

如何从零开始做Amazon英文Niche站？完全指南及案例分析

这个案例讲如何构建英文niche内容网站做Amazon联盟推广，并通过搜索引擎排名获得稳定的流量。如果你了解一个单站是怎么一步一步走向成功的，那么我们把单站的步骤进行批量的整合，加以计划实施，这样就可以建造一个niche站群，这样确保站群中的每一个niche站大部分都是可以慢慢走向成功的。



首先让我们理清下思路。先介绍一下我是怎么知道这些知识的。我看过不少国外牛人教程和博客，并且也花了几千美金买各种国外的付费教程、培训。各种教程看的太多了，慢慢的自己就有了总结。

能成功的只有一种，靠自己不断的研究和坚持，凡事想靠点教程或者论坛之类的，都是不可靠的。所以不要再幻想，行动起来。下面一步步开始记录做一个[利基权威英文内容站](#)直到盈利。

怎么样形成自己的路？3点总结：

1. 你学习了多少别人总结的知识；
2. 大量的知识你自己是怎么样自我总结的；
3. 把自我总结拿去实践，并不断修正然后再总结，就形成了自己的路！

怎么样做好免费流量？你心中要有以下几点：



百度智能云高稳定主机 6元/3个月

高稳定云虚拟主机,独享带宽,建站24小时极速收录,安全稳固,定期多份数据快照备份,香港线路免备案!

百度智能云

打开

1. 要明白世界整个网络是以免费流量为核心的。
2. 免费流量巨大，并且有超强的复制性能与扩展性能。
3. 免费流量可以赚很多钱，由于可以无限扩展，只要明白了原理，操作更加容易和长久。
4. 我们的入口在搜索引擎，所以通过搜索引擎获取免费流量是最快捷和长久的一种方式。
5. 除了搜索引擎，我们还可以凭借网站的质量，获取很多直接来源或者外链来源的流量。

为什么很多人抱怨搜索引擎流量不好搞？你看下你是否掌握了以下几点：

1. 搜索引擎排名的本质是什么？排名的本质是筛选出对于用户搜索信息最有价值和参考意义的网站页面
2. 你的网站和网站页面是否遵守google的质量指南？
3. 为什么你的站会排在别人的后面，google怎么计算你网站的质量？

第一部分，要推广的商品和利基选择

首先选Niche 还行要推广的Amazon商品？先选品，有了好产品就确保了我们的利润最大化。一切以推广Amazon产品赚佣金为主旨。

1.1 打开Amazon.com去挑商品。

我们选择商品，就是选择顾客有信心购买的商品，我给大家总结了如下几点基本选择的方法：

1. 产品价格在80美金以上，并且最好有连锁销售产品（就是有附属品一起销售的产品，比如手机，配套的必须买电池，耳机等，这样多个商品加起来利润也就多了）；
2. 有4星级以上的好评，长期有货源；
3. 非季节性商品，有一定数量的同类商品。

实话实说，选什么产品，并不重要，只要可以卖出去，重要的是推广，卖什么产品真的无所谓。

根据以上的条件，我选了：[Sun Joe SPX3000 Pressure Washer](#)。这个产品，平均100美元以上，而且有很多不同好评的同类产品，而且用这个产品做review站的人，非常的多。

为什么我选择了一款竞争大，并且常见的niche？（有一点，你要牢记，竞争大，意味着赚的多，怎么赢得竞争，肯定是一套方案的，不要觉得竞争大，就放弃，如果你了解了搜索的排名原理，那么你也有机会赢得竞争，长期在top前10）。但这个竞争有一个量，就是你可以承受的竞争，我们用外链的数量来判断竞争度。

我们传统的教程和观念，就是去寻找低竞争的产品，低竞争的niche。随着时间，这样的niche越来越少了，不能说没有，而现在你找出一个低竞争niche后，往往有以下的问题：

