

久久互联网被动财富学

2010年2月发行

[互联网创业论坛](#)荣誉出品

作者：久久
原名：蒋晖
QQ：57414921

目录

第一篇：2010 年网络赚钱的方向到底在哪里？

关于久久的上一本电子书

新人的浮躁

网赚培训性质与类型

传统网赚市场，08 年已经差不多消亡了

网络赚钱的本质

第二篇：久久的月赚万元被动收入案例集

案例 1 南京广告公司

案例 2 减肥产品排行榜

案例 3 seowhy 培训推介

案例 4 南京 seo

案例 5 互联网创业论坛

案例 6 张雯晶

案例 7 美邦 LED

案例 8 找份 seo 工作

案例 9 南京做网站

案例 10 泡妞秘籍销售

总结一下 Seo 的 11 种赚钱方法

Seo 赚钱是 2010 年成功率最高、收入最稳定网络赚钱项目

第三篇：久久 seo 创业平台——全国站分站

纯恋爱交友网全国分站

笔记本论坛全国分站

第四篇：后记

总结

展望

久久联系方式

关于久久的上一本电子书

首先说明一下，我不算一个网络的成功者。这套电子书更多的记录了自己的**经历与项目**。最近的一个月我通过各种关系接触到真正的网络高手圈子（年收入 30 万-100 万以上数位顶尖网络高手），向他们学习才真正领悟了什么叫网络赚钱。

而我斗胆写下这一系列的**《互联网创业月赚 1 万教程》**（今年我会出 12 册，每月 1 册），只是把我看到的，想到的全部记录下来。很多人问我赚的有多少，自从上一本说了我**学习网络赚钱的半年、学习 seo 的第二个月**（2009 年 12 月）就取得的收入，很多人对我提出了质疑，说你怎么可能这么快取得这样的成绩，肯定是骗子。

如果你到现在还没看过这本累计**下载量已经破一万册的财富教程**，请到这里下载吧：

[下载页面点击进入！](#)

所以我在 2010 年 1 月取得的收入已经不想说了。以后的收入也不会公开，但我基本上有信心，**今年每个月的收入，我将超过上个月**。

我所做的每一个项目，我的大部分的网站都是公开。认真研究我的站的话（这本电子书将会揭秘大部分我在做的网站），会大概知道我每个月的收入的。没有一点秀的意思，只是希望用我的真诚换来更多的网络朋友，换来更多人的认可。

也希望向大家真诚地分享：这就是现在网络上最赚钱的项目！

[点击立即免费获得我搜集来的顶级教程！](#)

新人的浮躁

最新很多新人找到我（刚刚接触网络 1 个月左右），虽然我的收入离网络高手还很远，但这个收入还是让很多新人羡慕的。他们问我：到底怎么样才会赚到钱？

我的回答一般是（对某些天才我可能有另外的回答方法）：**给自己半年的时候不要去急着赚钱，努力积累在网络上的赚钱经验。如果你想着半年内赚大钱，那你 100%会被骗。**

新人总是感到很失望。因为他们认为网络上应该是很容易赚钱的。我常常用我的例子来告诉他：我在网络赚钱前我有三年开公司的经验，**也还曾经被骗子骗过近 4000 元**，算起来我曾经在超过 5 个没用的项目、软件、教程上被骗过！所以我绝对算不上天才，也是一次一次地被骗过来的。

所以，也希望我希望我的经历与经验给你带来帮助！

新人特别关注网赚培训，但**网赚培训的内幕**是什么？你知道吗？这里我就向大家揭露一下网赚培训的内幕吧！

目前网赚培训内幕揭秘

如果你在看这一本书，请认真想想你身边有几个网赚高手？

我来告诉你：**你见到的月赚超过 1 万元的人，大多都是做培训的！**有多少是真是靠做流量、做 cpa，做淘客，做 adsense 等终端赚到稳定的月赚 1 万元以上的？

看到如今的网络赚钱培训，真的让人很叹气！所以我想想就把我分析的网赚培训的分类写下来吧：

- 1、网赚基础培训——过时的项目与理念；
- 2、以培训为名卖软件或直接卖软件；
- 3、以培训为名卖空间；
- 4、而要说现在最流行的，就是**收了培训费，教些推广方法，再去卖培训机构提供的产品！**

这种培训方式对新人的杀伤力最大。为什么杀伤力大呢？因为这不像其它培训方式，它的确是可以让新人赚到钱的（新人在网上久了，会把赚 10 块都当赚钱了）！而且的确这种培训说他骗子也绝对不是骗子。**但是一般情况下，如果新人参加了这种培训机构，还真不如找份工作有前途。这种培训机构出来的学员高收入者可以讲：几乎没有。而最后利益最大的就是培训机构了，既收高额培训费，又卖了后续产品。**

很多培训机构都开始往这个方向转型，因为纯粹教网赚项目已经让学员赚不到钱。不如找个产品，教点方法，让学员卖去，最后卖不掉也不是培训机构的问题。为什么？因为培训机构已经造出了两个月赚 3000 元的典型了呀？你卖不掉，肯定不是培训机构的问题，肯定是你的问题。

- 5、营销类的网赚；

某位网络营销大师会经常给你看他的营销成绩，但事实上**营销类的网赚根本不适合 98% 的网赚新人！**我承认他们的方法的确有用：比如鱼塘理论、抓潜等，但是新人能用到多少？反而我在我的[互联网创业论坛](#)中倒是用到了很多这些营销方法，我也的确非常认可这样的效果。但问题是：新人学了用不了。

所以各位如果去选择培训机构一定要考虑好**培训机构的性质**再去作选择。

传统网赚市场，08年已经差不多消亡了

这里我先向大家讲一位朋友的真实故事，希望你有所启发：

懂懂的百团群，曾经是非常辉煌的。很多人进入百团群，都经历过日赚千元，日赚万元的疯狂。今天我介绍的就是懂懂百团群曾经前20人中的一员。

我是从懂懂的那套《前七卷》书中看到他们群的聊天记录，加他qq的，当时我加了几个人，只有他回应了我。

大家知道我是从2009年6月才开始研究[互联网创业](#)的，入行时间太晚太晚。当时认识他是在7月份，那时候我还在疯狂研究懂懂呢，跟每个网络新人一样，我想从他那边学到什么独门秘诀。

