增加网站的权重，因为平台有了权重，才会让发布链接的用户获得更多的权重。交换了业办一些知名网站的链接，比如推一把、236Z、还有比如牟长青的 ZZDH PR6 帮我收录在首页。其中交换的链接大多是收录数十万的大站，权重非常高，从而提升了推草网的权重，有权重了发布的外链就会更有质量。用户自然也会到这样的站免费发布链接、交换链接。

站长百科-锶锶：友链是网站外链中不可缺少的链接，那对于网站如何做好友链，曹操怎么看的？可以给大家分享下具体的建设过程吗？

推草网-曹操：上面说的那时候推草网建站初期，权重并不高，但和一些知名的站点和权重高的站点交换链接，没有别的诀窍，就是一个一个联系，碰壁的继续聊呗。总有被你诚意打动的。还有就是我总结的一个：RP 比 PR 更重要。友情链接，友情在前链接在后。很多站长刚开始权重低，换比自己高的，过段时间感觉自己可以了就把别人链接撤了。这样不仅是道德上的问题，而且你撤链接之后对方也会撤你的链接，这样不稳定的链接反而是不好的。所以交换链接要当成交朋友来看待。

站长百科-锶锶：对于新站来说如何才能运用好友情链接平台，打造高权重高质量的外链？

推草网-曹操：发布链接只能获得一个外链，那互联网上的友情链接有很多，都可以免费发布，积少而成多嘛。还有就是推草网打造了几个外链建设的资源，首页就是主站免费发布和交换链接、发布软文广告外链；然后是站长问答，问答平台让技术在原基础上修改了，增加了签名链接功能，回答和提问都会在下方出现签名网址。还有就是推草网论坛，同样可

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

以利用。

站长百科-懿懿：关键词用换链接的方法也可提高排名，但好像排名上了点，再换效果就不是？

推草网-曹操：很明显了。那链接到底要怎么换，换的时候要注意哪些，需要有个频率吗？我没有太在乎网上所说的一些秘籍，换链接最主要是稳定。推草网也经历过百度 K 站的时候，那时候在 BeiAn 的时候关站一周多时间被 K，在这个时间里我交换的站他们都还挂着我的链接，也没有受到影响。交换一个链接要把眼光稍微看远一些，在看网站质量的同时，把稳定性放在第一位。

站长百科-懿懿：现在链接的形式有很多种，单链，互链，导入链接等，这些链接的形式不一样，给网站带来的效果也是不一样的，曹操可以给大家分享下:这些链接的不同作用？

推草网-曹操：这些名词大家都懂的，就不解释了。在实践中，我更多的发现交换的链接甚至比自己去买的单向链接更有用。购买的链接这个月你买了，下个月说不定对方不出售或你不想买了，这样的链接肯定就不够稳定，效果也不会好。还是那句话 换链接就是交朋友。RP 比 PR 更重要。

站长百科-懿懿：对于很多站群运用链轮的方法，建立相互的链接关系，从而提高主站的权重，这样的方式曹操是怎么看的？有什么好的方法可以做好站群的链轮建设？

推草网-曹操：新技术我很少关注哦，我的方向是：一个不会技术的、会一点点推广和一点点 SEO，然后把推广和 SEO 结合起来。链轮我以几个月前也听过说，不过可以肯定的一点是：有作弊嫌疑的，并且大规模的传播，肯定百度会采取措施的。大家都在做的，就不要再做了。

站长百科-懿懿：对于搜索引擎来说，它一般都是怎么去判断一个链接的权重和质量的？

推草网-曹操：收录总量、日收录量、主词排名和站长是否用心打理。符合这些要求的我就

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

会去换。况且还在还有很多辅助工具比如说爱站网，他的权重和流量不好看，但是可以一眼看出网站有指数词的排名，这功能非常好的。

站长百科-锶锶： 曹操觉得现在的友情链接平台的发展前途是怎么样的？在网站的运营方法具有有新的推广方法吗？

推草网-曹操： 做任何站都有前途，这不是取决于行业或网站类型，而是取决于站长。做一件事我感觉前提是热爱，喜欢才会去做，做了之后才知道坚持。说不题外 话比如说郭德纲，他喜欢相声，坚持了二十载，他用其他方面挣来的钱来贴补他热爱的相声，他也有吃不饱饭饥寒交迫的时候，但是他因为热爱而坚持，因坚持而成 功。至于运营方法，都是自己摸索的，每个人的擅长的点不同，方法因人而异。注重运营还是注重 SEO 还是注册推广，每个人都不同。而我是都很一般，但综合 起来后看起来还成的。

