

怎么做网站的优化？国内做网站还有没有前途？

现在做网站的高峰时期已经过去了，现在没有什么人搞网站，也没有人搞博客了。

所以，市场上都没有教人指导人怎么做优化的文章和教程。

我结合我自己的不成熟的经验失败的教训，大概谈谈搜索引擎的优化和心得。顺便也吐槽一下现在互联网行业的内卷。也算寄托一下自己的孤独的心灵。

7-8年前，2014-2015年，我开始搞网站（金银仓、美灼物资）做销售（当时啥都不懂，连域名空间都不懂，连域名空间都是用免费的 google site 空间，哈哈）。到现在 2022 年 5 月份，已经有 7-8 年头了。

同时期跟我一起搞网站的十几个小伙伴，很多都已经转行了，有些转行打工，有些转行做视频，有些转行玩抖音。总之，在互联网销售行业，坚持下来的，已经没有几个了。这样的现象，我早在 2017 年已经发现端倪，互联网行业，大概每 2-3 年，就会淘汰 80% 的人。5 年后，生存下来的人，大概剩下原来的 5% 左右。所以互联网行业是一个淘汰率非常高的行业。做着做着，就发现身边的小伙伴都已经不见了踪影。同我一起玩的小伙伴，他们很多域名，很多网站，现在都已经不能访问了。不得不说令人唏嘘。所以，现在我身边都没有小伙伴一起抱团取暖了，全靠自己一个人往前冲。都是傻傻的往前冲，都不管这个方法有无效果，也不管这个产品好不好卖。现在 7-8 年时间过去了，不能说赚到钱，只能说没有亏钱。也是属于市场中的老不死了。因为一开始做网站，我就是冲着好玩，消磨时间的心态去搞，没有多大的希望他盈利，没有多大的希望他做大赚钱。以前是这样，以后也是这样。没有指望网站持续盈利赚钱。因为我知道自己的实力本来就很弱小，不能跟他们大网站竞争。自己团队没有，技术没有，美工没有，编辑没有，摄影没有，只有一台破电脑就开敢了。哈哈哈哈哈，真是无知者无畏。一开始出了第一单，还是很兴奋的，赚了点奶茶钱。后来还陆续有单出，当时我就做梦，会不会成为下一个马爸爸和强东，哈哈哈哈哈。后来我就发现，这是不可能的，因为我的产值太低了，估计是因为我卖得便宜，所以我才偶尔成交了 1-2 单。在市场商根本没有竞争力，没有生存的空间。

不过，没有生意的时候，也没有打击到我的自信心，当没有生意的时候，我就打工吧。没有生意的时候，我就编辑商品详情，编辑商品图片，总的来说，搞网站还是挺忙的，尤其是我一边打工一边搞网站。都只能利用空余的时间搞。最枯燥的时候，就是编辑商品的时候，很多图片要自己慢慢处理，要自己慢慢编辑。本来我自己的文化水平就有限，编辑得不甚完美，总给人一种山寨丑陋的感觉。自己想改善，但是又没有资金又没有实力。只能尽自己能力搞好一个一个商品。都是保持最原始最幸福的心态，能出一单，就是一单。能出单就行。哈哈。做生意做买卖，还是挺快乐的。也挺充实。有时候也去逛逛市场和厂家，反正这样的生活，我觉得充实又喜欢。我搞的两个网站，都是没有做广告，没有刷单的，都是自然流量吸引客户来注册和成交，所以，客户都不多，成交量也不多。我妈都笑我，我的两个小店，就相当于一个小卖部。靠这两个网站，早就饿死了。哈哈哈哈哈。

下面谈谈我的感受，我只能够谈感受，因为心得和经验，我都是没有的。

我没有投放广告，我也没有刻意去做搜索引擎的优化，所以搜索引擎百度，搜狗他们带给我的流量，几乎可以忽略不计的。我也不明白为什么搜索引擎对我的网站内容这么不友好。所以，我两个网站都是流量少得可怜的。尤其是国内的流量，国内几个搜索引擎，百度，搜狗，几乎都不收录我的网站，相反，国外的搜索引擎谷歌，雅虎，bing 必应都收录了我的网站，还给我带来了可以成交的客户。

我曾经就这个问题想请教一下前辈，为什么会这样，但是我身边的老前辈、小伙伴一个一个离开这个行业了，我想请教人都没有机会。后来我听别人说，现在国内互联网的生存环境很恶劣很卷呢，不花钱都是没有流量的。当时，我还半信半疑，渐渐我就明白了前辈说得没错，不花钱真的是没有流量的。而且互联网上很多内容分析公司，关键词分析公司，他们会对你的网站，你的关键词进行内容分析和关键词分析，只要出现新的热的关键词，他们就会通知他们的客户优先搭配使用，意图获取消费者浏览量、提升销量。以前我就是个傻子，根本不知道互联网发展得这么厉害了，发展得这么卷了。明白之后，我也不觉得害怕，我只是觉得现在的科技就是厉害，都开始向人工智能 AI 方向发展了。程序已经懂得分析消费者的喜好，懂得预测消费者的喜好和可能会购买的产品。在这样先进的科技面前，我的两个网站金银仓和美灼物资，就像市场上的一个傻瓜，别人拿着冲锋枪，我还拿着刀剑，所以没有生意，没有流量，也就不奇怪了。知道了这个真相，我也不恼火，因为从一开始我就没打算要做大做强，只是很努力很小心地慢慢运行着这两个小网站。有 1-2 单，我已经好满足。

互联网前辈给我很多提示，他还不忘给我分析经济，他说现在国内的互联网太卷了，同类型的商家越来越多，大家都在竞争竞次，看谁的资本雄厚，看谁能亏得多，拼死了同行，自己想垄断。前辈还说互联网经济也和实体经济挂钩的，当大部分人都被债务压得喘不过气，网上的消费信心，消费需求就没有了。而且现在有消费能力的人口越来越少，不管香港还是大陆，都是富人占少数，屌丝占大多数的，大家心中都想购买到便宜实用的好产品。还说我的网站定价可能有些偏高，所以没有生意也就正常了。

互联网前辈说，为什么你的网站可以被外国搜索引擎谷歌，bing 必应，雅虎搜录并带来流量，而国内的搜索引擎却不能带来流量。1 是可能因为我没有花钱做广告，2 是因为中外的搜索引擎公司的经营理念不同，外国的搜索引擎公司，他的理念是提高效率方便用户，让用户尽快找到自己需要的产品和服务，而中国的搜索引擎公司，他们第一的理念是盈利，所以搜索的结果受到多重排名的影响，你的产品和服务不能出现在中国搜索引擎的页面。3、现在的搜索引擎优化技术，在国内已经完全失效，任何的技巧和技术，只要你不花钱，用户就永远找不到你的产品和服务。这样的情况已经持续很多年了，也长期导致新的产品和服务不能带给消费者。大家都在使用昂贵的产品，在持续低迷的消费中不断内卷化。

前辈说，国内的搜索引擎，是不能优化的，优化也是浪费时间和浪费金钱。他还叮嘱我，慢慢搞，用心搞，做好产品和服务，做好香港市场。那里才是有前途的。大陆的互联网市场正在慢慢走向萧条和拉跨，前辈叫我做小而美的产品和服务，不要做大而全，要在一个领域经营得足够深，足够专业，才能有一点收获。

我半信半疑听了前辈的很多话。我也记不住太多。我只能摘录一些告诉大家。

我也不会失去信心，只是有空就记录一下这些年的体会和感想。希望大家可以访问我的网站，给我一些意见和信心。多谢。

金银仓 www.shknw.com

美灼物资 www.misdr.net

