哥飞
Aug 13, 2024

新手怎么做好出海第一站?

生财有术 · 航海实战
12月航海实战 SHENGCAI YOUSHU
开船第一课
哥飞
· 出海鼓励师
· SEO专家
· AdSense玩家
分享
新手怎么做好
出海第一站?

我做网站有 15 年了，拿到 Adsense 的 Pin 验证码也有 14 年了。这么多年做了很多个网站，赚过一些 Adsense 广告费，也在网站上从用户手里收过钱，也卖过网站，也放弃过网站，甚至还因为过年期间没看手机忘记续费域名而关掉过网站。也曾经因为国内移动互联网的繁荣而认为做网站没前途了而好几年没做网站了。

直到今年 AI 强势爆发，我发现很多 AI 工具都是网站形式，于是又开始业余时间做网站玩。

目前这个时间点来说，网站就是最适合大家参与 AI 盛宴的方式，今天注册域名，明天上线产品，后天就有用户访问的产品形态，只能是网站了。

这次航海，我将带着大家一起做 AI 工具网站，一起出海赚美元。

一、项目简介

1.1 两种网站

如果笼统的分，网站可以分为内容站和工具站，顾名思义，内容站提供内容给用户消费，内容可以是文字、图片、音频、视频、商品等各种形式。

而工具站则提供在线工具给用户使用，用户消费的是功能，工具站又可以细分为前端工具和后端工具，两者区别就是断网是否还可以使用。

假如断网了还能使用，说明你的工具是运行在前端，也就是运行在浏览器里的，就算是前端工具。而需要后端服务器处理的，就是后端工具。

1.2 做工具站

通常来讲，工具站更容易变现，所以我们更建议大家去做工具站。为什么呢？因为用户更愿意为功能买单，而不是为内容买单。

举例，万兴科技做了很多各种各样的在线工具，仅仅视频格式转换工具，一年收入就有大几百万美元。

所以我们出海，不做他想，就做工具站。

1.3 AI工具站

最近一年，大家对于 AI 的热情很高，用户会自发的传播 AI 工具，他们还很愿意为 AI 工具付费，这对我们来说，简直是天赐良机。

所以本次航海，我们主要以 AI 工具站为例，教大家怎么做工具站。你学会之后，同样的方法，也可以去做非 AI 工具站，甚至去做内容站，都是可以的。

所谓 AI 工具站，其实就是 AI 套壳站，我们不需要去研究底层的 AI 模型，我们也不需要自己租用 GPU 服务器去运行模型，直接找到一些支持按量付费的平台，调用这些第三方的接口为我们的产品接入 AI 能力即可。