站长百科-锶锶： 访谈的时间也差不多了，访谈最后，曹操给大家总结下吧，顺便给新手站长们提几个意见。

推草网-曹操： 我也是草根，相信群里大多也是草根。草根是什么？郭德纲说草根就是什么灵芝、冬虫夏草、山药这些“不值当”的东西。虽只是一个台上的包袱，但从话中我们知道，每个人的存在都有价值和意义。“时人莫小池中水，浅处无妨有卧龙”。知道自己的角色，努力做你的网站。提前祝大家国庆

第四十二期：夜月分享互联网酸甜苦辣

站长百科访谈嘉宾介绍：

月翼潮流创始： 郑恒劼，网名：夜月。月翼潮流设计公益论坛于 2007 年创立，本着“自强自立更生，专注成就专业”的创业自信与设计思想，是一个以聚集身残 志不残与不屈命运的残疾人人才群体为主的公益设计综合性学习交流社区。月翼潮流坚持自立自强自力更生的奋斗精神，坚持以实力说话，开创自我创业新出路。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

个人博客：<http://blog.sina.com.cn/jathyapple>

个人专长：照片后期处理、平面设计、商标设计、VIS 设计、店铺商城模板、包装设计、网页设计、动画设计、音频剪接，网络电台，网站运营

站长百科访谈内容：

站长百科-锶锶：欢迎大家围观站长百科访谈，今天访谈的嘉宾美女站长夜月，访谈开始前，夜月先简单的给大家做个自我介绍。

夜月：Hi，大家好，我是夜月，夜色的夜，月亮的月，其实我网名儿挺多的，什么“夜月仙子，夜月无心，MYF-夜月，jathyapple”等等，不过大家都习惯叫我夜月。吐露下真名好了，郑恒劫，那很高兴在这里和大家见面。嗯非常感谢站长百科对夜月的关注，邀请我参加这次的访谈。

站长百科-锶锶：主持人我也是个女生，做站长的女生可真的是不多的，夜月是在什么样的情况下决定要做互联网的？互联网的经历给你什么样的感觉？

夜月：我是个身体残疾的女孩，不知不觉，这似乎也不再是个秘密了，从最初的害怕被知道，到后来的坦然面对，这中间的心态变化，或许也在见证我的一种成长吧。或许生命让你失去什么，同时也会给予你另外的东西。真正开始网络生涯，嗯。这个应该是在 04 年了，因为自身身体的原因无发外出，所以便开始依赖于电脑。这么说起来，我也算是骨灰级老网虫了。

夜月：那初期也就是逛逛网络聊天室之类，挺游手好闲的感觉。噗哈哈。这期间有尝试做过电台 NJ，播播音自娱自乐，有所感触的时候，便会发表些文字投稿之类的小小怡情下。再后来开始接触到设计，深深喜欢上了，于是开始了自学的旅程，再后来学习建网站，办论坛，做威客，开网店等等，最后寻到了合适自己的生活轨迹。

站长百科-锶锶：夜月自己自学了很多东西，建立了属于自己的月翼潮流设计论坛，给我们说说论坛建立的初衷，现在的发展情况，未来的定位？

夜月：其实在决定做这个网站之前，我自己也曾做过个人网站月璇倾城，但那是一种比较个

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

体性质的网站论坛，或者更可以说是一种学习和尝试的过程。自己本身是一个患有脑瘫的残疾女孩，因为身体的原因，不仅天天与药罐为伍，更是常年无法外出，所以网络几乎成了与外界沟通的唯一桥梁。透过网络，与朋友分享喜怒哀乐。在几年的摸索和学习中，靠着自身的努力自学了一些平面艺术设计，或许算不上精通，但通过所学的应用，也算是在网络自谋了一条创业之路吧，想到应该有很多的朋友和自己一样，因为自身原因而不得不在家度日的人，就萌发了引导和带动这群人自强的想法，同时自己本身也是比较热心于公益方面的事，所以就自发组建了这么一个论坛网站。

