

养成好习惯，看到任何一个网站都去看看流量和流量来源分布，再看看搜索流量来自于哪些词

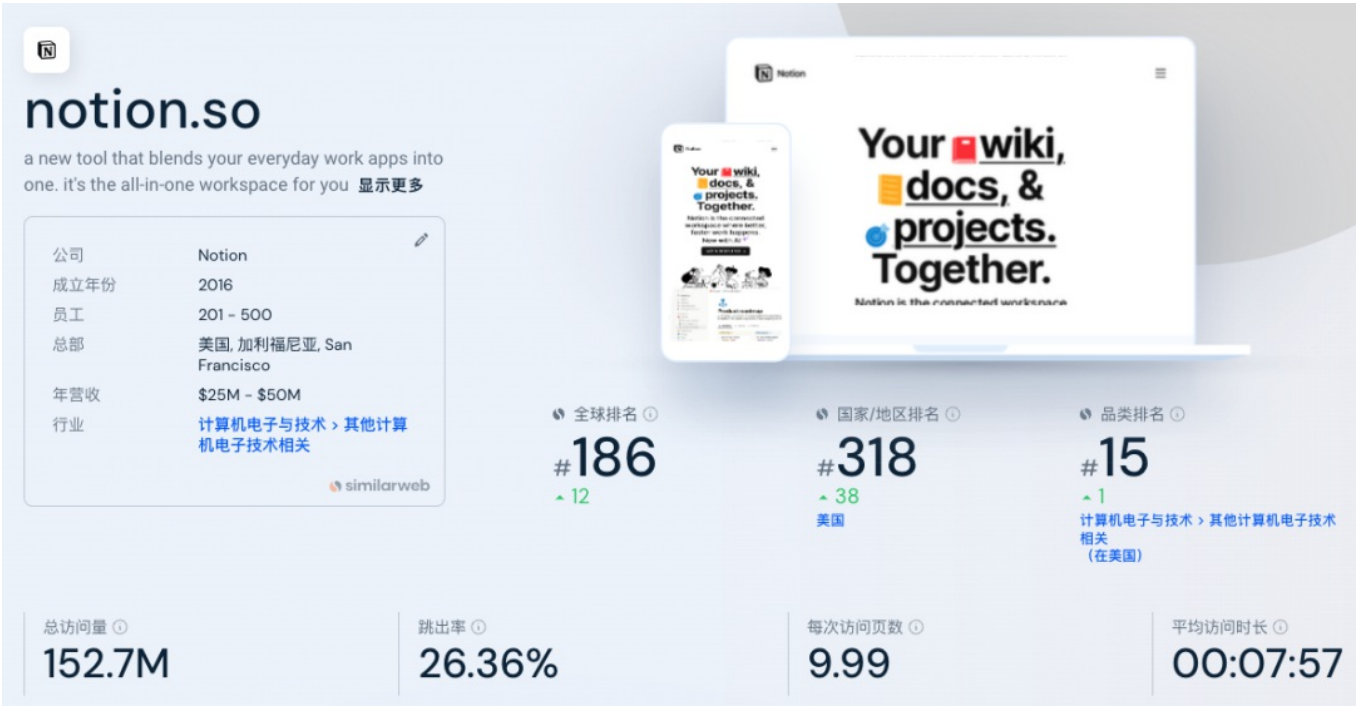
原创 我是哥飞 哥飞

大家好，我是哥飞。
今天跟大家说说哥飞看到一个新网站时会去做哪些事情。
总共4个步骤：

- 第1步，看流量；
- 第2步， 看 相似网站；
- 第3步， 看 流量来源分布；
- 第4步，在 Semrush 找搜索流量词。

下面我们以 notion.so 为例，具体说一下。
这里为什么以 notion 为例呢？因为你可以理解为这也是一个内容站，我们刚好去看看用户会从哪些内容相关关键词找到 notion。