1. 搜索量太小，没啥流量
2. 这个niche的关键词没有购买欲望，不是buyer keyword，这意味着你排名第1也可能没转化

有竞争的词，有什么特点：

1. 搜索量较多，预期流量多
2. 竞争词系buyer keyword，转化率好
3. 竞争大上首页难

我的选niche的方式就是适当的，自己可以承受的竞争关键词，就可以做了。而不去找低竞争的，低搜索量的词。

1.2 选择root keyword（核心关键词）

首先选用一款自己熟悉的英文SEO工具来找出该商品的关键词列表。首先我用免费的Uber Suggest收集关键词列表

Pressure Washer	Web	English / Uni...	LOOK UP
<input type="checkbox"/> northstar pressure washer	2900	\$ 1.2	1.0
<input type="checkbox"/> power washer hose	2900	\$ 1.02	1.0
<input type="checkbox"/> pressure washer northern tool	2900	\$ 0.93	1.0
<input type="checkbox"/> excell pressure washer	2900	\$ 0.88	1.0
<input type="checkbox"/> car pressure washer	2900	\$ 0.85	1.0
<input type="checkbox"/> pressure washer reviews	2900	\$ 0.85	1.0
<input type="checkbox"/> husky power washer	2900	\$ 0.79	1.0
<input type="checkbox"/> pressure washer direct	2900	\$ 0.78	1.0
<input type="checkbox"/> pressure washer nozzles	2900	\$ 0.66	1.0
<input type="checkbox"/> pressure washer near me	2900	\$ 5.08	0.87

pressure washer	Web	English / Uni...	LOOK UP
<input type="checkbox"/> simpson pressure washer	9900	\$ 0.81	1.0
<input type="checkbox"/> generac pressure washer	9900	\$ 0.91	1.0
<input type="checkbox"/> pressure washer generac	9900	\$ 0.91	1.0
<input type="checkbox"/> pressure washer hose	9900	\$ 0.91	1.0
<input type="checkbox"/> best pressure washer	9900	\$ 0.57	1.0
<input type="checkbox"/> pressure washer best	9900	\$ 0.57	1.0
<input type="checkbox"/> pressure washer troy bilt	9900	\$ 0.41	1.0
<input type="checkbox"/> troy bilt pressure washer	9900	\$ 0.41	1.0

以上看到Pressure Washer reviews这个词本地搜索2900/月，CPC:\$0.85，符合我们做review站需求，于是Niche关键词定为:Best Pressure Washer reviews， 我选这种购买意向强的词，因为有很好的转化率。

