

与纯银探讨再聊我们为什么要出海赚美元

原创 我是哥飞 哥飞 2023-11-04 07:59:50 日本

大家好，我是哥飞。

之前哥飞写过《[从一个AI工具站最近7天AdSense不同国家收入数据分析对比告诉你为什么要出海](#)》。

今天看到哥飞很喜欢的产品经理纯银点评了涛思数据创始人陶建辉老师写的文章《[为什么中国程序员996还干不过美国的955?](#)》，我觉得可以再聊一下我们为什么要出海赚美元了。

为了回答为什么中国程序员996干不过美国的995这个问题，陶建辉老师总结了美国市场和程序员的四个特点：

- 1、产品高度专注；
- 2、技能高度专注；
- 3、产品走进全球市场；
- 4、个人的全球视野。

具体论据哥飞就不复制过来了，大家点进原文去看即可。

纯银看到这篇文章后，发了一篇微博：

<https://weibo.com/1134424202/NqSAdblxk>

纯银先是赞同了“一个关键因素是，发达国家市场有着更丰富的营收方式——比如说愿意为软件和服务付费。”

当有众多顾客愿意为软件和服务付费时：

- 1、你可以通过对细分需求的高质量服务收费，这决定了“对产品高度专注”
- 2、货比三家，高质量的服务有机会打败低质量的价格竞争者，这决定了“对技术高度专注”

<https://weibo.com/1134424202/NqSAdblxk>

接着说“为什么国内不能这么做呢？因为没人愿意为产品和服务付费，你必须通过规模来赚钱。产品必须放弃那些规模较小的细分需求，挖空心思把规模做大。”

同时，有机会做大规模的领域是有限的，互相之间的挤压严重。老板存在强烈的不安全感，所以才要不断拓展新产品，画出第二曲线，第三曲线，给自己更多的安全感。

虽然这些尝试大概率失败，至少在过程中缓解了老板的焦虑，而这种焦虑本身又是合理的——高频打低频，垂直产品被头部赛道侵蚀，总是屡见不鲜。

因此，大家都挤破头去做那些天花板高，同质化严重的产品，这怎么可能对产品高度专注呢？

<https://weibo.com/1134424202/NqSAdblxk>

然后总结为“国情差异带来了行业风气差异。”

但是后面纯银说：

那为什么中国程序员和创业者不去跳出这个内卷的火坑，逐鹿全球市场呢？

因为你根本不知道全球市场有什么需求。做产品的根基是用户洞察，人在中国，身边全是 chinese，怎么洞察海外市场需求？

难道我每天刷 Reddit 和 X 就能找到创业机遇吗？

<https://weibo.com/1134424202/NqSAdblxk>

这点哥飞就不赞同了，国内出海的公司已经有很多了，不管是游戏出海还是工具出海，都有很多公司。

具体哥飞也不给大家列举了，如果大家关注 **Caoz** 老师投资并发起的“白鲸出海”公众号就知道，他们在报道出海中国公司资讯上已经做了很多年了。

尤其推荐大家看“中国互联网出海一周头条”栏目。

好，说回纯银的反问句观点“难道我每天刷 **Reddit** 和 **X** 就能找到创业机遇吗？”

