

緒

第1章 網路賺錢的第1階段——廣告頁階段

- 一、利用交友平臺獲取高流量的技巧
- 二、購買彈窗做日付廣告聯盟的廣告
- 三、利用QQ聊天室日收入300元
- 四、利用ICHAT聊天室獲取高流量
- 五、掛QQ日收入5 000元
- 六、利用盜鏈每天獲取500元
- 七、利用迅雷做下載資源站
- 八、“全民皆賺”
- 九、利用QQ個性簽名來獲取流量
- 十、“軟文”推廣“功能變數名稱停靠”
- 十一、1個IP變10個IP
- 十二、“軟文”炒作網站
- 十三、利用人名創造搜索源
- 十四、利用未上映電影做流量
- 十五、利用明星QQ進行炒作流量
- 十六、創造搜索源做軟體推介
- 十七、多款推介軟體組合推廣
- 十八、利用流量平臺來做聯盟廣告
- 十九、利用招聘做FireFox推介
- 二十、學會搜索就是學會成功
- 二十一、圖片站靠網摘發展起家
- 二十二、利用圖片盜鏈獲取流量
- 二十三、Google帳號推介的幾種操作辦法
- 二十四、利用國外搜索流量做Google
- 二十五、利用英文廣告語獲取國外流量
- 二十六、利用EBAY做英文流量
- 二十七、免費送100美元中的暴利
- 二十八、作弊的3種境界
- 二十九、代做企業意向流量
- 三十、坐博客沙發獲取流量
- 三十一、利用自動腳印軟體來獲取流量
- 三十二、利用博客首頁推薦做流量
- 三十三、代理空間賺大錢
- 三十四、獲取郵件群發軟體的技巧
- 三十五、論壇群發軟體
- 三十六、求購網站獲取高流量技巧

- 三十七、新浪視頻獲取流量
- 三十八、賣舞蹈視頻贏利
- 三十九、人海戰術在網路上的應用
- 四十、利用“百度知道”，借力關鍵字
- 四十一、送網站程式獲取流量
- 四十二、招聘式做成人用品推廣
- 四十三、利用招商者聯繫方式獲取流量
- 四十四、推廣DHC的幾種技巧
- 四十五、Google ADWORDS推廣
- 第2章 網路賺錢的第2階段——產品銷售階段
- 一、競價的全新模式推廣
- 二、複製競價中的成功
- 三、“馬後炮”經濟
- 四、利用時間差來贏利，做流量聯盟
- 五、複製報紙上的廣告
- 六、競價做高三學習筆記
- 七、利用網賺筆記做競價
- 八、國外競價中國代理
- 九、競價推廣網上訂房
- 十、包裝現實產品技術做網路推廣
- 十一、發光閃光棒
- 十二、贏利工具式包裝產品
- 十三、自助建站軟體的啟發
- 十四、送成人用品站程式
- 十五、建立社區群號
- 十六、網路賣服裝
- 十七、收購電話費
- 十八、“醋溜網”——贏利式網站+
- 十九、如何做淘寶網生意
- 二十、代理產品做競價
- 第3章 網路賺錢的第3階段——正規站階段
- 一、海邊婚紗
- 二、代理門戶站上廣告中的項目
- 三、大學生拉賓館業務
- 四、中文電話帶來的商機
- 五、免費建站裡的利潤
- 六、學開私服
- 七、競價推廣家政服務

- 八、網路推廣公司代註冊業務
- 九、分期付款賣筆記型電腦
- 十、校園“兩元超市”
- 十一、利用明星貼吧賣產品
- 十二、借助酒店推廣成人用品
- 十三、賣公司
- 十四、推廣新公司必需業務
- 十五、概念性包裝戒指
- 十六、LOGO玉石畫
- 十七、球迷市場
- 十八、小額融資聚集人氣
- 十九、新型學習論壇
- 二十、投資仲介平臺
- 二十一、房產比對網
- 二十二、威客模式和“軟硬”結合
- 二十三、成名捷徑
- 二十四、真人QQ表情
- 二十五、廣告視頻短片
- 二十六、展示自我
- 二十七、網路財富故事會
- 二十八、法律顧問總分站
- 二十九、大學生網賺論壇
- 三十、版權網
- 三十一、同城聚會
- 三十二、佔有一個團隊
- 三十三、招商平臺
- 三十四、面試網
- 三十五、接待網
- 三十六、項目分析網
- 三十七、雙語工作站
- 三十八、增值贈送
- 三十九、婚紗油畫
- 四十、淘寶地方店
- 四十一、網上手機短信遊戲
- 四十二、站長博客
- 四十三、廣告博客網
- 四十四、駭客贏利模式
- 四十五、透過遊戲看網賺

四十六、公司掛靠收費
四十七、社區論壇
四十八、100名個站長的成功歷程
四十九、日收入500元站
五十、名人專訪視頻站
五十一、網賺視頻講解站
五十二、寵物交易平臺
五十三、分類交友
五十四、日結廣告聯盟
五十五、支持廣告的博客
五十六、產權式網站
五十七、揭短網
五十八、網路理財俱樂部
五十九、同飛網
六十、10元現象
六十一、視頻培訓站
六十二、慈善中國
六十三、促銷中的贏利點
六十四、免費贈送站
六十五、“軟硬”結合做農村市場
六十六、籃球健身
六十七、網路版的橡果國際
六十八、代理物流業務
六十九、利用創意交易平臺贏利的3個技巧
第4章 網路賺錢的58個忠告
第5章 朋友是一生的財富
一、家人
二、劉軍
三、張經理
四、“溫馨”
五、天津的兩位大哥
六、張國雲教授
七、“開始”
八、“遙控器”
九、BEFREE
後記
日賺**500**系列教程

懂懂--我是如何做到日收入過千的

看完這篇文章以後，可能你會頭腦發熱，可能會手腳冰涼，也可能會平地青雲，也許會激動後盲動！這是一篇可以讓一個老百姓做到日收入千元的文章，所以希望你用放大鏡來看！

FY:聽說你放棄網賺分析這個行業了，為什麼還一直沒有脫離呢？

懂懂:這有多方面的原因吧，其中最主要的一個原因，就是生怕自己離開這個行

懂懂:我是如何做到日收入過千的頁碼，1/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

業以後，吃不上飯，因為自己雖然是躊躇滿志，但是光有志氣是不行的，過去吃過太多的虧，關鍵是還是要有自己的核心團隊。

FY:你現在的理想是不是更遠大了呢？

懂懂:我個人認為，一個人年齡越大，目標越現實、越真實，我4年前想衝擊中

國的富豪排行榜，我2年前創建了自己的公司，決定在08年開始籌備上市，但是我現在的目標卻變的非常的小，那就是組建屬於自己的核心團隊，然後從一個小站開始做起，循序漸進的發展起來，不求年賺多少，只求在3年內保持生存。

FY:你不是自詡你的團隊是一流的嗎，為什麼還要組建團隊？

懂懂:這裡面有兩個原因，過去我理解的團隊的概念，就是跟隨著我一起做網絡，在一個群上，這叫一個團隊，後來理解的概念是在地面上的團隊，就是屬於我公司裡面的員工，與我有共同的理想和追求，能夠和我一起打拼天下的幾個人，這是團隊的理解概念的轉變，也是我來青島以後感覺自己觀點中被觸動最大的一個，因為我朋友，他自己基本上不懂網路，但是他卻做網路做的非常出色，就是因為他有屬於自己直接領導的團隊，團隊能夠為他完成他需要的一切。我說我的團隊是一流的，這裡面主要因素就是群上很多人都是德高望重的老者以及網路名人，當然也有和我一樣默默無聞的人群，我這麼形容我的團隊，目的是讓每一個人都有一種團隊的自豪感。

隨著自己發展的需要，單槍匹馬的時代已經過去了，現在的網路更需要正規軍作戰，很少有一個人獨闖天下的，現在更多的都是靠一個優秀的團隊支撐一個優秀的網絡項目，這也是群上的老朋友們反復給我的建議，但是這幾年一直都沒有理解其中的道理，一直到自己真正的接觸到有團隊的朋友以後，才真正的明白團隊的威力！

FY: 懂懂, 問個隱私的事, 你現在一天能有多少收入?

懂懂: 關於我的收入, 外面計算的可能我自己更清楚, 我的收入基本上都是透明的, 在08年8月以前, 我這些錢賺的和我這些年賠的, 基本上持平, 就是說我所擁有的現金或者說物質財富為0, 奧運會過後, 群上的一些老前輩以及藍藍等朋友給我提建議, 讓我專心的去做點事, 要隱姓埋名做點事, 賺到錢更有發言權, 賺到錢大家都會更加喜歡和你在一起, 賺不到錢, 永遠都是一個空想家, 所以真正賺到的錢, 就是9月到現在, 也就是一個多月吧, 也沒賺幾萬塊錢, 平均每天1~2千的收入。

FY: 能否透漏這一個月做了一些什麼事?

懂懂: 我朋友做競價才做了20多天, 就已經開始衝擊日收入過萬了, 這對我刺激很大, 因為教程就是我寫的, 而我自己卻還沒做過競價, 所以我決定先從產品銷售開始鍛煉自己。有一天晚上, 我以及2個青島的朋友去看電影, 在路上遇到了一個推小車的婦女, 她在那裡賣表, 非常的時尚的腕表, 都是韓國品牌, 不過應該是來自廣東、深圳的仿貨, 我覺得這些表應該都很貴, 但是她的要價出乎意料, 她只要35元一塊, 當時我們一次買了3塊, 70元成交, 其中我戴的這個大寫數字的表, 就是那天買的。

頁碼, 2/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

後來我去上海、回老家、去朋友公司找人猜測我這個表多少錢的時候, 很多人都認為應該在300元以上, 我問一些朋友多少錢能夠接受我這個表, 一般都說100元就能夠接受, 因為我當時特別喜歡這些表, 我就問那個賣手錶的大姐要了手機號。

我在網上搜索過這些手錶, 發現網上基本上沒有形成規模, 沒有多少賣的, 於是我就找到了這個賣手錶的, 問她從哪裡進的, 她說是從即墨批發市場進的, 於是我又去那裡看了貨, 發現手錶都很便宜, 8~15元的批發價, 最低10個起批。

這些手錶都漂亮的出奇, 主要是賣造型, 有中國的旗袍風格的, 有仿古的, 有概

念表, 女孩子一看就喜歡的那種, 於是我拿回來以後用視頻拍的照, 然後上傳到網上, 發到了TOM女性區, 發現很多女孩都跟帖說這個表真漂亮, 還有問哪裡有賣的。

後來我們在發帖的時候, 就直接在手錶圖片下面寫著銷售聯繫QQ, 這樣就有大量的女孩主動的加這個QQ, 我們的定價一般為98元, 物流費為對方付, 先付款, 後發貨, 也支援支付寶交易。

在XICI、搜狐、網易社區我們都在大面積的發佈手錶圖片展示廣告, 但是是以展示國外手錶的形式進行展示的, 管理員是不會刪除的, 高的時候一天能有3000元的純利潤, 但是後越來越差, 因為群上很多朋友都知道, 都在模仿, 大家現在有時間可以搜索一下SHINA表, 還有35元就賣的。

FY: 我看到你好象還在賣圖片站程式?

懂懂: 是的, 圖片站程式是在我有1600個主題帖的時候才開始賣的, 一方面這是我的心血, 是我一張一張圖片整理出來的, 一個一個笑話找出來的, 同時程式我還提供, 還提供交流群, 最關鍵的是我能夠提供給他們長期的朋友圈子, 所以我認為是價值超過300元的, 而且我是通過淘寶交易, 先看程式後決定是否付款, 你喜歡就進來, 不喜歡, 就退款, 最關鍵的是我過去的競爭優勢是流量技巧, 寫過成百上千個流量技巧, 他們通過這個站, 就可以慢慢的去測試這些流量技巧。

FY: 有退款的嗎?

懂懂: 肯定有的, 但是我都給退了, 有的說自己沒有時間把書郵寄回來, 我也給直接退了, 就把書送給對方了, 我們還損失22元的郵寄費, 同時還損失網站的程式和教程等, 但是我堅信這樣的人很少, 同時這也是一個彼此尊重的過程, 畢竟並非每個人都適合做網路, 就如同我父親一樣, 他和我關係最好, 比任何人和我關係都好, 可是我就是給他套程式, 他也做不起來, 我就是教他如何更新網站, 他也找不到圖片, 所以我很理解這些朋友, 所以有退的, 我都是馬上就給退的。

FY: 圖片站一天能賣幾個, 你是做的最好的嗎?

