# 【12 月教程】做一个盈利的 NICHE 站

作者：核桃油&核桃鱼，黑帽中国

## 序言

非常感谢你，花上宝贵的时间，阅读本教程，本教程将详细的讲述从选词一直到盈利之间的每一个步骤与方案，希望你能认真阅读，并通过其中的方法，拥有自己的赚钱的网站，不管是一个还是多个，方法只是总结，实践才出真金！下面不再罗嗦，直接进入正题！

# 第一部分：什么是 NICHE

这里提到的 NIHCE，在很多时候，我们也可以称之为利基。在目前如同浩海一般的互联网，能够进行销售的产品，能够作为关注点的内容多如牛毛，犹如雨滴之余大海，无比微小，却又不可或缺，总有这个人或那个人去得到获取它。NICHE 也一样，在产品多如牛毛的互联网上，每一个产品都可以作为一个独立的利润点而存在，这样的产品，我们便可以理解为 NICHE，但，不是每一个产品都能作为一个好的 NICHE 而存在，同样是手机，也许这个型号能卖 1000 台，那个型号却不得不只卖出 10 台，而我们这里要谈的便是能销售 1000 台或更多的产品，也就是好的 NICHE！

以上是口头上的描述与理解性的介绍，下面我们再来看看关于 NICHE，专业性的解释，让我们更加理解它的含义！

NICHE 是指针对企业的优势细分出来的市场，这个市场不大，而且没有得到令人满意的服务。产品推进这个市场，有盈利的基础。在这里特指，针对性、专业性很强的产品。

理想的 NICHE 具有的特征

一般说来，理想的 NICHE 具有以下特征:

1、该市场具有足够的规模和购买力，能够盈利；

2、该市场具备发展的潜力；

3、强大的竞争者对该市场不屑一顾；

4、公司具备所必需的能力和资源以对这个市场提供优质的服务；

5、公司已在顾客中建立了良好的声誉，能够以此抵挡强大竞争者的入侵。

有了以上基础性的了解后，我们便可以开始下一部分的研究了！

## 第二部分：NICHE 的选择

NICHE 该如何选择呢？我的基本思路是，从大方向入手，慢慢的细分，直到找到适合我们的产品！

好，现在我们一起开始思考，我们选择什么大方向呢？恩，让我想想！恩，想到了，我们看看关于 COMPUTER 的品牌有哪些？

通过谷歌，我们可以知道，以下品牌都是很有市场的：DELL，HP，APPLE 等等一些

再经过一轮的选择，我们决定销售关于 DELL 的产品！好，既然品牌确定了，我们便开始使用工具来获取数据了！

一般情况下，我都会用 MICRO NICHE FINDER 来进行关键词的初选，但考虑不是每个人都会去使用收费的工具来寻找 NICHE，我们便用更原始的手段来选择！

先打开 AMAZON，在输入框中输入：DELL，如图所示

这里显示的，是 AMAZON 里面关于 DELL 这个品牌最热门的一些相关搜索，我用红线划出来了 dell laptop，这也是我们接下来入手的一个方向！当然，你也可以选择其它的东西，只不过，我更喜欢 dell laptop 而已，因为它更加的热门！

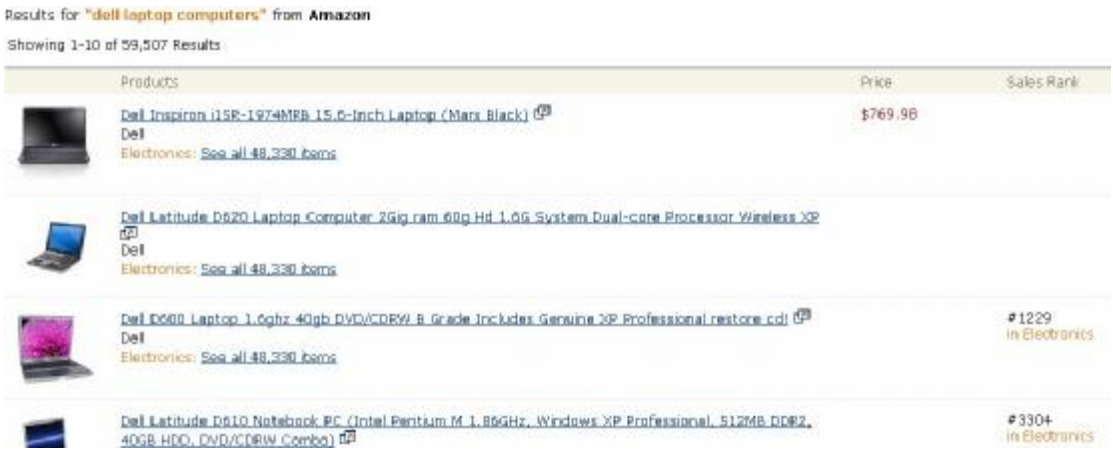
下面，我们到输入框中输入：dell laptop，如图所示

dell laptop

**dell laptop**
**dell laptop** in Electronics
**dell laptop** charger
**dell laptop** battery
**dell laptop** computers
**dell laptop** power cord
**dell laptop** case
**dell laptop** skins
**dell laptop** inspiron
**dell laptop** battery inspiron 1525

