

4500字复盘航海结束后的10天内如何做到天天进账

原创 我是哥飞 哥飞 2024-04-25 22:43:54 广东

大家好，我是哥飞。

今天这篇文章，是哥飞社群里的朋友失踪的龙猫写的航海复盘。

生财有术社群的出海第一站航海，最近几次都是哥飞当教练，失踪的龙猫参加了航海之后，又加入了哥飞的社群。

昨天我们发了他写的《5000字复盘新手第一次航海并拿到第一笔美金的详细过程》，今天继续发航海结束之后的故事。

好了，以下是失踪的龙猫写的复盘全文，请大家学习。

大家好，我是失踪的龙猫（生财有术ID: 119313），距离上次写的潦草复盘（复盘新手第一次航海并拿到第一笔美金的详细过程）刚好过去10天，今天是2024年04月21日。

首先，我没想到我还有机会继续分享，因为没有什么价值，或者没有什么成绩，分享的东西能有什么用呢？

但是我似乎从航海期间养成了记录的习惯，便于自己回顾之前的问题、状态，于是我持续的记录着，可没想到在10天内出了点成绩，那么及时的分享给需要的人，我想应该会帮助到需要的人。

所以这种流水账的记录，希望读者朋友阅读时多点担待，非常感谢～

前述：我们每天所做的事情，或许没有意义，但是会影响未来某个时间的结果。

这次我把我的过程公开，厚着脸皮式公开，因为没有人邀请我分享，我没有理由去写了，所以我在此再次感谢大家赏脸在围观。

以下接着从航海结束后的4月12日开始计算第几天。

第一天：昨天一天收到了2单，于是我的想法是自然往流量方向了。

因为mvp已经过了，那就是增加流量的事情了，这一天依然按照航海的节奏，在流量不稳定的情况下，我想到的解决方案是继续发外链，到各大社区发帖，然后依然是持续更新网站的内容和新增子页面维持。

与此同时有个问题还是在不断拷问着我：当前网站流量是否具备稳定上升的趋势？需要不断验证，持续运营观察。当天同时做了些计划：

- 计划一：对子页面进行改版，引导进入首页去使用功能(当日已完成，19:45提交sitemap)
- 计划二：关注技术前沿信息，科技自媒体信息，收集相关可用线索备用（需持续进行）
- 计划三：寻找新的关键词，方法（媒体找词法、支付链接反查、亚马逊热度品牌独立站模式）

第二天：今天一早起来，没有看到有人付费。

开始怀疑人生了，按理不应该呀。

今天还有2个会要参加，先参加了再说吧。

今天出海项目上的事情，没怎么搞，开会回来已经很晚了，但是大脑总是不断思考收集到的信息。

第三天：根据昨日的出海论坛，我找到了往期，就像抽丝剥茧一样去找自己想要的东西。

我想要的是能马上解决我当前问题的知识，看了几个似乎没有合适自己的，随之迸发出了一个思考：

那么我该做什么产品呢？这个问题是持续不断的，无法一下子决定，需要寻找。

是的，我在这里似乎开始要放弃才做的产品，正在找更好的产品或者方向，我在搜集知识碎片中，希望能得出当前阶段可执行路线。

这一天没有对网站做什么处理，放任不管了，而更多像是切肉前的思考：切肉时间很短，但怎么切还没想好。。

第四天：今天了解下出海合规方向，其中主要适合自己1，3，5这三个方向：

1. 提供有价值的产品、服务
2. 电商交易

3. 在线创作，广告赞助
4. 投资
5. 远程工作，编程，翻译，营销
6. 数字货币在大平台
7. 开设海外账户

今日，OpenAI在日本开设办公室并针对日语做优化，虽然我第一时间得知，但这种事情似乎对我来说不起什么价值，所以很多第一时间的信息懒得大张旗鼓的去发，做好手里与自己息息相关的很接近的事情显得更重要。

今天主要忙公司手里的工作，发了几个外链贴继续在推广之前上线的网站，效果一落千丈，似乎从工具站思维中得知，我的流量被吃了的感觉。

另外就是关键词一开始选的看起来在上升，但截止到今日似乎并没有起飞。

我认为我不能继续死磕在这一个站上。

PMF 这个专业名词今天又出现在视野中，前两天在论坛上听到很多。

Product Market Fit，指产品和市场达到最佳的契合点，即所提供的产品正好满足市场的需求，令客户满意。

PMF 验证的关键在于三点：我用这三点检查下我之前上线的站点

1. 产品是否符合市场需求 -- 满足
2. 产品有无足够的高粘性用户 -- 现阶段不满足，产品力不够是硬伤
3. 产品能否从用户身上获利 -- 满足

听了victor在45天完成\$10k的播客分享

1. ProductHunt上可以用子页面进行提交
2. 文章，内容质量要高
3. 广告不是特别好
4. 重点找未来1~3年的人需要什么，去做这种产品，不然会很卷，前瞻性
5. 红海市场，一定要差异化，而且刻意的差异化。
6. 不要在什么按钮，颜色上花太多时间