懂懂: 圖片站平均起來有4~5個吧, 是的, 每天, 其實剛開始是賣的非常好的, 一天能有6個以上的, 因為在推出圖片站以前, 網站本身就有一定的讀者人群, 他們一直都找不到機會進入百團群, 所以當推出這個業務的時候, 他們都很樂意選擇, 過了一段時間, 基本上就沒有人參與了, 我還投過競價, 效果也不明顯, 後來我找群上頁碼, 3/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

的朋友幫忙做了一本電子書, 提供下載, 在裡面做上廣告, 效果才又比較明顯了, 而且一直都非常的穩定。我不是做的最好的, 做的最好的是其他的人, 是一個很老實的同齡人, 他很內向, 我在現實中見過他幾次。因為他投資競價是有效的, 我投資競價是無效的。

FY: 為什麼他投資是有效, 而你投資沒效呢?

懂懂: 其實任何人賣圖片站, 都比我有優勢, 群上也有一些朋友在賣, 他們是悶頭賺大錢, 而我是出了傻名卻賺不到錢, 因為買來的流量都是對懂懂不瞭解的人群, 他們瞭解懂懂, 就先去搜索一下, 結果全網路沒有一個說懂懂好的, 自然沒人相信懂懂的東西了, 所以流量損失的非常厲害, 我一天買幾千IP的流量, 但是效果並不明顯, 投資和不投資都一樣, 收入沒有直接的差別, 但是他不一樣, 他投資了流量, 馬上就有效果, 而且他是賣600元一個, 效果更佳。

FY: 他也是賣爆笑圖片站程式嗎?

懂懂: 我喜歡爆笑圖片站, 現實中的我本身就是這麼一個角色, 在吃飯、談話中, 我的笑話是最多的, 所以當時我做爆笑這個主題的時候, 大家都很支持我, 他們認為這是我的發展方向, 因為我擅長和喜歡這個行業, 但是有的朋友並不喜歡搞笑, 而且可能很內向, 就如同我說的這個朋友, 他就是一個很內向的人, 他平時就是看一些成功學、企業管理類的書, 後來我給了他一個建議, 我說目前發現了網路上最暴利的一件事, 就是賣網站程式, 非常好賣, 但是他做了幾天以後, 覺得自己沒動力, 找

100張圖片去更新難度太大了,例如我去更新100張圖片,就要消耗10個小時左右,如果他不喜歡,可能早就煩了。

於是我就建議他去模仿致信網,做一個比致信網還大氣的網站,然後大批量的填充內容,然後賣這個站的程式,生意一定很好,因為致信網給人的感覺就是太大氣了,600元,可能都要排隊購買,如果連程式帶資料賣600元,我第一個報名購買。

他使用的帝國CMS系統,然後採集了致信網上的所有文章,同時我告訴他一定要學會更新可讀性強的原創文章,就是使用博客訂閱工具然後來訂閱一些管理學者的最新的博客內容,然後自動更新到你的站上去,因為搜尋引擎對於新浪博客的反應速度並不快,所以對於搜尋引擎來說,你的網站上的文章都是原創的。

我告訴他,致信網有20%的流量是在下載頁上的,就是說致信網每10個人裡面,就有2個人對他的資料是感興趣的,他的主要業務是賣光碟,他主要針對的對象就是網路創業的人,就是讓人們去建立網站,然後做和他們一樣的站,所以購買光碟的人,基本上都是想通過網路來賺錢的人。

所以要做,就必須要在模式上超越對方,一方面是要注意SEO,因為你有原創內容每天更新著,同時直接就要推廣競價,裡面要留出廣告位來,放上一些GOOGLE的廣告,自己沒有GOOGLE帳號都不要緊,就放別人的GOOGLE帳號,因為GOOGLE也賺不了多少錢,放上去僅僅是好看的,例如我的baoxiaotupian.com 的就不是我的GOOGLE賬號,因為放上我的,大家都亂點,放上別人的,並且設置上遮罩以後,誰點了也沒效。

頁碼, 4/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

他的站做起來以後非常的大氣,而且很漂亮,顏色為米黃色的,很養眼,他說帝國系統裡就有這個範本,他僅僅是更換了範本而已,於是我就讓他去投資競價。

FY:剛開始沒有流量,為什麼就要投資競價呢,他是賣程式還是空間還是其他,

他沒有任何信譽，別人為什麼相信他？

懂懂：例如我的爆笑圖片站www.baomiaotupian.com 這個站並不是我在管理和更新，是我的好朋友他在管理著更新著，我基本上不過問，但是我堅信這個站有3000IP/天，因為我每天就能買來1500IP左右，這些流量如果對我的爆笑圖片程式感興趣，那麼他們就會點開樣本站看看，如果有興趣，一般還要諮詢一下他的朋友，問問這個站值不值300塊？如果找人做的話，需要花多少錢，找人更新到2000個帖子需要花多少錢，所以這樣又增加了流量，這也是為什麼我做起來以後，沒有做任何優化和宣傳而有流量的原因。

所以沒有流量不要緊，有了競價自然就有了流量，所以我建議他去投資競價，競價最難的地方，並非是選關鍵字也並非是廣告頁更並非是單價之類的，而決定一個人能否在競價走下來的最重要的一個因素，那就是心態！

致信網一天有1萬3千多IP，所以你可以計算一下他們一天能贏利多少，有20%的人是訪問的他們的下載頁，但是我覺得對於很多人來說，並不懂網站程式，雖然說可以賺廣告費，可是他們不會建站，所以我給朋友的建議就是直接帶程式轉讓，但是他不同意，和致信網的擔心是一樣的，就是怕大家有了程式以後，都在賣，我說不會的，因為除了你，別人賣不動，因為他們不懂競價，不懂更新，而且過幾天，你的競爭力是搜索流量，你會擁有大量的搜索流量，這是他們比不了你的，最關鍵的是同行對你的競爭幾乎是微弱不計的，如果你宣傳的是網站文章資料，感興趣的人是對網站建設懂一些的人，如果你宣傳的是提供網站程式和資料，那麼感興趣的人是對網路有一定瞭解的人，這個人群肯定要比前者要大。

但是更大的人群是什麼？更大的人群就是想賺錢的人群，所以不要單純的包裝是賣站和資料，而是賣贏利工具，那就是抓出自己每天的GOOGLE廣告收入圖，例如本站一個月內實現了日收入50元，然後就是賣這麼一個程式和資料以及一些流量方法，就是別人買了以後，是一個贏利工具，不要保底，通過支付寶交易滿意後付款，有了站，他們自己就能宣傳起來，你根本就不用管。

他很快就贏利了，因為他比我名聲好，網上沒有他的任何負面新聞，所以別人更相信他，而且是通過支付寶交易，先建站後付款，大家都很高興去接受他的服務，他剛開始定的是600元，後來調整為了300元，因為他從中間還能賺到100元的空間費，其實他的利潤是350元/個。

FY: 別人認為你賣圖片站能賣出去，是因為你是懂懂，你如何看待？

懂懂: 這個說法，說明他沒去賣過，他也沒當過懂懂，如果他是懂懂，他就會深有體會了，很多新人加了我的QQ，都是一頓臭罵，連爹帶娘，因為新人判斷我的標準很簡單，他們是不會有耐心去看文章的，他們只會看評論，當別人都罵懂懂的時候，頁碼, 5/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

他們就會義憤填膺的來聲討懂懂，而從來不會考慮懂懂是好是壞，反正就是2個字：騙子。

如果是你，在網上看到一個項目，別人都罵這個項目是騙人的，你敢買嗎？同樣一個項目，沒有人罵這個項目是騙人的，可能就有人買，這個我也做過實驗，就是找別人投資競價賣圖片站程式，一樣能賣出去，而且效果更好，我現在投資競價並非純粹的是為了賣圖片站程式，而是在推廣《日賺500元》，因為那是正規發行管道發行的，更會被人認可，也是為自己積累一些朋友和關注者。

所以我認為任何人做競價都比我有優勢，因為我是懂懂，一個壞透了的懂懂，例如咬咬等，別人都主動的找他來買圖片站程式，而我主動推銷都沒人要，所以人呀，一定要注意自己的名聲，像我，聲敗名裂了，遺臭萬年了。:)

FY: 為什麼說做競價，最重要的是心態呢？

準確的說這是商業機密，因為做競價的人都告訴我，要我閉嘴了，因為現在競價市場已經過飽和了，我講過新的技巧以後，大家就會馬上入駐競價的，在過去我認為GOOGLE的流量是無限的，其實並非如此，中國能夠看到GOOGLE廣告的每天用戶群體在

3千萬左右，點擊比例為5%，計算一下就可以得出每天只有多少的有效流量了，而這些流量要被無數的競價商進行瓜分，例如目前能夠排到減肥競價前三名的一個大客戶，他一天最多只能消耗3000塊錢的流量，能夠買到1萬IP，這已經是超級大戶了。

所以現在的競價，是拿著錢，買不到流量，剛開始的競價競爭是廣告頁，誰有廣告頁誰贏利，中期是看客服，誰客服好誰贏利，後期是流量之爭，誰能買到流量誰贏利，因為大家都在搶流量，我自己就有明顯的感覺，10月1大家都放假的時候，我在投放流量，一個點擊只需要1毛錢，我一天可以輕鬆效果400塊錢的，而到了10月7號的時候，大家都開始投放的時候，一個點擊1毛8，同時我一天消耗了80塊錢，有錢消耗不動，而且我的帳號是老帳號，權重很高，一樣消耗不動，做競價的朋友基本上每天都在一起交流，這是大家目前遇到的難題。

但是這種難題也是幸福的憂愁，因為每天都是高利潤的背後愁買不到流量，而很多人卻走不進競價之門，主要的原因就是競價有一個黑障期，就是前期投資是不贏利的，我舉個例子，在10月1日的時候，做減肥產品銷售的公司放假了，競價也停了，朋友對我很信任，他們的ADWORDS帳號我也有密碼，方便讓我隨時幫著看一些設置是否準確，10月1日的晚上他給我打電話，他說他在招待到青島旅遊的朋友，讓我幫著看一下ADWORDS是不是沒停，因為也有70多單，和平時基本上一致，這個使他很納悶，他有兩個推測，一個推測就是流量沒停，另外一個原因就是有人惡意下單，因為以前遇到過，一次性給下上幾千個單，你根本分辨不出來是真是假，現在都相互下單。

這說明了一個道理，就是很多人，並非是當天看了廣告，當天馬上就買，而是觀察一段時間以後再買，或者是當自己網上銀行有錢的時候，或者是當自己覺得有空的時候，剛開始看的時候可能是順手收藏了一下，而當天馬上就買的人，比例很小，而當一個新的競價廣告出現的時候，很難馬上就獲得消費者的青睞，他們可能會收藏起來等待，或者是過一段時間再買，所以前期的投資一般都是虧損的，例如投資1000頁碼，6/30 懂懂：我是如何做到日收入過千的

元，可能只成交1~2單，給人們造成了一個假像，就是這個廣告頁沒效果或者做的不

好，所以或者是停掉修改廣告頁，或者是直接放棄了，所以做競價的，成功一般都不是死在了技術上，也不是死在了廣告頁上，而就是死在了黑障期裡。

FY:過去有沒有賣站的先例，就是比較成功的，別人買了站，真的能改變自己嗎？

懂懂:對於賣站，我是深受其愛的，我有個朋友，叫絕不平凡，是日照我最鐵的哥們之一，他比我大兩歲，他是做蘋果生意的，主要是發往南方大超市，他20歲的時候就做的很不錯了，我認識他的時候是21歲，他做蘋果外貿的時候，認識了一個做網絡的外地人，外地人是去日照發展當地網路的，讓他做代理，我不知道大家有沒有聽說過一個站，叫百姓資訊網，是東北的一家網站，他覺得這東西是高科技，主要贏利點就是賣發財點子，一個幾十塊錢，和過去那種在報紙上做廣告賣致富秘訣的有點類似，於是他就買下了日照的代理權，1600元一年，取名為日照資訊網，於是他就開始到處拉廣告，我當時就是他拉廣告的時候和他認識的，他有輛車，還有辦公室，做的很不錯，所以拉的廣告也還可以。

但是他不懂網路管理，最關鍵的是他根本就沒有廣告投放許可權，他拉到廣告以後要找總站給他加上廣告，還要交給總站一些廣告分成，於是他覺得這個業務不爽，為什麼不自己做一個站呢？於是他就放棄了原來的業務，自己重新做了一個資訊站，然後開始拉廣告，現在在日照當地網路行業裡，一直都做的非常的不錯，前幾天我們一起回日照的時候，看到他車上的廣告語成了：日照網路第一品牌！

