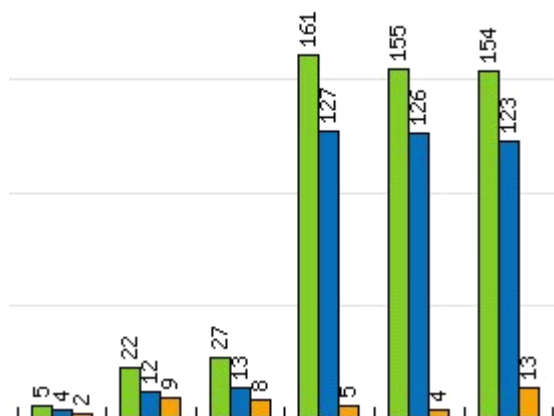


Niche 转化之路

什么是 Niche 研究？

Niche，中文译名利基，狭义上讲就是市场的细分。我们制作 Niche 站点，首先要做的就是寻找一款当前正在工作的[无论热门与否]，有一定商业价值的，为某一特定人群所普遍接受的某一产品，服务，或者是一种体验。而寻找一个有质量的 niche 是我们建立网站并且赚钱的前提和基础。很多人在做站的时候往往忽略这一点，从某种意义上讲，Niche 研究可以帮助你付出较小的时间成本，人力成本的情况下迅速的获取利益。通俗的讲就是如果你能寻找一个好的 Niche，建站三天就开始上流量，第四天就开始转化了。下面我 <http://blog.icekale.com/> 在博客文章中提到过的案例：



无可置否，这就是 Niche 研究的神奇功效。

对于大部分刚入门的人来讲关键词研究是非常困难的，因为他们往往关注于某一热门的广泛的领域，比如 Lose weight, Make Health, iPod, Computers, Digital Camera。这类词属于关键词类中的 Board 观念，比较广泛，竞争较大。但是我们可以尝试从中挖掘关键词，比如减肥它可以往下细分好多类别；Computer 可以分 Latops，Latops 还可以分游戏本，商务本，以及家用本；换个思路我们还可以分各种品牌比如 Asus, Lenovo, Dell 等，这还不止，例如 Lenovo 我们可以继续细分：Thinkpad, Idearpad；Thinkpad 可以继续细分为 Thinkpad X Series, T Series, W Series, Edge 等等。由此可见细分从理论上讲是可以近乎无限的，而我们要做的工作就是从茫茫词海中挖掘这些由商业价值，竞争较小的词，在此基础上构建你的 Micro Niche Sites。

当然，你可以寻找到一个竞争极小，商业价值极高的词汇比如某一豪华品牌的喷气式客机，没错商业价值很高，竞争肯定不会高的哪去（这一点我做过调查），但是他一个月只有不到一千的本地搜索量，加上其本身交易方式的限制，我们从此获取利益的可能性是非常小的，当然，不排除某些特殊情况。所以我们在选择关键词时候要注意一个很重要的基础指标就是本地搜索量，注意是本地搜索量而不是全球搜索量，也就是你市场所在地的搜索量，例如你做美国 amazon，就是美国的搜索量；一般来讲我们认为其 Daliy Searcher 达到 150+ 的时候这个 niche 才有转化的可能以及制作的值。可能很多学员认为 150 的日搜索量是不是太少了，的确不错，但是他可以让你快速的获得排名且实现转化，这也是 Micro Niche 的构建原

则，正如上图所示我的站点第四天开始就已经实现转化，快速的收回成本并且盈利。（当然，在正常的操作情况下根据不同的关键词不同的竞争程度，排名的速度大概是一个星期到一个月的时间）。

当你选择 Niche 时你必须了解的三个简单标准

- 1.此 Niche 的价值。它是否值得我们去（Keyword 的日搜索量，以及商业价值）。
- 2.该 Niche 是否适用于你的 Affiliate Programs（如果是 AdSense，则更要注重他的 adwords 单价和搜索量）
- 3.这是一个 board niche 还是一个 Micro Niche，以及他本身的价值内容是否足以构建四到五个分类甚至更多（这样做有利于站内的链接优化，会更好的被谷歌爬取，并显示在 related sites 中）