哥飞想说的是，看你想要的是在美国上市还是做一个产品养活自己的小团队。

如果是后者的话，海外真的很多机会。而前者的话，也不是我们这些小团队或者个人需要考虑的问题。

以中国程序员的勤奋和聪明，真的可以吊打很多国家的程序员。

赚美元这事，真的很香。

我们可以学学陶建辉老师和纯银说的美国市场和美国程序员的优点，他们能做到的事情，我们也能做到。

其实很多中国公司出海，十个人左右的小团队，年入千万的真的很多，哥飞认识的网友里边就不少。

甚至一两个人团队，年入千万的也有。

那我们退而求其次，目标不要那么高，年入三十万、五十万，也很香。

这足够支撑我们不用去上班，让我们更有时间去探索出海产品，继续挖掘机会，下一次就是年入百万了。

前几天有个社群小伙伴跟哥飞说，他一直在等待一个完美的出手机会。

哥飞回复他说，永远不会有完美的机会，不要期望第一个产品就暴富。

我们要脚踏实地，先做一个产品，摸一下海外的流量套路，然后总结经验和教训，再做一个产品，拿到更多流量，之后再做一个产品。

事实上，哥飞之前在《**2023年10月回顾：有日入千刀的，有月入千刀的，也有日UV破万的，还有才上第一个网站的，大家都是好样的**》说的几位社群朋友，他们都不是第一个网站就成功的。

他们都是在进入社群后，先做了几个网站，虽然流量不大，但是拿到了一些正反馈，让他们知道**哥飞真教真东西，跟着哥飞的教程走，真的能够拿到流量**，然后就继续去挖掘需求，找到更大的词，去做新的网站，然后拿到了更多流量。

你也想出海赚美元吗？欢迎加入哥飞的付费社群，我们一起做网站养老。

为什么做网站，哥飞在《**2023年了，为什么还要做网站？为的是可控的流量，可控的用户，可控的收入。**》已经讲过了。

做网站能干什么，哥飞在《**养网站防老：网站可以做成一生的事业**》也讲过了。

- 6、做网站就像是种树一样，先种下第一棵树，再种下第二棵树，慢慢你就有了一个小果园，收成会越来越好；
- 7、尽量多种几种不同品种的果树，既可以使得一年四季都有水果吃，又可以防止“病虫害”导致同种果树死亡；
- 8、网站可以做成一生的事业，只要碳基生命还存在，就还会有网站的需求，我们就还能靠网站来赚钱；
- 9、养儿防老不如养网站防老。

我是哥飞，公众号：**哥飞养网站防老：网站可以做成一生的事业**

哥飞的社群就是围绕着“养网站防老”话题，带着大家一起做网站赚钱，让每一位朋友都能够慢慢有一个自己的小果园。

目前社群分为两个微信群，一群已经有**476**位朋友了，也就是只剩**24**个位置了，目前价格**888**元。二群目前**114**位朋友，优惠价**555**元进行中。