他一個初中畢業生，因為無意中買了一個分站，雖然這個分站沒賺到錢，但是他卻一直都很感激這個分站，因為使他走入了網路行業，現在他不僅懂經營，還懂的一些技術，和他在一起現在談論的很多話題就是如何做流量之類的，他非常熟悉地面生意，他主要的推廣就是靠《生意經》等雜誌來做廣告，因為他做的是招商平臺，類似信息超市，是收費型的。

再說一下我自己，我是04年接觸網絡的，我以前是在聯通做網站維護的，其實就是做資訊添加的，雖然偶爾也接觸建站業務，但是永遠都沒想到過要自己去開個站賺

錢，而且我也不相信網站能賺錢，就如同現在很多朋友問我的問題一樣，就是網站能賺錢？我當時也是持懷疑態度，因為我在公司網站的影視頻道上加過3721的廣告，3個月才做了100元，我覺得做網路賺大錢，從來沒考慮過。

後來參加3721的地面行銷會議，他們的專家在臺上講了一個詞語，就是ALEXA，我第一次聽說這個詞語，當我回家搜索這個詞語的時候，無意中搜索到了武林榜統計站，在裡面看到了一些賣站的信息，其中有一個大學生在上面說忍痛割愛賣自己心愛的站，為了追女朋友，只賣250元，是一個音樂站，每個連結的確都可以打開聽歌，速度非常快，連空間、功能變數名稱、程式一共賣250元，而且一天能夠有5塊錢左右的廣告收入，因為站他說運營了一段時間，最後我是200元買過來的，這可是我1/4的工資啊，我買過來以後，發現的確是有流量，不過都是來自于一些站長論壇，因為他發佈了很多賣站資訊，所以這個站看起來是有流量的。

後來我才計算出來他的成本，他的功能變數名稱是50元買的，空間是10元/月的，他只付頁碼，7/30 懂懂：我是如何做到日收入過千的

了一個月，程式是音樂小偷程式，只有30多K，所以他的成本是60元，賺了我140元，因為有大量的人諮詢這個站賣不賣，因為他當時發了大量的廣告，所以當我理解透其中的道理以後，我就把這個站程式複製了一份，把原來的功能變數名稱和空間以及程式賣掉了，不過我是賣了300元，因為我的確已經經營了一個多月，我在論壇上等發了很多網站廣告。

這使我真正的走入了網路生涯，我從來都沒感覺被他忽悠，反而感覺進入了一個全新的圈子，我每天也去武林榜看文章，也交一些朋友，還加一些站長群，於是又認識了一些交換鏈，後後來我感覺交換鏈是暴利，於是我又買了交換鏈程式和租賃了服務器，再後來就走到了今天.....

我做過流量創意培訓，而且專職做了2年，我帶過的人有200多個，我也賣過程序，但是我做流量培訓的時候，絕大多數人半年內仍然啥都不懂，因為他們只是聽起來明白，卻沒有自己的網站，因為沒有人幫他們做站，所以他們一直都在等待，等待

一個和過去一樣有流量方法和廣告頁就能賺錢的事，所以抱怨的朋友也有一些，但是我賣程式後，大家在群上很開心，交流的主題就是流量主題，因為他們有站了，他們自己感覺很興奮，感覺自己是站長，他們比任何一個心態浮躁的人都要勤奮，他們會去論壇宣傳，會在QQ群上宣傳，我看到很多人的都能夠宣傳到1000IP/天，但是他們的PV值卻很低，這說明他們的流量都是手工宣傳來的，而非自然過來的或者搜索過來的，但是對於他們來說，這就是最大的進步，因為他們真正的走入了網路.....

這是我做網路以來，發現的最大市場之一，也是一直沒有說破的一個市場！

FY:你做網路培訓這幾年，在站長這方面，發現了什麼？

懂懂:

1、站長市場是目前大家都在爭的市場。

YAHOO推出了站長統計，以及推出了個人站長平臺，這是向站長群體發起進攻的一個信號，他們推出的個人站長平臺，其實就是培養了新人站長，而一旦他們使用YAHOO統計以及賺到了廣告費，可能就成了YAHOO站長市場的忠實的客戶，YAHOO在中國的業務，未來的主導應該是站長市場。

馬雲對於個人站長是很有感情的，當年的淘寶燒錢的時候，他沒有選擇百度、新浪、GOOGLE，而是選擇了中小站長，然後憑藉中小站長瘋狂的推廣，使淘寶一夜成名，所以馬雲在自己穩定了以後，又一次進軍站長市場，推出了阿裡媽媽，其實阿裡媽媽就成了馬雲的免費宣傳的招牌，因為廣大站長可能都在投放阿裡媽媽廣告，其實都在免費為其做推廣，馬雲現在已經打造了一個站長商業化的平臺。

隨著中國網路的正規化發展，阿裡媽媽的優勢越來越明顯，目前阿裡媽媽的瓶頸是整個中國人素質的瓶頸，大家已經習慣了作弊，習慣了投機取巧，隨著網路正規化發展，阿裡媽媽必然走向輝煌。

例如我有個很鐵的哥們，他做保健品做的很不錯，每天至少1萬元的利潤，主要頁碼，8/30 懂懂：我是如何做到日收入過千的

是做競價推廣，但是他更看好的是站長市場，於是他開了站長新人學堂，專門培養站長新人走入網路的，想做一個類似大學一樣的學習平臺，並且出了書，準備憑藉書本的影響力來影響整個新人群體，使越來越多可能成為站長的人群，走入其團隊。

我本人更看好站長市場，所以在08年8月份宣佈放棄網賺創意研究，專心做站，從小站做起，因為網路投機取巧的機會越來越少了，與其天天在那裡琢磨鑽空子，不如塌實的做個站，因為我認為賣創意，賣不過程式和資料，這是從利益角度考慮的，從自身角度考慮，更主要的是想更深刻的去認識網站站長市場。

2、網路將有技術型網路轉化為經營型網路。

在農村，房子都是自己蓋的，基本上家家戶戶的男人都會蓋房子，蓋房子成了人們生存的一項技能，後來出來了建築隊，能夠蓋房子的人都是自己直接找建築隊給建，再後來大家不再自己蓋了，而是直接買房子。

過去操縱房子市場的是建築隊，因為他們有技術，而現在操縱房子的是房產公司，他們卻沒有建築能力，但是有運營能力，網路也是如此，過去懂技術的人才能夠做網路，很多人做網路都是從技術開始的，例如丁磊、金山軟體等，而現在真正的網絡高手，更多是懂商業運營的人，例如馬雲、史玉柱，因為他們懂的商業運營模式，把成功的商業模式運營到了網路上來。

在我們這個圈子裡更是如此，賺小錢的一般都是懂技術的，他們憑藉自己對網路的理解和自己的技術支持，能夠獲取幾十到幾百元/天的收入，但是要想突破，獲取大收入難度很大，例如我本人就是這麼一個階段，懂一些理論，也懂一些小技巧，但是一直都是單兵作戰，但是有一些人，他懂的管理，他會安排別人去為自己做事，他自己天天很清閒，甚至偶爾去看一下自己的團隊，我身邊就有大哥就是如此的，他每天僅僅是去趟公司走走，閑著的時候我們就去海裡游泳，去爬山，去外地玩，我出去

玩的時候就沒錢賺了，而他走了，一切都正常運營，而他在網路理論和經驗上，可能還不如我多，而我卻超越不了他的收入。

所以他在前幾天給我說了這一點，他說懂懂要想真正的發展起來，真正的轉折點就是組建屬於自己直接領導的地面團隊，能夠為你完成你所不能完成或者不想去完成的事，而你的任務就是安排一個人專門管他，你的任務就是專門管著這個一個人就可以了。

3、網路站長最大的市場是還沒有走入網路的新人市場。

我是06年開始接觸新人這個群體的，當時整個網路圈子看似很大，其實很小，說起來基本上都認識，包括王通都這麼認識的，現在和我當年一樣在自己創業的人卻有了無數，大家認都認不過來，經常有朋友問我，你聽說過XX站嗎？我說沒聽說過，我說這幾年新站實在是太多了，數都數不過來，看看備案號就知道了，我過了年就申請的備案號，結果申請到了一個魯ICP備08001111號，就已經是1111個站了，現在每天加我的人太多了，而且我們當時做網路的時候，基本上沒有比我年齡小的，而現在基本上大多數都比我年齡小，屬龍的、兔、老鼠、牛、馬的，這些人已經成了新生網路的主體了。

頁碼, 9/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

網賺站應該不下3000家，但是真正的品牌國內沒有一家，我們是第一家做的，也沒做成品牌，但是為什麼大多數網賺站都能夠生存下來呢？我們不考慮其賣的教程是否真實，但是能夠生存，就說明了購買網賺教程的群體太龐大了，這個龐大的群體說明了想在網路上賺錢的人太多了。

在08年一次聚會的時候，當時也有網路上一個知名的人物，他就提到了，站長類的網站，未來的趨勢不是做交流平臺，而是做新人橋樑，就是新人從不懂網路，到走入網路市場的橋樑，或者是提供建站培訓，或者是提供網路教程，或者是提供網站程序和資料，凡是做過交流平臺的人應該都有同樣的體會，真正的高手站長，不會去寫

博客也不會去寫教程，也不會去寫創意，更不會去陪你閒聊，因為他們太忙了，他們有自己的事情要去處理，與其與你閒聊或者寫博客，不如自己去專心的賺錢。所以提供高手站長交流平臺，這個意義本身就不大，因為高手站長有一定的經濟能力，他們更願意面談，去參加一些聚會等。

我們這個圈子裡也有一些做的很不錯的站長，他們聚會僅僅都只喊幾個層次差不多的朋友，很少去參加公開的聚會，我在年初的時候參加了一次他們的聚會，因為他們這幾個人都是通過我們這個圈子走出來的，所以還是給了我一個參與的面子，我當時還是領隊呢，領著他們去西安的一些景點玩。

4、網路必然出現可以綁定功能變數名稱的免費程式和空間。

例如DISCUZ也開始做站長群體了，其實國內要是說站長群體做的最好的，我會投DISCUZ一票，因為他的用戶群體和忠實度最高的，據說有60萬使用者群體，這個數字誇張了一些，但是幾萬個網站使用了DISCUZ還是沒問題的，他們現在就推出了免費的論壇程式和空間，國家對論壇的控制，直接影響了DISCUZ前進的步伐。

DISCUZ推出的個人論壇，就是向免費空間、免費程式前進了一步，但是還是不能拉到真正的站長群體，如果是能夠提供免費的功能變數名稱綁定，那麼用戶群體就更大了，不用擔心，這一點必然會出現的。

網路終究會出現一個站，他們會提供各類網站範本，例如論壇範本、交友範本、資訊平臺範本、CMS範本，然後允許綁定頂層網域名，同時還提供一個總站，形成一個資訊聚集平臺，類似大旗一樣的網站，因為現在的網路就開始轉向免費資源，過去的博客都是收費的，現在都是免費的，過去的電影站也都是收費的，現在也是免費的，這是網路資源發展的必然，因為這樣可以真正的拉攏住大量的用戶群體，例如如果有這麼一個平臺，我會把論壇搬上去，雖然會投放他們的LOGO，但是我可以節約了空間和程式以及維護的開支，我永遠也不用擔心我的網站程式和技術會出問題，就如同我在新浪開著博客，我不用擔心它被黑了一樣。

5、大站越來越大，小站越來越小。

現在的大站，都開始轉向為綜合性發展，什麼業務都去佔領，只要你做好了一個方向，馬上就有大站去模仿，因為他們有資源，做什麼都可以輕鬆的超越你，例如過去的網路遊戲，大家熟悉的只有傳奇，後來啥都有了， 搜狐、QQ、新浪、網易都有頁碼，10/30 懂懂：我是如何做到日收入過千的

了自己的遊戲，而他們憑藉著自己龐大的用戶群體，也分到了網路遊戲的一杯羹，例如博客中國自稱開闢了WEB2.0，但是新浪投放上博客業務以後，很快就把博客中國給超越了。

QQ以前推出了一個業務，叫迷你門戶，我不知道現在是否還有，就是一個鑲嵌到QQ上面的瀏覽器，你可以直接通過QQ面版流覽一些新聞或者你訂閱的網站的資訊，類似現在的RSS訂閱工具，當時有個站叫音樂8，具體的名字我記不很清，他的音樂站和傳統的音樂站差別很大，他的就是一個WEB播放機，鑲嵌到QQ上以後，就可以開著QQ就可以聽歌，非常的方便，他們1個月的時間做到了80萬/天的流量。