是的，今天又是学习的一天，同时我也快要放弃了的一天□。

第五天：看到哥飞教练发了条信息（我认为是建议）：

新人练手追热点，追新词，可以更快拿到正反馈。

等练了几个站了，有经验了，就要去追求长期的需求了。但也不妨碍时不时追个热点。

之前航海期间，我其实选词没有做特别的计算，可以说完全不会，但是这次我学会了如何计算KGR。

我计算了下我的KGR不达标□，难怪流量不太对劲。

于是网站进入到了死马当活马医的状态。

今天根据之前收集的评论对网站进行了优化，效果还不确定。

然后通过vercel的日志查看请求路径，得知用户的使用情况，发现有部分用户访问并没有去使用功能，这似乎与用户想用的功能不一致，或者没有使用兴趣。

另外收集到部分评论也在推广他们的网站，做了部分研究，看起来都很有实力的样子，可见这的方向是非常的卷。

就在写此日志的时间，就验证了刚才优化的效果不如意，看来这还得想个办法才行。

凌晨00:53分了，今天看了太多出海人的项目，感觉压力山大，他们技术都很优秀，作为技术为主的我感觉也比不上他们，也许是他们出海较早适应与成长的很快。

作为出海新手的我，差点掉入了技术陷阱：永远都有比自己技术好的人，但是我们的目的不在技术本身，而是利用好合适的技术去变现。

为了解决未来的问题，我现在真的太操心了，也许是瞎操心，也许是有备无患。

根据这几年的创业经验，我倾向后者才能挺到现在。

回顾出海这快1个月的时间里，原来我实际上在进入另外一个新领域，虽然有编程能力，但又怎么可能一下子超越有经验的玩家呢。

这几天看到有个圈友在给生财做销售，天天推销，不同的话术；
有价值的东西就是要大力推广的，但是我希望自己做的事情能真正从本质上给到他人帮助，地气要接稳。
写到这里，就刚好刷到这个帖子，此时此刻我回复了一句：我认为最有意义的事情是帮助更多人就业养家糊口。
我又在自我了？睡吧，梦里啥都有。



...

...

中午吃饭时一个朋友的提问... 如果你有一套可以租1万+/月的无贷住房，存款有100万左右，独子，而且父母也有多套房和几百万现金，有稳定的退休金且身体健康，是不应该考虑放弃做一个干活如卖命的大厂螺丝钉，而去做一些更有意义的事呢？但什么是更有意义的事，又如何去实现呢？

[Translate post](#)