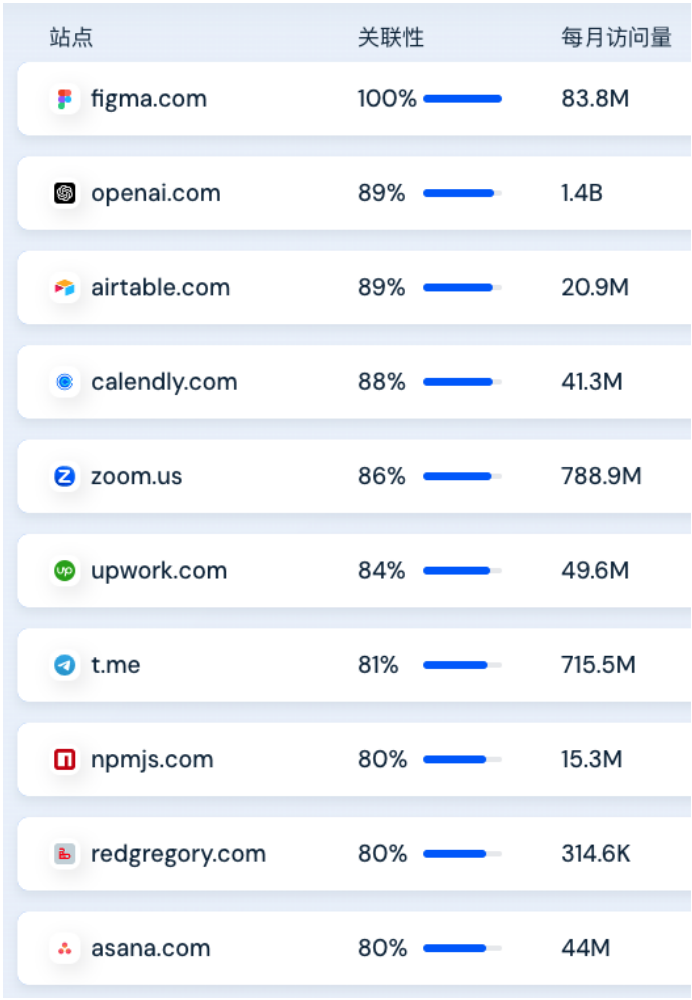
1、 看流量
打开 https://www.similarweb.com/zh/website/notion.so/ ，看流量。



月访问量1.527亿，还是有点惊讶的，居然这么高。
这一步我们除了看流量，还需要看域名注册时间，如果注册超过1年了，但是月访问量还是小于1M，剩下的就没必要特别去看了。
如果是1年内注册的域名，说明是新站，但月访问量小于40K，也没必要去看了。

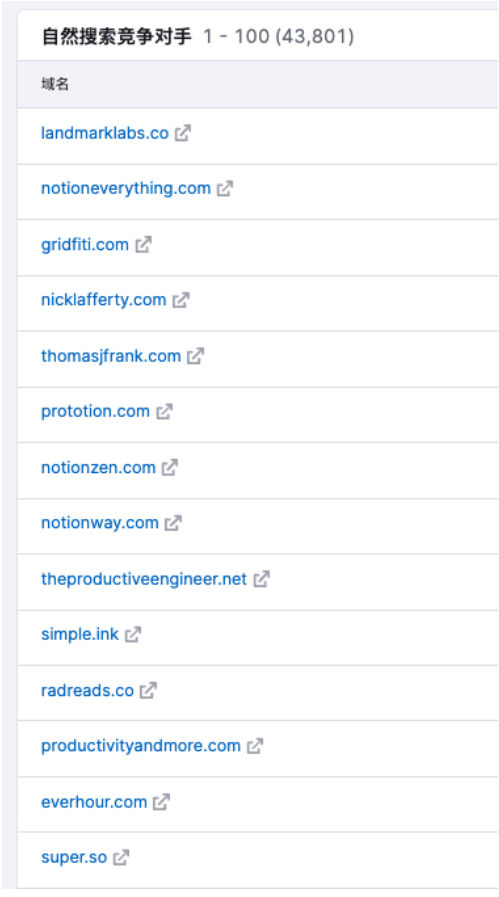
2、看相似网站

对于这里的每一个相似网站，流量大的，都可以右键打开新页面放着，等下再看，也走一遍全流程。



站点	关联性	每月访问量
figma.com	100%	83.8M
openai.com	89%	1.4B
airtable.com	89%	20.9M
calendly.com	88%	41.3M
zoom.us	86%	788.9M
upwork.com	84%	49.6M
t.me	81%	715.5M
npmjs.com	80%	15.3M
redgregory.com	80%	314.6K
asana.com	80%	44M