後來騰迅推出了自己的QQ音樂，徹底的封殺了他們，這應該是2年前的事了，當時我聽歌就用的他們的播放機，我記得下面的QQ群都開了200多個，各地都有分QQ群，用戶群體非常大，當QQ推出這一項業務的時候，也就是宣佈該站失敗的時候了。

未來可能每一個行業，都會出現門戶站，例如過去的資訊平臺，都是當地資訊港做的，現在出現了口碑、飛鴿、趕集等等，都是做當地的資訊交換平臺，例如過去每個城市都有交友站，現在出現了佳緣、知己等交友的門戶站，而當地的交友平臺因為人群匱乏而慢慢的關閉了。

我對網路的瞭解就是：抓的越小，越容易做大，想輕易的做成一個品牌站，已經很難了，燒錢時代已經過去了。

6、網路過了投機取巧的年代。

今天早上，有朋友告訴我，說現在網路把投機取巧的罪名都投向了懂懂，我說這個不怨我，我是一個網路發展的必然產物，是整個網路都如此，就如同房產公司運營必須要送禮必須要有潛規則一樣，我說出了潛規則，並不代表我滿腦子都是潛規則，也並非說整個社會的潛規則就是由我一個人做成的。

在提到出書的時候，有個做裝修行業的高人，他提到他有讓裝修企業拉單過千萬的技巧，當然這些技巧都是一些拿皮箱送錢的技巧，請領導吃飯的技巧，幕後操作競標的技巧，但是他怕出版不了，就是因為話題太敏感，但是這卻是現實，我之所以沒有去回應，而是讓網路慢慢的去沉澱下來，人性的改變才是網路改變的主導。

就如早上這個朋友說的一樣，他也在門戶站工作，他說功能變數名稱交易、門戶站SP業務、競價廣告的自點業務，門戶站一樣去做，但是都是潛規則，別人僅僅是聽說，但是是抓不到把柄的，因為公關能力強，所以這一切都是小事，例如U88以及3158招商裡面60%都是騙局，可是他們還在新浪上做廣告，還上了CCTV，這是整個國民素質決定的潛規則，而不是由一本書的作者決定的潛規則，而且我現在更多的是宣傳一些正面的、積極的網路專案，讓人們越來越理智的去看待網路發展，如果是說我影響了整個網路的混亂，那是太高估我了，知道我懂懂的有幾個人，認真去研究過我的有幾個人？信口雌黃的倒是很多。

7、網路會走向品牌聯盟。

頁碼, 11/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

看過《亮劍》的朋友都看過八路軍慢慢收編一些土匪和流氓入伍，讓他們不再去搶糧食，而是去打鬼子，這是時代發展的必然，就是草寇必然要被正規軍收攏。

網路的發展現在是萬家爭鳴，一個人帶著一個團隊，就是一家網站，大家相互攻擊著，相互撕殺著，結果就是多敗結局，以前的房產交易中心是一家一個品牌，隨意起個名字就是一個品牌，後來就出現了品牌收購，例如日房置換收購了一些小的房產

交易中心, 而魯房置換又收購了日房置換, 現在各地的房產置換, 基本上都是形成了品牌化。

網路和現實一樣, 也是遵循一些品牌發展路線, 現在的網路也是在慢慢的品牌化, 例如現在的卓越網等, 都是一家誠信平臺的會員。

當時我想如果百團品牌過硬的話, 我會讓每個人都自豪的去在自己的站上加上: 百團大站第XX號品牌站, 但是因為百團品牌本身就不行, 所以就沒有去做, 凡是加入到這個品牌裡的人, 那麼都要求網站本身有一定的可讀性, 我們提供站長交流平臺和學習平臺, 但是他們要為這個品牌做出連結, 這樣百團的品牌就越越大, 新人站長渴望一個圈子或者一個品牌, 那麼他們就自然走入了這個品牌, 越來越多的人走入這個品牌的結果, 就形成了網路派系, 就如同遊戲中的幫會一樣, 也如同現實中的車友會一樣。

例如有朋友是越野E族的會員, 他們有統一的電臺, 出差的時候車壞了, 呼一下, 就近的車就會來救援, 他們可能不認識, 但是因為他們都是E族的, 所以都很樂意無償幫助, 這也是為什麼E族做的如此火的緣故。

8、不要輕易的說上市。

我成立自己公司的時候, 真是躊躇滿志, 成立公司沒多久, 就在朋友的引見之下, 認識了證監會的一位領導, 應該是個副手, 就是去諮詢公司上市規劃的一些問題, 結果沒到一年, 我的公司就關閉了, 現在都不好意思見人家了, 一年前還準備5年內上市, 而現在連公司都關閉了, 我的理解就是人經歷的越多, 膽子越小, 看問題越現實, 就如同人們說開車最猛的往往是剛學會車的人, 老司機很謹慎, 就是因為他們膽子越來越小。

在這裡也不怕揭醜, 我的好兄弟他去日照找我的時候, 他們在酒桌上就是談的企業上市以及員工股份的問題, 而且當時他是直接大量的資金注入, 差不多有200萬的資金投進去了, 光基礎投資就有差不多百萬, 但是網站流量並沒有上來, 每天只有2

萬IP左右,而且還是通過軟文推廣來的,公司養了50多個人,本來預計3月份贏利的,但是一直都沒有贏利,最後不得不宣佈網站結果,進軍了網路其他的業務,人員只有幾個了,但是卻開始贏利了,他的觀點和我的一樣,現在的網站,燒錢,根本燒不起來,包括視頻類網站,燒上幾千萬,贏利是問題,最後的結果就是CCTV成為了品牌,因為他們擁有著絕對的視頻資源,現在CCTV就推出了視頻業務,誰能與其爭?新浪也推了,QQ也推了,所以說現在接到過風險投資的視頻站很痛苦,因為贏利成了他們最大的心頭病,都是預計09年贏利,真的到了09年,就需要預計再一年贏利了。

在2年前我沒接觸一家正規站的CEO,現在比以前強一些了,接觸過了3家正在發頁碼, 12/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

展的大型站,他們都遇到了同樣的問題,就是網站基礎投資了過百萬了,網站卻沒有改變,我說的2萬IP的那是好的,還有一個站也有50多個員工,只有3000IP/天,他們三家網站都是制定了明確的上市計畫,但是現在考慮的問題都是如何活下來。

我當時預計自己開公司投資不會超過1萬元,因為日照物價很低,所有的手續辦下來也就是1500元,房租以及人員也不超過5000元,結果當運營了一年,計算了一下,我卻虧損了6萬多塊,很多費用都是看不到的,因為有了公司以後,太多的事情需要處理了,在1年前我鼓勵大家去開一家屬於自己的公司,因為我覺得做公司的CEO很爽,但是1年後的今天,我建議大家,不要輕易的嘗試正規站,也不要輕易的談上市,很難,真的!

FY:為什麼說模仿你的學問很大?

懂懂:在這裡糾正一點,這是剛才我的口誤,並非是模仿我的學問很大,而是模仿任何人的學問都很大,我拿模仿我來舉例。

例如有直的人接就拿著我的圖片站程式去賣了,結果賺不了多少錢,因為他打的旗號就是懂懂的圖片站,懂懂賣300,我這裡賣100元,但是別人不會買100元的,因為懂懂的競爭力是團隊競爭力,他有團隊,有圈子,這300元裡面有290元是團隊的價

值, 10元是這個程式的價值, 所以這一類模仿多數都是失敗的。

還有人直接免費送, 例如免費送懂懂價值300元的圖片站程式以及相關的流量教程, 只要為我們宣傳100IP, 那麼就直接送, 這樣帶來了流量, 很多人都主動的為其宣傳, 然後他提供程式的時候, 提供空間支援, 100元的空間能賺50元, 一天能有幾十個人為其宣傳, 結果他輕鬆的賺到了幾百元/天, 群上就有人在這麼做, 因為很多人看不到背後銷售空間的利潤, 所以很多人都以為免費送是不賺錢的。

例如還有人想避開懂懂, 就自己去整理了一個網賺站, 在裡面整理大量的網路上的文章, 然後在上面還塑造了一個人物形象, 就和懂懂寫的個人發展經歷一樣, 然後模仿懂懂去組建團隊和投資競價, 效果一樣的, 投資競價收益也很不錯。

還有一些比較聰明的朋友, 他們選擇的是比較漂亮的範本, 然後採集上大量的圖片站資料, 然後直接在圖片站上進行宣傳本站日收入50元, 300元出售程式和方法, 淘寶交易, 無效退款, 因為其圖片數量非常大, 網站非常漂亮, 所以人們都很喜歡, 然後通過競價宣傳的時候, 網站流量上來了, 同時交易量也上來了。

還有一些朋友, 更會複製, 他不會去複製圖片站, 因為圖片站的市場基本上競爭都被懂懂佔領了, 而且網路圈子並不大, 大家一看, 這不是懂懂的嗎? 你咋也跟著"騙"? 所以就賣不動, 所以他就去複製致信網, 因為那個站更漂亮更大, 讓人300元選擇致信和baoxiaotupian.com, 90%以上的人會選擇前者。所以這一類人是複製的思維, 而前面的人是複製的形式, 所以有的人做事成功了, 有的人失敗了, 原因並不在於事, 而在於人。

FY: 你的淘寶上的信譽是刷的嗎, 為什麼升的那麼快?

頁碼, 13/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

懂懂: 我覺得淘寶上信譽並不是最重要的, 因為我們的流量都是注入型流量, 是不是通過淘寶搜索來的流量, 而是通過我們宣傳過去的流量, 所以只要有10個以上

的信譽就足夠了，最艱難的時期為第一批用戶的評價，這一批用戶的評價，如果確認率比較高，那麼就可以抓圖出來，用來做信譽說明的，所以沒有必要去主動刷信譽，至少我是這麼認為的。

另外即便是刷信譽，我覺得對於一個站長來說也是很容易的事，例如我可以寫一篇教程，我可以設置為1元，讓大家去拍，可能一天我就可以刷到鑽石級別，但是對於我們來說意義不大，反而會被人認為你在炒作，人們對於炒作其實是很仇視的，舉個真實的例子，在今年春天的時候，我幫一個朋友刷信譽，當時讓群上的朋友幫忙拍一個1毛錢的東西，我是群發的郵件，結果就有朋友把我發的這個郵件的內容，直接發給了淘寶作為了投訴依據。

有人問過我這個問題，就是你如何看待這種事？我說其實很正常，我骨子裡也挺討厭別人在我面前弄虛作假，所以如果是我，我也不能保證不去投訴對方，所以很理解，包括現在別人來罵我，我也是這麼說的，因為我在剛開始做網路的時候，也不知道罵過多少人，但是我現在不罵了，讓我罵我也不罵，因為我覺得沒意義，什麼年齡段做什麼事。

對於一個做網路的人來說，刷信譽不是難事，但是對於我們這些不靠淘寶搜索的用戶來說，太高的信譽，反而太假，我現在是鑽石信譽，前幾天剛升的，我的信譽主要是過去賣簽名書的時候做的，當時我還送講課記錄，其中有個朋友收到以後覺得EMS太慢了，還給了個差評，有朋友提議我去找他一下，我說沒事的，就以我懂懂的臭名聲，如果換成了你，我100%的好評你認為可能嗎，所以有差評很正常，最近的好評都是真的，沒有假的成分在裡面，因為現在覺得也看淡了這些東西，我的宗旨一直都是喜歡我的人，再走進來。

FY: 你用什麼保證別人拿到教程和程式以及資料後不走？

懂懂: 首先我不懂技術，我來說他們的做法吧，他們一般都對程式進行加密，所以別人就是拿到程式以後能夠使用，但是一直都會有彈出對話方塊，而且是去不掉，只有確認付款了以後才可以去掉，而且都是與功能變數名稱直接進行的編譯，就是買到了程式你也賣不出去，因為只能用到你的功能變數名稱下，據說.NET具有這個功能。

在這個方面，我比較例外，因為我發貨直接就是發的書、程式、教程，確認付款就可以入群，不確認付款就不能進群，但是可以免費獲取了書、程式、教程，包括郵寄費都給你退回去了，因為我知道這樣的比例很小，我是一個網路上爭議聲很大的人，對於新人來說是不敢去拍的，我堅信凡是想拍的人都是有誠心的人，信譽是相互的，所以我信任他，他也信任我，但是也不排除有幾率存在，幾率不超過5%，所以可以忽略不計。

關於信任的問題，我做過測試：

例如我說，誰為我宣傳100IP，我送誰一套我寫的教程，宣傳完100IP以後，發送郵件到我的郵箱，我說我會進行審核的，其實我就是設置的自動回復，但是基本上發頁碼，14/30 懂懂：我是如何做到日收入過千的

郵件的人，都是老老實實的宣傳完100IP的人，所以我使用自動回復再好不過了，他的確宣傳了，我也的確給他教材了，沒宣傳的人他不會去發郵件的，發郵件的一般都是已經宣傳過的。

有朋友說這不是一種欺騙嗎？這咋可能叫欺騙呢？僅僅是利用了人們的一種習慣判斷心理而已，你做了該做的，我給了該給的，就是如此而已，你所謂的欺騙不過是你覺得如果你不宣傳，直接發郵件的話也可以得到，其實你想不到，所以就也就談不上欺騙了。

淘寶賣東西也是如此，如果別人對一件東西半信半疑，他也不會去拍的，只有他絕對信任你的時候，他才會去拍的，所以我知道大家就是拿到了程式，他也不走，而且他可能連測試都懶的去測試，還交上空間費讓你幫著上傳和把站做起來，因為他們的目標很明確，就是把站做起來，然後進群學習，至於能賺到多少錢，那是後話，因為他們很理智，知道做事需要循序漸進。

FY:你認為你過去宣傳的都是日賺幾百幾千,現在這個項目是日賺50元,可能還很多人達不到,這是一個反差,你沒感覺到嗎?

