

为何这个年收入130万美元的网站每月只有六万多访问量？

原创 我是哥飞 哥飞 2023-11-05 08:01:03 江西

大家好，我是哥飞。

网站必须大流量才能赚钱吗？

其实不一定，很多提供API的工具类的网站，用户并不是直接在网页上使用，而是付费调用API，那么即使小流量也能赚大钱。

就像今天哥飞给大家介绍的 **Browserless.io**，**Similarweb** 上显示，9月访问量才六万多。



从上图可以看到，5月时甚至流量最低到了2.7万，之后不断上升，8月时最高9.8万，然后9月下降为了6.3万。

也就是说，这个网站的访问量一直都不是特别高，至少最近六个月都没有超过10万。

但是，创始人在 **IndieHacker** 中发文章说，年收入已经达到了130万美元。

Some BIG stuff is coming in browserless.io!

by Joel Griffith

IndieHackers! It's been so long, we've been so busy, but I wanted to write something about some great stuff we've been doing. And, most importantly, both are totally FREE.

After bootstrapping to **\$1.3M ARR**, 15,000 active users and 9,000 github stars we are now looking to increase the number of enterprise customers at Browserless. While we love our self-serve customers and the number of accounts is growing quickly, we see an opportunity to move a little bit more up-market and serve larger teams. To do this, we are investing in the following activities. We'd love your feedback on whether this makes sense or how you think we can accomplish this.

这是怎么做到的呢？

这就要先给大家介绍一下 **Browserless.io** 的业务到底是什么了。

简单来说，**Browserless.io** 提供一个无头浏览器环境，让你可以用 API 调用操作浏览器去做一些操作。

举例，可以去模拟真实用户，打开某个网页，获取网页代码，还可以做一些自动化操作，如抢茅台。

所有用人手可以完成的操作，都可以调用 API 的形式用程序来自动化完成。

这个还是很方便的，所以就吸引了一些付费用户。

从上面 **IndieHacker** 文章截图可以看到，总共15000个活跃用户，产生了130万美元的年收入，平均每个活跃用户每年产生了86.67美元收入。

换句话说，他只要不断地去潜在人群里宣传推广，只要有新用户进来了，能够成为活跃用户，他就多增加86美元收入。

他在 **IndieHacker** 写的这篇文章，估计就给他带去了几十个活跃用户，也就是几千美元的收入。

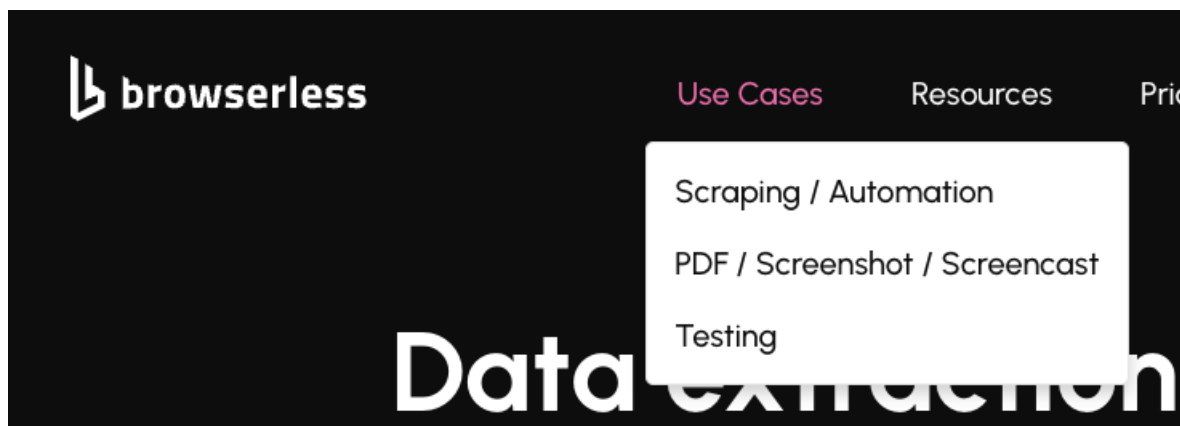
所以写文章也能赚钱，就像哥飞每天写文章一样（哥飞够坦诚吧！）。

回到话题，虽然平均每个活跃用户带来86美元，其实大头收入肯定是来自于一小部分大使用量的用户。

那你可能就会问了，为啥这些人要买他的服务啊，自己搞个服务器去做同样的事情不行吗？

哥飞告诉你，实际上，**Browserless.io** 卖的是反爬虫服务，或者说，卖的是代理。

如果你没有搞清楚这点，那么就无法理解他为什么能赚钱。



他网站上标注出来了几个使用场景，其实大部分用于付费购买的就是“Scraping”，也就是爬虫服务。

爬虫最怕遇到的就是被爬的网站开启防爬，一般的防爬措施我们上一些手段就可以解决，但是很多被爬怕了的网站，数据有价值的网址，如 [LinkedIn](#)，你自己就没那么容易解决了。

尤其假如你只需要爬一些数据，如果去花大力气解决反防爬的话，得不偿失，投入太大，产出太小，不值得去做。

那么就可以去购买 [Browserless.io](#) 这类产品的服务，它已经帮你做好了反防爬处理。

所以你先现在懂了，为什么会有人愿意付费购买 [Browserless.io](#) 的服务了吧。

[Browserless.io](#) 内置了代理环境，付费用户购买的其实就是这个代理环境。

显然 [Browserless.io](#) 也知道这一点，所以他们创始人在文章里说了，准备推出一个新产品，专门给那些不需要浏览器，但是需要代理环境的用户使用，也就是直接卖代理环境。

Investment #2: New product offering: [Browserless Proxy](#)

After talking with hundreds of customers, we have found that the #1 request people have for Browserless is a proxy to help them with various automation and scraping tasks. We have been busy researching the best approach to implement a proxy natively into our product and have a great solution. If your team is looking for an extremely flexible solution for browser automation (scraping, testing, AI use cases, or automation), you can sign up for our BETA here:

最后再次回答一下本文标题，因为这个 SAAS 提供的是 API 服务，用户不需要每次都在网站上使用服务，所以网站流量小。

当然，其实用户数也不多，活跃用户数才一万五千，但就是赚钱。

好了，今天的文章就到这里了，如果还有什么疑问，请留言说明。

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478位朋友了，也就是只剩22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 [qiayue](#) 加入社群大家一起出海赚钱，养网站防老。



Console.log()

广东 深圳



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。