夜月：M.Y.Fashion 月翼潮流残友公益设计，简称 M.Y.F 月翼潮流。月翼，本意夜月双翼，同时有谐音“跃翼”和“越艺”的意思。翼代表梦想的翅膀，跃翼，即飞跃梦想的翅膀；而“越艺”，则为超越艺术的极限，这是我们努力的目标。月翼潮流，是一个以聚集身残志不残与不屈命运的残疾人人才群体为主的公益设计综合性学习交流社区。带领大家自立自强，积极向上，同时发扬公益精神。网站论坛公开开放，欢迎所有热衷公益或设计爱好者的加入，同时亦希望能够吸引更多的身残志坚，爱好设计的残疾人弱势群体能够加入到这条自强的道路。我相信，我们会越来越强大的。月翼潮流致力于成为中国最大的公益残友设计联盟。

站长百科-锶锶：夜月怎么会选择平面设计这行，你设计的理论来自哪里，会不会出现没有灵感，设计不出来东西的时候，就像站长有时原创不出文章，一般会怎么去解决？

夜月：或许因为自己的残缺吧，很向往美好纯粹的东西，设计，真的是件非常愉快和幸福的事情。可以把很多东西化腐朽为神奇，在设计师的创造之下，什么都成了一种可能。我想，这或许是种诱惑，当你爱上后，你会为之着迷：

夜月：当然，正如再好的作者也会有词穷的时候，设计同样也有瓶颈。当我遇到这样的情况时，会选择闭上眼听听音乐，想想自己身处空旷的风景，让心灵平静下来，把之前的构想全抛开，然后重新在新的角度去看。这里说一下，听说很多设计师会有些怪癖，比如见到一些图和素材会两眼放光，手痒收藏，但多看看大师的设计作品，也是一种学习和充电灵感的好方式。

站长百科-锶锶：那对于夜月来说，现在最大的盈利点是在什么地方？是你的网店还是论坛

这方面？

夜月：其实月翼潮流残友公益设计网站论坛，并不是个盈利性的机构，是一个倡导公益，传达设计理念，引领大家自立自强的学习交流的平台。月翼潮流自发展起至今，也曾多次网络组织和捐款，发起力所能及的微公益及慈善环保活动。爱心不分大小，用举手之力，创造不平凡的未来。而通过在月翼潮流学习和聚集，很多朋友学到了些基础的平面设计知识，也结交了不少朋友，这无疑是个很好的推动

夜月：关于盈利，在近期和将来，我将结合淘宝网月翼潮流设计馆的运营，准备月翼潮流工作室的独立建立，工作室将会开放申请，欢迎一些设计朋友的加入，更更多的希望通过在我们月翼潮流论坛或其它途径自学到一定的技术的残疾朋友可以加入进来，正式开始设计业的创业，相信，这也为他们提供了一条另类的创业平台。月翼潮流工作室的未来，将聚集着一群身残志坚的设计精英。本着“自强自立更生，专注成就专业”的创业自信与设计思想，坚持自立自强自力更生的奋斗精神，坚持以实力说话、坚持原创设计，站在最终客户的角度，倡导“细致严谨的分析”，为客户创作出准确的、极具商业价值的形象设计。

站长百科-懿懿：做站长不容易，在网站运营维护阶段，夜月有没有遇到什么难题？遇到的一些困难都是怎么去解决的？

夜月：这个困难，肯定不可少的了，应该每个站长都有遇到过哈。比如说，初期的宣传是非常不容易的，常常会觉得无从着手，辛苦了N久无人问津，很沮丧。后来遇到些相关的残疾人朋友和机构，向他们介绍，解说其中的重要性和意义，才终于渐渐发展起来。但就在最近，我们就经历一件非常大的打击，网站遭受同服务器网站被攻击的牵连，致使大部分数据严重丢失，其实，这就意味着，之前大家辛苦的努力因为数据的丢失而白费了，寻了很多方法都无法修补恢复。这无疑是个很严重的打击。但是，我们不会放弃，所以我们决定升级和改版。我和他们说，数据没了并不可怕，我们可以重新一步步充实。这或许是一次考验，考验我们的心理素质 和承受力。

站长百科-懿懿：现在夜月的论坛正在升级中，夜月以后给网站的定位是怎样的，还是以公益的形式吗？以后的论坛要怎么去推广？

夜月：对，其实也是因为这次的数据丢失，我们决定升级和改版。改版会从整体风格和板块

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

划分，一些更有组织性的规划整改，相信无论是新风格还是新气象，都会让人更好的心情和动力。但论坛主题是不变的，依旧围绕着残友，公益，设计，生活。这是我们会一直坚持和发扬下去的东西。后期的宣传的话，我想，会比较着重于百度和微博的互动，及一些公益活动的参与，友情的链接和大家的口碑相传等等。

