# 九月新词新站经验分享



大家好我是Andy，感谢哥飞教学上站，感谢大家平时在群里的分享，我也想分享下这次9月新词新站的一些心得。其实我是5月份入群，这是第一次做新词，拿到流量也有很大运气成分，但我尽量总结出我觉得合理的、大家可迁移复用的一些点。如果有说错或者有疑问的地方，大家可以交流。

# 一. 挖掘新词

挖掘方式：我挖掘新词的方式和Lucas和上个月BingNi分享的大概一致：通过Google趋势 + 哥飞分享的51个关键词根，每天刷一遍所有的词，国家可筛选全球/美国，时间可筛选1天/7天，来判断有飙升情况的新词。有一些后处理的地方来辅助判断：

- 对照词对比：和常见的GPTs、Translate image to txt这些对照词来对比，来预估大概流量和趋势。量级太低的淘汰。
- 国家：看主要有流量的是否是发达国家，如果大头在发展中国家则淘汰 ⇒ 如果大家想赚钱，需要这条规则，如果只想赚流量那不需要。
- 搜索结果查看：在google上直接搜索这个词，
  - 首页/子页：看看第一页结果里首页多不多，首页越多竞争越大。
  - snippet + 图片 + 视频：也看看有没有大量的feature snippet、youtube视频、Pinterest图片，如果有的话，也很难竞争。
  - allintitle:"xx" 语法，来判断标题完全匹配关键词的搜索结果是否多。越多则竞争越大。这个新词我当时做的时候只有7. 哥飞说不超过1w都有做的机会。大家自己把握。
- 广泛性判断：就是经验判断，判断这个词的受众是否广泛，是否有普适性，是否每个人都会想参与其中搜索这个词？ 这个没有固定规则，可能主要是sense。
- 开发能力判断：判断自己是否有能力开发这个词的对应功能？ 最终还是需要回到用户体验上来，如果你不能给用户提供实际价值，那你的流量会掉的很快。

小结：上述其实大多是哥飞教过的点，但其实缺一不可，通过这种方式，我连续筛选了12天，才找到称心如意的新词·· 我觉得这个阶段的重点在于如何提前滤掉一些不太好的新词，因为大家时间都是有限的。慢就是快。这个阶段总时间花了非常多，但后面做起网站的时间和难度就少了。

# 二.开发网站

- 一句话小结：在这个阶段，我觉得重点是快。一定要快，快速做出第一版网站来提交到GSC，那你大概率会很有机会冲到第一页。
- 开发前准备我是用cursor开发的，为了求快，最一开始我只做了html单页。在半个小时内就做好提交gsc了。我用cursor composer，新建了一个项目，并且让他新建了一个md文件，把我们讨论的要点都记录下来。这种方式能方便我们整理思路。并和它说明先别写代码，先和我进行讨论。我说清楚我现在要基于xx关键词做一个工具网站。然后开始讨论一下几个要点：
  - 竞争对手分析：先将关键词和竞争对手的url发给他，让他分析竞争对手主要有哪些内容，优点和缺点。
  - 搜索意图确定：让他基于竞争对手，确定用户的搜索意图，并确定目标用户有哪些。
  - 功能确定：确定当前网站要有哪些核心功能，哪些应该一期开发完，哪些应该放到二期和三期。
  - 页面区块确定：页面上应该有哪些区块，区块之间应该如何排列。
  - seo：将谷歌的seo指南，特别是这一页 https://developers.google.com/search/docs/fundamentals/creating-helpful-content?hl=zh-cn 发给他，让他理解什么是谷歌最崇尚的seo，然后让他优化页面区块和框架。其实主要是逼他一定要先保留对用户最有价值的内容。
- 初版开发：然后就开始开发了，很惭愧，基本上99%代码都是cursor写的。一开始我先让他将文字内容开发好。然后利用AITDK来检查页面的seo各类问题。注意大家需要保证核心关键词密度(3%左右)，这是这个阶段最关键的点，初版网站要保证关键词密度和相关性，那冲新词第一页的概率很大。
- 提交GSC：然后为了求快，我20分钟内搞定上面的Technical和OnPage的seo部分，然后就提交gsc了。等待收录。
- 优化收录：利用cloudflare上的website-caching-configuration-Crawler Hints，能加快各类搜索引擎的收录。以及可以利用IndexNow。这两个一搞完，第二天基本上就有来自duckduckgo、bing、yandex、yahoo的搜索流量来了。
- 功能开发：然后这时候我才开始做核心功能的开发，因为从提交gsc到真正开始展示搜索结果，肯定要1-2个小时以上的，我利用这2个小时，开发核心功能。注意这时候要做减法，只做最核心的功能。
- UI优化：然后我才开始做UI优化，Claude审美很好，我选了一个关键颜色，接下来都是他来做的ui优化。至少让整个页面可看(但不是尽善尽美)，我觉得在初期就够了，用户其实更加关心功能。时间紧张的情况下，UI优化不是必须。

