

恭喜群友做了个网站上线21天拿到10万日PV，又花了13天变成了20万日PV

原创 我是哥飞 哥飞 2023-09-14 08:00:04 广东



大家好，我是哥飞。

昨天有位朋友找到哥飞，问要不要去做差异化的产品来跟别人竞争。

所以今天这篇文章，我们先来聊聊这个话题，后面再说说群友20万日PV的网站。

其实答案之前哥飞已经在这篇文章《[别人做过的产品我还能不能做？哥飞告诉你，还能做](#)》讲过了。

世界那么大，用户那么多，只要我们的目标不是做日活几百万的产品，完全没必要为了差异化而去差异化。

而且多看看这些大厂的产品，反而你会发现，今天我抄你一个交互，明天你抄我一个功能，做到后面，其实大家产品都大同小异的，那就更没必要差异化了。

记住一点，当我们没有经验，不知道要做什么时，就严格的按照哥飞讲的步骤去挖掘需求，去做个网站满足这个需求，就足够了。

别想着差异化。

你想再多，不如先做出一个网站，先获取到流量再说。

因为当我们还没有经验时，根本做不出差异化。

用户的需求就摆在那里，通过搜索词很明确的就已经表达出来了。

如果用户想了解关于某个东西的信息，那么你就做个网页写篇文章详细的解释说明这个东西。

如果用户想找到工具完成某件事情，那么你就做个工具让他能够完成这件事情就行了。

举例，搜索词是“word to pdf”，很明确了，就是想把 word 文件转成 pdf 文件，那么你的界面上放一个文件上传按钮，用户点击后选择他电脑文件上传，然后你展示转化进度，之后显示转化结果，要么让他点击下载pdf，要么你帮他自动下载pdf。这里怎么差异化？

你可以多想一步，让用户可以一次性上传多个word，批量进行转换。

但假设别的竞品把批量转化也做了，难道你为了差异化就不做批量转换吗？

再举例，假设竞品服务器比你的服务器性能更高，转换速度比你的更快，服务器带宽比你的大，下载速度比你的更快。

难道你为了差异化，就要继续去堆服务器性能吗？完全没必要啊，够用就行。

所以，别去追求差异化，做好能够解决用户需求的工具就足够了。

哥飞真心的希望大家能够早点动手，别想那么多，先做他几个网站出来再说。

只有你真的感受到了从搜索引擎获取的流量之后，才会有真实的经验积累，才知道下一步如何去做。

先爬后走再跑，不要在还没有学会走路时就去考虑怎么跑得快。

先爬一爬，然后站起来走一段时间，再跑起来。

你看，哥飞群里，已经有朋友在一个多月的时间里完成了从零网站经验到现在能够每天有20万PV的跨越了，已经跑起来了。

注册商	NameCheap,Inc.
联系人	redacted for privacy
公司	privacy service provided by withheld for privacy ehf [whois反查]
联系邮箱	please query the rdds service of the registrar of record identified in
更新时间	2023年08月11日
创建时间	2023年08月10日
过期时间	2024年08月10日
注册商服务器	whois.namecheap.com

这是他的第三个网站，域名是8月10日注册的，从0到10万PV花了21天，从10万到20万花了13天。



其中50%流量来自于谷歌搜索，43%来自于直接访问。

Top10来源网站		
来源网站	浏览量(PV)	占比
直接访问	501,590	43.39%
Google	501,337	43.37%
com.google.android.googlequicksearchbox	96,453	8.34%