懂懂:網路的浮躁因我而起,是有一定道理的,因為我一出道就引發了網路爭論,因為我開始在網路上出現,提出的概念就是日賺300元,現在過去差不多3年了,這個概念已經為歷史所認可,但是隨之引發的一系列的日賺N元,並非我所能控制的,人們在模仿著宣傳日賺幾百幾千,使整個網路浮躁了,越來越多的人感覺網路就是金庫,進來就能揀,所以交上幾百幾千的培訓費,結果一無所獲,就是因為過去的所有的項目,其實都是流量項目,而且都是投機取巧的流量項目,而且是有一定的時效性的,一般不超過一個月。

我可以不誇張的說《日賺500元》裡面的項目,在第一階段裡面的,幾乎每個都出現過收入高峰,都有人做到千元/天以上的利潤,但是往往是少數人的遊戲,因為新人很難把握住一個流量方法的技巧,所以很難跟上節奏,所以越來越多的人走入網絡,越來越多的人對網路失望,最後的結果就是網路越來越浮躁,因為人們發現宣傳日賺幾百元對於網路上的新人來說誘惑相當的大,因為有了利潤,所以網路宣傳越來越誇張。

當然如果是把這一切罪名都加到我頭上,那麼有點過了,因為真正瞭解懂懂的朋友應該明白這個道理,日賺幾百元的宣傳者,更多的是其他人,僅僅是懂懂的書名叫《日賺500元》而已,其實對於新人來說,做到日賺500元的可能性只有3%左右,就是100個人裡面,在3個月內,只有3個人可能做到500元/天,因為100個人裡面,有3個人是天才,其他的人可能都做不到,而要想真正的讓新人瞭解網路,那麼就要讓他們真正的感受網路,接觸網絡,最好的方法就是讓他們去擁有自己的網站,但是靠廣告費來賺錢,自然難度是很大的,就是包括我在內,讓我去開一個新站,做到50元/天,我覺得難度都是很大的,所以我提出了50元/天的這個概念,其實對於新人來說,這個數字看似很小,其實很難,做到1000IP也不一定有50元的收入,甚至需要做到3000IP才能夠做到50元的收入。

所以說反差是有的,但是準確的說,是一種更冷靜、更準確的定位。

頁碼, 15/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

FY:那他們能做到50元/天嗎,你覺得新人靠你的圖片站能夠得到什麼?

懂懂:從目前的情況來看,能夠做到1000IP/天的,只有1/3左右,大多數只能停留在100~200IP之間,就是到了1000IP他們也不一定能夠收入50元,但是我覺得有日收入過百的,還有日收入過千的,收入多少在於操作者的能力,如果是把日期調整到3個月來看,我認為60%的人都能夠超越1000IP,而且對網路能夠有全新的認識,但是就是他們沒有多少流量,也沒有人去抱怨,因為更多的人是在摸索如何管理如何更新的問題上了,也有一些朋友在相互交流著流量技巧,因為擁有了網站對於他們的沖擊太大了,他們突然感受到了站長的感覺,讓自己的QQ上的好友進自己的站,主動的去論壇發帖,去嘗試《日賺500元》裡面的技巧。

所以我給他們的定位很準確,就是超級新人,他們需要的僅僅是一個練兵的工具,而不是一個贏利工具,他們是通過這個圖片站去認識和熟悉網路,從而熟悉流量方法以及對網路有一個更準確的認識,圖片站不是他們每個人的最終發展方向,他們是通過圖片站來熟悉做網路的一些基本規則,然後去根據自己的核心競爭力去發展屬於自己的網路方向,如果是說定位成贏利工具,可能我就會教他們做競價了,那可能我提出的概念就是日賺千元了。

我做過100元收費的培訓,但是大家一樣抱怨,但是我做圖片站程式銷售的時候,更多的是一種感激,因為他們真正的擁有了練兵工具,很開心,看看他們的簽名就知道了,都已經設置為了自己的廣告了,他們處處在宣傳,我堅信他們裡面有一大批人會因為這個站而成為網路高手的。

FY:你的程式沒有加密,甚至去拍一下,就可以從你手裡套走這套程式和資料,你認為這套程式會不會氾濫?

懂懂:我個人認為,這套程式只值10塊錢,多了一分錢都不值,因為這套程式多數都是懂懂的讀者購買的,他們本身就對懂懂有了一定的認識,他們目的是走入這個圈子,而不是看好這套程式,所以我賣可能賣出去,而別人可能除了送,賣不出去。

當然的確有很多人賣程式賣的很好,但是他們不是使用的懂懂的程式和資料,而是自己去做的程式和資料,所以懂懂的程式在競價上不會氾濫的,別人的一般都會控制加密,所以也不會氾濫的,所以我認為就算是賣程式,也是少數人的遊戲,因為網絡上沒有平民暴利,因為賣程式就是暴利。

FY:這套程式這麼醜,你為什麼會選擇這套程式?

懂懂:我做網路追求的是一種簡單,就是簡單的不能再簡單的那種,因為我們做網路是展示內容的,能夠把內容最簡單的展示出來就是最好的,在GOOGLE推出測試的時候,找了10個大學生進行測試,結果有8個在GOOGLE打開以後還在等待,他們說等待頁面載入完,其實頁面已經載入完了,GOOGLE就是憑藉著自己簡單的不能再簡單,成功了。

頁碼, 16/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

就如同論壇一樣,我更喜歡百團的單版模式,開門見山,每天更新的帖子一目了然,比那些版塊很多的中小網站來說更實用,大家可以觀察一下中小論壇,基本上能夠火的就是一個版塊而已,為什麼不把多餘的去掉,直接留下一個呢?

就如同做圖片站一樣,我們是做回頭客的,他們喜歡今天看,明天還來看,所以你沒必要去弄成真人爆笑、漫畫爆笑之類的分類,他們覺得很煩,用戶用起來很簡單就可以了,所以我選擇的是單版做站,這也是我做站的一個原則,就是不管做什麼站,在初期我都選擇單版,因為越簡單越容易為人接受和使用。

另外我比較喜歡一個圖片站,在這裡就不說名字了,因為那個站被關了,這個圖

片站與同類站最大的區別就是他使用的是圖片站單版程式，而不是論壇程式，其他的都是使用的論壇程式，因為每天都會更新，如果是論壇程式，那麼你可能打開的都是以前更新的，無法直接找到最新更新的圖片，因為論壇一般都是按照最後回復來進行排列的。

而他們站是按照發佈時間來進行排列的，也不讓評論，我一般都是每天打開他們第一個帖子，然後根據下面的上一主題和下一主題挨著一個一個的看，一直看到昨天我看到的最後一個帖子，這樣我每天只要打開第一個帖子，就可以一直看到昨天我看到的帖子，每天都可以在第一時間把今天更新的帖子看完，我作為一個使用者，我非常喜歡這一類程式，所以當時我頭腦中設想的圖片站最佳程式就是：單版（用起來方便）、純靜態（速度快，便於被搜尋引擎收錄）、支援上一主題、下一主題（便於閱讀，最好帶主題名字以及支援左右鍵盤）、標題和內容分開顯示（爆笑圖片站需要把標題單獨放出來），所以最後就選擇了這一套程式，雖然看起來不好看，但是的確好用，最主要的是它是ACCESS以及純靜態的網站，上傳上就可以使用，不需要安裝資料庫等，非常適合新人。

FY：為什麼不使用圖片展示程式來做爆笑圖片呢？

懂懂：爆笑圖片站，能否讓人笑，80%的功夫是在標題上的，只有20%是在圖片本身的，如果是使用了圖片展示程式，標題和圖片能夠一起看到，那麼就很難讓人笑了。

例如有個標題是：蕩婦下麵好多水啊！，圖片是一個女的在湖邊的樹上蕩秋千，如果是直接看到圖，那麼覺得一點都不好笑，只有先看到標題，再看到這個圖片的時候才覺得搞笑。

例如有個標題是：15歲的小姑娘的奶奶真大啊？圖片內容就是一個年邁的老奶奶，如果是看到圖順便再看標題的話，就一點都不好笑了。

類似的還有例如：黃色的，美女要射了，是一個穿黃色衣服的女孩在拉弓。

如果是美女圖片或者風景圖片的話，恰好相反，這些圖片的主角是圖片本身，而並非標題，那麼就要直接展示出來圖片，而且流覽起來越方便越好，例如很多大型站上都開發了圖片預覽功能已經圖片左右切換流覽功能，目的就是讓圖片展示的更方便一些。

頁碼, 17/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

所以爆笑圖片站，我覺得標題是主角，所以不建議使用圖片展示系統，也不建議使用分欄目的形式。

FY:你認為網路人做網路的轉捩點是什麼？

懂懂:對於網路新人來說，擁有自己的網站是第一個轉捩點，第二個轉捩點就是能夠手工做到1000IP，第三個轉捩點就是找尋到贏利點，並且敢買流量宣傳，而且是贏利的，第四個轉捩點就是開始找尋新的贏利終端了，第五個轉捩點就是開始組建自己的地面團隊，這是我個人眼中的五個轉捩點，不一定準確，這也是我個人以及團隊裡絕大多數人的5個轉捩點，所以更加堅信圖片站程式市場是非常大的。

FY:致信和圖片網，你認為哪個模式更好？

懂懂:我看好致信網的模式，因為他們的內容正規，而且給人的感覺是一個門戶站，不用說600元，就是1600元甚至6000元都有人會買的，包括我在內，我都感覺這個站的程式和資料價值千元以上的，這也是為什麼模仿他模式的人能夠做的更好的原因，就是因為網站內容豐富，這是關鍵性的因素，另外就是能夠通過搜尋引擎獲取大量的流量，而圖片站卻很難。

同時可以避開圖片站與懂懂的競爭，雖然懂懂沒有競爭力，但是懂懂的模仿者太多，很難與這些模仿者們競爭，因為在內容以及模式上直接規避了懂懂的影響，所以使自己很容易就做起來了，無論對於買站的人還是對於自己來說，都是一個有價值的交易，因為買站的人，很可能就是自己網路生涯中的一個轉捩點。

FY: 能告訴我們, 你為什麼選擇圖片站而不選擇致信呢?

懂懂: 我認為網路上能夠做到500元/天的贏利模式不下10萬種, 基本上每個網路上的角落, 都有日賺500元的人存在, 但是絕對沒有一個項目能夠讓每個人都做到日賺500元, 否則的話他早就被請去做經濟部長了, 因為每個人都有自己的核心競爭力, 有自己的特長, 例如我喜歡圖片, 而我不喜歡管理也不擅長管理類的文章, 我知道致信模式能夠贏利, 我採集它也很簡單, 但是我不會去做的, 因為我不熟悉, 我更喜歡圖片站, 所以我認為一個人要想在網路上發展起來, 絕對不要盲目的跟風, 而是要分析自己的核心競爭力, 就是別人沒有, 而你有的資源, 不要相信網路趨勢之類的, 網路上沒有萬能贏利公式, 同時網路上每個角落裡都是有錢的。

就如同前幾年, 大家都報考電腦專業一樣, 真正從事電腦的人有多少人, 真正走入微軟的有幾個? 絕大多數人都過著很普通的生活, 甚至可能做了與電腦無關的工作, 所以我個人認為, 發展自己最特長的結合自己對網路的瞭解, 才能夠真正的發展起來, 這也是為什麼說先讓一些新人去研究圖片站, 然後找尋自身優勢, 結合自己對網路的瞭解, 然後重新定位自己的發展優勢。

FY: 為什麼你的圖片站不能靠搜尋引擎獲取流量, 而他的卻能呢?