二. Niche 挖掘的技巧

步骤 1.Niche 来源

第一个步骤我们要谈的是 Niche 的来源，就是你从何处获取信息并得到高质量的 niche。首先你要建立起 Niche 的观念，即我们上文所讲的要求和标准。如果我们从整个搜索引擎获取信息，并得到有价值的 Niche 几乎是不可能的，因为他的信息是海量的，我们很难从此获得什么有效信息。所以我们通常通过某些特定渠道，或者工具抓取有效信息。有效的理解我们上述的各个参数是你构建 Niche 成功与否的关键。

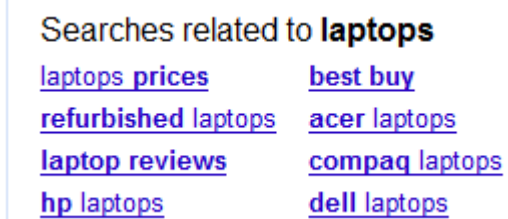
当然现在我们通常用的两个关键词研究工具就是 Market Samurai 和 Micro Niche Finder，当然，谷歌的关键词工具也是一个很好的选择：Google's Adwords keyword tool 和 Amazon.com, Ebay, Google 趋势也能帮助你快速的获取 Niche，以下提供几个挖掘 Niche 的信息来源。

- Google Trends 谷歌趋势
- Amazon.com Hot Products 亚马逊热卖
- All Searches 搜索引擎
- Alexa 国际排名站
- Ebay Top Sellers with Ebay Pulse (Ebay的热门卖家和热卖产品)

以上的网址可以帮助我们获得最新最热的产品的详细参数，也有利于你建立Niche的思想，但是如果没有关键词研究工具，很难过滤一些条件，也只能限于热词和新词。

当我个人挖掘Niche的时候，我首先会去上述的所有站点进行比较分析，对于 Board Niche和 Micro Niche，我更加青睐于后者。你不要只着眼于热门词汇，可以尝试挖掘一些与其相关的，广泛度稍小一些的。前面提到我们最好寻找日搜索量150以上的那就是月搜索量达到4500，

但这并不是必须的，因为如果你的Niche构建注重其长尾（Long Tail）的建设，也会从长尾关键词过来比较可观的流量，有时候甚至会出现这样的情况：主词没排名的情况下，通过长尾获得了可观的流量，一般来讲长尾词的转化率是相当高的。所以我们在建设Niche内容和类别是更要注意挖掘Long Tail流量，最简单的挖掘长尾词的方法就是谷歌的相关搜索。

