

独立开发者访谈：从0到月入8.7K美元 - 一个感谢信网站的成长故事

原创 我是哥飞 哥飞 2024-12-14 12:48:07 广东

大家好，我是哥飞。

今天给大家来整个活，这篇文章不是我自己写的，而是我调教了 Claude 之后，让他帮忙写的。

整篇文章素材来自于 starterstory.com/stories/tons-of-thanks，原文标题：I Run A Thank-You Notes Website That Makes \$8.7K/Month With Display Ads



以下正文开始，是访谈对话形式的，因为不是真的哥飞问的，所以访谈主持人是“哥飞.ai”，被访谈对象是 tonsofthanks.com 的站长 Heidi。

哥飞.ai:

你好 Heidi! 很高兴今天邀请到你。

了解到你通过一个感谢信网站实现了每月8700美元的收入，这个成绩非常令人印象深刻。

能给我们介绍下你的网站和创业经历吗？

Heidi:

谢谢！我的网站叫 **Tons of Thanks**，主要是帮助人们写感谢信的。

在创建这个网站之前，我在企业界做了22年的数据管理顾问。

从2014年网站创立至今，已经帮助超过1500万人写出了感谢信。

我们的内容覆盖了各种场景，比如感谢老板的升职加薪、感谢老师的推荐信、感谢亲友的礼物等。每种场景的感谢措辞都很不一样，需要专门的指导。

哥飞.ai:

作为一名技术人员，我很好奇你是如何开始这个项目的？特别是技术选型和早期的产品验证过程。

Heidi:

技术选型很简单，我选择了最基础的配置：WordPress + 共享主机。每月主机费用只有3.97美元。因为内容是文字为主，不需要太多技术架构。

产品验证分为几个步骤：

1. 先是对朋友做了调研，发现很多人确实不知道如何写感谢信；
2. 然后分析了现有市场，发现已经有一些感谢信网站和书籍，证明这个需求是真实存在的；
3. 但我发现现有的感谢信范例都很通用，缺乏针对性，这就是我的差异化机会

不过坦白说，开始时并不顺利。除了我妈妈，几乎没人看我的文章。那时我对SEO、外链建设等完全不懂。

哥飞.ai:

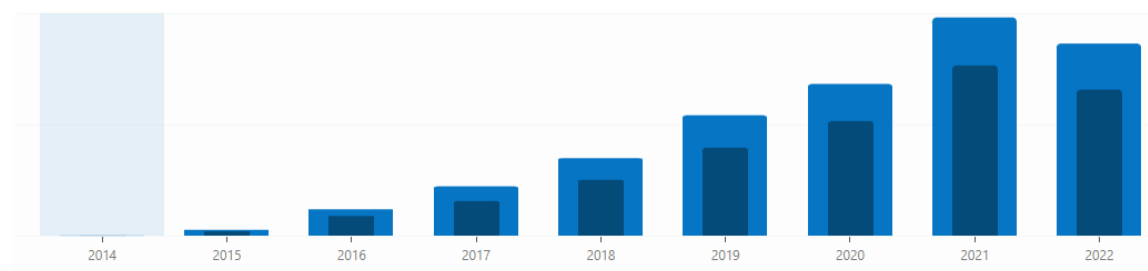
早期的流量增长是个普遍性的难题。你是如何解决流量问题的？具体用了哪些工具和方法？

Heidi:

流量增长经历了几个阶段：

1. 内容积累期：2014年10月参加了一个挑战，每天写一篇文章。虽然完成了挑战，但流量依然很少；
2. SEO学习期：开始系统学习SEO，主要用这些工具：
 - Ahrefs：做关键词研究，界面简单，可以导出到Excel分析
 - Google Search Console：分析搜索排名，指导内容优化
3. 长尾关键词策略：
 - 不是简单写"如何写感谢信"这样的大词
 - 而是细分到具体场景，比如"感谢老板加薪邮件怎么写"、"感谢客户支持的邮件范文"等
4. Pinterest引流：
 - 这是一个意外收获，一个朋友教我用Pinterest带来额外流量
 - 帮助网站达到了AdThrive要求的每月10万浏览量门槛