我原想，这位懂懂团队前20人的大员应该能从他身上学到什么，毕竟他也说他是离懂懂最近的一部分人，懂懂现在做的任何动作他都可以第一时间知道，随便套出点，岂不是让我得益终生？

这位大哥告诉了我懂懂群的历史，在2006年的时候，他是花了1000元进了懂懂的百团群，而那个时候，他在第一天加群，就把钱给赚回来了，做的就是那个挂qq的项目！后来，他们跟着懂懂老大做了无数的项目，什么adsense推介、域名停靠等等，都是非常傻瓜式的项目，赚了很多很多。（证明了懂懂群曾经的辉煌原来是真的）

然后这位大哥又跟我介绍了懂懂群的几个牛b人物（几位我就不列了，每个人都是网赚史上的一段传奇），他们一群人关系都非常好。而且他跟懂懂的关系也很好。他跟懂懂见过N次面。

可是这位年近40的大哥直接告诉我：**他从08年就没有做网赚了。**

当时我的心情听了很复杂：有不解、有惊讶，心里甚至在想这位大哥太傻了，网络是未来的方向，作为这么早入行的人，竟然会离开网络，太不可思议了！要知道，当时还是有很多新人把懂懂当神来看待的。

我对照回忆了一下懂懂的历史，08年初，是懂懂差不多末落的半年，那半年他几乎没有提什么项目，那时候，他好像是在帮问学堂做策划。对其它的项目都了解很少。也没能提出什么样的项目。

所以，可以想象这位大哥离开网络的原因。

然而，懂懂在08年下半年则提出了一个疯狂的项目：竞价！这个项目让懂懂群、让懂懂再次风靡网络！

那位大哥没有跟着做。我觉得那应该是个损失，因为那位大哥跟我讲，的确那段时间懂懂群里很多人做竞价，都是赚到钱的，蟠桃是其中赚钱最多的人。但好景不长，到时09年中的时候，这个项目就因为竞争太大而做死了。于是乎，网络上顿现了很多竞价培训，懂懂的竞价教程也传开了。其实当时我已经意识到了，**竞价，根本支撑不起这样一个网赚的需求，竞价的市場，实际上是非常小的！**等你去发掘的时候，其实已经是没有了市場，或是市場的壁壘已經很高了。

2009年7-8月的时候，我跟那位大哥也在谈，看能不能咱也**搞个产品投竞价**。但后来意识到这个问题的时候：因为当时我们问了懂懂群内那位大哥熟悉的做竞价做得好的朋友，他说他现在已经不做竞价了；而我们又问了懂懂，懂懂说竞价是可以做，但要找到好产品——这句话其实就是把竞价复制的路已经堵死，产品是不容易找的。最后我们放弃了竞价的想**法，我又继续在网络上寻觅着其它的项目。直到10月的时候，我找到了网络上真正的下一个引爆点。**

这两天我又找那位大哥聊了起来，我跟他谈了我现在的成果，现在的想法，我说传统网赚已经到头了，他这时笑着说：你现在知道我为什么08年初就已经不做网赚的原因了吧。**我说seo+实业将是网络发展的趋势。他也说非常非常认可。**包括我们也谈了他现在准备做一个产品，看能不能跟我合作，由我来负责营销，他来找产品，我觉得这很好。

原来，落伍的，是我们。事实上，网赚的市場，在08年初就已经在消亡了。

事实上，那些传奇的数据，只为了网赚培训的需要吧~

以上的故事完全真实，为了保护那位大哥的隐私，所以我把相关人群都隐去了。离懂懂最近的人亲自告诉我：**传统网赚市場已经几乎消失了。**

这位大哥对于那么多新人还在进入这个市場的现状的评价是：都是骗小孩儿的。**传统网赚上高收入者几乎不存在了，就像股市，大家都说好，所以股价就被抬高，赚钱的是庄家。而网络上，真的赚钱的是网赚培训，卖软件的，包括很大一部分市場的骗子培训。真正的网赚市場，已经很小很小，一切都已经是泡沫。**

听了这些话，真的让我挺心寒的。OK，说了以上这么些废话，下面开始进入这本书的主题吧，我将大家**揭秘我所发现的网络赚钱真正的方向！**

从网络赚钱的本质讲网络赚钱方向

以前人家问我，你之前做公司失败的原因是什么？

我的回答是：**不了解广告行业的本质。**因为不了解本质，所以我把精力都放在了无用的事身上！因为不了解本质，所以我把钱都花在无用的地方。

懂懂其实说出了**网络赚钱行业的本质：是流量。**

然而懂懂的这个答案，说对了。但被大部分的人理解错了。

流量有质量与数量之分。跟 100 个富人做生意赚钱多，还是跟 100 个穷人做生意赚钱多呢？一般是前者的吧。

上世纪 80 年代，你去路边摆摊，你就可以成为富豪。

请问现在可以吗？

我常常给新人用这样的例子来形容网络赚钱的发展趋势：

过去的网络赚钱为什么真的有复制即赚钱的？因为就像是 80 年代的做生意，只要有人带着你去做生意，没有不赚钱的。

但是现在已经到了 90 年代了，我老爸在 80-90 年代的时候发展得很好，那时候他虽然没做什么大生意，但是小生意做得很火热，也攒下了我们家的第一桶金。我老爸初中毕业而已，外出打工，后来做小买卖的。**那个时候做生意不需要你有太好的头脑，只要你敢做，你就赚钱。**

网络，也是另一个生意场。道理是一样的。

请问你，现在只去做倒手买卖、摆摆摊，赚大钱的可能性能有多大？如果你要问，去做那些能不能赚到钱？我肯定说可以的，甚至还的确存在不少高手。但是这个的发展绝对已经不是网络发展的方向。就像**在现实中，我们是不甘于靠摆摆摊赚钱的。**