站长百科-锶锶：看夜月的介绍，夜月在淘宝上也有自己的店铺，夜月是在什么样的情况下想到要做淘宝的，这期间给你带来什么影响吗？

夜月：最初学设计，没有太多实战经验，所以一直在寻求一种学习的方式，最初接触的，是在一些图片论坛里，一些网友的求助发帖，很多都是求图求设计之类。然后，一个念头在脑海出现，或许可以的，可以用我的所学去帮助他们，也帮助自己。我想让自己能有点用，让父母为我高兴，至少，自己也可以用双手去创造未来。也因此，我开始接触淘宝，开始了我的淘宝设计之旅。

夜月：初开店的艰辛不言而喻，最初的起步，5元钱的设计，为了达到自己和客户的精益求精，不厌其烦的修改和完善。因为手的萎缩，在与客户的交谈和设计中不得不用双手的手指节一个个的打字，用2只手握住鼠标，但那又怎样呢？这一切不会阻碍我去设计自己喜欢的未来。

站长百科-锶锶：月翼潮流设计现在是个团队吗，对于团队的管理，夜月能不能给大家说些经验？

夜月：月翼潮流目前主要还是我在管理了，除此之外有几个志同道合的朋友一起帮忙打理，大家分工都比较有序，各自负责宣传，发帖，技术管理和群管理和及时消息处理等等，但大家毕竟精力有限，所以夜月在此也顺便广纳贤才喽，欢迎有责任心有才能，想要和我们月翼一起努力的朋友加入我们，我的QQ 427426。

夜月：额。经验，也不知该怎么说，但我觉得做网小站论坛或是设计或是其他什么的，不要更多的是想着那些盈利，最好可以定一个目标和他存在的意义。我觉得不要太急功近利吧。一口气也吃不成胖子，一步一步得，或许初期效果会让人很沮丧，但坚持下来的话，你就比别人成功了些。不急不躁不悲不喜吧。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

站长百科-锶锶：夜月觉得在互联网上奋斗的站长们，最重要的是要有什么样的素质，很多时候大家都是坚持不下来的，你是怎么坚持的？

夜月：的确，做网站，心态很重要，要学会心平气和，不盲目不气馁。无人过问，付出和回报不成对比是必经的过程，这是最难过的坎。所以我之前有说过哈，不要过于想着盈利，想想建这个网站的意义，比如我的网站是公益，残友，设计。我会想，这个理想和意义是伟大的，是值得继续的。多想想他的意义，那会是你坚持下去的动力。

站长百科-锶锶：想自己去创业的站长很多，懂一点建站知识的，懂点 SEO 的，就想着要去自己创业，的确互联网的诱惑力也是很大的，夜月自己创业，觉得站长们创业需要具备些什么？

夜月：这是个物质的社会。好吧，诱惑很多，困难很多，竞争很强。如果你真心或者决定建一个网站，做一名 Webmaster，那么你要有足够的心理承受，足够的隐忍，足够的坚持。还会很寂寞。常常有遇到一些站长兴致勃勃地做了网站，过了一段时间说，我放弃了。这是我非常不愿看到的。天上不会掉馅饼，是吧。

站长百科-锶锶：访谈的时间也差不多，夜月的经历是苦涩的还是甜蜜的，我想只有她自己知道了。最后，夜月给大家总结下，给在互联网上迷茫的站长们点建议。

夜月：建议神马的我也不敢当啦，虽然做了几年的 Webmaster，依旧觉得学无止境，要接触的和面对的东西非常多。所以，不断充实自己，完善自己，用心呵护自己的网站，相信一切都会有意想不到的收获，谢谢。

站长百科-锶锶：今天的访谈没有太多的关于 SEO 优化知识，但是却讲述了一个 SEO 最核心的灵魂，你是否坚持了你一开始的梦想，你是否真的做到了一个合格的 SEOR，想到像夜月这样的站长，你还为自己的 SEO 之路迷茫吗？这问题留给大家思考吧。今天的访谈到此就结束了，感谢夜月的分享，也希望你能实现自己的梦想。