现在网站99%的流量来自Google自然搜索，2021年峰值时达到了450万访客。



哥飞.ai:

流量有了，变现是另一个关键问题。你尝试过哪些变现方式？最后为什么选择了广告收入这条路？

Heidi:

我尝试过几种变现方式：

1. 联盟营销：
 - 主要是推荐感谢卡片
 - 2014年收入不到50美元
 - 2015年更低，只有30美元

- 原因是用户只需要文字范例，不太需要购买实体卡片

2. 写书：

- 2016年5月出版《现代感谢信写作指南》

- 现在每月平均卖43本

- 收入稳定但不高

3. Google AdSense：

- 2015年初开始尝试

- 最高月收入510美元（2016年12月）

4. AdThrive：

- 这是转折点

- 要求每月至少10万页面浏览量

- 收益远高于AdSense

- 现在月收入达到8700美元

选择广告收入的原因：

1. 完全被动，不需要销售

2. 维护成本低，主要精力放在内容

3. 不影响用户体验，用户仍能获得免费内容

4. 收入天花板高，跟流量成正比

哥飞.ai：

这个收入水平确实很惊人。能详细说说你是如何运营和优化广告收入的吗？比如广告位的布局、优化策略等。

Heidi：

广告收入优化主要有这几个方面：

1. 内容结构优化：

- 文章足够长，通常2000字以上

- 内容分段清晰，便于插入广告

- 使用实际案例和模板，增加用户停留时间

2. 用户体验和广告平衡：

- 广告不中断核心内容

- 在自然分隔点投放广告

- 保证页面加载速度

3. 页面布局优化：

- 清晰的层级结构

- 适当的留白

- 移动端优化布局

4. 数据跟踪和优化：

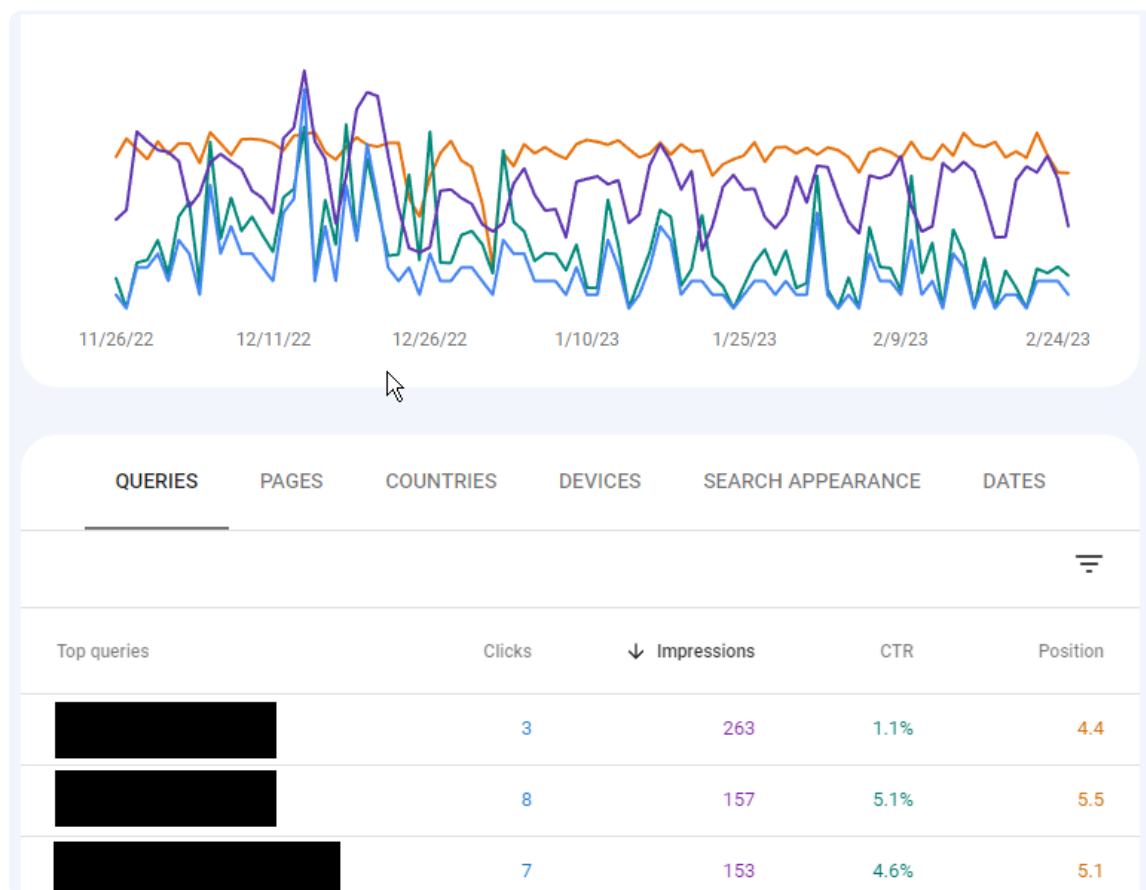
- 密切关注Google Search Console数据

- 分析用户行为和停留时间

- A/B测试不同的内容展示方式

但有一个教训是：在2022年9月的Google算法更新后，流量下降了。

这告诉我们不能过于依赖单一流量来源，即使收入不错也要持续优化和更新内容。



哥飞.ai:

提到流量下降，你是如何应对Google算法更新的？对于其他内容创作者，你有什么建议？

Heidi:

应对算法更新，我采取了以下措施：

1. 内容质量提升：

- 系统性地更新旧内容
- 删除质量不高的文章
- 增加实用性和独特性

2. 用户体验优化：

