

哥飞：AI出海产品如何搞流量？

ByMe百觅生活家 哥飞 2024-02-28 09:18:32 广东

大家好，我是哥飞。

今天给大家分享的主题是AI出海产品如何搞流量？



我会用讲故事的方式来聊这个主题。

先做个介绍，我是江西赣州人，从小吃着赣南脐橙长大。

因为脐橙太好吃了，舍不得离开江西，于是大学也是在江西上的。

上大学期间为了改善生活，就去做了《演讲与口才》杂志的校园大使。

顺便我还注册了个域名，是校园大使四个字的全拼。

说是大使，其实就是代理，是推销员，是销售，定价3块钱一期的杂志，我进货价是一块八毛钱，所以每卖出一本，我能赚一块二。

为了多卖杂志，我就想搞促销活动，了解到可以做个网站，于是我就去图书馆借书学做网站了。

当时是2008年，北京奥运会快要开了。

我又想起2004年雅典奥运会时，我通过央视声讯电话答题活动，赚了90块钱，那时我还在读高中，顶我当时半个月的生活费了。

于是我就想做一个在线问答网站，用户通过回答奥运会相关的问题来获取购买杂志的优惠券，答对得越多，能够抵扣的金额就越大。

网站做好之后，怎么让全校人都知道呢？

我先通过各种办法获取了学校里一些班级QQ群的邮箱，然后先发了一批推广邮件。

然后还去学校贴吧里发帖宣传，在学校的论坛里发帖宣传。

借着奥运会的名义，的确校友们都比较踊跃参与活动。

不过我发现大家只光顾着玩答题，没有多少转化为杂志购买。

所以卖杂志这事几乎就没赚钱，但是后来通过卖掉“校园大使”这个域名，赚了800块钱。

后来分析了一下原因，发现可能还是流量不精准问题，大家是被动参与活动，并且主要也是被北京奥运会答题吸引的，而不是被杂志吸引的。

那要怎么去获取精准的流量呢？

我就到处去学习，终于发现原来有个叫做搜索引擎优化的技术，可以获取精准流量。

于是就去如饥似渴的学习SEO的知识。

在这期间，校外有家公司刚好想做一个中英文官网，托了几波人帮忙找能做网站的学生。

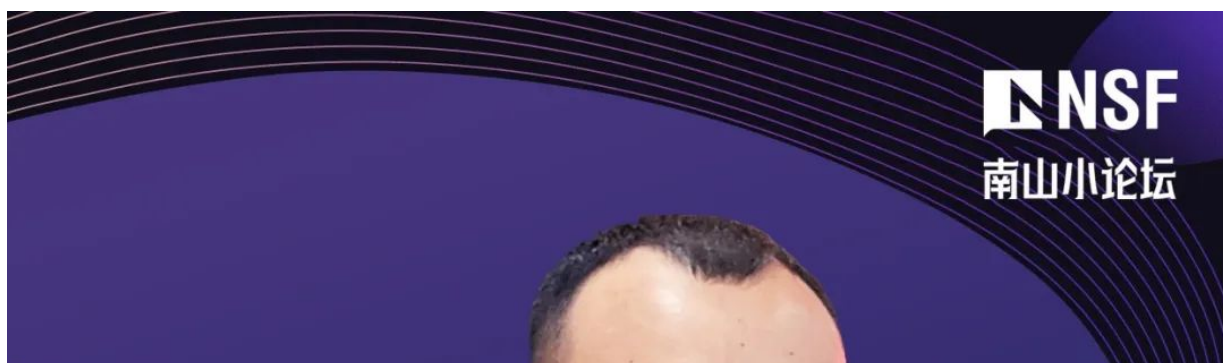
我之前做奥运答题网站时，认识了挺多人，这里就有三个互相不认识的人都向那家公司推荐我，于是我就拿到了这个外包。

经过一个多月的开发，外包网站做好了，我不仅帮忙做网站，我还把学到的SEO知识也用进去了，在百度能够通过搜索一些关键词找到这家公司的网站，于是顺利拿到了外包款1000元。