然后，我再用Semrush 查看下这个词情况， 品牌关键词（brand keywords）很多，可为各网站分类布局好关键词。

Keyword Overview: pressure washer reviews

Live date: 24 Mar 2018 | Device: Desktop | Currency: USD

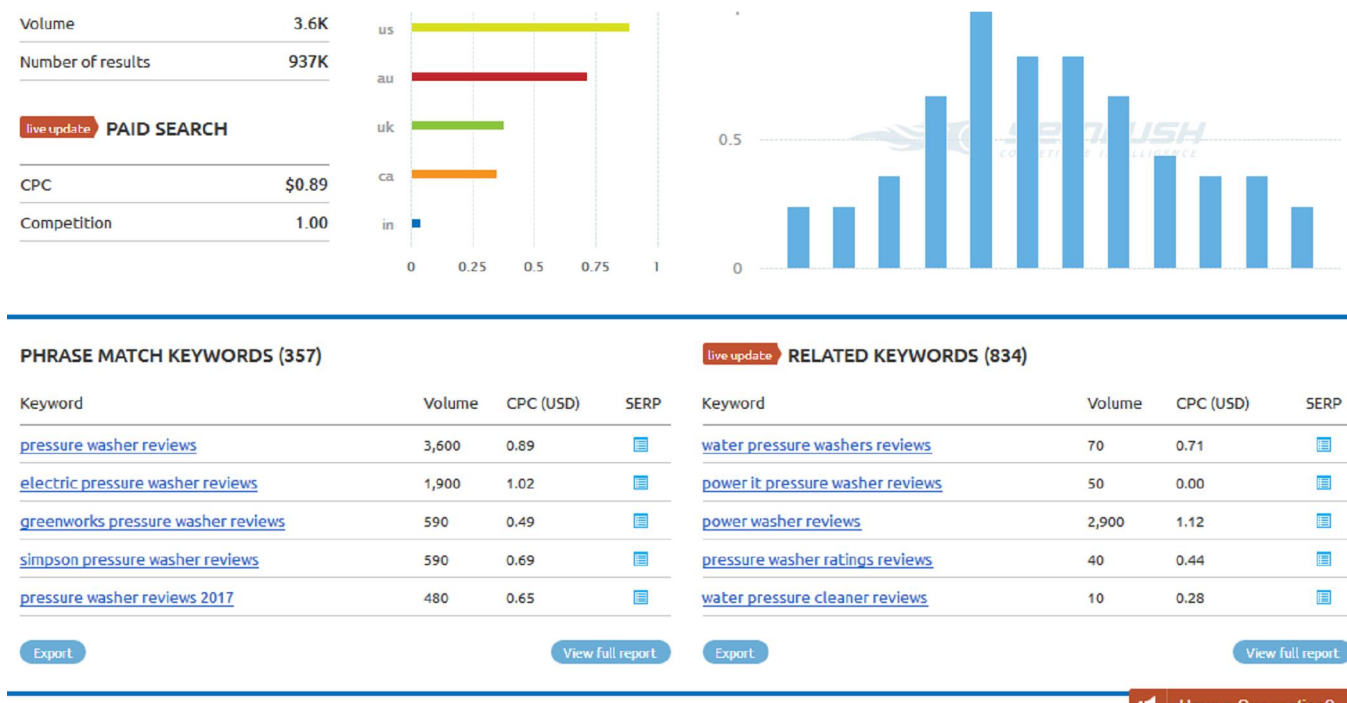
PDF

Overview | Phrase Match | Related Keywords | Ads History

live update ORGANIC SEARCH

live update CPC DISTRIBUTION

TREND



通过SEO关键词工具，我很快便收集到了我niche站最初要用的100个关键词列表。

然后google 下我们的主关键词。我们把权重引流站先去除，比如squidoo, youtube, amazon, yahoo等，这些权重站我们未来是要使用的，竞争的时候，先不看它。然后去除大型站的内页，比如大型的review站，咨询站等。我使用了Mozbar 谷歌浏览器的插件看竞争对手PA和DA得分。发现有个排名第三的PA38,DA26,说明竞争度不大。

://www.google.com.hk/search?q=Pressure+Washer+reviews&oq=Pressure+Washer+re

Search Profiles Google US (non-personalized) ▼

The Best Electric Pressure Washers: Pressure Washer Reviews ...

<https://www.familyhandyman.com › Tools> ▼

Two Critical Ratings. Pressure washers carry two ratings that reflect their cleaning power: pressure, measured in pounds per square inch (psi), and water flow rate, which is measured in gallons per minute (gpm).

1) PA: 34 2 links | DA: 71

Best Pressure Washer Reviews - Top Pressure Washers & Tests

<https://www.popularmechanics.com/.../reviews/.../we-test-the-top-small-pressure-wash...> ▼

Aug 31, 2017 - Nothing beats a gas-engine pressure washer for tackling tough cleaning jobs. We tested four models by blasting grime and paint off wood test panels.

1) PA: 58 171 links | DA: 87

Gas & Electric Power Washer Reviews: Best Pressure Washers 2018

www.washwisely.com/ ▼

If you're looking for a pressure washer, my website has plenty! If you want to know more about pressure washers, my website can help. Your endless search for information stops here!

2) PA: 38 48 links | DA: 26

排第三

Pressure Washer Reviews & Ratings @ Pressure Washers Direct

<https://www.pressurewashersdirect.com/reviews.php> ▼

Select Style. Pressure Washers. » Electric - Cold Water. » Electric - Warm Water. » Electric - Hot Water. » Gas - Cold Water. » Gas - Hot Water. » Diesel. » Honda - Powered. Skid. Trailer. Truck Mount. Wall Mount. 2000 PSI. 4000 PSI. 6000 PSI. AR. BE. Briggs & Stratton. Campbell Hausfeld. Generac. General Pump. Karcher. ...