除了 Similarweb 可以看相似网站，在 Semrush 也可以看，“自然搜索竞争对手”，这里其实指的是用户搜索某些关键词时，与notion竞争的站点，所以也可以简单认为是相似站点。

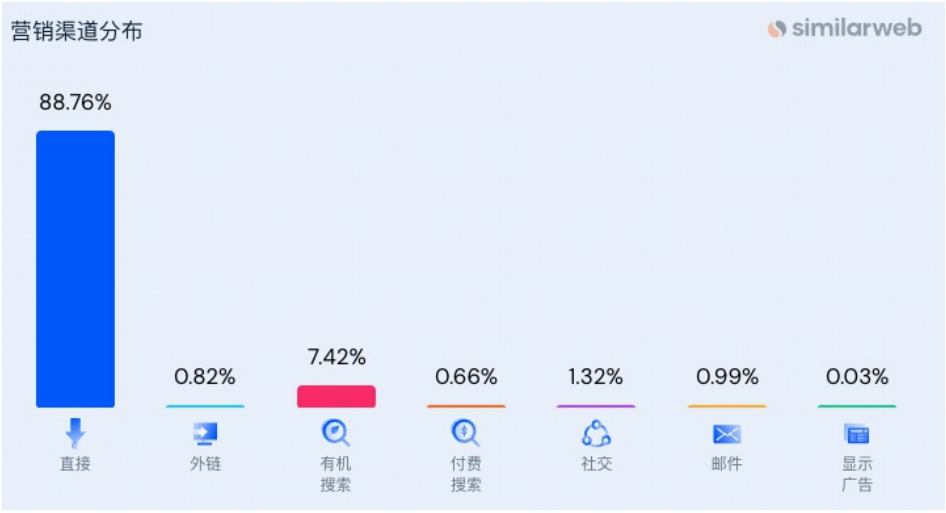


自然搜索竞争对手 1 - 100 (43,801)

域名
landmarklabs.co
notioneverything.com
gridfiti.com
nicklafferty.com
thomasjfrank.com
prototion.com
notionzen.com
notionway.com
theproductiveengineer.net
simple.ink
radreads.co
productivityandmore.com
everhour.com
super.so

3、看流量来源分布

对于 notion 这个站点来说，大部分流量都来自于直接访问，只有7.42%，也就是1133万来自于搜索引擎。别看比例低，但是绝对数量不低，所以这就值得我们去研究到底是哪些词带来的搜索流量。