后来我自己做了一些美女图片网站、影视介绍网站、搞笑段子图片网站，都通过SEO，从百度获取到了流量。

再后来有一次做了一个英文网站，就是把我们的一个中文网站重新部署了一个新域名，把中文内容都翻译为英文后发布到这个英文网站上去，发现居然不仅能够从谷歌获取搜索流量，还被很多人引用我们网页内容，得到了很多外链。

并且发现，谷歌广告的收入，英文站是中文站的很多倍，美元太好赚了。





2024第五届「南山小论坛」
THE 5TH NANSHAN MINI-FORUM OF 2024

致敬华为·带好团队打胜仗

创业维艰·且听风吟

“

谷歌广告的收入，英文站是中文站的很多倍，
美元太好赚了。

哥飞

出海社群发起人、技术人
SEO专家、AI出海创业者

公众号·百觅南山小论坛

于是我就有意识的去做了一批英文网站，都通过SEO来获取流量，都拿到了不错的美元收入。

前面这些经历都让我积累了足够多的免费流量获取经验，后来我去了朋友的游戏发行公司待了5年，在公司带着技术同事完整的搭建起来了整套广告智能投放系统，又积累了很多宝贵的付费流量获取经验。

这两三年AI火了，我就发现，国外AI产品有个特点，很多产品都是网站形态，而不是App形态。

这是为什么呢？

因为网站上线不需要经过任何人的审核，可以实现今天有想法，立马注册域名进行开发，最快明天就能上线网站，然后开始宣传推广，就有用户进来使用。

而不管是小程序，还是App，都需要开发完成后提交到平台审核，等平台审核通过之后才能开始宣传推广。

并且网站还可以随时修复Bug，随时增加新功能，用户只需要刷新之后就能够体验到最新版。

于是很多海外AI产品选择了网站这个形态先试水，举例 ChatGPT 最早就是先上线了一个简陋的网页版，立马就风靡全球了。

OpenAI 没有花一分钱来营销推广ChatGPT，只是把网站发布出去了，全球用户们就争相帮 OpenAI 传播。

这就是AI产品的特点，只要你的功能好，有新意，就能够引起大范围的口口相传。

要是你还能免费提供功能的话，用户愿意称你为菩萨。

通过上面的故事，我们就可以总结出一些出海AI产品搞流量的方式。

第一个方式是SEO，也就是搜索引擎优化，通过做好网站内部优化和增加外部链接，拿到谷歌的搜索排名，从而从谷歌获取源源不断的精准的免费流量。



致敬华为·带好团队打胜仗

创业维艰·且听风吟

“

第一个方式是SEO，从谷歌获取源源不断的精准的免费流量。

哥飞

出海社群发起人、技术人
SEO专家·AI出海创业者



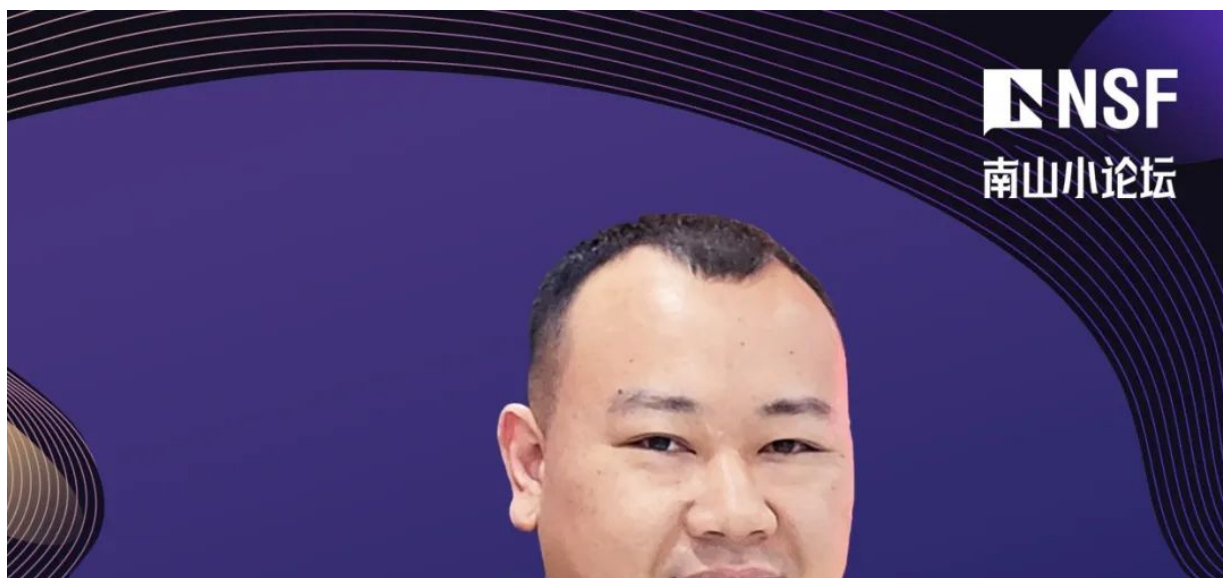
公众号·百觅南山小论坛

注意这里我用了三个词，一是“源源不断”，二是“精准”，三是“免费”。

先解释下源源不断，一旦你拿到了排名，大多数时候就能够保住排名，那么全世界人民在任何国家任何时刻搜索这个关键词，都能够找到你的网站，也就是说，24小时，每时每刻你的网站都有访问量，并且每天、每周、每月都会有访问量，所以说是源源不断的流量。

再说精准，假设你拿到了“AI生成视频”这个关键词的排名，那么通过搜索这个关键词进来的访问量，大概率就会有生成视频这个需求，这种就是精准的流量，如果你的产品是收费的，他们大概率也会付费。