二、项目特点

2.1 机会点

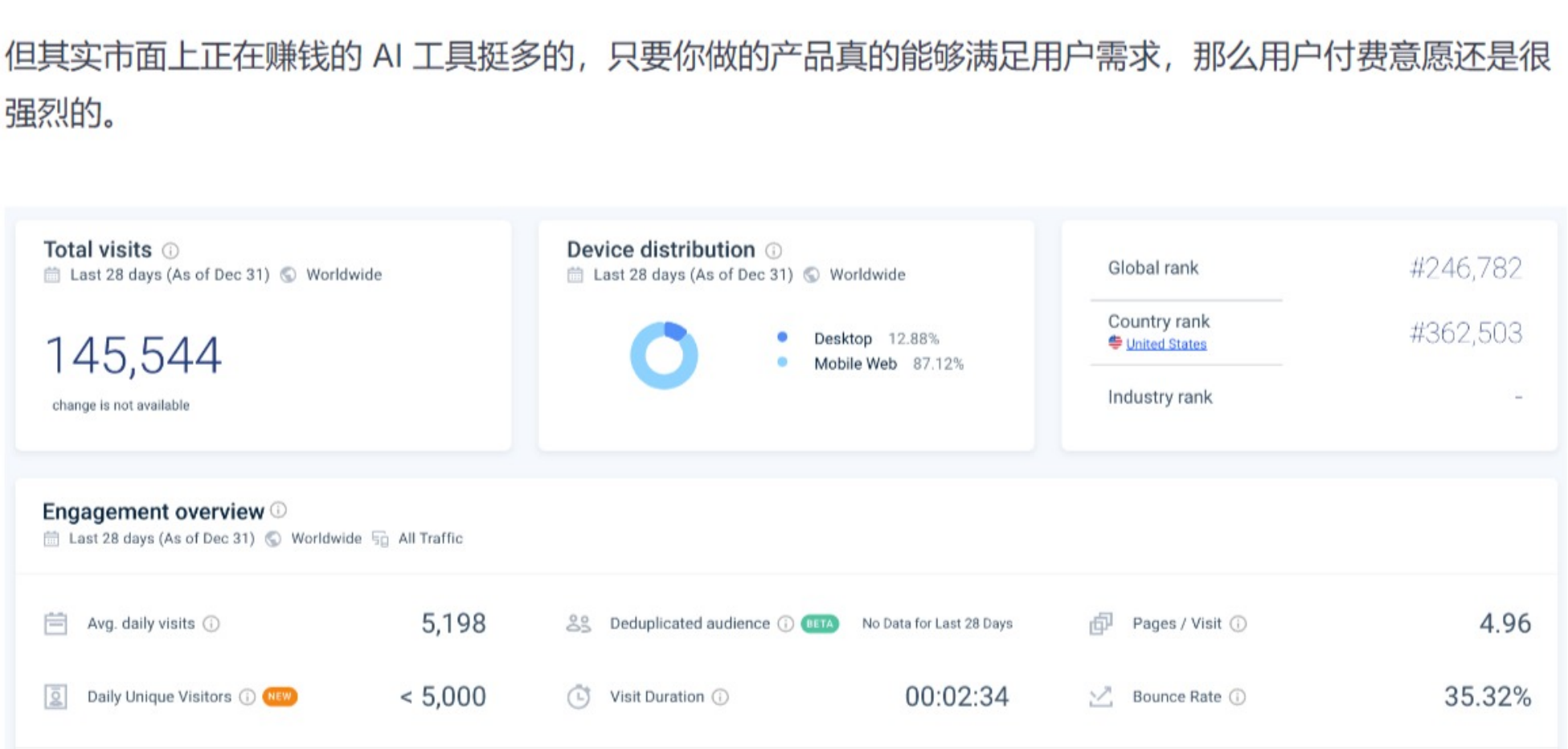
每天都有新的模型出现，我们只要速度够快，快速接入模型的能力，然后提供工具给用户使用，就能有不花钱的流量进来。

目前还处于特别早期，你不需要去绞尽脑汁想一个产品 IDEA，只需要去找到那些大家正在渴望使用的 AI 能力，然后去找到 API，做成工具给用户使用，就能够得到传播，低成本获取大量用户。

正是因为现在大家对于 AI 类工具的热情高，所以在谷歌搜索量也大，只要我们做的工具网站能够排到前面，就能拿到不错的流量。

目前大厂还看不上细分领域的各种 AI 小工具，他们下场去做，投入产出不划算，这就刚好是我们个人开发者或者几个人的小团队的机会。

但其实市面上正在赚钱的 AI 工具挺多的，只要你做的产品真的能够满足用户需求，那么用户付费意愿还是很强烈的。


Total visits
Last 28 days (As of Dec 31) Worldwide
145,544
change is not available

Device distribution
Last 28 days (As of Dec 31) Worldwide
Desktop 12.88%
Mobile Web 87.12%

Global rank #246,782
Country rank United States #362,503
Industry rank -

Engagement overview
Last 28 days (As of Dec 31) Worldwide All Traffic

Avg. daily visits 5,198
Deduplicated audience BETA No Data for Last 28 Days
Pages / Visit 4.96
Daily Unique Visitors NEW < 5,000
Visit Duration 00:02:34
Bounce Rate 35.32%