3) PA: 31 1,652 links | DA: 37

如果我们要排在首页，我们在seo分析工具上的数据，应该和这些网站差不多，或者更高一些。搜索引擎既然选出了最优秀的10个站，那么只

要拥有与竞争对手一样的外链数量和质量，同等质量的网站内容（其实这些竞争对手的网站内容很一般），我们也可以出现在前10，如果努力一点，前3是绝对没有问题的。

1.3 域名的选择

我们到底购买EMD（Exact Match Domain 精确匹配关键词的域名）域名还是KRD（Keyword Rich Domain 关键词丰富域名）还是NKD（Not Keyword Domain 非关键词域名）？以前选EMD域名最好，但现在Google改变了算法。选个宽泛点好记的两三个单词组合的NKD域名即可。

比如以下，我通常只选com域名，net、org等不选，google有权重和档次之分的，符合大众口味最好。域名商选godaddy和namecheap还有namesilo，要注意的是whois信息，最好搞一个全新的信息，你可以用生成器生成一个假身份然后填写whois信息。我推荐namesilo，因为whois信息保护免费。

bestwasherlab.com

clearexpress.com

washerpsi.com

域名无所谓，关键是内容与外链，记住了，任何域名都可以做上来，大家都是公平的。（提示：pressurewashr.com就是我们本篇要讲的案例，这个网站存在，而且是一个成功的网站）成功在于4-6个月的坚持，文章在精不在多，外链也是质量远远大于数量，而你付出的回报是一个稳定的top前10，不求短暂排名，但求长期稳定排名。

第二部分，买主机与安装wordpress

2.1 网站虚拟主机和VPS选用

起初虚拟主机或VPS都行，甚至没钱的新手刚开始用免费日本xrea虚拟主机也是可以的，支持SSL，不过记得每天备份，免费无保障。我建议买个SiteGround虚拟主机，简单好用，速度和安全性都好。若买VSP，推荐 Vultr 512M内容的\$2.5/月那款就够了，位置美国的就行，我们主要访客在美国。

2.2 给Niche站用上https

SSL证书基本上已经成为了现在建站的“标配”了，无论是搜索引擎对待Https加密的态度，还是用户对于Https链接的认识程度。建议去SSLForFree.com获取个免费的Let's Encrypt提供的三个月证书，可续期。

2.3 wordpress主题选择

网站初期选个大气美观的主题即可，KISS原则，简单最好。推荐本站用的GeneratePress，免费版即可，以后需要再买Pro。

第三部分，英文内容站网站架构

这个很重要，因为结构决定了整个网站的投入和流量来源。网站架构主要还是服务于展现网站内容的，让访客更好的找到需要的内容。

因为互联网上有很多人在寻找问题的答案，一些解决不了的问题，用户会大量的去搜索。所以在做这种类型的affiliate的时候，首先一定要明白你的受众到底要解决什么样的问题，并且同时也要做相应的关键词调研。

3.1 组织内容架构

经过上第一部分关键词研究，你应该得到一个较为庞大的关于如何Pressure Washer的关键词列表，目前看来它们是无序的、混乱的。很好，因为这一步我们会根据一定的原则而将它们归好类，然后在下一步建站的时候，把它们合理地归置到对应的地方，让整个网站看起来很有条理。

3.1.1、首页内容

首页是关于Best Pressure Washer reviews的，那么我们要从上一步的关键词列表中整理出跟这个词“Pressure Washer reviews”是同个级别或者同个意思的词，将它们也定位到网站首页。

我这里把从Uber Suggest获得的那些关键词里面选，你自己做的话还是要把其他工具里出来的关键词选进去。与首页主词Best Pressure Washer reviews能对应上的词有：

power washer reviews
generac pressure washer reviews
pressure washer reviews 2018
pressure washer reviews 2019
excell pressure washer
pressure washer equipment
pressure washer buying guide
pressure washer cleaner reviews
best rated pressure washer

3.1.2、分类主题的确定

搞定首页后，我们就需要把各分类的主题都确定好，以便往各分类里组织内容。这里我们还是以Uber Suggest得到的那些关键词为例，你自己做的时候，后面的关键词工具得到的词也要做进去。