再说免费，你拿下某些关键词的排名当然是需要付出一些时间和金钱的，但是一旦拿下排名，之后只需要少量的钱来维护排名就行，所以说通过SEO获取的流量几乎是免费的。



2024第五届「南山小论坛」
THE 5TH NANSHAN MINI-FORUM OF 2024

致敬华为·带好团队打胜仗

创业维艰·且听风吟

“

**那要怎么去获取精准的流量呢？我就到处去学习，
终于发现原来有个叫做搜索引擎优化的技术，
可以获取精准流量。**

哥飞

出海社群发起人、技术人
SEO专家·AI出海创业者

公众号·百觅南山小论坛

如果说SEO可以获取免费的精准流量，那么第二种方式SEM就可以获取稳定的付费精准流量。

我们还是拿“AI生成视频”这个关键词举例，这个词竞争是挺激烈的，你一个新产品想要拿到这个关键词在谷歌的搜索排名，需要一定的时间，一定的金钱。

NSF
南山小论坛



2024第五届「南山小论坛」
THE 5TH NANSHAN MINI-FORUM OF 2024

致敬华为·带好团队打胜仗

创业维艰·且听风吟

“

第二种方式SEM获取稳定的付费精准流量。

哥飞

出海社群发起人·技术人
SEO专家·AI出海创业者

公众号·百觅南山小论坛

如果你想产品开发完成了，立马就测试下付费率，看看用户到底买不买单，那么就可以试试SEM，也就是搜索引擎营销。

SEM最常见的方式就是关键词竞价排名，也就是用户在搜索“AI生成视频”这个词时，你可以通过出价来跟别人

来竞争广告位，通常在搜索结果下面有三个广告位，如果你愿意出最多的钱，就能够拿到第一个广告位。

NSF
南山小论坛

2024第五届「南山小论坛」
THE 5TH NANSHAN MINI-FORUM OF 2024

致敬华为·带好团队打胜仗

创业维艰·且听风吟

“

国外AI产品有个特点，很多产品都是网站形态，
而不是App形态。

— 哥飞 —



出得少的拿到第二个广告位和第三个广告位，出得更少的就竞争不过拿不到广告位了。

竞价排名虽然要花钱，但是可以不需要花时间，立马就可以导入流量到产品，测试产品的各项转化率，其实是很不错的获取精准流量的方式。

说到花钱，还有一种付费获取流量的方式，就是我们要介绍的第三种方式，那就是信息流广告，简称投流。

现在的信息流广告系统，为了赚钱最大化，为了不浪费每一个广告曝光，已经可以做到把你的产品广告精准显示给潜在付费人群了。

广告系统会通过前期的数据积累，为你的产品建立一个模型，模型会选择合适的潜在付费人群来显示你的产品广告。

之后如果用户通过广告在你的产品里付费了，你把付费数据传给广告系统，广告系统就会不断的修正模型，进而更精准的把广告显示给可能付费人群。这就形成了一个正向循环，你投得越多，广告系统就越了解你的产品，流量就越精准。



