九月新词新站经验分享 - Lucas小杨

哈喽大家好，我是Lucas小杨，上个月做了个站拿到了些流量，给大家简单分享几个我自己的一些感触~

---

1. 大流量 ≠ 赚大钱，更需要关注流量来源国家&需求场景本身

这次月UV 100k的网站， 实话说其实总收入还没到300美金。

因为95%以上的流量都是来自印度，剩余的也基本都是欠发达国家，上线一个月，只有4笔9.9美元的订单，其余时间都是赚点微薄的广告费。

在流量高峰的那天，即使有20K的UV，但只带来了50美金的广告费。结合自己过往做的其他站的经验来看，无论是对付费率、还是对广告单价而言，流量来源国家都是非常重要的一个影响因素

此外需求场景本身也对付费率有着很大的影响，举例来说，我手头有另外两个站，一个是纯娱乐场景、图个新鲜的网站（简称A站），另一个则是在某些工作场景上可能能起到生产工具作用的网站（简称B站）

在A站的流量是B站10倍，且两者流量国家来源差不多的情况下，B站的订单也要比A站略多，同时B站的订阅用户会有一定的续订率，并且偶尔能出一笔年费。因此综合来看，B站的变现效率约是A站的几十倍

因此总结下来，建议大家不需要对大流量的网站抱有什么光环滤镜，只要流量来源国够优质、需求场景够刚需，每日一千几百UV的流量也能过得很滋润

---

2. 做新词是个很好的快速起量&拿正反馈的手段，但挖掘出自己独有的找新词通道更关键

我目前做的词基本都是新词，找新词的思路也基本是按照BingNi上个月的分享来的。但随着目前以这个方式做新词的朋友越来越多，也能明显地感觉到这个找新词方式越来越卷

而自己几个月前，曾经偶然找到一个非AI的新词，因为当时那个找词方式还不算普及，所以几乎没有竞争。做了之后，在SEO上并没有花太多精力，但这个站就持续了好几个月给自己贡献了稳定的收入，虽然不多，但毕竟是完全的被动收入，所以这种纯躺赚的感觉就很舒服

后面虽然也有些朋友发现了这个词，但因为占据了早的优势，所以后入局者也比较难撼动前面的

加上最近良辰美分享的找游戏词相关的经历，也更加坚定了自己要去开拓更多挖新词方法的决心。很多时候多往前走一步，可能就会发现前方的道路并没有那么拥挤

---

3. 不断打磨自己的SOP，把重复性的、低价值的工作变为自动化或外包出去，留出心力做更有价值的事情

以前我上一个站，因为模板还不是很完善的原因，大概还是要一个半小时左右的时间，并且还不包含后续发外链的时间，所以对于上新站还是有点抵触的心态。一方面是因为不喜欢重复性的低价值劳动，另一方面是新站能不能火存在很大随机性（就像投入了很多的时间去刮一张彩票）

所以后面专门抽了两天时间，弄了个新的模板。不仅UI上更好看了，并且最后实现只需要改一个JSON文件及做些简单配置就能完成新站的上线，整体时间应该能控制在20分钟内。

然后外链方面，目前也在梳理SOP文档以及联系外包帮忙提交，虽说流程还没跑得很顺，但已经不用自己去死磕发外链了，工作的状态好了不少

因此往后碰到一些新的机会，也不用内耗地去纠结该不该上，直接花20分钟按SOP走完流程，然后就可以继续去做其他的事了，交由时间去判断这个机会值不值得继续投入。然后自己的精力则能放到需求的分析和挖掘以及产品推广这类高价值的工作中

以上就是我的一些简单的分享~虽然出海接近半年，但感觉自己目前仍是在门外徘徊，门内的机会还有大把大把，自己所看到的、所实践的还只是冰山一角

希望未来能和大家继续一起进步，一起赚美金~