12:05 PM · Apr 16, 2024 · 77.9K Views

 92

 20

 109

 27





Post your reply

Reply



Ganniter 12:05 PM · Now

我认为最有意义的事情是帮助更多人就业养家糊口👉





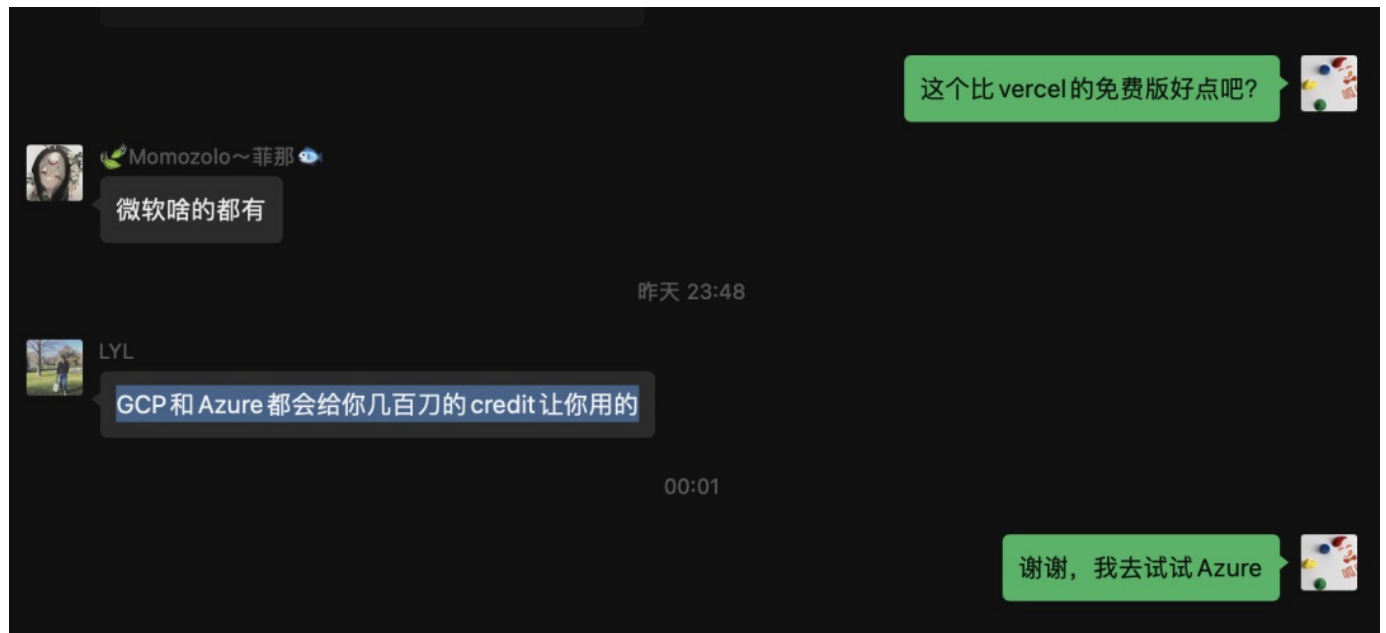








第六天：今天是个开心的日子，收到了3笔收款。
其中2笔是写日志前刚收到的，另外一笔是下午收到的。
最重要的是我涨价后收到的。
造成这个结果的原因我初步猜测是这样的，一开始我对收钱逻辑是不解的，之前有相关评论说明了这个事情，但是我后续优化的时候以为我优化好了。
今天早上我又对收钱逻辑进行了优化处理，效果看起来是立杆见影，优化逻辑很简单按市场标准收钱逻辑去做，并写上吸引人的服务。
今天很累，熬到了4点，原因是部署到vercel免费版本已经满足不了使用，总是提示超时请求，被vercel限制了时间，加上数据库也很贵，所以想换个服务器。
群里到处问，X上到处了解，最终决定去Azure，但很遗憾，去使用的时候很不熟悉，而且不像国内那么操作清晰，稍不注意就要扣费。
于是我很谨慎的操作，而且还专门找了一篇帖子Azure攻略(1)：免费创建Azure虚拟机



虽然创建成功了，但是没有root权限，因为我安装的和教程一样的Debian系统。

于是问了GPT等多种方式，尝试很多种方案都无法解决，折腾几个小时还是被我解决了：

- 直接用Azure的管理中心的浏览器内远程进入，是不行的。
- 必须使用电脑控制台命令远程，也就是本地远程方式，具体怎么进入在连接操作那里有详细的命令
- 远程进入后，如何开启root权限可以看这篇帖子：【Azure】VM虚拟机获取 root 权限及开启 root 账户的办法_虚拟机root权限怎么开启-CSDN博客
- 具体步骤大概是：默认情况微软 Azure 云是没有开启 root 账户的，root 账户是禁用状态

■ 首先执行：

```
sudo passwd root
```

命令初始化

```
root
```

用户密码

■ 修改

```
sshd_config
```

文件 开启 root 访问权限

```
sudo vim /etc/ssh/sshd_config
```

■ 在

```
sshd_config
```

文件里的

```
Authentication
```

部分加上以下内容

```
PermitRootLogin yes
```

```
# Authentication:

#LoginGraceTime 2m
#PermitRootLogin no
PermitRootLogin yes
#StrictModes yes
#MaxAuthTries 6
#MaxSessions 10

#PubkeyAuthentication yes

# The default is to check both .ssh/authorized_keys and .ssh/authorized_keys2
# but this is overridden so installations will only check .ssh/authorized_keys
AuthorizedKeysFile .ssh/authorized_keys
```

后来在这种虚拟机上部署nextjs程序花费了一些折腾时间，原来它不像vercel那样自动的执行，我的先安装插件，再next build，然后再next start。部署完了解析也出问题，可能太累了没想到是没去Azure打开端口，于是我去进出口都开启了80和443 开启后就可以访问了，发现速度比vercel顺畅许多。
好了睡觉吧。对了我还没迁移数据库呢，醒来再弄吧～