我对这种情况的总结是：**网络流量的成功，已经不是靠数量取胜的了。而是靠质量！**

具体这个质量代表什么？

我先讲一个例子：

1、如果 **10000 ip** 随便宣传而来的流量，做 adsense 点击广告，**收入约为 100 元。**

2、如果是定向流量（你知道来访者的喜好、需求属性）。我们用百度点击（搜索引擎带来的流量一般就是定向流量）来计算，最高的有 **1个 ip 价值 100 元!**

即，以一个粗浅的概念：**流量的质量，会给它的价值打上 10000 倍的差距!**

可能这个概念还不会让你感觉很具体！OK，下面请跟我一起来看看以下由**我亲自或我的学员做的案例——目前这些网站都是盈利的**，让你来了解一下，我们是如何网络轻松赚钱成功的。至少，这样的赚钱方法，对我来讲，真的很过瘾。

首先说明一下，我做的项目都是按以下套路做出来的：

- 1、找到一个自己能提供的产品或服务（或是朋友能提供的）
- 2、为这个产品建立一个网站（建站+一定的营销手段）
- 3、把这些**网站排名到某些关键字的前面**——搜索这些关键词的人，就是我们的目标客户。
- 4、排名=流量。当这个网站排名很好的时候，这个网站就有了稳定的定向流量。
- 5、流量=收入。当流量稳定的时候，网站上推荐的产品或服务就可以推荐出去了。

我的全部手段，都是**通过搜索引擎获得定向流量！从而获得最高额的利润！**而这也是我的**被动财富学**的秘密！下面请跟着我一起看看，我是怎么用这些招术赚到现金的！

这些案例可能会引你进入**一个全新的网赚世界**，请做好准备！

这些案例大多是我亲自操作出来的，目前已经拥有了相当的盈利能力！

第二篇 久久的月赚万元被动收入案例

案例一：南京广告公司

目前排名：“南京广告公司”百度自然排名第一，如图：

www.arkadv.net 1K 2010-02 - 推广

[摄氏度文化 专业的南京广告公司](#)

南京摄氏度文化是制作大型活动和商务会议服务的专业公司,策划组织承办大中型事业单位庆典,庆典礼仪,会务服务,大中型户外广场秀.025-51860455 1339075758

www.njycw.com 1K 2010-02 - 推广

[专一 南京广告公司 激情团队 打造精品](#)

南京广告公司选择专一,专注:品牌策划,标志VI,画册,包装,展示等相关设计,以创意为核心,以设计为武器,助企业成长!服务客户:万科,国家水利用中心,省外贸厅,扬..

www.zybrand.com 1K 2010-02 - 推广

[南京广告公司 南京传媒公司 做广告, 就找圣辉传媒](#)

圣辉传媒是一家立足南京的综合型广告公司,专业从事:南京户外广告、南京LED广告策划等。期待与南京广告公司、南京传媒公司同仁携手发展!电话:025-847016E

www.sevee.cn/ 2010-1-21 - 百度快照

我优化的第一个网站就是[我自己的公司的网站](#)。我清楚地记得，我花了 50 天的时间，把这个每次点击花费 3-5 元的关键字做到第一时的喜悦！这意味着我事业的一个转折。

如今的每天，我每天听到我的学员把他们的网站做到第一时，我就会想到我曾经的那刻兴奋。

绝大部分的网赚人是不具备我这样的经历和平台的。[但是很遗憾，通过这个网站一个多月我并没有产生一单广告生意](#)。（虽然我相信今年，这个网站肯定可以帮助我们搞定至少一单生意！我们任何一单生意利润都是过万的，所以我不着急）

不过很意外，上一周一个人打电话问我们：“你们怎么会南京广告公司排到第一的，你们是找人做的吗？”我说：“是我们自己做的，我们就做这个业务”那个人继续说：“[那你能不能帮我公司也优化一下，多少钱你说？](#)”

结果，那单第三天那人就到我们公司就签了 6000 元。这个在我的[互联网创业论坛](#)上，会介绍下我做的这个案例。这两天我正忙着帮那家公司做个全新的网站。当时接下这个单子的时

候，我真的是很无语了。广告单子没来到，竟然来了个优化的单子，金额对我来讲还不小。

所以，现在我跟我的学员讲：你们多做几个网站吧，可以跟我学。因为你不知道你的哪个网站会让你赚到最多的钱。

案例二、减肥产品排行榜

目前排名：“减肥产品排行榜”百度排第二

[减肥产品排行榜 "蔓莎"30天劲减16公斤!](#)

法国蔓莎减肥,原装进口,卫生部批准减肥美容双重功能,减肥产品排行榜,减肥冠军!100%纯天然高效燃脂!安全无副作用!不节食,轻松告别脂肪!减肥产品排行榜!
www.fgmansha.net 1K 2010-02 - 推广

[减肥产品排行榜 水脂肪10天劲减7斤](#)

减肥产品排行榜,水脂肪减肥,原装进口,卫生部批准减肥瘦身产品,减肥产品排行榜销量冠军!安全无副作用!不节食,不拉肚,轻松告别脂肪!减肥产品排行榜!全国免!
www.daydayslim.com 1K 2010-02 - 推广

[减肥产品排行榜_淘宝网减肥产品排行榜](#)

淘宝网最受好评的减肥产品排行榜火热出炉,淘宝网根据广大MM的意见,评选出了的减肥产品排行榜,大家先睹为快吧。
www.jf79.cn/ 2010-1-30 - 百度快照

[减肥产品排行榜_什么减肥药效果好_淘宝最好的减肥药](#)

这里是淘宝减肥产品排行榜!要问什么减肥药效果好?当然是淘宝最好的减肥药效!宝最好的减肥药就选择:减肥产品排行榜!
www.jf500.cn/ 2010-1-22 - 百度快照