4、看搜索流量词

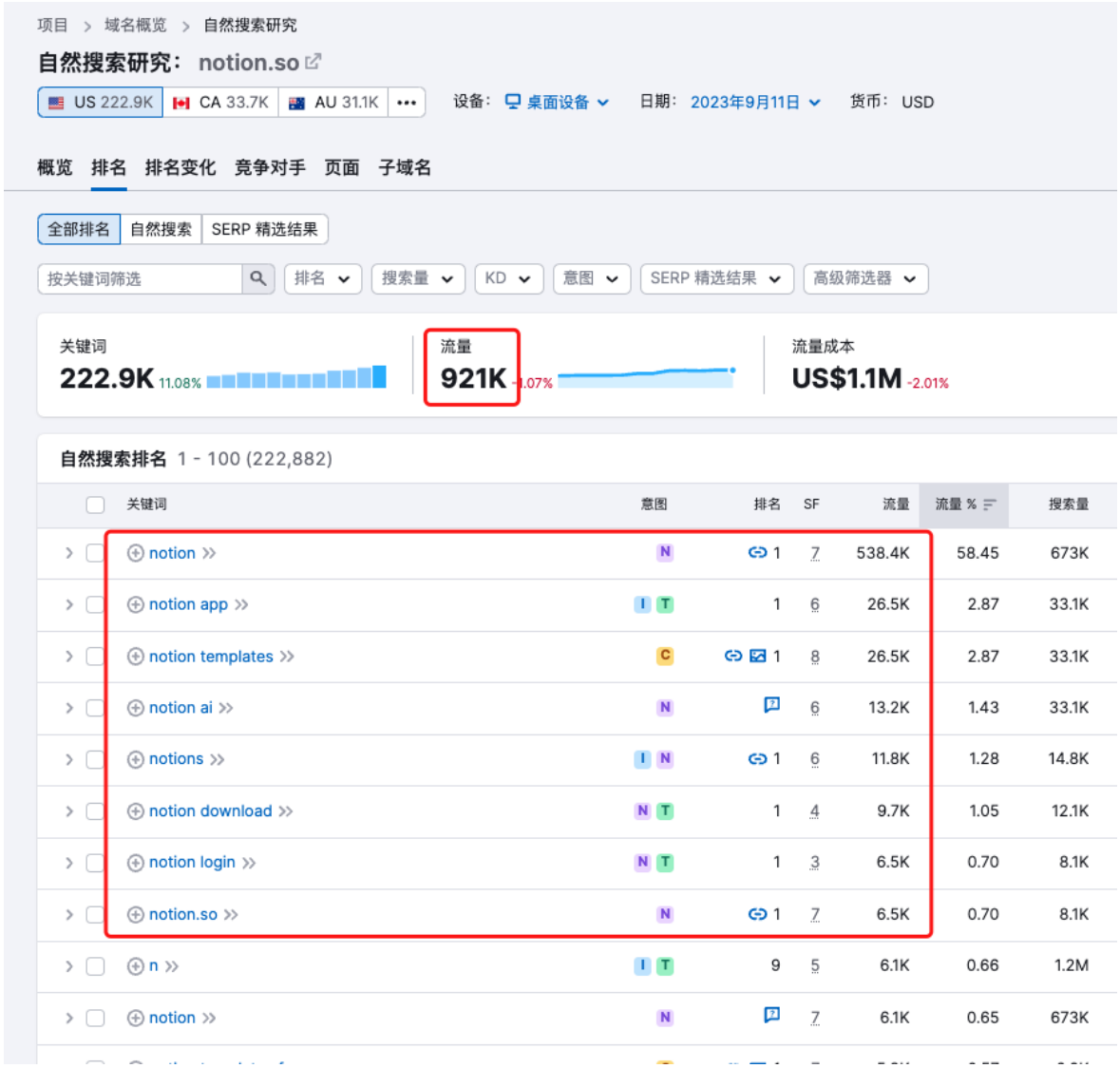
打开 Semrush，输入 notion.so，可以看到自然搜索带来的流量是430万。

那你就会问了，哥飞你不是说有一千多万来自于搜索吗?