第七天：今天搞得很累，日志都是第二天补的。

原因是新部署的依然存在问题，并不稳定，所以我怀疑是因为免费服务器配置低了导致的问题，在运行一段时间后就崩了无法访问，非常严重。
所以我决定换成aws的服务器付费版本试试，然后就开始部署切换，搞了一天。
看来这2天服务器问题导致很多不稳定，能坚定要搞稳定的原因是今天也有人下单。
说明产品在不断打磨的过程，不断有人用金钱支持你。
没有这个反馈，我可能都快放任不管了。。。

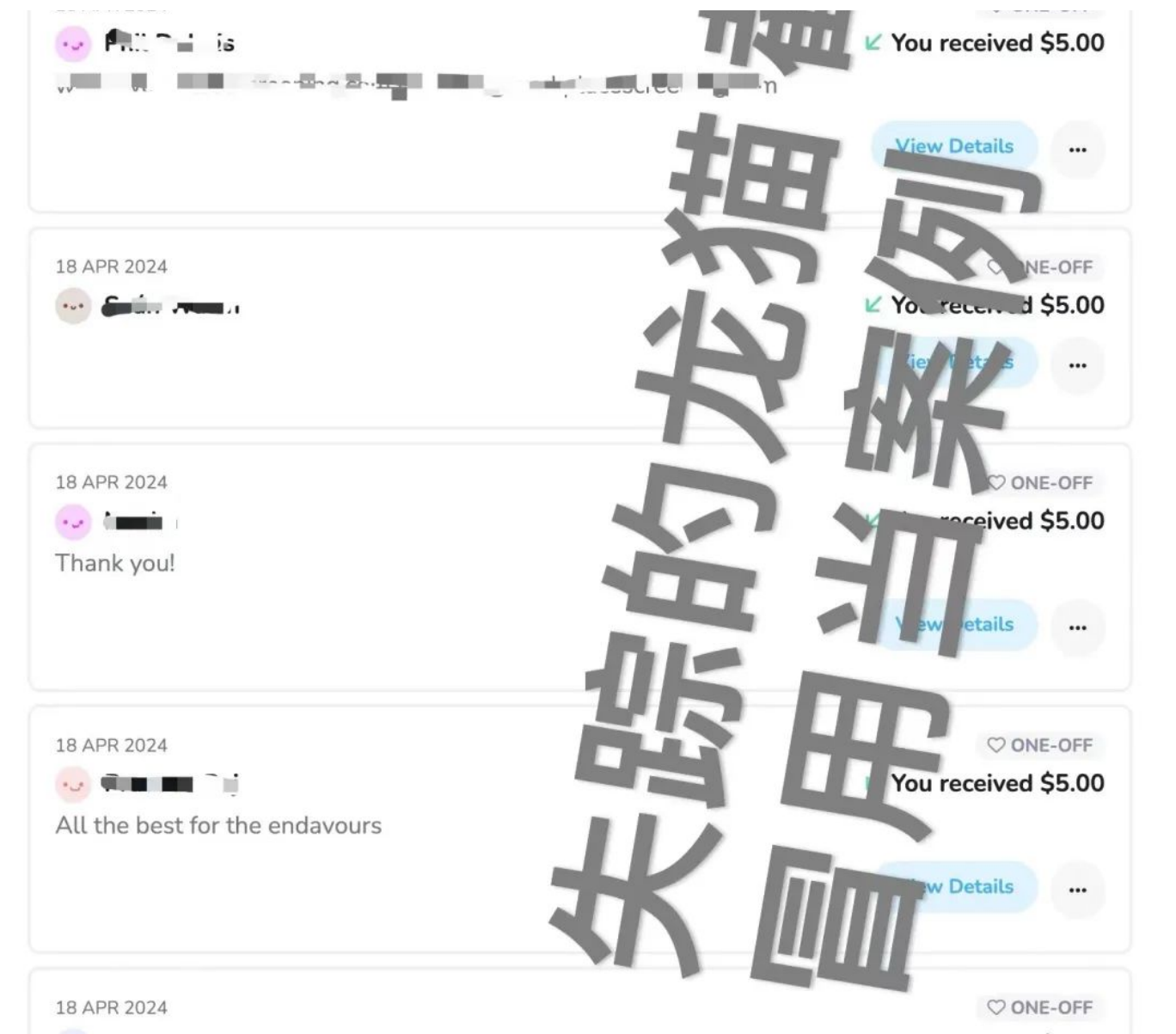
第八天：今天早上起来，服务器依然崩了几分钟，被我及时发现了。

于是我陷入了沉思。根据我的经验，我做的程序不容易崩的，问题是这个海外产品用的nodejs服务，我完全是新手。
作为新手我怎么解决这个问题，我只能采用我的架构思维去改变这个独立网站模式，拆开成多个服务运行。
可是我如何在拆开的时候，又能免费使用vercel，数据库，服务消费中心呢？想了想准备写代码进行实现，结果效果可以。
于是我把前端放vercel，数据库放supabase（蛋壳推荐），数据库我暂时用免费的，我想着就算付费25美元一个月也行，因为这个版本完全够用了，然后再把服务消费中心放免费服务器上。