致敬华为·带好团队打胜仗

创业维艰·且听风吟

“

**你投得越多，广告系统就越了解你的产品，
流量就越精准。**

哥飞

出海社群发起人、技术人
SEO专家·AI出海创业者

公众号·百觅南山小论坛

还记得我之前故事里的发班级QQ群邮箱来推广吗？

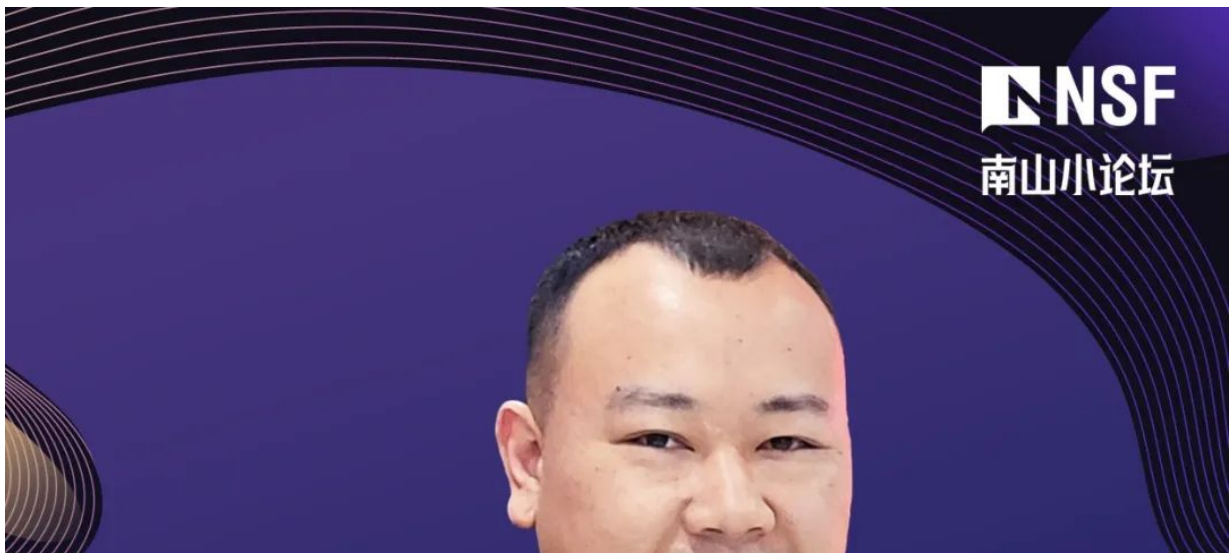
那么我要介绍的第四种获取流量的方式就是邮件营销。

如果你有足够多的潜在优质顾客邮箱的话，邮件营销也是一个获取精准流量的方式。

那么怎么获取潜在优质顾客邮箱呢？有很多种方式，这里介绍两种，一是你自己其它产品积累下来的用户注册邮箱，二是从一些渠道购买的邮箱。

有了邮箱地址之后，就去不断的发邮件就行了，当然还需要去跟踪用户是否点击了邮件里的链接，是否注册登录，是否付费了。

之后根据这些各个步骤的转化率来优化，如可以调整邮件文案，可以调整落地页，可以调整产品价格等。



2024第五届「南山小论坛」
THE 5TH NANSHAN MINI-FORUM OF 2024

致敬华为·带好团队打胜仗

创业维艰·且听风吟

“

**竞价排名虽然要花钱，但是可以不需要花时间，
立马就可以导入流量到产品，测试产品的各项
转化率，其实是很不错的获取精准流量的方式。**

哥飞

出海社群发起人、技术人
SEO专家、AI出海创业者

公众号·百觅南山小论坛

刚才我们介绍第一种SEO方式时，说了要拿到谷歌排名，就需要外部链接，那么去别的平台发帖宣传推广，就是我要说的第五种获取流量的方式了。有哪些可以发帖的地方呢？

对于出海AI产品来说，有个一定要去发帖的地方就是 ProductHunt，既能够获取到一个外链，又能够被很多其它AI导航站收录。

我有个朋友整理了一个AI导航站的列表，全球总共两百多个AI导航站。

有一些中小AI导航站，会定时抓取ProductHunt上发布的新产品，所以不用我们提交，就可以自动被收录。

那么剩下的AI导航站就需要我们手动去提交了。除了AI导航站，我们还可以去 Reddit 发帖宣传，Reddit 有点像

我们国内的贴吧，选对合适的贴吧，发一些不那么硬的讲故事的软文，还是能够获取到不小的流量的。

还可以去 Hacker News 上宣传，上面有一个 Show HN 频道，专门可以让大家发布自己的产品而不会被删除。



NSF