我们将首页也作为一个分类，这个分类的主题就是pressure washer buying guide。那么，其他分类可以是：

- *Pressure washer buying guide* — reviews 2019/ 2018/best rated/excell pressure washer
- *Choose By Cleaning Power* —Best Light-duty / Best Medium-duty /Best Heavy-duty
- *Compare Gas and Electric Power*
- *Budget* — cheap pressure washer/best budget pressure washer/affordable pressure washing
- *Brands*--Trusted Pressure Cleaner Brands :honda /karcher /greenworks /simpson /ryobi
- *Accessories* —pressure washer accessories: nozzles/quick connect

3.1.3、将内容组织进各自分类

既然网站分类确定好了，剩下的就是将分散的适合做文章内容的关键词按照意义组合归置到各自合适的分类下。我们说过，把首页当做一个分类，这个分类的主题就是“pressure washer buying guide”，那么应该归置到首页的文章有：

Best Pressure Washer reviews
power washer reviews
excell pressure washer reviews
pressure washer cleaner reviews
best rated pressure washer reviews

应该说明的是，这里的归类是没有绝对标准的. 其他的分类同样照主页关键词来归类。

3.2 网站的Silo架构

我一般都会为我的英文内容站架设一个silo架构的网站，silo这个词好像没有什么特别好的中文翻译词，我们估计还叫它silo把。这种结构要注意的是，我们不仅从域名的buyer keyword获取流量，还需要从目录链接上的关键词，最后还有每一篇文字的主题关键词获取流量。

Silo架构一点也不高深，反而是一种追求简单和主题相关的网站架构，也是非常好的一种网站架构。如上图所示，silo处于主页之下，在一定程度上来说，与网站内容的分类等同。Silo就是网站的分类，然后会管理其下辖的文章。

比如在我的英文内容站中，silo1会是一篇1K-2K字之间的文章，在边栏会有一个菜单，菜单下会有3条链接分别指向文章1、2、3，且以该文章

对应的主关键词为锚文本；而文章1、2、3也会以silol1的主关键词为锚文本做链接指向silol1页面。

Silol1下面的文章1、2、3不会指向到silol2页面及其下文章；同理，silol2及其下文章也不会指向silol3的任何地方。这样做的好处是将内容以主题组织好，从意思上到网站架构上，容易传递相关性。让搜索引擎易于理解、抓取和让网页获取好的排名。

第四部分， 文章内容获取

适合国人的英文内容网站思维,国人在英文站的缺陷是很明显的，英语较差，基本写不出文章，更别说那种对niche深入分析后的文章。

即使英语稍微好点的，也不可能写出对niche深入并透彻的好文章，即使老外也很难写出，因为写一篇文章，唯一性是容易做到的，但是文章的质量是与网站主题细细相关的，部分人也知道，外包也难做到真正的高质量文章，最多解决了原创的问题罢了，因为写手不可能对任何niche主题都有深刻的了解和体会。

而我们国人做英文站，很多时候是在跟那些大型专业的权威站竞争，我们写不赢人家，人家的文章不仅原创，而且深入细腻，有深度。

解决办法：自己动手找极品文章（限量），然后外包或手工解决文章原创唯一性和可读问题。因为限量，所以不累，然后做外链，流量起来后，再继续用同样的方式上新文章，同时上广告。

4.1 Niche站价值的根本性认识错误

Niche站更好的定义，是发表对别人有价值的内容。所以Niche站内容创作的出发点不是让别人来关注自己，而是让自己为别人服务。帖子的文章可以是专门用来处理问题，解答相似的问题，或者是教授技能型的、这种文章多数是以how to类型为开始的。

用Niche站内容为别人服务并不复杂，比如你写篇文章，介绍最近哪个店东西打折，只要你能把时间，地点，主体对象，促销力度等信息介绍清楚，就是一篇很有价值的博文。因为它对不少人具有实际价值。

相反，你洋洋洒洒写一通美文，说得尽是些神神叨叨自怨自艾的个人情绪，除了你妈爱看以外，对别人没多少价值。你想开个Niche站靠抒发个人情感而不为别人的生活增值，却盘算着Niche站能有前途，这是无知，自以为是痴人说梦。

4.2没有质量的更新

很多个人英文站长的注意力，只有更新，不断更新，最好每天更新。只要能“保持更新”，就无所不用其极，完全失去内容建设需要的耐心。写文章就是随便胡诌两句，不用心，还让读者“随便看看，不喜勿爱”，甚至复制黏贴，采集抄袭，玩的都是些下三滥的手段。却还指望英文Niche网站能有前途，真是笑话。