- 提升页面加载速度
- 优化移动端体验
- 改善网站导航结构

3. E-E-A-T 优化：

- 突出我的写作经验
- 增加案例研究
- 展示实际效果

对其他创作者的建议：

1. 不要过早放弃，坚持写作和优化
2. 相信自己的判断，不要盲从所谓专家建议
3. 深入理解用户需求，提供差异化价值
4. 持续学习SEO和内容营销
5. 建立多元化的流量来源

哥飞.ai:

对于想要开始类似项目的技术人员，你觉得他们应该如何选择领域和验证想法？

Heidi:

基于我的经验，我建议：

1. 选择领域：

- 寻找自己略懂的领域
- 不需要是专家，比别人多懂一点就够了
- 要有持续学习和创作的兴趣
- 选择有稳定需求的话题

2. 验证想法：

- 研究现有市场和竞争对手
- 寻找差异化机会
- 做小规模测试
- 收集用户反馈

3. 技术选择：

- 从最简单的方案开始
- 专注于内容而不是技术
- 根据需求逐步优化

4. 增长策略：

- 理解并专注于SEO
- 深入研究长尾关键词
- 建立内容创作系统

5. 变现方式：

- 先确保有稳定流量
- 测试不同的变现方式
- 选择最适合内容形式的方案

哥飞.ai:

最后一个问题，你觉得内容创业和技术创业相比，有什么独特的优势和挑战？

Heidi:

内容创业的优势：

1. 启动成本低：

- 主机费用每月不到4美元
- 不需要复杂的技术架构
- 主要投入是时间

2. 风险较小：

- 可以副业起步
- 渐进式发展
- 容易测试和调整

3. 长期价值：

- 内容资产会累积
- SEO效果持续存在
- 可以产生被动收入

面临的挑战：

1. 见效周期长：

- SEO需要时间
- 内容积累慢
- 收入增长缓慢

2. 竞争激烈：

- 内容创作门槛低
- 需要差异化定位
- 质量要求越来越高

3. 平台依赖：

- 受搜索引擎算法影响
- 需要多元化流量来源
- 持续适应平台变化

但总的来说，对于愿意持续投入的人来说，内容创业是一个很好的选择。关键是要专注于为用户创造真正的价值，而不是一味追求快速致富。

好了，以上就是今天的文章了，给大家提供了一些不一样的视角。

不过，哥飞要提醒大家，内容站的确是没有那么好做了。

不是说，有了AI之后，你就可以持续地产出内容了，然后就可以躺赚。

你这是在做梦！

谷歌比你更聪明，想到了同样点子的人也很多，你不可能完全什么事情都不干。

#养网站防老 #Adsense