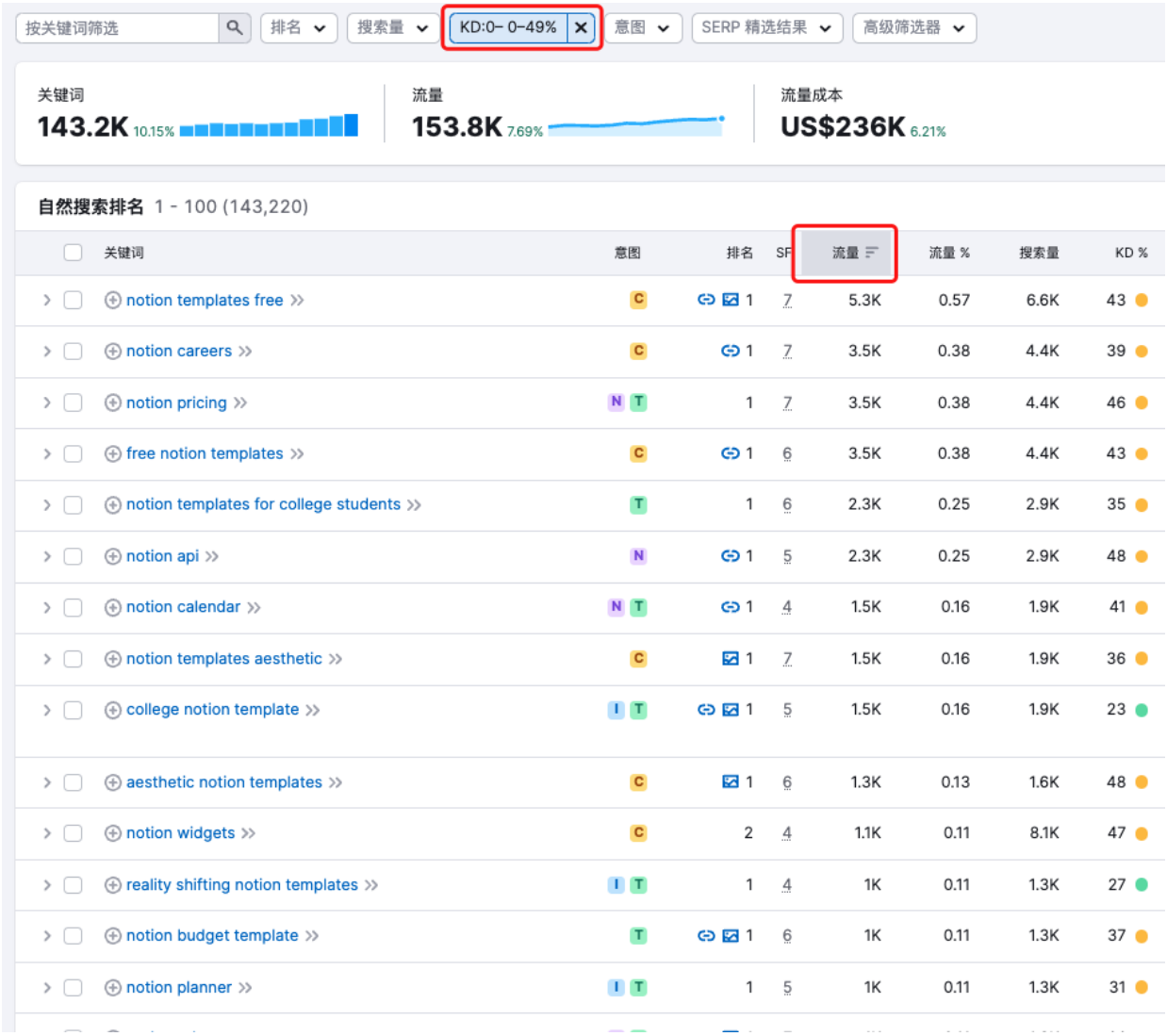
这个不用纠结，因为 Similarweb 和 Semrush 的流量数据都是基于各自的模型推算出来的，不相同是正常的，所以不用进行横向比较。



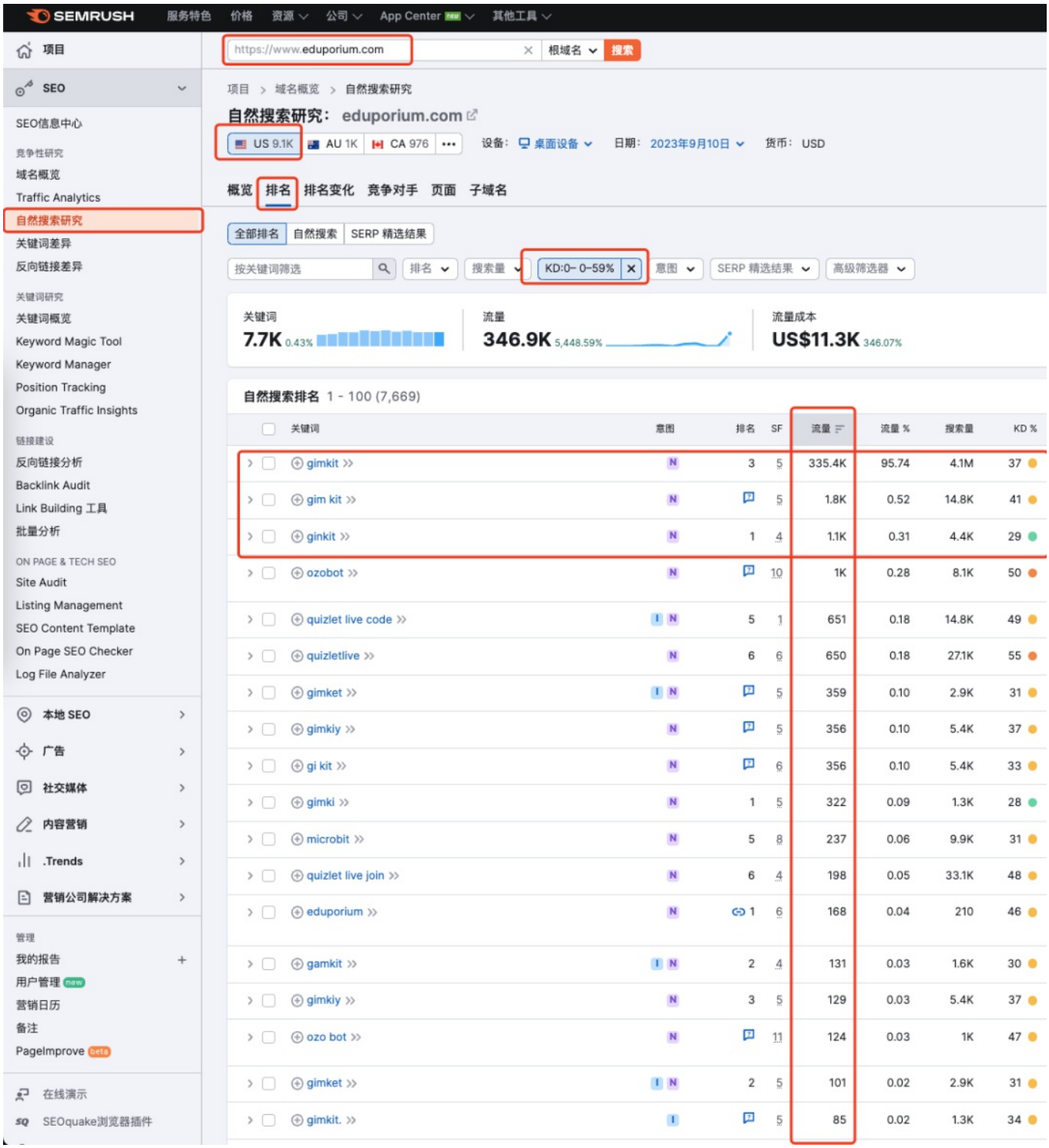
点击上面的" 4. 3M "，就能打开关键词列表页面，这里一次只能看一个国家的词，我们先看流量最大的美国。