更新是重要的，但有比更新更重要的事。是“价值”。

你写一篇优质的文章，哪怕是夏天室内防暑省电技巧大全，也会永远地存在于搜索引擎，会不断地有人访问，这篇文章会成为你的网站一个优质的lead。为你创造潜在的知名度，关注度，甚至带来物质利益。

4.3 国人需不需要去创造新的东西？

大部分人写的话题，都是很多人反复了不知道多少遍的，你写同一个主题的优势，无非是那是你自己独特的角度和构思，或者你的文字比别人用得好，讲故事有自己的风格，文章的结构超过他们，内容超过他们。

任何国外优秀的教程，都提到了给用户创造新的价值，是最重要的。但是话这样说没错，的确是真理，但是不适合国人，因为对于国人来说，本来就有语言的障碍，还要要求给非母语用户创造新的价值（也就是文章有新的观点，想法和有用的东西），实在是太难太难，难到无法承受。

这点大家都深有体会，就好比你现在会中文，而且流利，但是你能写出本篇文章吗，因为你还不了解这行，你很难很难写出来，即使你中文流利又怎么样。

那我们国人怎么办？怎么做才可以有竞争能力？我想了很久，那就是搞信息不对称和差异化。

4.4 信息不对称和差异化

很多有价值的信息，并不能全部传递到真正需要这类信息人的手里，由于推广渠道和力度不一样，往往大量的仍然需要看到的人没有机会看到。

怎么利用信息不对称的这个观点，其实我们自己是肯定写不出真正深入主题的高质量文章的，但是我们能找到，对吧，这点你赞同不，我们利用google或bing搜索相关的关键词，就可以找到大量个人博客上的高质量文章，这些文章的作者，大都是对主题有深入了解的，所以他们的文章有深度，有看头。

我们的目的只有一个，**就是搜集这类文章，高质量的，有看头的，然后想办法把他们全部“超级伪原创”。**

可能有些人，在笑，你在搞伪原创，但是我会告诉你，没有对指定主题的深刻了解，是根本不可能写出好文章的，那么最终的结果是，你写了一篇泛泛而谈的不深入的文章，虽然原创但没看头，转化率低，而我伪原创了一篇高度深入主题的文章，有看头，而且转化率高，所以最终失败的是你。

对于搜索引擎来说，你写的不深入的组合文章，跟我的伪原创文章何尝不是一个类型，都是给互联网创造垃圾。但是对于真实用户来说，我的这篇伪原创却更有价值，比起你的不深入笼统文章来说，简直是浪费用户的时间。

4.5 超级伪原创

它的意思是，不仅在文章的唯一性上达到极高的比例，可以被搜索引擎判断为原创，而且在可读性上做到最好。

我们的“超级伪原创”是打的信息不对称概念，我们改了标题和内容，核心的观点是没有改的，文章是我们精选的有深度的文章。我们的这种文章是给没有机会看到原作者的佳作而设计的，所以这个程度上来讲，我们的行为还是有价值。

“超级伪原创”有深度的个人博客文章，肯定有相当难度的，因为它要解决2大英文站最核心的问题，原创唯一性和可读性。我们传统的外包观念是什么？就是让老外写文章，无论是美国佬还是印度人

4.6 什么样的文章才是极品

而传统的观念是：外包文章，只求唯一性和不高的主题深入度。手工改写，改写了一大堆普通文章，而没去改写极品文章。

什么样的文章才是极品，值得我们花时间“超级伪原创”，article站的文章都不行，因为用滥了，而且都是泛泛而谈的，反而那些私人blog上发表的观点，下面还有很多人评论的，这样的文章才算是好的文章。对于同一个主题来讲，我们可以找出一堆私人blog讨论这个主题的，也可以用google blog search，我们可以搜集不同的优秀文章，能让访客留言并感想的好文章，搜集来自不同的博客，组合几十篇甚至更多，组合成一个新的blog，玩信息不对称游戏，这样就可以了。