懂懂: 這個問題, 其實在前面就有了答案, 搜尋引擎喜歡堅持更新的站, 更喜歡頁碼, 18/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

堅持更新原創內容的站, 管理類、企業經營類的文章本身就是高搜索的關鍵字, 所以只要能夠更新到原創類的網站內容, 那麼就可以解決搜尋引擎流量問題, 因為我們提到使用的是RSS訂閱工具來檢測新浪博客上的一些管理、經濟類的名人的文章, 他們發表了新文章, 你可以在10分鐘內就知道, 而且你馬上複製到你的站上去, 所以對於搜尋引擎來說, 你是原創的。

另外一點, 就是剛才提到的一個問題, 就是如果過多的同一程式對於我們本身是

有好處還是壞處？其實是有好處的，因為每一個都帶著我們的反連結，同時我們提供給他們的是並非自動更新的程式，他們需要手工自己去更新，而我們的網站每天都在更新，所以說我們推廣出去大量的程式，除了給我們增加反連結外，沒有任何的負作用。

而圖片站裡面的笑話都非原創，所以很難獲取不錯的搜尋引擎排名！

FY：據你所瞭解，投資回報比是多少，就是競價的。

懂懂：你的問題應該是賣程式的吧，我的一般是1比10左右，投100，賺1000元，別人的更高一些，因為他們信譽好一些，我信譽差一些，如果是說減肥類的話的，據我目前掌握的資料來看，在1個月前是1比10，現在是3比10左右，投3賺10。

FY：圖片你去哪裡找的，如何匹配的笑話，有沒有風險？

懂懂：圖片我一般都是去百度搜索引擎上，然後選擇圖片，然後輸入"爆笑圖片"，我選擇一個沒有浮水印的圖片，然後直接點開連結，進入這個站，然後把裡面沒有浮水印的圖片，一次性的給一張一張的下載完，所以每次去百度一次，就可以搜刮幾百張圖片，搜刮圖片很快，一般100張圖片用不了30分鐘，然後我再用PHOTOSHOP一次性打開100張圖片，然後批量去掉浮水印。

笑話更容易了，例如一個圖片是關於自行車的，那麼我就在搜尋引擎上輸入"笑話 自行車"，那麼就可以找到與自行車有關的笑話，因為圖片和笑話前期都是我一手做的，所以我用過的圖片和笑話，我都不會再重複使用了，剛開始更新100張圖片需要10個小時左右，半個月以後習慣了，只需要2~3個小時就可以更新完100個圖片，其中包括整理。

圖片一般是沒有風險的，因為爆笑類的圖片一般不露點的，露點的也不放上去，所以有朋友做了一個美女圖片站在賣程式的時候我就提醒過他，雖然賣的很好，但是不要再賣了，因為新人的法律意識很差，他們在更新的時候會更新大量的人體藝術照

甚至露點照，後來過了一段時間，他說的確是如此，新人越更新越大膽，最後很多空間都被封了，結果就是連站都沒有了，新人的站打不開了，都會覺得上當了，所以一定不要去涉足美女類的圖片，雖然的確會獲取很不錯的流量，但是監管難度太大。

笑話是最容易出問題的，前一段時間我發了一個目前網監監控的關鍵字，其中大量的笑話都在列，例如與股市、足球、牛奶的笑話都屬於違禁的，同時與性描述有關的笑話也屬於打擊物件，所以一般與赤裸描寫性以及亂倫以及宗教、政治有關話題的笑話都不能用，大論壇可以用，但是我們不要用，大論壇是大樹，我們是小草！
頁碼, 19/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

FY:後來為什麼你自己不更新了呢？

懂懂:後來朋友提議，說你這樣一天10個小時消耗在圖片站上是不行的，你不能做一個圖片站的更新者，應該去做更需要你去做的事，而不是在這裡做重複性的勞動，於是我就安排好朋友幫我管理圖片站以及更新圖片，我覺得這是我08年最大的意識上的改變，就是學會了解放自己，包括整個圖片站的全部流程都不是我在做的，例如旺旺、發貨、進書、客服、更新、技術、競價、教程，都不是我在管，我什麼都不過問，僅僅是大體上看一下每天的收入情況如何，覺得自己過的特別的舒心，有時候在外地出差，打個電話問問今天收入咋樣，覺得是一件不錯的事。

FY:你的功能變數名稱和空間是從哪裡買的？

懂懂:我買功能變數名稱，只選擇萬網的，哪怕它再貴，我也買萬網的，貴就有貴的理由，便宜自然有便宜的道理，我相信萬網研究過市場，他也懂價格戰，他之所以不打價格戰而且還成為老大，自然就有他不打價格戰的理由，物美價廉這個概念我從來都不相信，所以哪怕是用來做垃圾站的，我也不會去選擇其他的空間商的。

空間我也選擇萬網的，不過是走的代理，1150元的空間，僅僅需要400元左右，也不是很貴，群上就有人做萬網的代理，給的價格都非常的低，後來也嘗試過明網、

美橙、DISCUZ的, 以前百團用的是明網的, 我們的下載伺服器是用的美橙的, 我自己的圖片站(還沒公佈的)是用的DISCUZ的合租伺服器, 這幾家, 除了美橙外, 速度都非常快, 電信最快的是明網, 不過明網公關能力一般, 最近因為合同糾紛, 導致伺服器都被電信給停了, 這已經是第二次被停了, DISCUZ的也可以, 唯一的缺點就是流量很假, 70G的上限流量, 比明網30G的流量都小, 同時DISCUZ的客服能力不行, 晚上都不線上。

FY: 為什麼要用伺服器?

懂懂: 做競價推廣, 其實最應該解決的就是2個問題, 一個是可信, 二是有價值, 這是任何一款競價產品都應該解決的這個問題, 所以當人們來了以後, 搜索了一下, 發現懂懂他娘的是個騙子, 誰還敢買, 早就嚇跑了, 所以我整理了電子書, 改為《日賺500元》注釋篇, 然後再把這個提供下載, 他們肯定是順手就下載了, 這其實就是解決了一個可信度的問題, 因為當他們在研究這篇電子書的時候, 可能就順便去買了本實體書, 這樣就帶動了實體書的銷量, 實體書的銷量就會直接帶動圖片站程序的銷量, 因為電子書是5M, 所以使用空間的時候, 很快就因為流量超出限制而被停止了空間, 所以我租賃了伺服器, 每天大約有千人下載。

而別人則不會遇到這樣的問題, 因為他們本身就是清白的, 所以網路上沒有他們的痕跡, 同時他們又有自己的網站在那裡, 而且每天還更新, 又使用淘寶交易, 而我不行。

FY: 是不是所有的項目都適合做競價推廣呢?

懂懂: 一個專案是否適合做競價推廣, 是需要測試單IP利潤的, 例如目前通過手頁碼, 20/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

工推廣自己的網站, 每1000IP可以產生一個程式的銷售, 那麼每個IP的平均利潤是3毛錢, 因為買到的競價流量的品質更高, 所以我堅信只要投資競價, 就一定可以贏利, 反之, 如果測試的時候, 效果不好, 1萬IP才賣了一個, 還退了貨, 那麼就可以

暫時不放競價，放了，可能也虧損。

所以競價的投放順序一般都是：先靠自然流量，再靠軟文流量，再測試搜索廣告流量，最後上內容廣告流量，缺一不可，否則很容易虧損的。

FY：上面的這些是不是在競價教程裡都有，另外廣告頁以及廣告語有沒有限制？

懂懂：恩，這些東西在電子書的教程裡都有，而且非常的詳細，那些都是我在朋友公司裡做測試的時候總結的教程，不能說是目前最全的競價教程，應該說是網路上第一個推出的競價教程，所以在研究競價的時候，建議可以有選擇性的參考上面的競價教程，但是上面的競價教程並非很準確，有些是需要因地制宜的。

例如你提到的廣告頁以及廣告語，在競價教程裡，我們要求廣告頁必須的專業，而在這裡，我們卻沒有這樣的要求，不但沒有，反而要求直接不使用廣告頁，直接把流量引導到自己寫的一個招商頁上就可以了，招商頁並不需要很美觀，普通的文字內容頁就可以了，因為過去要求廣告頁美觀是為了增強信譽度，而現在你的信譽度是由你的網站來完成展示的，所以沒有必要在廣告頁上浪費時間。

廣告語，我覺得這個最好是去研究別人的，例如搜索：創業或者網賺等主題，就可以找到大量的類似的廣告頁，然後模仿別人的廣告語就行了，其實競價的廣告後臺設置或者前臺廣告語的設置，都沒有統一的格式或者要求，這些東西每個人的廣告不一樣，甚至要求也是不一樣的，所以只有自己摸索出來的是最好的，當然前期肯定是要交學費的，這個學費就是你的廣告損耗。

FY：你在前面說，現在的競價最難的是買到流量，為什麼這麼說呢？

懂懂：前面分析過了，現在的ADWORDS流量是有限的，而買流量的人太多了，因為現在做競價的人都明白一個道理，現在的競價是贏利的，買到越多的流量，賺錢越多，例如做減肥的一般都有幾十個站同時在做廣告，一個人就有幾十個ADWORDS賬號，因為只要他們能夠買到流量，就能夠贏利。

GOOGLE有一項政策是很不利於新人發展的, GOOGLE限制了新帳號的展示幾率, 所以新帳號是很難展示動的, 但是隨著帳號的消耗錢數在增加, 帳號的展示頻率就越來越高, 所以等待是做競價的一個必經之路。

我說一下自己的後臺設置, 供大家選擇參考:

默認最高單價:0.35元, 實際單價0.10~0.18元/點擊。

每日預算:400元, 實際消耗400元左右, 預算的越多, 消耗的越快, 我最初消耗不動的時候, 我都設置每日預算10萬塊, 結果消耗的非常快。

頁碼, 21/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

搜索單價:0.25元, 高於這個單價的, 哪怕關鍵字再好, 我也不做, 我會搜索1000個以上低於這個價格的網賺以及創業類的關鍵字, 一般為長尾關鍵字, 使用關鍵詞工具來選擇。

帳戶數:30個, 帳號數越多, 相對來說消耗的速度越快。

FY:你為什麼選擇爆笑圖片站, 而沒有選擇你最擅長的網賺專題?