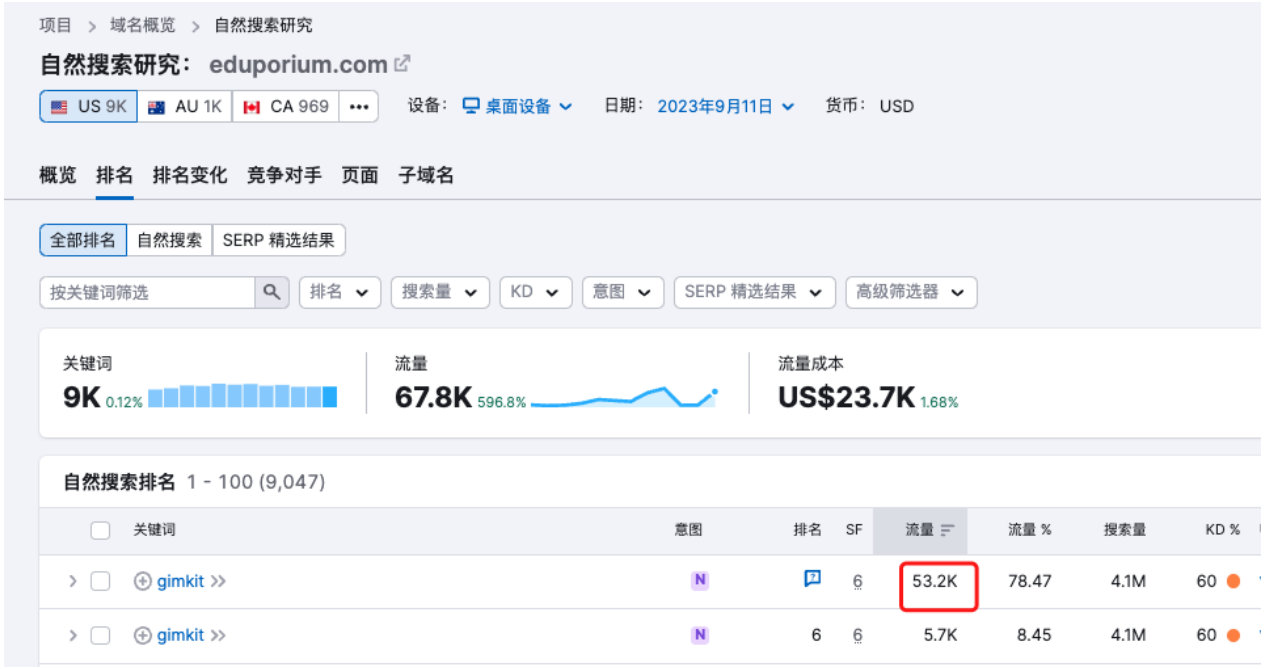
可以看到，美国来的搜索流量总量只有921K，大约是4.3M的五分之一左右。 主要来自于品牌词notion， 以及 notion 相关的长尾词。
接着，我们用KD过滤一下，设置KD值0到49，并且按照流量从高到低排序，就得到了一些优化难度中等偏下且有搜索量的词。
不过在nositon这里，找到的词搜索量都不算太大，最大的这个才6.6K流量，而 notion 排第一，就拿到了5.3K，也就是80%的流量。
注意这里，怎么会刚好是80%，这么整齐的一个数字?
那是因为这其实是一个经验值，一般认为搜索结果第一能够拿到这个词搜索量的80%点击。
基于这个理论，其实就可以知道为什么Semrush可以估算流量了，因为他知道每一个词的搜索量，也知道每个词的排名情况。
有时候甚至还知道某些网站的真实流量，这时候也能够倒退词的搜索量。就靠着这个原理，不断去验证修复数据模型，最终得到全网各种网站的搜索流量。