4.7 外包文章

简单外包只解决了原创的唯一性，在文章的可看程度上，还有一定的距离。因为真正的好文章，只有对niche深入了解的人，才可能写出来。所以当外包的时候，不是去找老外写文章，而是让他们rewrite我们给的文章，让他们做高的唯一性伪原创，并保持完美的可读能力，而我们自己解决文章深度的问题。这个意思是，我们知道老外也不一定写出深度的文章，但是老外一定可能帮我们搞定唯一性和可读的问题，而文章的深度有趣，我们自己在之前就筛选了。

思路1：找精品文章，外包伪原创的思路

外包伪原创（1.文章高质量问题 2.文章的唯一性原创问题 3.最佳可读问题）。外包给写手不一定可以写出好的文章，只能解决唯一性问题。所以这个思路可行。

思路2：直接外包主题文章的思路。

说到外包主题文章，与外包伪原创是2回事，外包主题是让写手根据你设定的主题和关键词来写一篇全新的文章。

4.8 自己伪原创文章（经济型）

如果你不打算外包，又有点英文写作基础，那么你就多找优先深入的文章来改写吧。至于其他的AI智能伪原创，我目前还没方法，如果你知道，请告诉我。

4.9 文章内部SEO优化

可参考我写的 [盈利性英文Niche站内容结构安排](#)

第五部分： 建立用户

有了内容之后你也要学会推广！

推广从哪些渠道呢？

无非就两种，一种是inbound marketing，另外一种是Outbound Marketing.

说白了获取流量，要么自己买量，要么自己培养，如果你嫌弃时间慢，那么你只能做SEM。如果你没钱，又不想培养，那对不起真没有捷径。不要跟我说靠 hat black，那是没有未来的，对于绝大多数人是这样的。

想不明白这一点**方法有：**

5.1 通过社交渠道进行推广

比如Facebook, Instagram, Youtube, Pinterest, Google+。每个平台的粉丝的培养都是需要过程，但是毫无疑问，如果粉丝能形成沉淀，那么你今后的affiliate几乎可以一劳永逸。

所以做社交没什么问题，问题是你能不能真的把这个路想明白了，花时间去沉淀？如果不行，单纯的靠把你的网站群发到各个facebook群，我劝你还是不要搞这些事，这种事是没有希望的，只会让你功亏一篑！

简单的结果是封域名，让你都不能在facebook上进行推广！

5.2 EDM营销

非常传统的办法，但是确实最实用的。各位去看看老外做的网站或者营销，都是在想方设法的留下你的email地址？

为什么啊？

就是你留下你的地址之后，他以后可以反复的做email的营销。所以老外的营销，有时候是退而求其次，而不是一定要让用户来到你的网站直接下单的。

5.3 SEO的推广方法

SEM上分为SEO自然排名和PPC(很遗憾国内多数人把SEM认为是PPC)做PPC的我就不说了

那么在SEO上就是做优化排名嘛，而优化上很重要的点就是做外链，方法有哪些呢？

第一：Skyscraper technique 第二：客座博客 第三：资源列表 第四：404外链 第五：论坛评论 第六：博客推广 第七：品牌宣称 第八：视频推广 第九：信息图外链 第十：同类相似推广（A和B两个产品互补，可交叉推广） 第十一：当地博客主推广 第十二：链接诱饵 第十三：外链再获取 第十四：PR搞

你看这些都是在做SEO优化时，基本要用到的推广的手法，这些话题巨大，每个都可以讲出很多的点，希望我们今后有时间在线下可以做交流。

另外在affiliate上，很多都是对长尾词进行优化，很多流量都是长尾词带来的。

第六部分，谷歌排名算法

google的排名算法，是一种综合性的算法，包含了几百项乃至上千项因素。我简单介绍一下这些算法是随时根据互联网形式来更新的，google作为国际互联网形象第1网站，有着打击低质量，恶势力的责任，我们任何人都不知道其具体算法的具体公式。但是有一点，确认无疑，那就是，google的算法不管怎么变来变去，最终目的是把最优质的网站内容呈现给访客。

说到网站优质内容，人人都可以说自己的网站是最优秀的，比别人同类的更优秀，所以，自己认为自己优秀不算数，要更多人承认自己优秀才能算是优秀，在互联网上，别人对你的承认，体现在外链引用上，一个网站外链越多，表示更多的人承认你网站内容优秀。