在这里，我选中了 dell laptop computers，而不是 dell laptop charger 或是其它，为什么呢？这里我想重点说明一点，在我们选择产品时，它的热度和利润是同等重要的，如果我们去做 dell laptop charger 相关的产品，也许它会很热门，但考虑它产品本身的价值，我们能获得的销售提成也是少得可怜，几乎可以忽略，所以，我选中了 dell laptop computers 而不是其它。

现在我们登陆亚马逊的后台，查看一下关于 dell laptop computers 的热门产品有哪些，如图所示




当然，亚马逊关于 dell laptop computers 的产品数不胜数，

为方便大家查看，我就只截了部分的图出来！我们可以看到右边顶部有个 Sales Rank

其实这是个很不错的指标，能让我们知道，有哪些产品是热销的，例如

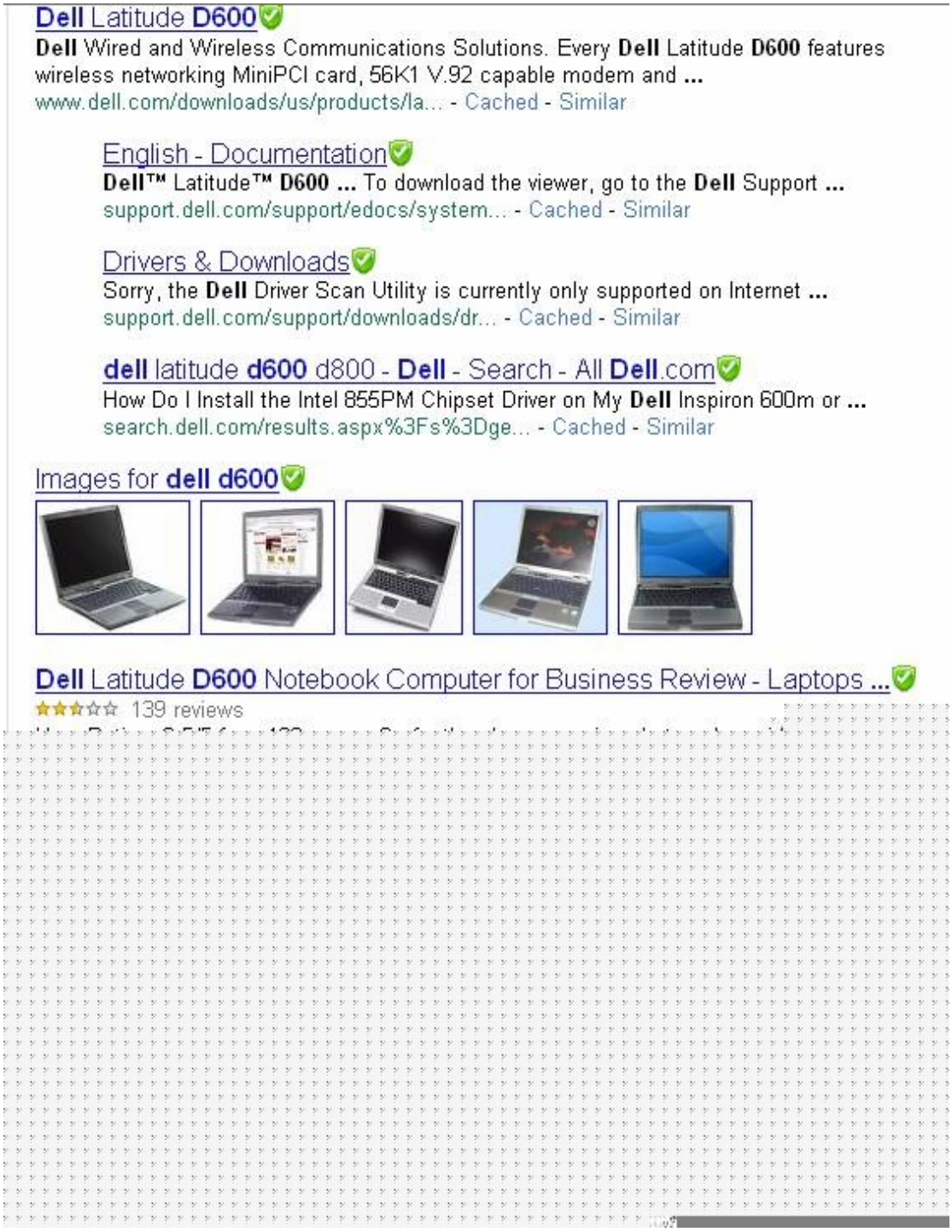
可以看到，这款产品便有这样的数据标记！

恩，我们记住这款产品的名字;DELL D600

下面，我们打开 google adwords，查看下 DELL D600 这个词的月精确搜索量，记住是精确的，而不是宽泛！如图

我们可以看到，这个词的全球月搜索量达到了 165000，本地搜索量达到了 60500，这里说的本地，不是中国，而是美国！

下面，我们进入英文谷歌，搜索下 dell d600，看看目前名列前茅的都是哪些站点！




我们可以看到，第一页里面都是大站的内页或是官方的页面，这样的局势，其实竞争压力是不大的，当然我们不能只看这一条，就来决定一个词的竞争程度！

在这里，加一篇关于关键词竞争程度分析的文章，相信大家

便可以得到许多相关的信息。

一般来说，搭建网站，我推荐使用独立的 IP，而不是共享的！很形象的比喻：网站拥有独立 IP 与拥有共享 IP 的区别简直是天地之差，就像你住自己的别墅与住在多人公寓的区别。虽然两者都能满足你居住的要求，但是，住在公寓的你，不得不与其他的人们一起，如果出现任何一个问题，你便有可能受到影响，但是，如果你拥有自己的独立别墅，你将会得到更加舒适的生活，你将拥有更大的生活空间，以及对这个房子的完全支配。

在我们使用独立 IP，选择了 WORDPRESS 搭建网站后，我们便可以选择联盟了，一般来说，我是选择 google adsense+amazon 的组合进行搭配，当然，你也可以有自己的独立组合：google adsense+clickbank 也是不错的选择，还有很多不同的选择，你可以根据你的 NICHE 的不同，来决定你的选择！