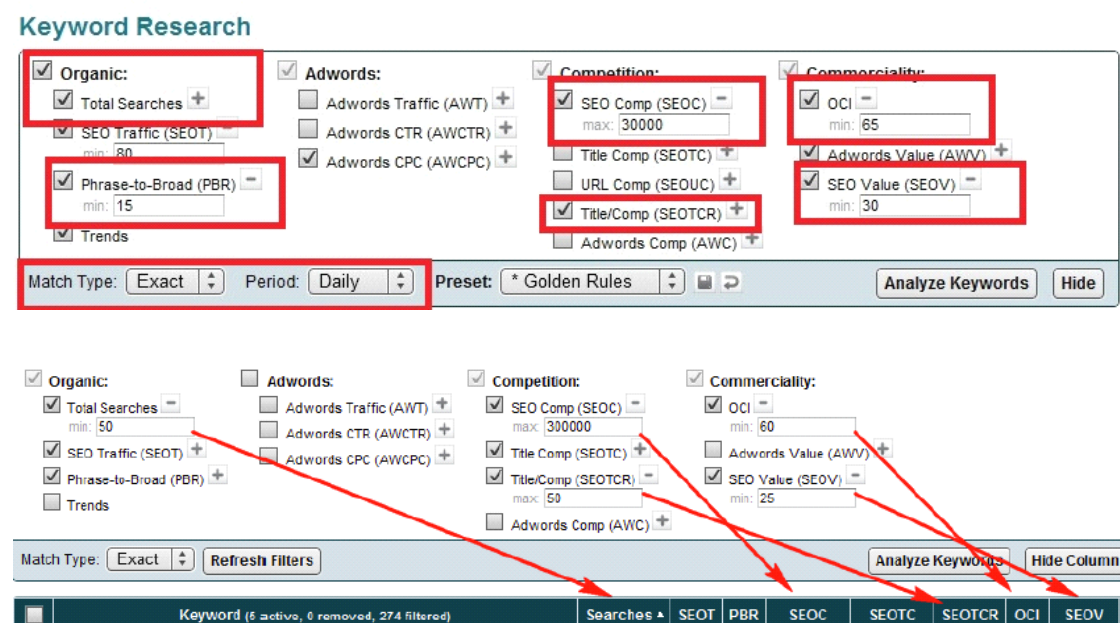


所以当你的站点有一点数量的内容时更应该注重长尾词的挖掘，对此我们可以借助 Google Analytics进行更精准的站内来源分析。我们前面提到的Board类型的Niche站点，竞争虽然较大，成本也比较高，但是如果构建有效的话，也可以大量的挖掘长尾流量，通常我认为这种类型可能获得比Micro Niche站点更稳固的排名和流量。当然这两种类型的Niche站点我们都要注重Content的建设。

关键词研究的基本参数

这里先说明一下，这一案例我是以Market Samurai为案例的，之所以没用M N F 是因为M N F 在关键词处理上较为傻瓜化，而M S 需要自设指标，我讲的详细一些有利于学员更好的理解和使用各种参数。

如图所示



- 1.TOTAL SEARCHES 通常是150+，对于一些特殊的词汇，比如高价词汇转化率较高的可以是30-50每天.这里是最小值
- 2.PBR 是广泛度，我们这里设置15%的最小值
- 3.SEOC（Seo Competition）通常是30000以内也是MS的默认值，当然具体情况具体分析了。这个不是定值。这个值是根据谷歌的判断Page的PR和反链得出的。
- 4.SEOTCR：标题竞争度我们通常设置为50%比较好，推荐值。

5.OCI: 一般设置百分之六十五, 这里MS的处理方式和MNF也略有不同。这里的值也不是决定性的, 仅仅可以认为是一个建议值, 对于一些特定产品OCI的差别还是有的, 比如热门产品, 新产品等等。

以上参数在MS教程中会进行详细剖析。

三. 关于域名的选择

这一点看起来是很简单的, 其实还是存在一些技巧的, 个人以为 Com, Net, Org 的初期权重是基本相同的, 但对于产品站点来讲, Info 之类的域名是不推荐的, 虽然价格较低, 但是谷歌对于这类域名的友好度远不如上述三类后缀, 不能忽略时间成本。另外一点就是域名的和产品的匹配问题, 相信大家都有自己的理解, 最后一点是, 我们是否可以选择一些用过的域名或者有一定年限的域名, 不可否认, 这确实是对排名和竞争有一定好处, 但是这类域名往往也比较难以寻找, 在选择时要注意选择那些质量较好, 没有被惩罚过的域名。另外 MNF 和 MS 这两款工具都有方便的域名查询功能。

四. 快速的寻找 Niche

虽然我喜欢用软件来快速查找利基词, 但我还是会去前面提到的网站上找一些案例, 词汇来做作为我做利基的初步研究。有一个网站我之前没有提到过, 但是我相信每个人都应该清楚, 那就是 Twitter 的。Twitter 是一个寻找新的和流行的利基词的最佳地点。我也很喜欢去 crunchgear.com 这类的新闻站点去寻找符合我们要求的 Niche, 尤其是有可能成为未来最流行的产品。在一个利基还没成为热点之前就开始做这个词的研究, 是让你赚钱的关键。当然, 不是每个网站都能马上赚钱。。利用 Buy.com, AMAZON 提供的热点榜单, 我也可以进行定位热点的定位。

当进行利基词研究时, 我喜欢用 Market Samurai 或者 Micro Niche Finder 这二个工具。这二个产品都是从谷歌快速提取数据, 并且告诉你一个关键字是否有盈利的潜力。当使用软件的时候, 知道关键词是否有潜在的利润是有很多因素决定的, 这一点非常重要。这两种工具所提取的数据来自同一个地方, 但是他们用不同的方式展示了这些数据。使用工具能够快速知道一个利基词是值得我们进一步去付出。当然, 工具不总是百分之百准确的, 但是它却提供了一个很好的参考。你要记住, 并不是每个利基词都是值得付出的。在选着利基词的时候, 尽量使用本节前面提到的一些准则, 来确保你的利基是值得进一步挖掘。

SERPAttacks 也是我最近正在使用的一个工具, 他可以帮助你快速的查找一个利基词是否可以盈利。

关于通过利基站点实现高利润的转化在下一篇教程中的再次探讨,

欢迎大家加入 QQ 群: **22584205** 与我们交流。