控制网站排名（seo）是什么？这是很多新人在问我的问题，我觉得跟新人沟通[网上赚钱](#)的问题，你必须得讲故事，讲案例。

这次我就来讲讲我的**减肥产品排行榜**，因为这个站的排名已经很不错了，目前搜索“减肥产品排行榜”，百度第二吧。网址：www.jf500.cn

到百度第二的当天，这个网站从搜索引擎来了 40 个 ip，**90%都是搜索“减肥产品排行榜”过来的！**我敢说，从今天往后的每一天开始：这个站每天将会至少有 40 人来。

什么人会搜索这个词？答案：**对减肥产品有需求的人！**

那么，我们来算一笔账，1 个月，将会有 1200 个对减肥产品有需求的人来到你的网站上，请问我有没有可能卖掉产品呢？

我选择的这些产品的佣金在 50 元-100 元之间。请问，这个**我累计花了不到 12 小时做的简单的网站**，可以让我一年卖掉多少套**减肥产品**？

seo 是什么？这就是 seo，**通过控制搜索引擎的排名，来获得你需要的网络流量，卖掉你想卖的产品（或挂别人的产品广告）！**

通过这些能力你就可以获得别人搜索后进你网站的流量。注意，这个流量是**你睡着觉，是你已经不要劳动，并且是你终身享有的！而你辛苦的时间只是把它从 0 到排到第一的那段时间——累计不超过 24 小时。**

因为**你的流量已经被动化，所以你的财富就会被动化。**

当你睡着觉的时候，当你甚至对这个网站已经 3 个月没过问的时候，你的网站还是不断地有人来看，而且不断地产生订单，不断地在创造着你的**被动收入！**

你觉得**这样的事业足够过瘾吗？**

案例三 南京 seo

很多人在看完我的第一本书的时候，都说你什么水平呀，你做的那几个破网站都敢拿出来秀，我半小时就做得出来。呵呵，听到这样的话，我都在笑，因为我压根就不会做网站。现在还稍微好点，懂得上传程序，小作修改了。以前连上传程序都不会，以上你们见到的几个网站全部是我找人帮我搞定的。所以跟我比做网站，我当然要笑。

但是，**会做网站又怎么样？网站做了有流量才是关键，网站赚钱更是关键！**

在我一开始说要教别人 seo 的时候，很多人说我是骗子，才学了 2 个月，就大言不惭说自己可以教人了。其实我是不在乎的，因为当时我是完全是基于兴趣，我的论坛到目前为止基本上是博客的构造，一个版主都没有请。内容 80%都是自己写出来的，基本上只有别人提问的地方。我一直在认真做着我的站，认真赚着我的钱。

后来觉得，自己在 seo 这个圈子混，应该有一个证明自己的网站才行。跟几个圈中朋友合议说咱就做一个“南京 seo”吧，从提出这个想法，到注册域名，再到安装程序，当天搞定。——因为我们知道，晚排名一天，就损失一天的收入！执行力在成功的路上是非常重要的。

我们给这个网站一个大气的名字：**紫金之巅**，因为紫金山是南京的象征。紫金之巅当然指的就是：南京第一。我们几个说如果我们几个一起做个南京 seo，拿不下第一就该集体裸奔。

40 天后，南京 seo，排名第一：



新闻 网页 贴吧 知道 MP3 图片 视频 地图

南京seo

百度一下

推荐：把百度设为首页

南京seo-紫金之巅网站优化

南京seo紫金之巅网站优化团队成立于2009年12月20日。我们每周由四位特约评论员共同对一个SEO牛站进行全面分析：<http://www.025seo.org/>全部文章 了解我们南京...

www.025seo.org/ 2010-1-21 - [百度快照](#)

恭喜恭喜，排到第一了

南京SEO - SEO研究与交流平台

南京SEO,为SEO爱好者提供一个SEO研究与交流的平台!

www.seo-nj.com/ 2010-1-18 - [百度快照](#)

seo-南京seo google- 南京seo公司13809005362 | 南京seo培训-南...

最近南京seo对运行测试，证明其观点，仍然nofollow的PageRank的雕塑作品发布（而实际上只是证明样本大小和方法问题）。但是，“证明”与SEO事上做文章公开通常是一个...

www.025qj.cn/ 2010-1-21 - [百度快照](#)

南京SEO 于超 看一眼就知道是你想要的!

一个专注搜索排名、搜索引擎营销、网站运营方面的个人Blog。

www.7537.org/ 2010-1-21 - [百度快照](#)

百度指数看"南京SEO"、"温州seo"查询的骤增现象 - 超SEO-搜索引...

最近使用百度指数查seo发现“南京SEO”这个查询的量飙升的很快,还有温州seo出现了同样的状况。这样的飙升会造成一个什么样的结果?我们看一看下方的百度对seo关键词的...

www.cnblogs.com/shuchao/archive/2009/11/0... 2009-12-31 - [百度快照](#)

到目前为止，我还是说：seo我只学了3个月，但是我在40天内把南京seo做到百度第一了。并且通过3个月我赚到了不错的收入。所以，我觉得我还是可以教教别人seo的，呵呵。

案例四 互联网创业论坛

网上创业、互联网创业、网络创业等词语我都排名在百度第一的位置。

我这个论坛是通过销售 vip 来盈利的——即是我每一招赚钱的方法教给别人。目前我对目前的 vip 学员作过统计，**的确有不少是通过搜索这些词来到我的网站**，然后报名我的 vip 培训的。很多人看了我的 vip 教程对这些细节捉摸了后，才知道，原来这些词是我刻意优化上去的。

这也算是 seo 变现的过程吧，呵呵。

案例六：张雯晶

为了给学员信心，因为我为了追求高利润，做的都是定向流量，定向流量利润高，但周期慢，所以很多朋友都在问，**是不是 seo 只能定向流量？当然不是**，为了证明这点，我当场做了一个实践。我在 2010-1-20 早上写的那篇贴子：[张雯晶，美女上湖南卫视《我们约会吧》了](#)