举个例子，这个站，12月的访问量才十几万，但是月收入（广告+付费）超过了2000美元。这个站是9月底做的，到现在也就三个月的时间。

并不是到现在第三个月才有收入，而是第一个月上线开始有收入了。

2.2 特点

AI 工具站有几个特点：

1. 易开发，只需要套壳对接 API，然后再做个简单的 Web 界面即可；
2. 易传播，目前大家普遍对于 AI 产品的热情高，好奇心强，能够形成用户自发传播；
3. 易爆发，选对关键词，网站上线一周就达到每日一万访问也不是不可能；
4. 易变现，基础收入靠广告，进阶收入靠用户付费，用户付费意识高，市场已经被教育过了。

2.3 门槛

当然也会有一些门槛：

1. 需要你有一定的英语能力，能够读懂简单的英文，能够写出简单的英文产品介绍；
2. 需要你会前端开发，同时也有接入后端 API 的能力；
3. 如果要向用户收费，还需要去注册海外公司。

三、成功案例

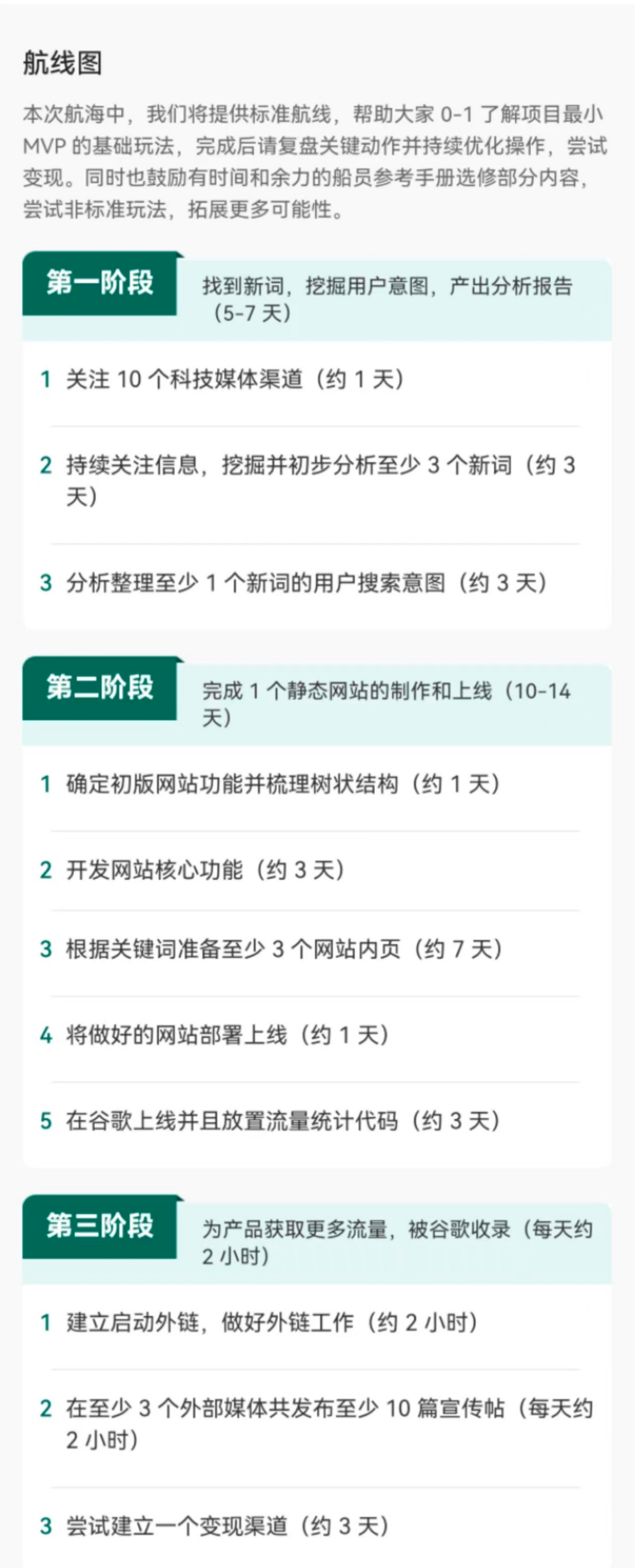
有几个成功案例还是挺典型的：

1. 一个五个人的团队，四个月的时间，从零开始做出海 AI 工具站，现在已经月收入 3 万+美金了；
2. 一个完全不懂出海的前端开发者，三个月的时间，做了几个 AI 工具网站，现在靠着其中两个比较大流量的网站可以日入几百美元；
3. 一个后端开发，花了几天时间做了一个 AI 工具站，月收入达到了 1000 美金；
4. 一个产品经理，不懂开发，自学编程加上 ChatGPT 的辅助，花了一周做出来了一个 AI 工具网站。

所以建议先下场，亲身感受整个项目流程，也许你也可以抓到流量，实现通过工具站来变现。

四、完整操作思路

如何从 0 到 1 跑通海外工具站的 MVP？我们可以根据航线图来看一下：


航线图