后来发现上线后还存在些问题，于是不断优化代码逻辑，再跑断时间看是否稳定。
另外，很高兴今天也有人下单。

第九天：今早起来发现服务没有崩，还是有人付款。

这酸爽的节奏，让我感受到产品价值带来的魅力。虽然目前是一顿操作猛如虎，一看收入不够250，但这种细水长流的感觉还是挺好，何况这才开始不到1个月呢，加上我后面不断改进，难不成一点儿好处没有？
反正就是人力成本使劲折腾吧。
下方部分流水截图。然后我根据之前程序的调整，还需要加大网站优化。





第十天：今天早上起来，又发现来了几个订单。

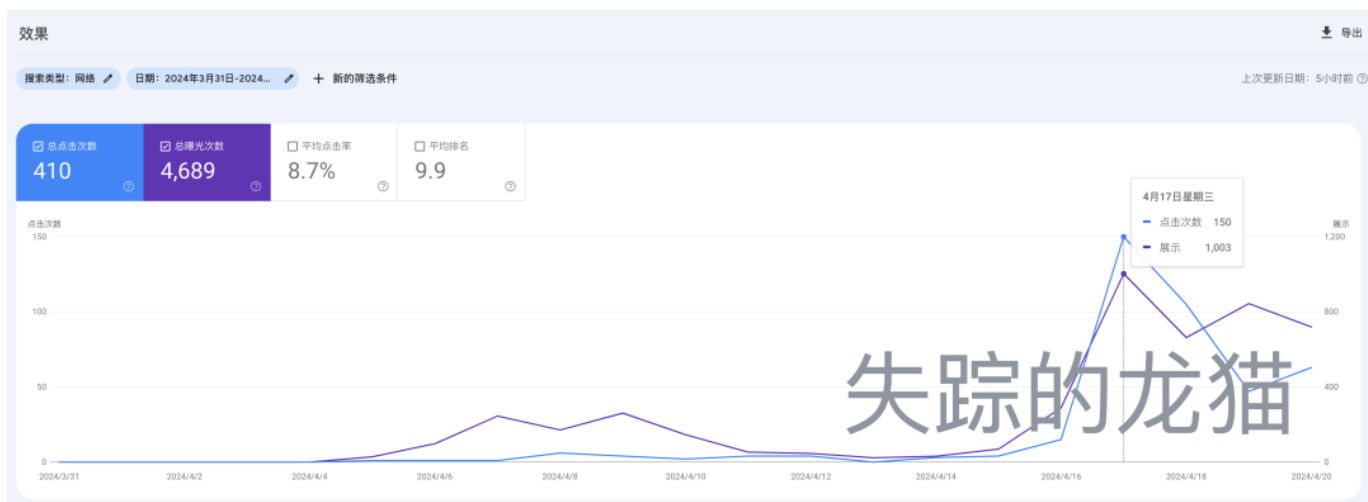
我得抓紧时间赶快升级网站功能，主要升级为：

1. 优化博客的生成加载方式和访问路径，之前全是写md文件，访问路径不好。
2. 提供交付用的功能，是的，我还没好功能就在宣传有这个服务了（如果宣传都没人愿意付费，我还做啥？）
3. 我还没有真正接入AI，还在研究方案怎么便宜，我做的功能都尽可能用免费，毕竟这杯水车薪的付费咋够呢