但是随着时间发展，人们开始制造虚假的外链机会，搜索引擎无法判断这个网站的外链到底是自然的，还是人为的，所以在判断一个网站是否优秀的准则上，慢慢变得不平衡了。

google在近年来，大幅度修改了排名的算法，先后有熊猫，企鹅，后来又针对EMD的低质量内容打击，所有的目的，都是在找回算法的平衡，让真正优秀的网站排在搜索引擎前列。

那么google怎么判断网站是否优秀，仍然脱离不了外链，但是外链可以伪造，可以群发，可以购买。所以google在自己的内部建立了一个网站等级的概念，把所有的网站分了各种等级，而你的网站随着发展，等级会不断的变动，可能等级变高了，可能等级变低了，可能等级不变。这种等级不同于PR，如果你的网站与一个等级变低的网站链接上了，那么你的网站在计算等级上，就会扣分，导致你的网站等级轻微下降。如果你与大量的低等级网站做了外链，那么你自身的等级就大幅度下降。

6.1 google的动态等级制度

我举个例子：假如google的等级制度分为1-10级，10级为最优秀。我新开一个网站，刚出来等级是1。我如果使用senuke群发或fiverr去买些外链，因为这些工具做的外链都是大量被群发的地方，大多数人有着相同的网站list，而这些list上的网站由于乱做外链的关系，早就被google内部的等级制度降低到0以下，甚至是负数。如果你再去与他们相链接，那么你本来是1级，马上你变成了0级。所以不少人说，我怎么刚开站，网站就被k了呢。

但是有一点，等级是可以恢复并提升的，google的等级制度，是一个动态的机制。假如你发了100个垃圾外链，就需要100个高质量外链去平衡，这样平衡后，你的等级才恢复到1，比如再发100个高质量，才可以提升为2或者更高。

还有一种恢复的方式是，删除你以前发的垃圾外链，这个可是很不容易做到的，所以不可以随便去使用工具群发，或者随意去购买其他的链接，除非绝对的没有被滥用。

6.2 google的自然成长算法

有很多人不知道一开始做多少数量的外链，假如你一开始每天做2个外链，那么你应该以每天2个，然后多几个少几个的方式，坚持1个月，然后第2个月再考虑是否增加或减少；如果你一开始每天做100个外链给一个站，那么你每天都要坚持100上下的数量，不要落差太大了。

文章数量也是同理，一篇文章一个网页，网页增加的数量要自然，缓慢平稳上升。上面的不是绝对的算法，如果起伏大小很异常，google会暂时把你拖进沙盒，因为你不稳定，google不愿意把一个不稳定的站排名靠前。

6.3 google的权重算法

google中，排名的可以是一个主域名（也叫主页），也可以是一个内页面。所以，google是按照页面来排的，域名就等同于主页。

任何页面的权重=主域名的权重（DA）+当前页面权重（PA）。

有人说，我只给主页做外链，这样其他页面的排名也会上升。没错，的确会上升。是因为主域名权重上升了，但是到了内页，你内页权重仍然是0的，但是由于主域名有很多好的外链支撑，所以内页权重=主域名权重+0

有些人的内页排名很高，那就是主域名和内页的综合结果，说明某一个内页也有外链支撑，这样某一个内页排名就很好了，甚至高于主页。

赞助商搜索

domain whois



admob ads



adsense cpm



adsense google



版权申明

如未注明，均为把握度原创，码字不易，转载请注明出处及原文链接！ 盗文必举报到服务器提供商、百度、广告联盟！

本文标题：《如何从零开始做Amazon英文Niche站？完全指南及案例分析》

本文链接地址：<https://bawodu.com/amazon-affiliate-site-case-study/>

你可能感兴趣：

- 如何收集邮件列表及建立EDM邮件营销系统？
- 为什么你要注册Mediavine广告联盟作为Google AdSense的备选？
- 从Google AdSense换到其他广告联盟获取80%收入提升
- 怎样引导特定流量访问Google AdSense广告登陆页来提高点击率？
- Online Marketing CPA推广方法总结
- 9个原因为什么不建议新手做亚马逊产品评论网站

Load Comments