本次航海中，我们将提供标准航线，帮助大家 0-1 了解项目最小 MVP 的基础玩法，完成后请复盘关键动作并持续优化操作，尝试变现。同时也鼓励有时间和余力的船员参考手册选修部分内容，尝试非标准玩法，拓展更多可能性。

第一阶段 找到新词，挖掘用户意图，产出分析报告（5-7 天）

1 关注 10 个科技媒体渠道（约 1 天）
2 持续关注信息，挖掘并初步分析至少 3 个新词（约 3 天）
3 分析整理至少 1 个新词的用户搜索意图（约 3 天）

第二阶段 完成 1 个静态网站的制作和上线（10-14 天）

1 确定初版网站功能并梳理树状结构（约 1 天）
2 开发网站核心功能（约 3 天）
3 根据关键词准备至少 3 个网站内页（约 7 天）
4 将做好的网站部署上线（约 1 天）
5 在谷歌上线并且放置流量统计代码（约 3 天）

第三阶段 为产品获取更多流量，被谷歌收录（每天约 2 小时）

1 建立启动外链，做好外链工作（约 2 小时）
2 在至少 3 个外部媒体共发布至少 10 篇宣传帖（每天约 2 小时）
3 尝试建立一个变现渠道（约 3 天）

第一步： 找需求

从各种渠道找到目前正在火的关键词（比如 AI 领域），通过一些工具判断是否值得做，找到可以做的关键词。

在谷歌搜索该关键词，查看各种搜索结果，了解关键词到底是什么，用户搜索关键词到底想要找到什么，想要获取什么，想要解决什么。

第二步： 做网站

根据上一步的调研，确定网站需要提供的能力，之后去 Replicate.com 和 Huggingface.co 等网站找到合适的模型，调用接口，实现核心业务逻辑。

制作网站 UI 界面，对接上相关功能，实现完整的业务流程。比如 ChatGPT 相关工具站的话就是对接上 ChatGPT 所需模型的 API ，跑通整个工具的使用流程。

这一步，现在有了 https://v0.dev/ ，你甚至只需要画出界面草图，AI就能帮你把前端代码写好。
之后再让GPT帮你写后端代码，拼凑起来就成为了一个完整的网站。