猜猜看每天收入是多少？这个哥飞就不能跟大家透露了，大家自己去估算吧。

那么这是一个什么站呢？

其实也是就是之前哥飞讲过的《放眼世界，遍地是金矿，此时不做AI，更待何时》、《AI+强需求=新工具》，用AI去改造强需求工具，变成一个新的工具。

因为自带了AI属性，所以可以得到用户之间的自发传播，这才有43%的直接访问流量。

他是怎么做到的呢？你想要做一个这种网站吗？

欢迎加入哥飞运营的这个名为“哥飞的朋友们”的付费社群，大家一起听哥飞讲如何挖掘需求，如何做网站，如何获取流量，再一起去实践，真的体会一把从谷歌获取流量的快感。

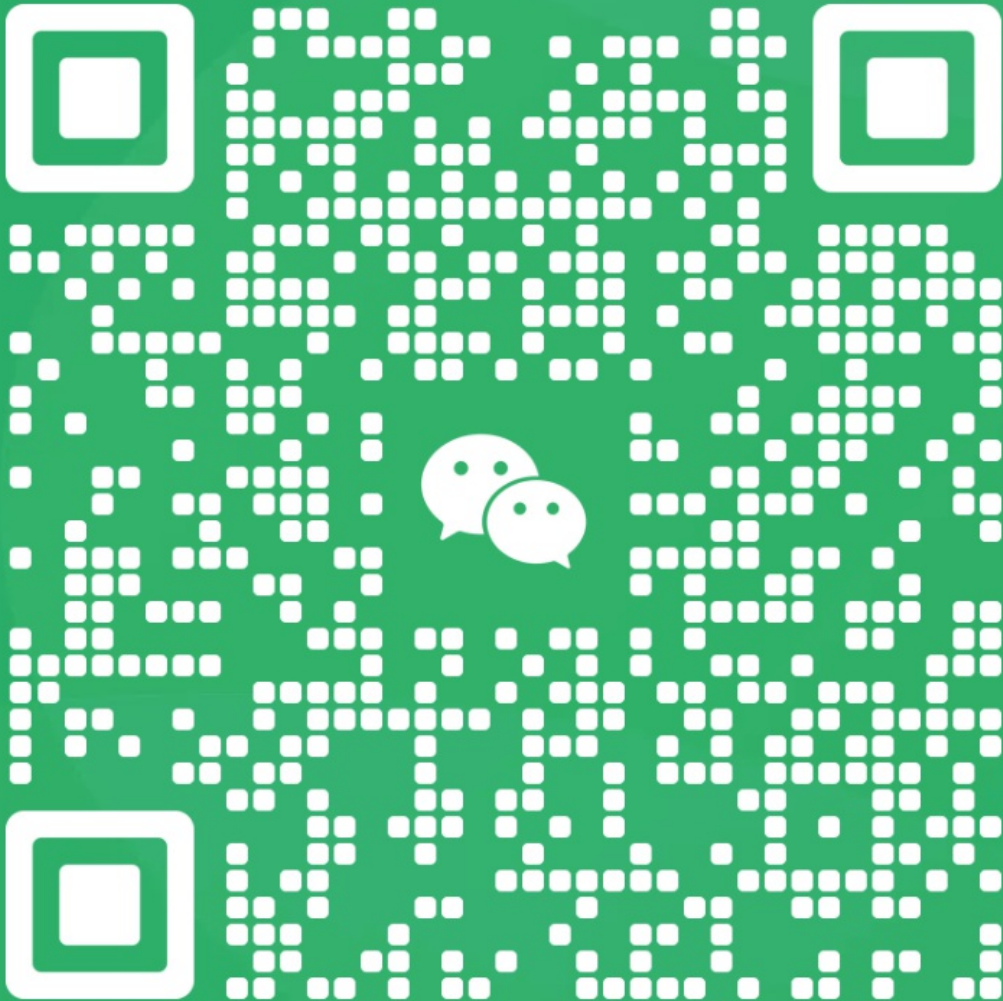
这样的社群，只需要666元一年，而且还是按照365天计时的，进来的朋友都说值，所以才会到今天为止，社群才运营70多天，就有280多个朋友加入了。

如果你也对社群感兴趣，你也想做网站获取谷歌流量，你也想出海赚美元，请加哥飞微信 [qia Yue](#)，咨询了解社群。



Console.log()

广东 深圳



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。