详见：<http://www.fp025.cn/thread-374-1-1.html>

写完贴子（**总共花了 20 分钟**），在我没有怎么优化的情况下（三个目标关键字“张雯晶”“张雯晶我们约会吧”“张雯晶湖南卫视”排名百度第一页），三天总共来了 1500 ip。（本站后台流量公开，可以点击下方“站长统计”查看）你可以去看 2010-1-20 到 2010-1-22 三天是不是从这三个词来了约 1500 的流量。

因为我一开始并没有放什么广告，所以优化到第一页我觉得可以了。知道我水平的朋友应该会知道我优化到第一名应该是没问题的。如果我稍微多花点时间，流量三天 5000 以上是肯定没有问题的。

网络上，流量就是钱。用这种方法，我可以教会任何人**写一篇文章就可以搞定很多流量！**当你用了这招后，**你可以去做任何娱乐网站，积累 100 天，一个数万 ip 的优质娱乐站不就打造出来了吗？**

所以，还是那句话，seo赚钱的路子太多。这也是为什么当我学会了seo后的一周后，我对自己说：**我已经找到我未来三年后发展的方向了！**

案例七 美邦 led 案例

另外看我如何利用 seo 来**解决生活及工作中的矛盾**的吧：

前段时间，我们公司跟另外一家公司发生点矛盾，什么矛盾呢？12月31日的时候，我们公司一个设备坏了，而那个设备我们在1月1日元旦的时候肯定要用，也只有供应商能修。所以我们尽快联系上了供应商，让他们务必解决。因为这家供应商以前处理我们的故障的时候都是拖三拉四，一个问题拖个几天。这次我们要求务求当天解决，连打了几个电话。

最后供应商给我们的回话是：今天解决可以，维修费4800元。要不然得等几天，我们要为你们赶的……


因为这个设备对我们很重要，没办法，我们只好中午把钱打了过去。下午他们修好了。

哎，遇上这种黑心商家你能怎么办？

看看我是如何利用 seo 报复的。12月31日上午我编了一个帖子：
<http://blog.cnfol.com/jantie99/article/8746211.html>



下午我再搜索的时候，已经呈现以下情况了：

网页  打开百宝箱...

[南京led电子显示屏,南京显示屏,南京电子看板,南京看板,南京美邦电子...](#)

南京led电子显示屏,南京显示屏,南京电子看板,南京看板,南京美邦电子有限公司是一家专业从事LED电子显示系统研发、制造、销售的民营高科技企业。

www.mebon.com.cn/ - 网页快照 - 类似结果

搜索“**美邦 led**”，第一名是它的官方网站，第二名是我的帖子：

<http://www.goo>

[南京美邦led公司服务实在太差！-网上赚钱是真的吗_jantie99_中金博客](#)

2009年12月31日 ... 研究网上赚钱请联系本人qq:57414921，网站www.fp025.cn 南京美邦led公司服务实在 ... 我们跟南京美邦led公司2008年合作的，当时跟他合作前，态度非常的好！

blog.cnfol.com/jantie99/article/8746211.html - 网页快照

[点击可以看到久久的演说视频，快来看看](#)

[gle. cn/search?hl=zh-CN&source=hp&q=美邦 led&btnG=Google+搜索&aq=f&oq=](http://www.google.cn/search?hl=zh-CN&source=hp&q=美邦 led&btnG=Google+搜索&aq=f&oq=)

另外搜索“美邦 led 公司”：

<http://www.google.cn/search?hl=zh-CN&newwindow=1&q=美邦 led 公司&btnG=Google+搜索&aq=f&oq=>

大家明白了没？因为你控制着搜索的排名，所以你可以控制舆论！

只是最近太忙了，过几天打个电话给那家公司，问问：“你们公司需要做网站优化吗？不优化那贴子我就不删了~”“收费？6800 就可以，包删帖”

当然，咱不要用这种手段去行恶，去做缺德的事，因为对方不仁在先，我就不客气了。

案例八 朋友做 seo 工作

我一个朋友担任一家公司的 seo，那个朋友才大学毕业，现在在上海，找了份 seo 的工作。凭他的其它条件，我觉得他要是找一个除了像 seo 这样舒服的工作外的话，说真的，还真不容易。

从他的案例中，你就可以知道 seo 的市场有多大，seo 的工作多爽了：

当他一开始到那家公司工作的时候，根本不受重视。别人也不知道 seo 干什么用，只是要他做一个关键字。而当他把 seo 的魅力讲给他们的公司的时候，他们公司傻眼了。

他在做他们公司的优化的过程中一直跟我商量着怎么来弄的。我们制定了那家公司的全年的 seo 计划。这里我就讲讲他们为公司做的第一件事吧：

他们向公司提议首先先把他们的声誉搞定，他花了一天的时间写了 N 篇博客。

3 天后，搜索他们公司名，前三页 90% 全是他的博客！当然内容全是夸他们公司的软文。

看到这个成绩，他的领导笑了——全部的负面消息都在 5 页之后了

我问他：公司给你待遇如何？

他说：还没谈。不过他们最好聪明点。前三页都是我的软文，待遇低了他们怎么活？

哈哈，你听得懂吗？

前几天这位朋友又跟我讲，现在他的工作直接对他们老总负责了（以前只是对经理负责）。公司的全部的网络上的行为全部听他指挥（要知道他刚大学毕业）。

祝他更加成功！

案例九 南京做网站

坦白讲，我目前通过 seo 在网络上赚到的钱，真的算不上数。比我牛的人一堆又一堆，我不断的通过朋友去认识这个圈子中更牛的人，真的是山外有山，有外有人。就像上个月我刚跟中国外贸营销推广第一人夏涛见面学习交流了，还跟他换了友情链接。

目前我还只是做一些小站的过程——看到什么站，觉得能盈利的话，就搭个站，优化到第一。我现在手上的这些小站，我对他们的潜在要求都不会太高。就像南京广告公司排第一，一年给我们带来一单，我就满足了。