# 三. 体验优化

- 然后我发现第二天就到了搜索结果首页了，有大量的流量来了，好几千，随后我又遵照哥飞之前的提示：在前三位的排名优化主要看用户体验。所以我围绕体验去优化：
  - 简化用户输入：尽量提供现成的输入给用户一键输入来体验产品。可以提供一些常见的输入来方便让用户选择。用户更喜欢
  - 吸引用户输入：Hero区块增加一张输出部分的截图，吸引用户自己来生成输出
  - 优化输出：将输出做成卡片式的，这主要受最近各类卡片热潮的影响，通过卡片式更加可视化、简洁的表达输出结果，用户会更喜欢也更爱分享。
  - 添加反馈邮箱：用cloudflare注册域名邮箱，然后放在页面上，让大家对输出结果不满意的时候可以点击按钮发送邮件给我反馈。外国人真的挺喜欢反馈的，我每天都可以接到好多封反馈邮件。基于他们的困惑和建议，你可以基于自己的判断做优化。以及你可以回信给他们解释清楚，并让他们分享给朋友。通过这个步骤，我发现很多真实用户的体验优化点 和以及他们真的很愿意推荐给朋友去用 拓展了渠道来源
  - 迁移到Nextjs：此处感谢wenjuntxt大佬的落地页模板 https://github.com/weijunext/landing-page-boilerplate ，我迁移到nextjs后UI变好看了很多。也为后续做多语言做准备。
  - 多语言支持：基于google trends你可以发现有高流量的国家，你可以限定这些国家再去看这个核心关键词的相关搜索词，你会发现他们有很多本土化语言的搜索词的量也在上升。然后你就可以基于这些本土化语言搜索词做多语言页面，来满足这部分搜索需求。虽然很多欧洲国家都会英语，但他们真的会更爱自己的本国语言。
- 这个阶段我犯了一个错误：cursor在改动一个功能时不小心动了h1和h2的文案，但我却没发现也上线了，第二天就流量就雪崩，这也是哥飞提醒过的：如果你的网站已经有了一个较好的排名，谨慎修改关键词密度和heading和tdk。这是很惨痛的教训。那我是怎么发现的呢？ ahrefs的dashboard有免费的site audit，可以设定每天扫描你的网站来观察关键变动和seo问题。大家也可以试试看。

# 四. 外链竞争

- 基本在一周后，有这个核心关键词的网站就有几十个了，竞争很大，甚至有些网页像素级的抄袭我的站，让我哭笑不得。这时候基于哥飞以往的经验：只能上外链了。我做外链可分享的经验是：
  - 开源：你可以考虑开源你的代码，现在代码并不是网站的核心竞争力了，就算不开源，别人也是可以一比一复制你的。开源可以给你带来github的外链，我一开源，这个仓库地址直接顶到了搜索结果第四名。并且间接带来了流量。
  - 查看渠道来源：大家各类统计工具都会统计流量来源，比如来自xx.com, 那就可以去xx.com上看你的网站在他们的哪个页面，这个页面如果是服务端渲染的那就太好了，你可以将这个url放在github的Readme中Related Articles中，谷歌会很快来爬取这个url，判定为你的外链。谷歌爬取github还是挺勤快的。
  - 提交到导航站：这方面我觉得，我会优先提交到流量比较大的网站，因为我觉得本身除了外链外它也会带来流量。

基本上就是这些，目前流量也从最开始的日均一万掉到一千以下，这是大多数新词会面临的跌幅。商业化方面挂了一个lemon的打赏和google adsense。外国人其实还挺慷慨的，经常还有打赏。
感谢大家，就这些啦！