懂懂:網路上有許多主題, 但最重要的有三大主題:學習、娛樂消遣和創業, 我們可以看看凡是目前非常火的東西, 基本上都符合這些主題。

我選擇自己發展方向的標準就是:網路人能夠喜歡的、目前空白或者是競爭很小的、自己擅長和喜歡的、能夠可持續性發展的。

網賺雖然可以說是自己的特長之一, 但是我的特長是寫投機取巧的流量技巧, 現在已經跟不上網路發展的節奏了, 所以我就沒有太強的核心競爭力了, 網路人的確喜

歡優秀的網路流量創意，但是我寫不出高水準的文章，就沒人喜歡了。

網路人都喜歡笑，每個人都喜歡笑，都不會拒絕爆笑，所以爆笑這個主題很不錯，目前沒有一家圖片站能夠更新到100帖/天，所以只要我能夠超越這個數字，並且能夠保證品質，那麼就可以實現超越，我很喜歡這個項目，所以我堅信可以做好，同時這個項目完全可以做大，所以我就選擇了這個項目。

其實我很擔心自己會變，因為我給自己說過很多項目，都是感覺很不錯的，都想做，卻不敢去做。

FY: 為什麼說自己不敢去做呢？

懂懂: 其實善變是我最大的弱勢，我很難堅持一件事，所以自己幾乎做什麼事都是新鮮完就不做了，哪怕是賣一些能夠贏利的產品，我做幾天也沒興趣了。我前幾天在群上聊天的時候還在說，如果我4年前堅持把爆笑圖片做到今天的話，比現在的懂懂強幾十倍甚至幾百倍，至少也能夠有10萬IP/天的流量，而且會非常的穩定的持續的發展，而我現在卻一無所有，所以我現在做了決定以後，生怕自己再經受不起錢財或者是分析的誘惑，而去改變自己的想法，去從事新的行業了，因為我本身就是做網絡分析的，經常會遇到一些暴利的短期的項目，就怕自己分神而去做。

FY: 你能分析出暴利這個概念？

懂懂: 除了極少數群上被我踢過的人外，我基本上沒有樹過敵，僅僅是有人看不慣我而已，例如有人說我人品不好，有人說我作為不大，還有人說我毒害網路，什麼樣子的罪名都有，我也都接受，能去承認，因為每個人都有自己看待問題的眼光，而且既然做網路，連這點承受能力都沒有的話，那麼就做不成事了。

早上和新寶在閒聊的時候，新寶說他拿到了GOOGLE的廣告介面代理權，可以一起做，他說懂懂你認為你的競爭力是什麼？我說我的競爭力不是團隊，因為根本就沒有頁碼，22/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

屬於自己的核心團隊，我連自己都管不了，還管團隊呢，我認為我自己最核心的競爭力，就是能夠合理的利用規則去教別人賺錢，新寶他非常贊同我的這個觀點，我說不管是不喜歡我的也好，是喜歡我的也好，其實對於懂懂過去文章的威力，都沒有否認，否認的話就不會站出來去罵他了，就是因為他影響了一些人。

我寫的很多項目我都沒有去做過，但是都引導了網路，例如GOOGLE帳號推介、英文GOOGLE、功能變數名稱停靠和第三頁、全民皆賺、SP、減肥競價，幾乎都可以立刻引爆網路，例如朋友就提到過，現在減肥市場已經過飽和了，現在在轉變新的產品和思路，因為懂懂使大量的人湧入到了競價，大家在哄抬流量單價，最終的結果就是暴利變成了微利。

所以我自己也承認在一定程度上危害了網路的正常秩序，例如最近又有一些項目被納入了視線，但是我自己不能去做。

例如百歲壽星網，這是一個做養生的醫學人士研究的一套公式，他可以通過你提供的血壓、飲食、睡眠、脈搏、體育鍛煉、工作壓力、目前年齡、頭髮顏色、牙齒狀況、家族病等進行數百項的調查，是一個類似心理測試的那麼一個程式，並且根據你的調查結果進行測算你的大體壽命，並且根據你的目前身體狀況和身體習慣，能夠給你一個準確的保健建議，這叫DNA式保健服務，每個人都是個性化服務。

這個模式我堅信只要推出就會風靡的，因為為個性化服務，所以會使越來越多的人來進行測試的，而且裡面涉及到了大量的計算公式，雖然不具有100%的準確性，但是能夠在很大程度上改變自己，例如我本人現在就在接受專業的保健教練的培訓，早上跑多少米，爬多高的山，早飯吃什麼，中午吃什麼，晚飯吃什麼，每天的課程都不一樣，就覺得身體非常的舒服。健康必然會成為網路一個新的主導，這是我的忘年交的一個業務，他拉我一起做，可是我覺得自己雖然很認可，但是可能會偏離我的理想和方向。

例如減肥方法，做減肥產品很多都是減水的藥，就是讓你理論上減了，的確很有

效果，但是會反彈的，每一款減肥藥都有一定的效果，但是月減20斤這個概念是大了，因為除了割肉外，我覺得減到20斤的難度太大了，同時國家對藥的監控越來越嚴格，包括物價也會進行一系列的監控，網路的藥的安全性也成了國家準備抓的一塊，在和做競價的朋友一起在聊天的時候，他就提到，目前網路上的減肥市場，每天至少有200萬的市場，可見網路上想減肥的人有多少，但是現在的競爭很激烈，大家都在相互複製廣告頁，所以必須要做出獨家產品來才可以甩開對手，同時要真實有效的減肥，所以就想到了減肥方法，減肥方法是有很多種的，例如跑步、不吃主食、晚飯不吃等等，有幾十種飲食習慣可以改變人的體重，而且效果很不錯，例如中午吃地瓜，就可以減肥，這個很簡單。

所以朋友建議一起做減肥方法，我也心動了，因為如果我再去研究ADWORDS，可能也會發現很多新的東西，因為目前大家用的競價教程，都是我憑空想像著寫的而已，如果真去做，可能會發現其中的秘訣，我對這一點還是比較有自信的，因為過去大家都有這樣的感覺，就是懂懂寫啥，啥完蛋，例如GOOGLE都停止了推介，萬網停止了停靠業務。

頁碼, 23/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

還有就是我現在想做一個內容站，就是全部使用RSS訂閱一些寫的比較好，但是不一定是名人的博客的文章，然後設置為自動更新，並且進行主題分類，這樣就成為了一個自動化更新的原創型網站，靠搜尋引擎獲取流量，但是我覺得這個站前途不大，但是賺小錢是沒問題的，我可以賣程式和賣方法，也可以用來做到幾萬IP的搜索流量。

例如我還想做英文遊戲，例如現在競價上英語也是很火的一個主題，想學英語的人特別多，於是我想做一款學英語的遊戲，裡面的攻關都是需要英語知識或者是單詞或者是短句，有鍛煉口語的，有鍛煉單詞的，同時還分年級，高中玩高中的，初中玩初中的，讓人們在遊戲中學英語，就如同打CS的人都會說"LET`GO"一樣。

例如我還想代理一款獨家產品，然後使用總分模式進行推廣，成為競價聯

盟。。。

類似的項目太多了，一次一次的誘惑著我，所以我認為我目前最大的問題就是要解決善變，這樣才會有真正的忠誠的朋友走入我的團隊，成為我地面團隊中的一員。

FY: 你是不是放棄了站長這一塊市場，你如何教新人做流量？

懂懂: 放棄是不可能的吧，因為我現在的朋友圈子都在這個圈子裡，僅僅是說不正面和一些站長站們進行競爭了，因為我出身不好，沒有任何名氣的前提下就闖蕩出來了，所以大家很討厭我，恨不得我馬上消失，所以我也希望自己好好的學習幾年，做個網站，不要再去追求所謂的名呀之類的東西了，那些東西只能使我更浮躁。

我對站長市場的把握，僅僅是圈子裡的朋友，我通過他們掌握一些最新的網路動態，至於說發展成為一個平臺，就我一個人的力量，目前就是帶這200個人，我覺得就有點力不從心了，所以沒有太大的野心。

對於新人流量這個問題，其實我寫過的流量技巧不下100種，其實每一個用習慣了，找到技巧，都是可以做到1000IP的，於是我建議他們以現在的網站作為練兵的工具有，然後去嘗試《日賺500元》裡面的每一個流量技巧，慢慢的掌握其中的規律，而不是讓我重複性的去講一些技巧，因為隨著網路的發展，我也不去實戰，一些技巧都是在那裡空想出來的，具體的一些細節上的技巧，只有操作者最清楚了。

但是這不妨礙他們對網路以及對這個專案的信心，因為群上總是有新人喜歡炫耀，例如今天做到了1000IP，就到群上去炫耀一下，於是他就就在群上講解一下方法，每天都有人在分享，所以他們就越來越有信心，而不需要我去傾注太多，如果是沒有網賺教程的話，我覺得流量問題是大問題，必須是自己找到合適的流量方法後，才有資格去教別人如何做流量。

FY: 如果是你，你會如何推廣一個新站？

懂懂:在一次聚會上,有個朋友挨著問大家的流量方法是什麼,最後他說,大部分人都處於第一階段,這裡的第一階段是他個人對網路人的定位,他說一個人在網路上有四個層次,有的人可能一輩子在第一層次,有的人可能直接進入了第四層次, 第
頁碼, 24/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

一層次就是:自己出去宣傳流量的人,第二層次是獲取自動流量的人,第三層次是買流量的人,第四層次是自己本身就是流量的人。

大部分人都在努力的推廣自己的站,到處發帖,或者是去寫軟文或者是聊天室、論壇推廣,然後獲取一些流量,但是很辛苦,就如同老百姓在自己種花生一樣,賺的多少與自己種花生的能力有關,屬於農民階層。

第二層次的人,就是能夠通過一些商業模式或者計算公式來獲取流量的人,例如有一個站,被選為了最為奇特的25個站之一,名字叫:愛因斯坦寫粉筆字,這就是一個自動獲取流量的站,因為人們覺得這個東西太神奇了,就會主動的傳播出去。如果是讓我免費推廣一個站,我可能選擇的就是這個層次的方法,就是會使用全民皆賺,例如我現在想推廣爆笑圖片站,那麼我就會寫個公告:本站日收入50元,如果您有興趣,可以為本站宣傳100IP,本站贈送給您全部教程,那麼我做上收入截圖等,那麼可能就獲取了大量的流量,而且流量越來越高,而我不會去拉流量宣傳之類的,因為我覺得太累,也沒意義,例如現在還有一些站,例如過去的中創,就是靠拉人頭的形式,這也是一種借助別人來宣傳自己的方式。

第三層次的人,這一類人是真正以商業化的眼光去看待網路的人,例如有人種花生,家裡就2畝地,一畝地能收入200元,一年只能收入400元,而有的人他販賣花生,他花錢去買別人的花生米,2元一斤,但是他加工成花生油,平均起來5毛錢一斤的利潤,於是他可以大批量的收購花生米,這一類人肯定要比種花生米的人賺的錢多。這是我西安聚會最大的收穫,就是他們都不再去做流量,而是選擇了自己去買流量,通過自己選擇的終端來進行,只要贏利就繼續投資,發現一個項目贏利,馬上投資流量去做,在做的同時繼續去找尋新的贏利項目,繼續投資流量。例如我現在推廣圖片站,我就選擇的買流量,因為我仍然能夠贏利,所以我敢繼續投資,我就是把圖

片站做到1萬IP都沒問題，因為我可以繼續買流量。

第四層次的人，例如韓寒，他就是做個站，也有流量，不用任何流量方法，因為他本身就是流量。

FY: 你的團隊開始組建了嗎，你認為你缺少什麼樣子的人才？

懂懂: 已經開始組建了，目前的贏利並非很猛，只有1~2千/天的收入，主要一個因素就是大家的業務都不是很熟練，在慢慢的熟練和掌握其中的技巧，我最近在健身，所以很少參與到其中去，雖然我沒啥P用，但是我不線上，他們總是覺得找不到頭緒，我線上，哪怕在群上和他們閒聊，他們也開心，我的作用僅僅是一個精神鼓勵的作用，另外他們的工資都是隨意式的，目前還沒有制定一個比較穩定的工資計畫，大家都是按需所求，需要錢的時候告訴我，但是要想正規化發展，這必然不合適的，另外大家看到的baoxiaotupian.com並非我真正要發展起來的站。

我覺得我缺少的一個有管理經驗的老師吧，因為我希望和蟠桃大哥一樣，什麼都不用管，天天還賺錢，這其中一個關鍵性的因素就是他公司裡有一個非常有經驗的管人事的副總，年齡很大了，對企業管理很有經驗，蟠桃把自己的想法告訴他，他就能夠給予分配給下面的員工來完成，我們經常一起出差，他告訴我，一個優秀的副手應該具備: 領會領導意思、傳達並監督執行領導的任務、處理好對外的雜事、管理好員頁碼, 25/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

工，這四條標準。

因為我不懂管理，所以很容易因為我的善變使團隊不穩定，雖然我沒惡意，但是沒人喜歡和善變的人在一起發展和創業，可能哪一天突然心血來潮，就把合作夥伴給善變沒了。

技術方面，我需要的是一個能夠非常全面的程式師和一個懂的獨立創造的美工，還有一個小美工，不用太懂創作，但是能吃苦就可以了。

FY:既然你說baoxiaotupian.com不是你的最終追求,但是前面你說你的理想是發展圖片站,這不是矛盾嗎?

懂懂:如果是想在網路上掙口飯吃,我哪怕不是懂懂,就是一個普通的網路新人,我靠這個模式也能夠賺到1000元/天以上,但是這畢竟不是長久之計,因為我需要的是一份事業,一份讓跟隨著我的朋友都感覺到是一份事業。

我的團隊中的人後來都離我而去,並非說我沒有給他們創造經濟上的收益,而是他們有一個感覺,就是懂懂目前的事情,他一個人可以輕鬆的完成,團隊裡的人覺得自己太閑,所以覺得沒意義,不如自己去做個站發展自己。

就包括我覺得目前最容易快速抓到大錢的減肥方法我也沒有去做,因為大家覺得這些東西一旦有大量的複製以後,就很難做的開了,而且減肥方法很快會被人公開的,所以這也很難持久做下去。

所以我希望做的一份事業是:直接贏利、塑造品牌、可持續性發展、無可複製性、發揮自己的優勢、團隊化作業。

FY:那能否描述一下你的下一步工作是什麼?