所以当我觉得我是能做网站的时候，我在想做一个网站制作的业务吧。然后就花了一个下午做了这个网站。选择了一个不算难，但是搜索量还不错的关键词：南京做网站。

因为我做这个站的时候，根本没当回事。因为忙的东西太多了，就像我现在不自己列一下，

都不知道自己有几个网站。所以都忘了跟别人讲有这个网站。

整整一个月后，排到了百度第一（前面 N 个推广）：

[南京做网站 选玖佰网 精美设计完善制作!](#)

南京做网站首选玖佰网!南京网站制作最好的公司!专业从事网站建设,网络推广,网站设计,网站维护,南京做网站,就选玖佰网!电话:025-58328263

www.jiubaiwang.com 1K 2010-02 - 推广

[南京做网站 数据时代将优惠进行到底](#)

南京做网站找数据时代,低廉价格,优质服务.本公司为适应不同类型,发展阶段企业或者个人网要求,我们提供有包括南京做网站,系统集成在内的完整的网络平台服务.

www.sjera.com 1K 2010-02 - 推广

[南京网站建设-网站制作-网站设计-南京联众网络公司-网页设计](#)

南京联众科技南京一家专注于企业信息化领域的网络公司,专业为南京中小企业提供网站建设,网页设计,网站优化推广,域名等基础服务。为南京企业上网提供一站式服务

www.njzlkj.cn/ 2010-1-28 - 百度快照

南京联众网络公司，就是我做的，呵呵。后来我找到一个做网站的朋友，把这个网站交给他打理。对于从这个网上接到的单子，我们分成。

做到第一的第一周，我们就接到了一个订单。

对于这个网站今年可以帮我赚到 1 万元，我觉得一点问题都没有。

对于这个网站，因为我用的现成的源码，几乎没有改动。累计花时间也就 6 小时吧。

案例十 泡妞教程 seo 销售

这是我的一个学员按照我的方法做的一个案例。

我让他选择一些泡妞相关的词。因为是他的隐私，所以具体什么词我就不说了。他用我的方法，在一周内他告诉我几乎天天有人问他这套教程怎么卖？

一周的时间，他成交了 3 单，累计近 100 元，虽然，这个收入非常非常小。但是这是这个学

员完完全全通过 seo 赚到的第一笔钱。而且他的整个操作过程非常非常简单。现在我若是公开了他的网站，他的操作方法会立马被整个网络复制！

因为他的那些关键字的排名大多现在还在三页以后，流量来的很小。我目前在教他如何把这些词全部做到第一的方法。**只要他按我的执行，被动财富日赚 100，真的是轻轻松松！**

最后，我总结一下 Seo 的 11 种赚钱方法

我觉得的利用 seo 赚钱的几种方法，绝大部分方法我都有过尝试。下面整理出来：

1、靠 seo 获得大众流量，挂 google 广告或下载广告赚钱。

案例：比如我那个**张雯晶的案例**，这个贴子没有做其它的包装，就让我三天获得了 1500ip 的流量。我做了那个下载的广告（后来这个广告后台出了问题，查不到数据），那其实我就可以赚钱了。

优点：业务模式简单，人人只要操作了就会有钱赚（写一篇贴子你不会吗？）；

缺点：流量要求大，所以做起来会较累；

2、靠 seo 获得定向流量，做 cpa 赚钱（按点击或下载付费）

案例：你去搜索“飞信”或“139 邮箱”或“58cpa”发现都会有很多其它的 cpa 网站，通过把这些词做上排名，别人主动搜索并下载（注册）后，就可以赚钱。

优点：业务模式简单，做上去了排名就是**被动收入**了。

缺点：竞争比较激烈，但可以找一款冷门的 cpa 产品。

3、靠 seo 获得定向流量，销售网络产品赚钱

案例：我的 **seowhy 学员日记**，就是这样的案例：<http://www.fp025.cn/thread-371-1-1.html>；另外我的**减肥产品排行榜**也是如此，这个做的是淘客，如果排名进了前三，那可以获得不错的收入。淘客就是典型的这种类型。

优点：做上去了就**被动收入**；

缺点：因为操作简单，所以找一款好产品不容易，竞争激烈，找准一款冷门产品就好。举例：问学堂的产品可能竞争就有点激烈（做的人多）；但我做的 **seowhy 培训**推荐，这个就是几乎没人去做，很快就排到第一了。

4、靠 seo 获得定向流量，通过卖广告给特定需要的人赚钱

案例：我们现在运作的[全国站笔记本论坛项目](#)就是有这样的目的，通过获得搜索“笔记本电脑”等相关词的流量，然后把广告位卖给相关业务提供商。

优点：建立好渠道后（定向流量及广告商）可以获得被动收入；

缺点：需要让广告投放商相信广告的效果。

5、帮助企业提供 seo 排名服务赚钱

案例：我做的第一个案例就是[南京大学生公寓](#)的网站，是主动找到的我，我收了 3000 元。现在我基本上每个月都可以接 2-3 单，保证 5000-10000 的优化收入。我的[南京 seo](#)排名第一，也让我有了不少的企业 seo 服务机会。

优点：直接收钱，做排名方法也是很简单，没有风险；

缺点：需要在线下跟人打交道。

6、与企业（朋友）合作，做出网站接业务，分成获利。

案例：我一个朋友把山东 led 这个词做到了第一，然后跟一家企业合作，企业按照一个订单 1000 元付费给他，这个朋友每月会有 1000-3000 元的被动收入。

优点：利润比网络产品推广的利润更大。

缺点：找到这样的合作公司不容易，需要人脉基础。

7、自己开公司赚钱。

案例：我自己原来有一家[广告公司](#)，我就可以通过 seo 把自己网站的排名做上去。现在我的公司可以经常接到客户电话。因为我们的订单利润会非常高（每笔过万），所以我相信，总有一天，这些询盘会转化为收入。