这是一个什么社群呢？是一个执行力十足，不断有报喜的好消息传来的社群。

入群**100**天，哥飞的朋友们手握百万流量，支付订单滚滚来

社群朋友**9**月份新上的网站从谷歌获得了**1**万个点击。

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

群友新站上线**9**天拿到**11030**个独立访客，他是怎么做到的？

社群主要面向技术开发者、产品经理、设计师等人群，大家一起讨论独立开发、出海产品、流量获取、流量变现等话题。

社群讨论的话题主要是围绕着网站来的，用网站来承接流量，然后变现。那么就要考虑做什么网站，所以需要去挖掘需求。

然后去搞流量，可以是**SEO**，也可以是发帖宣传推广，还可以是付费软文。

有了流量之后就得考虑如何变现，可以是广告变现，也可以是联盟导购，更可以直接向用户收费。

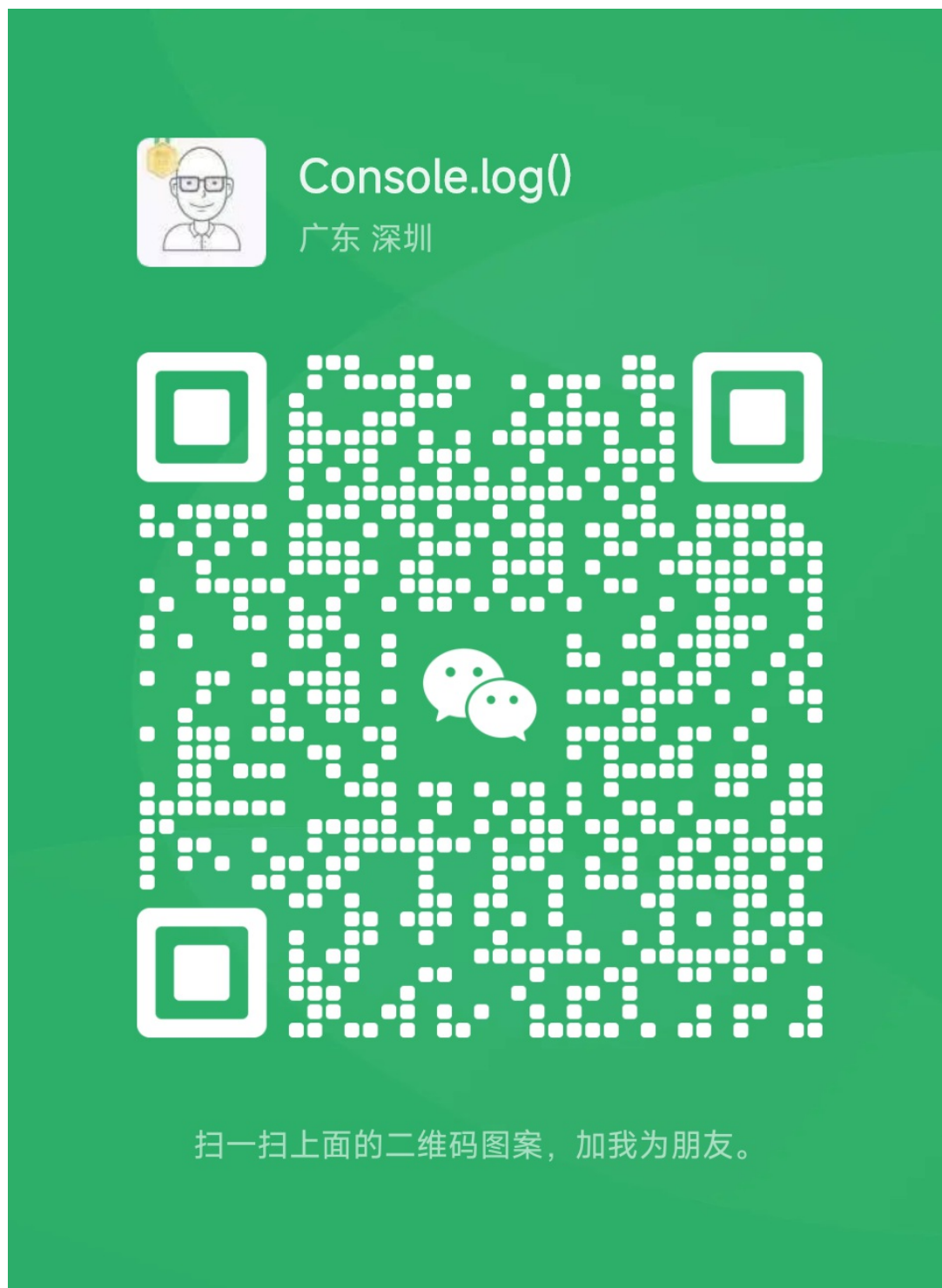
社群从加入日期开始计时，**365**天后到期。

群里讨论很活跃，行动很迅速，大家已经做了几十个产品了。

这个社群7月2号开始运营的，到今天3个多月时间里，主要讨论了以下话题：

1、建站基础，如何快速做一个网站；2、SEO基础，如何优化网站；3、推广基础，如何宣传推广网站；4、运营基础，如何运营好一个网站；5、AdSense基础，如何靠谷歌AdSense赚广告费；6、一些工具使用经验分享，如Semrush分析别的网站流量和出入站链接，Similarweb如何看流量；7、基于Semrush、Similarweb等工具，如何去发掘新需求，发现新网站；8、实战经验，如何去抓住新词热词做网站，从搜索引擎获取流量。

以及其他更多相关话题，欢迎加哥飞微信 [qia Yue](#) 加入社群大家一起出海赚钱，养网站防老。



#养网站防老 #出海