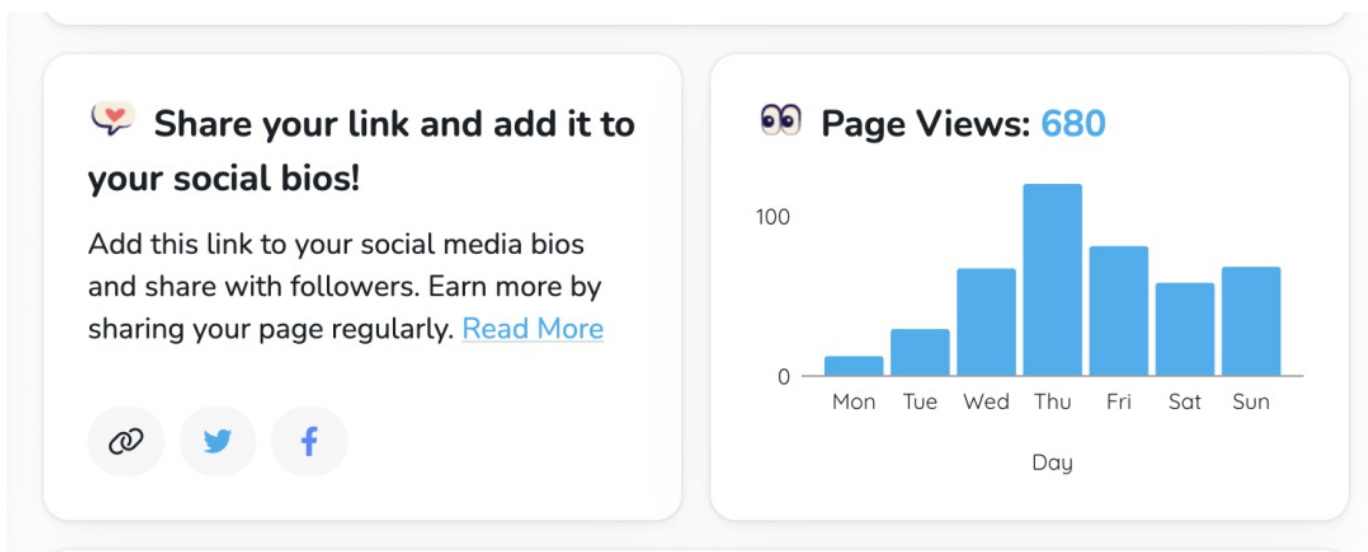
今天加班加点完成了前2个并更新到了线上，因为下面的图在走下坡路，所以我对第1的功能优化目的是持续更新内容。

对了，我连续好多天没有更新网站内容，也没提交到谷歌了。

但是这几天的谷歌似乎给我开了后门：回顾16日17日的优化记录，看来优化起作用了，其中优化了首页的内容。



收钱逻辑优化后，我没想到访问量还是挺好，这是ko-fi的访问记录数：



总结：今天是2024年04月21日，今天我对网站又做了优化，我也不知道后面会怎么样。

我依然还是在不断解决问题的路上前进，也许这个网站过段时间会慢慢挂掉被我抛弃，也许会越来越好。

但不管怎么样，就在当前它还是有价值的，这个过程让我学会了很多，我在不断进行，不断提升打造营利性产品的经验。

我完全在这种冷启动的情况下，1个月内赚到钱，我也相信很多人也可以。

最后，感谢生财有术提供的圈子，提供让我不断学习前进的氛围，提供能让新手实战并持续实战的机会，非常感谢～

我在标题前面打了一个1，我计划着续写，我不知道我有不有资格去续写，毕竟我在航海这个事上真的是新手，连很多英语都看不懂的那种□。

好了，以上就是失踪的龙猫写的完整复盘。

如果你还想学习更多SEO知识，想要跟着哥飞做出海网站赚美元养老，请加入哥飞的朋友们社群。

关于社群的更多介绍，请看《是时候给大家好好介绍一下哥飞的社群了，毕竟刚被二十年站长大佬夸过》。

先给大家看看已经在社群里的其他朋友怎么评价的吧。





那么这到底是一个什么样的社群呢？

一句话介绍，这是一个教你出海做网站赚美元的社群。

哥飞知道，肯定会有人说，教人赚钱最赚钱。

但是，哥飞这个社群，你学了，是真的能够赚美元的。

因为哥飞不是教你做一个类似的社群去赚别人的钱。

哥飞教你怎么挖掘需求，怎么搞SEO，怎么搞流量，怎么把流量变现。

或者说，哥飞其实是在给大家做微培训。

如果想更多了解社群，或者想加入社群，请扫描二维码加哥飞的微信。

当然，即使你现在不加社群，也可以先关注哥飞的公众号，多看几篇文章，你会有收获的。



哥飞

广东 深圳



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。

#出海