优点：利润更大；

缺点：能力要求强。

8、发掘业务，找合作伙伴合作赚钱。

案例：这个跟第五点比较像，但不一样的是：这种业务是你自己先找，觉得可以去做。然后再去找朋友去帮你运作这些业务。比如说我想做一个泰州装修公司，因为我父亲会做装修工作，所以我觉得我做起来这样的一个网站后，就可以获得业务。其次，我觉得我可以做一个网站制作业务，所以我现在就找我一个做网站制作业务的朋友做了[南京做网站](#)这个词，这样就可以业务分成。

优点：对业务的控制力更强；

缺点：发掘商机的能力不容易，找到一个合作伙伴不容易。

9、投资更大的网络项目赚钱。

案例：现在我跟朋友做的[纯恋爱同城交友网](#)，就这样的一个大网络项目。

优点：成就一个品牌网站，获得无限发展机会。

缺点：资金要求高，风险也较大。

10、做商城卖产品 B2C 直接赚钱。

案例：我一个朋友做礼品业务，那我就教他做了一个礼品网，销售自己的产品获得利润。包括前段时间我想跟朋友合作搞一个比如玩具批发网站或是一个水晶批发网站。

优点：可以成就一个品牌；

缺点：资金要求高，对产品的运作能力强，找到好产品也不易。

11、利用其它模式赚钱，以后分享。

有一句话叫做：拜神太多，将会六神无主。我觉得我写了这么多方式，大家会看得很晕，反而不知道应该从哪里入手。

相比较这 11 个理论，我更整理出了更能够让人轻松找到 SEO 赚钱项目的理论，不过这个需要参加我的课程才可以获取。

Seo 赚钱是 2010 年成功率最高、收入最稳定网络赚钱项目

提问：你是否是因为自己培训 seo，所以才说这句话？

回答：一、我在网络上的前半年，非常非常努力，但是赚的钱寥寥无几。而踏入 seo 仅一周的时候，就建立了我未来 3 年的在网上赚钱的信心，而后来我的每个月的收入都超上个月；二、我一直认为，如果我培训别人赚钱，我的培训费超过我自己靠 seo 赚到的钱是可耻的。所以我把大量的时间花在自己做项目上。学员学到的都是完完全全的实战经验！而不是纯理论。而我自己做的项目完全在证明我的观点。

提问：我听人说学习 seo 很难呀，看来不适合我。

回答：一、这句话影响了我至少三个月没有去学习 seo，而我学会 seo 只花了一夜（第二天开始做南京广告公司这个词，50 天后到第一）；二、我自己是做公司的，我的公司目前所有

的人都被我教会了 seo，而他们曾经对网络一窍不通！三、我还教会了我老妈学会了 seo，要知道她只会打字！

提问：seo 为什么是成功率最高，收入最稳定的网络赚钱项目？

回答：其实，我一向不认为我是天才。我目前做的不少站都是只要能赚钱（月赚 100-1000），我就做个站，优化到第一，等着赚钱。思路非常明确，目标也极其简单。我做站就像买房租房的盈利模式一样，我的父母靠买房子租房子获得了他们的财务自由（买了 7 套房子，目前 5 套出租，在一个小城市年被动收入 10 多万），他们觉得一处房产有价值（我就是研究什么站能赚到钱），买下（我就是把网站优化到第一），出租房产（我就是靠网站的流量赚钱咯），然后他们再有钱后就开始物色下一处房了（我就是做新站），就像一个人可以同时买 20 处住房，然后全部出租获得被动收入一样。我可以管理 20 个以上稳定盈利的网站。

关于我的父母的被动财富法详阅：<http://www.fp025.cn/thread-37-1-3.html> 我的父母是我的学习榜样。

之所以我说 seo 赚钱成功率最高，因为用 seo 赚钱就像刚刚那个例子一样，你永远做的都是加法！你的流量也是每天增加（一天优化增加 10 个 ip，一年也有 3000ip），你的收入更是慢慢就会成为被动收入。即哪怕我一个网站一个月就赚 300 块，那我可以一个月做三个，等到 4 个月后，我就有 10 多个这样的网站群了，收入 3000 元真的轻轻松松！

我相信，只要按照我的实战模式去走，半年内就可以做到月赚 1 万的目标！

第三篇 久久创业平台——全国站分站

在建立互联网论坛的初期，因为我完全是想把这个论坛只是做成自己的一些博客，然后自己研究出来的经验，跟少量的信任我的 vip 朋友们去分享。然后，在 **一个多月** 的时间中，让我意外的是，我就招了 **近 200 位的 vip 成员**。这个是我一开始出乎我的意料的。

在我教会大家的 seo 的时候，有些问题我也面临了。

因为有的朋友不会用开源程序，有的朋友网站设计不够精美，有的朋友没有太多商业头脑。对于这样的朋友，**如何去靠 seo 赚钱呢？**

我的新想法完全是学习的 **战略基地** 的思路，我觉得战略基地利用了这套思路真的是天才之举（虽然不一定是他们创造的，但我毕竟是从他那儿学到这个的，所以还是对他们表示感谢！）**他们靠前端收取会员费，但是后端靠会员卖产品，既实现了前端的利润，又实现了会员和他们网站的共赢。**

仔细研究后我觉得，我可以不向我的会员们收取高额的会员费，但我也可以找个思路实现后端的价值！

如果我也找几款产品，让大家优化着卖，我觉得并不好，**因为学员们竞争较多的话，直接导致每个人都不会收入很好！——这也是网上采取这种模式营销的培训站的通病。**

后来终于被我想出一招：既实现会员后端的价值，又不会让我的学员形成竞争的方法，这个方法就是：**全国站分站**。

思路的总概就是：我会拉我的做大站的朋友把他的网站开发成全国分站的形式，把各城市的分站 **全部免费** 送给我的学员！

免费？是的，**完全免费！**

提问：那到底对那些朋友有什么好处？

答：就拿目前已经与我们达成合作的 **纯恋爱交友网** 来说。由于我给他的方案，虽然他送出了全部的分站收益，但另一个角度，他释放了他的精力。假如，我们有 1000 人帮他推出 1000 个分站的建设，各大城市的排名，如南京交友、青岛交友、宁波交友等都拿下了前三，他在全国每个城市的影响力将会非常之大。假如每个城市有 1000 ip 一天的话，全国将会拥有 100 万的 ip 了！