懂懂:前面的一切都是測試,僅僅是想告訴未來跟隨著我的朋友們一個答案,這條路是走的通的,因為我們需要直接贏利,我和很多做正規站的朋友說過這個問題,一個站,只要是在3個月沒有不贏利,或者流量沒有上升的趨勢,那麼就可以放棄了,因為現在的網路和過去不一樣,現在等不出門戶站,就是靠等待和積累人氣是很難做大的,品牌必須是快速擴張才有可能做起來,在那裡等是帶不出來一個大站的,而作為我們來講,更不能等待,我們要直接贏利,因為我們已經具備了成熟的競價經驗。

但是既然決定做爆笑這一塊市場,我就想做成東方斯卡拉一樣的品牌,讓人爆笑

不止的這種，但是我們做的是笑話和圖片，要想原創是很難的。

(1) 程式

程式為獨立開發的程式，後臺為傻瓜式後臺，也是單版模式，但是可以繼續添加新的版塊，為後來發展做預留開發的，網站同時開發多款範本。

頁碼, 26/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

(2) 內容

笑話我們全部進行挑選和改變，並且確立主角，名字叫董小呆，這也是作為品牌化發展的一個基本點，所有的笑話都是改變為以董小呆為主角的笑話，功能變數名稱我也准備註冊dongxiaodai.com

(3) 圖片

為了防複製，我們開發獨特的相框，相框上直接帶有我們的LOGO，上面為圖片，下面為笑話，笑話為手寫體的，一張圖片是三部分組成：漂亮的相框、手寫的笑話、爆笑圖片。

FY: 這的確是一個好辦法，但是你靠什麼贏利呢？

懂懂: 前面的為測試階段，那麼這一個階段就是開工階段，主要是磨合團隊，例如創造式美工的主要任務是設計網站的多樣化的範本，程式不斷的開發多功能程式，而小美工的任務就是每天把編輯找到的圖片和笑話做成三合一的圖片，推廣人員就是把這些圖片順便發到搜狐等論壇上，去宣傳和造品牌，至於前期的贏利，我想還是靠baoxiaotupian.com 來繼續進行，因為我們要積累2000個董小呆品牌的圖片。

FY: 是不是又要賣程式？

懂懂:其實賣程式對於我來說,並非本意,我的本意是積累懂懂團隊,希望懂懂的團隊能夠達到500個人,這些朋友都是未來我們的推廣資源,所以在使用了新的圖片形式以後,我們並非去推廣程式來贏利,當然如果推廣程式來贏利的話,也能賺點錢,但是不是我們一個團隊所應該去做的事,畢竟是有投機取巧的成分在裡面。

所以我們的核心是積累人氣,塑造董小呆的品牌,然後慢慢的讓網路人所熟悉董小呆,然後積累到幾萬IP的時候,考慮下一步工作,也就是我們定位的第三階段。

FY:第一階段是測試,已經完成了,第二階段已經開始了,那麼你的第三階段是什麼呢?

懂懂:第三階段就是擴張品牌階段,我們會突然宣佈懂小呆停止更新,並且轉化為總分站,然後向群上的500個人發放分站,大家使用統一的品牌,我們總站不再顯示爆笑圖片站,而成了一個分站長學習交流平臺,大家的圖片也都是由我們總站進行統一的更新,這樣在第一時間,我們就會形成一個爆笑站的品牌。

FY:但是為什麼總站不顯示爆笑圖片呢,這是什麼原因?

懂懂:總分站是網路上一個趨勢,總分站比賣程式還要強一點,就是是一個統一的品牌,而且分站無需更新,並且凡是關心最新圖片更新的人,都會直接到分站上去看,所以總是有分站是有流量的,如果總站也開著爆笑圖片站,那麼大家就不會去分站上流覽的,同時每個分站都是獨立的網站,獨立的功能變數名稱和空間,並且自動更新,每個帖子都可以自由更名,還可以自己添加一些內容,這樣就保證了每個人之間都不頁碼, 27/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

存在SEO上的衝突,最關鍵的是大家是一個統一的品牌,可以在一起學習網路知識,經常可以搞一些聚會之類的。

FY:但是分站過多以後,會不會影響力下降呢?

懂懂: 分站越多, 網站的影響力越大, 而且加入分站的人越多, 例如300元, 申請加入以後, 可能就可以直接獲取了幾萬張爆笑圖片, 而且能夠通過總站獲取一系列的流量, 還能夠獲取一個龐大的朋友圈子, 所以總分站是發展越來越快的網站。

FY: 那會不會有一種可能, 就是飽和呢?

懂懂: 完全可能, 但是這個品牌的影響力可能已經深入到了每個線民心中, 對於流覽者來說, 這個平臺最大的吸引力就是原創性, 所以要堅持原創性以及每天100篇的更新頻率, 只要保證了這兩點, 那麼流量就會持續增加的。

對於招商, 也就是招分站來說, 只要保證了團隊的凝聚力以及品牌的口碑, 同時還有總站為分站帶去的流量, 那麼就可以保證了有越來越多的人成為分站站長, 這個品牌也會成為網路上真正的站長群體品牌, 而且這裡面可能在未來幾年出現一大批優秀的站長。

FY: 這個模式聽起來是不錯的, 但是如何解決分站长之間的競爭問題?

懂懂: 這些站的定位和前面我們分析的定位是一樣的, 主要就是服務想進入網路市場的新人, 讓他們通過擁有自己的網站去感受網路和熟悉一些網路廣告以及擁有一個學習平臺, 這恰好也是我們的特長所在, 競爭必然是存在的, 但是因為沒有總站, 所以關注搞笑的群體, 必然要關注這些分站, 所以分站總是可以通過總站獲取一些流量的, 這也是吸引他們加入的一個關鍵點。

FY: 培訓是你們的特長, 管理和運營網路團隊也可以算是你的特長, 但是內容你如何做到原創呢?

懂懂: 其實我最終想做的, 就是自己去拍攝爆笑圖片, 就如同非常真人的真人漫畫一樣, 不過我們要求的是每天都上量, 每天都更新一些, 所以在我們前期贏利以後, 我們的核心就是放到做內容上, 我們會根據笑話而去拍攝一些爆笑圖片, 然後做

成一個職業的爆笑圖片的生產工廠，我們有專業的導演團隊和演員團隊，每天根據提供的笑話素材去拍攝出來，未來我們可能就改版為真人漫畫式的，每天都拍攝大量的專業化的真人漫畫，目前雖然有做的，但是背後沒有大的經濟鏈，所以一般都是個人娛樂著玩的，沒有當成職業去拍的，只有真正看過真人漫畫和為其中的搞笑所吸引過的，才能夠理解其中的市場。

這是我們擁有了大量的資金以後，要創造的核心競爭力，使用總分站的目的是為了擴大影響力以及品牌力，但是有了品牌，沒有優秀的作品一樣白搭，所以我們的核心是做好內容，這樣每個分站站長也都開心，因為他們為自己的網站擁有原創性內容發佈而感到高興。

頁碼, 28/30 懂懂:我是如何做到日收入過千的

FY:懂懂,你認為爆笑圖片最快的傳播模式是什麼?

懂懂:爆笑圖片也好、真人漫畫也好，都是一個橋樑而已，最終要做的是QQ真人表情，例如現在網上有很多做QQ表情的職業團隊，有做小猴的，有做小豬的，但是我覺得動物的表情，無法和人的表情媲美，例如現在很多流傳的比較快的QQ表情都是真人QQ表情，但是一般都不是專業去拍攝的，而是截的電影或者電視中的一個鏡頭。

QQ傳播的速度太快了，所以如果根據QQ使用者常用的QQ術語來拍攝相應的真人表情，可能會在一夜之間傳遍整個網路，國足洗腳的那個圖片，一夜之間就傳遍了整個網路，所以QQ表情會使這個網站到達真正的高潮。

FY:但是QQ上有網址，別人就不會去傳播了，你如何解決網站宣傳和別人主動使用你的QQ表情的衝突?

懂懂:我們的每一個QQ表情，都是GIF格式的，同時我們每一個裡面的文字，都是可以進行個性化定制的，例如有個美女抱著一個牌子，上面寫著:XX我愛你，如果你在網站上輸入:懂懂，那麼生成的GIF圖片就是:有個美女抱著牌子在那裡喊:懂

懂我愛你。

因為是真人，而且是GIF圖片格式，所以大家一看就知道不是PHOTOSHOP的，所以就問對方這是如何做的，對方就會告訴你，這是去董小呆網站上做的，裡面有幾百個真人表情，都可以自訂關鍵字，例如QQ現在就有這個功能，就是自訂語言的QQ表情，不過不是真人表情而已。

所以這樣就解決了網站的QQ真人表情傳播和網站傳播的相互衝突的問題。

FY: 有個問題需要問你一下，你為什麼不自己去做這個站，而非要採取總分模式呢？

懂懂: 如果自己去做這麼一個站，可能做到10萬IP需要1年的時間，甚至更長的時間，10萬IP/天的收益是遠保證不了我們的團隊運營費用的，特別是真人漫畫，需要大量的資金支撐，所以我們必須要快速的先贏利，於是採取了總分模式，另外總分模式的每一個分站長，其實都是這個品牌的參與者以及宣傳者，同時又是這個團隊中的一員，一方面滿足了我喜歡培訓的虛榮感，另外又培養了屬於自己的直接團隊，最關鍵的是形成了真正的品牌。總分模式是一個快速的斂財的方式，雖然"斂財"這兩個字不好聽，但是這是事實。

FY: 懂懂，你對這個站有多大的把握？

懂懂: 總分站階段以前的業務我都非常的熟悉和有把握，總分站的招商也沒有問題，我覺得對於我來說，比較難的問題就是真人漫畫的製作以及真人QQ表情的製作團隊的建立和管理，這也是這個站的發展瓶頸，所以說賺小錢是沒問題的，做成品牌，肯定是不會一帆風順的，這也是我的一個追求。

FY: 懂懂，以你現在的角度來回答如下幾個問題：

頁碼, 29/30 懂懂: 我是如何做到日收入過千的

1、如果不允許你購買流量，你如何推廣你的爆笑圖片站？

懂懂：自己做不了的事，找別人來完成，那麼我會選擇全民皆賺，而且我不會靠廣告來贏利，因為目前的廣告收入太低，意義也不大，我就免費送站，宣傳100IP就送站，而且我還賣空間，一天就是送出去10個程式，我還能有1000IP呢，哪怕是有2個買我空間的，我還有100塊收入呢，而且我們的測試結果是80%的人會選擇找你買空間，因為他們信任你。

全民皆賺是最懶的流量方法，也是最簡單的流量方法，但是全民皆賺有3個要素，建議大家去研究電子書裡面關於全民皆賺的章節！

2、如果現在你手裡有5000元，你會選擇什麼網路專案創業，為什麼？

懂懂：我會選擇競價，因為目前投資競價的，而且能夠持續1個周以上的，只要我複製了其競價頁和在淘寶上進了同款產品，我做競價一樣是贏利的，做競價的基本上沒有中途放棄的，因為競價會讓人上癮，因為太爽了！享受過每天數錢的滋味嗎，沒享受過就試一把，因為網路的成功具有可複製性，目前競價市場上只有有1000家是贏利的，而且是可複製的。

3、如果你想複製懂懂的圖片站贏利模式，賣站，你會如何做？

懂懂：我不會和他正面競爭，我會選擇致信網類的文章型網站進行推廣，其實懂懂並不是這個模式的創造者，過去合同網就是這個模式，做的非常大。

4、如果你不是懂懂，而又看好懂懂的這個圖片站發展思路，你會如何做？

懂懂：如果我的管理優勢超越他，我會組建團隊去做的，因為懂懂的優勢，最多持續一個階段，而我可以在後面的階段超越他，內容為王，內容是團隊創造的，所以團隊為王，團隊是管理出來的，所以管理為王，這是我的優勢，懂懂的劣勢。

5、讓你去罵一個人，你會嗎？

懂懂：其實真正關注罵人的人，往往是旁觀者，如果他比我強，我罵了他也沒用，因為沒人在乎我對他的罵，如果我比他強，那麼我不會罵他的，罵了他等於給他免費做廣告，我才沒那麼傻呢？！旗鼓相當的人，我一般都不會去回應和對罵的，另外還有一點，大家可以做個民意調查，凡是對罵的，後來多數成了很好的朋友。例如網路某某某，當年封殺懂懂，現在成了合作夥伴了，不罵，他咋瞭解懂懂～！但是我不會去做這些事的，因為覺得自己不夠資格，屬於網路上的小字輩的！