## 第五部分：外链的建设

我相信，这部分的内容，应该是一个重点，当你外链的建设做到成功的时候，网站才有可能获取更好的排名，获得更大流量，更多的收益！

一般来说，英文外链分为以下几种：

1.友情链接（一般来说，对于国人是用不着的）

2.Web2.0 网站

3.书签提交

4.留言板 Spam

5.目录提交

6.博客网络

7.论坛 profile

8.博客评论

9.文章目录提交

一般来说，我们做的外链，应该是描文本形式，而非直接的网站地址形式，例如，我们的网站是：delld600.net，我们优化的关键词是：dell d600。那么，我们应该做的链接应该是包含 dell d600 的描文本链接，而非 delld600.net！试想，一个想要购买 dell d600 的人，怎么会去搜索 delld600.net 呢？

其实，对于外链资源，我们应该给自己进行准备，整理出自己的资源列表，并分类处理好，这是非常好的习惯，也是非常重要的，至于怎么样去分类，个人有个人的选择，这里就不再啰嗦！

一般来说，我喜欢利用与站点内容相关的外链资源，这就是为什么，我说我们最好能整理出自己的一套列表，这样，我们在进行外链建设时，就不会出现，一时之间毫无头绪，或者是拿着工具乱轰的局面！

对于新手来说，一开始手动进行外链的建设是很有必要的，只要这样，你才会很清楚，哪些是好做的，哪些是不好做的！

高质量的外链往往是具有相关性的，很多情况时，大家对 NOFOLLOW 都是嗤之以鼻，其实不然，既然是做英文，也就不止谷歌一家搜索引擎，其实大部分搜索引擎是并不承认的，所以对于 NOFOLLOW 的链接，也是有必要去建设的！

大多情况下，只有稳定的链接，才能算是有质量的链接，试想一个链接，加上去，没过几天就没了，搜索引擎会怎么去判断这个链接的好坏呢？

最后提到一点，对于外链的建设，我们一定要有自己的计划，绝对不能出现三天打鱼两天晒网的情况，只有这样，我们的网站，才更有机会获取好的排名，并保持稳定！

## 结尾

非常谢谢你读完本教程，也许他对你能有所启发，或是些许帮助，因为每个人的方法总是有些不同的，但我的确能通过此类方法来获取收益，最后提一句，排名上去后的，转化率等数据的分析也是很重要的，因为它关系到你能否进一步提高自己的收益！

马上开始你的赚钱之旅吧，祝大家多赚刀刀！

【12 月教程】做一个盈利的 NICHE 站　全文完！

转载请注明出处，以及作者版权！