提问：对 vip 学员有什么好处？

回答：从 vip 会员的角度，很多朋友不会自己去架设一个站，也不会选择关键字，更不懂如何经营。那么他们只需要去完成一点：把这个网站优化到第一，而这是每个成员都可以学会

的！

- 1、免去域名、空间费——我们也会提供了绑定自己域名的功能；
- 2、由全站的内链带动你的分站的权重。目前已经有 60 多个城市的 pr 达到了 4——当然，这些城市我们对于参与者的 seo 水平更高。
- 3、获得优秀排名后，可获得未来总站分配的收益。
- 4、其它城市获得的成功经验会被分享，你可以直接复制。

当我目前跟我的高手朋友们谈起这个“**疯狂的想法**”的时候，他们对我的想法太认可了，所以他们在完全配合着我的行动：

全国分站的理念定下来了，但具体的执行上，我们针对每个网站，都提出了非常可行的操作方式，如下我会举出我们会在 2010 年 2 月推向市场的重磅级项目：

纯恋爱交友网合作方案（第一轮）

合作单位：**纯恋爱同城交友网**-互联网创业论坛全国站分站首轮合作单位

这个网站目前首页 pr5，内页中有 60 多个 pr4。优化了全国 1800 多个城市的“城市交友”关键字。2010 年 2 月我们将推出第一轮尝试性合作：20 个城市。我们第一次的合作采取了直接悬赏的方法刺激每位 VIP 学员：**悬赏总额 10 万**。

合作方案：

- 1、申请你希望优化的城市，如常州交友；
- 2、优化纯恋爱交友网这些城市的关键词（如常州交友）到百度谷歌第一，并连续保持三个月，**我们会以 5000 元的价格收购你所做的城市分站**；
- 3、如果你觉得你做到三个月第一后（经我们先确认）的价值超过我们的收购价，**你将可以保留分站的运营权利，并且获得分站运营收益的 100%金额（我们会为分站制定足够的盈利模式及广告位置）**；
- 4、你**随时**向我们申请回购你的城市站，只要回购时仍然保持百度谷歌第一。

5、连续 3 个月进不了第一页，取消合作关系（如果你三个月都进不了第一页，证明你没有努力过）

首轮合作城市，请从以下 20 个城市选择，相近城市者选择优先（比如我南京就可以优先常州交友），目前这些城市在谷歌百度上都有排名。

常州交友
湘潭交友
惠州交友
汕尾交友
梅州交友

遵义交友
北海交友
天水交友
漳州交友
龙岩交友

安庆交友
黄山交友
宣城交友
盘锦交友
通辽交友

潍坊交友
泰安交友
阳泉交友
德阳交友
榆林交友

常见问题：

1、网站是由谁提供？

答：我们直接优化的就是纯恋爱交友网的城市分站，不需要你有网站或域名。

2、我所在的城市还没有怎么办？为什么只有 20 个城市？

答：这是我们对全国站分站模式的进一步尝试，未来我们会加大城市合作数量。先期 20 个城市我们采取的是价格最高的合作方法。

3、如果我只做到前三，第一名达不到怎么办？

答：你将获得该网站长期经营全部利润！如果全国站获得广告收益需要你的广告资源，全国站将会向你采购！你也可以挂各种广告，组织各种线下活动等方法获益！所以这是个让 vip 会员稳赚的方案！

4、如果我三个月内做不到第一页呢？

答：目前我们纯恋爱交友网 1800 个城市分站，已经有超过 500 个城市分站在谷歌 3 页内，很多城市都因为总站的权重进入了第一页。并且我们利用了系统的培训方法，只要你按团队的方法来，一般 1 个月就可以进第一页！如果做不到，只是因为你没有行动！

以上就是我们与纯恋爱交友网的合作方法。你或者认为那个交友网是不是傻子或是骗子，愿意花这么多钱？那我们来算笔账，让你知道什么叫生意人的精明？

全国一共有 221 个地级市，如果我们以一个 5000 元的价格收购了全国的排名第一的分站！我们总共只付出：100 万元！而实际会有超过一半人会自愿保留分站运营权益，我们实际根本只需要花几十万元就可以拿下全国的交友网第一！同时，由于这种权重的带动，可以使得那另外的 1600 个县级市达到平均前五的排名！一个拥有这样的排名的网站价值多少？

答案：不会低于 100 万美金。

当然全国站模式是我的首创，它还需要时间去完善，具体需要你关注我们论坛的动向。

总结

对这本电子书作个总结吧：

- 1、你所认为的网络赚钱高手，其实大多都已经放弃网赚了，留下的，大多都是在靠卖培训、卖软件、卖项目赚钱；
- 2、seo 是我网上赚钱实践 8 个月以来，发现的最暴利、成功率最高、赚钱最稳定的项目！而且非常非常非常容易学习（当然要得到对的人的指导）；
- 3、我目前通过 seo 是如何赚钱的。因为我学习 seo 仅仅 3 个月，收入有限，项目有限。等到下一个月我会有不断的新的盈利的网站出来。你可以到我的[互联网创业论坛](#)去关注我的发展。
- 4、[全国站分站](#)，是我目前做培训的 80% 的动力，越来越多的高手认可了我的理念，都给予了我不少的支持。

展望

这本电子书是我[互联网创业月赚一万教程](#)的第二辑了。我给自己的目标是 2010 年我会每个月出一辑电子书，来记录我以及我团队的发展。也一步步分享我的互联网创业成功之路。非常非常希望得到别人的支持！

我的理想：让互联网创业论坛成为互联网最有影响力的创业平台之一！

久久联系方式

版权所有：[互联网创业论坛](#)

作者：久久

原名：蒋晖

QQ：57414921

公司地址：江苏省南京市新街口国贸大厦 13 楼

蒋晖 2010 年 2 月 3 日