做好站内 SEO 优化，接入网站流量统计代码。

第三步： 搞推广

提交自己网站到 Google Search Console。

在 V2EX、Reddit、Hacker News、Twitter 等平台发布自己的产品信息，真诚介绍自己的产品。

提交自己产品到 ProductHunt.com，写好介绍，做好配图。

提交自己产品到各个免费导航网站，比如我们前面说到做一个 AI 网站，那就优先提交到 AI 导航网站。

有流量之后，申请 Adsese，接入广告代码，开始赚钱。

五、操作重点

有几个重点需要大家注意下。
其中最重要的是找需求，找对需求才能赚到钱，没找对需求，辛辛苦苦开发出来的网站，就会没人用。

第二重要的是宣传推广，对于自己的产品，不要不好意思宣传，大胆的在每一个能够让你发布网站链接的地方去宣传。

第三重要的才是开发网站，既可以自己开发，也可以找模板改改，还可以找人帮忙开发。

避坑指南
在开始之前，这里有一些避坑建议希望大家有所了解：

1. 去找已经存在的需求，不要自己想需求；
2. 新手不要想太大的需求，尽量一个星期能够开发完成，否则会永远上不了线；
3. 用户需要的不是一个大而全且复杂的产，用户需要的是一个能够解决他们某一个需求的产品；
4. 别人做过的产品不代表我们不能做，尤其是别人正在赚钱的产品我们更可以做；
5. 已经被别人证明过的需求，我们再做一个，然后瞄准竞品暂时还没有进入的市场，就能拿到用户；
6. 需求即关键词，关键词即域名，域名即功能，见域名而知网站功能，会让推广事半功倍；
7. 不要一上线就去申请 Adsense，等你有一定流量再去申请；
8. 更不要产品还没开发就浪费时间去注册海外公司；
9. 网站上线，只完成了赚钱之旅的 20%工作，剩下 80%都是推广工作，更要耐心去做。

前面我们有提到，航线图展现的是项目做成最小 MVP 的标准路径，这个最小 MVP 的标准路径的实操步骤，和航海手册中的【必修】部分是相关联的，大家可以配套使用。

1. 航线图将做成最小 MVP 的步骤拆解成了 3 个阶段 + N 个关键动作，也标注了每个动作花费时间的参考，大家可以根据这个参考时间，结合自己每天可投入的时间进行合理的任务分配。
2. 航行期间，大家可以每天检查自己当前的项目进度，确认自己在航线图的哪一步，接下来要做的是哪一步。
3. 点击航线图中的具体动作，就可以跳转到航海手册的对应内容模块，即可了解相关实操步骤，并开始行动。
4. 完成当日行动后，完成日志打卡，进行相关行动的复盘，并计划下一步行动。
5. 航线图和项目关键路径强相关，如果你完成了航线图的所有动作，说明完成了最小 MVP ，接下来不要停止脚步，请继续重复关键动作，持续运营、分析和优化网站，获得更多的流量，实现变现。

今天了解项目的概况之后，接下来的航海期间，还有安排四次高手领航 X 答疑直播，带着大家看手册划重点，解答相关疑问。

最后想和大家说几句话，我们就正式开始行动：

1. 没有做过网站的，做出自己人生中第一个网站不是梦；
2. 做过网站的，做出自己人生中第一个出海的网站不是梦；
3. 获取人生中第一个海外用户不是梦；
4. 赚到第一美元不是梦；
5. 网站访问量过千过万不是梦；
6. 月入百刀不是梦；
7. 日入百刀不是梦；

这一切，只需要你找对需求，然后花几天开发一个网站，然后去宣传推广。

好了，今天开船第一课，我的分享内容就是上面这些了。谢谢大家。

上一篇: 【5800字长文】从网站站内优化到部署上线再到推广运营一篇文章让你学明白

下一篇: 关于AI领域的洞见和实战方法论

评论区

b 添加您的评论，在您的评论中使用 [hidden] 标签来隐藏特定内容。例如，[hidden]您要隐藏的评论内容[/hidden] 将使这部分内容仅对帖子作者,管理员和您可见。

添加图片 添加隐藏 回复