这里会发现，在 notion 上面没有找到特别大的词，而且很多都是品牌词的长尾词。
这些小词，也不是没有用途，我们不一定要 一个 词注册一个域名，我们可以 做 一个站， 抓多个词。
另外，下次你换个网站，按照这个方法也许就可以找到搜索量大的词。
这里我们为什么要选择按照流量从高到低排序，而不是按照搜索量呢?
其实是哥飞做的一个假设，既然这个站都能从这个词获取到流量，那么我们拿这个词单独做一个网站，是不是也可以拿到流量呢?
举例，下面这个词就是哥飞前天找到的，当时这个站排这个词的第3位，可以拿到335K流量。



不过刚才哥飞又去搜索了一下，发现他只能排第6位了，并且KD值也变高了，说明参与竞争的网站变了，导致他排名下降，现在只能拿到53K流量了。



好了，今天的分享就到这里了，欢迎加哥飞的社群"哥飞的朋友们"，这个社群从7月2日开始运营，到今天70左右，已经有280位朋友加入进来了。

社群里主要聊的是如何通过开发网站来赚钱。

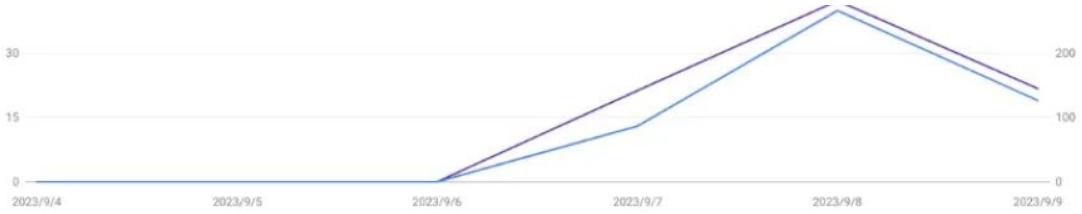
既然要赚钱就要有流量，那么社群里就会教大家如何去获取流量，如SEO是获取流量的一种方式，去各个社区论坛宣传又是另一种方式，提交到PH等也可以，甚至还可以去购买付费流量。

有了流量就需要考虑变现，广告变现是最容易的一种方式，还可以直接向用户收费，还可以aff赚佣金，还可以在网站售卖商品，甚至还可以直接卖网站。

这个社群目前定价666元一年，按照365天计时，绝对超值。

欢迎加哥飞微信 qiayue ，咨询了解。





Banbri 11:54:08

周末的时候看数据还不错，又加了一点内容

Banbri 11:55:07

看这个新词热度还在，准备加大投入，争取排到第一

Banbri 12:24:30

不做东西是不能深入理解的，还是得看和做相结合

Banbri 12:24:57

我之前就是看太多了，做的太少了，像是理解了，其实理解的不够



刘在郑身边 12:24:59

实践起来



AUDI 12:25:21

楼上说的对

个人观点，仅供参考