南山小论坛

2024第五届「南山小论坛」
THE 5TH NANSHAN MINI-FORUM OF 2024

致敬华为·带好团队打胜仗

创业维艰·且听风吟

“

这就是AI产品的特点，只要你的功能好，有新意，就能够引起大范围的口口相传。要是你还能免费提供功能的话，用户愿意称你为菩萨。



更专业一点的发帖宣传可以去找一些海外的科技媒体付费发布软文，也就是我们常说的PR稿，这就是第六种获取流量的方式。

各个国家都有一些科技媒体，有一些媒体你可以申请免费报道，但更多的媒体其实也提供收费发布服务。



“
**如果你有足够多的潜在优质顾客邮箱的话，
邮件营销也是一个获取精准流量的方式。**

哥飞

出海社群发起人·技术人
SEO专家·AI出海创业者

公众号·百觅南山小论坛

找到这些媒体，让他们去帮我们写故事，或者我们自己写好故事，请他们发布都行。

也有一些第三方平台会把软文发布服务打包，这样就不需要我们一个一个去联系科技媒体，如 send2press.com 就是一个老牌的软文发布服务商。如果你想要的话，还可以从 fitsmallbusiness.com 找到更多的软文发布服务商。

前面给大家介绍了六种获取流量的方式，我们最后再讲最后一种，就是红人营销，也叫KOL营销，这个一般也是付费的，我们花钱去找那些在各个平台有一定粉丝有一定影响力的KOL，让他们通过发帖或者发视频的方式帮我们的产品带货。

因为粉丝对他们的信任，一般转化效果都还不错。甚至你找对合适的KOL的话，流量也是比较精准的。



致敬华为·带好团队打胜仗

创业维艰·且听风吟

“

**对于出海AI产品来说，有个一定要去发帖的地方就是
ProductHunt，既能够获取到一个外链，又能够
被很多其它AI导航站收录。**

哥飞

出海社群发起人·技术人
SEO专家·AI出海创业者



公众号·百觅南山小论坛

好了，以上就是我今天给大家分享的主题，出海AI产品如何获取流量。

我们总共讲了七种方式，分别是第一：SEO；第二：SEM；第三：投流；第四：邮件营销；第五：发帖宣传；第六：软文营销；第七：红人营销。这些方式也可以结合起来使用，最后依靠产品本身的口碑实现扩散裂变，进一步降低用户获取成本。感谢大家，我讲完了。

为什么要选择 AI 产品呢？因为 AI 产品能够得到用户的口口相传。

[阅读原文](#)