2018

每月25000访客的秘密

www.imaiko.com

威海麦客网络技术有限公司

威海麦客网络技术有限公司 (编写)

www.imaiko.com

2018年3月5

保密

我先问你一个问题..

如果您想要更多的流量到您的网站, 那么请告诉我, 如果这些语句听起来熟悉你:

"我天天来发布高质量的内容，已经使出洪荒之力了。但我仍然没有从我的辛勤工作重得到任何流量。

"我的网站是一个乏味的行业。如何创建用户要分享和链接到的内容?

"我似乎不能达到竞争关键字的第一页，无论我怎样把很多行业的内容放在那里。看到我的竞争对手站在谷歌的第一页上, 真让人沮丧。
如果你对上面的任何一个说 "是"，那就用接下来的8分钟，阅读剩下的免费电子书。因为以上不是你的错

事实是这样的:

所谓的 "SEO 专家" 中的大多数 "最佳实践" 是被误导的, 在许多情况下,他们的指导是**完全错误的**，你实际上根本不知道需要做什么才能让你的网站进入 Google 的首页。

让我举个例子:

你有没有读过, "生成搜索引擎流量的秘诀是让你的网站定期更新新鲜的、高质量的内容"?

那就大错特错了。这根本是一个误区。（纳尼？-扎心了！老铁）

事实上，**Google 并不关心你更新网站的频率**。（重要的事情我会加粗，不会说三遍）.

如果你考虑一下, 这是TMD才是四海八荒的真理。

如果谷歌奖励定期更新的网站, 低质量的文章目录, 如 xxxx 和 xxxx (它每天发布新内容数次超多) 将主宰第一页。

事实上，在写这本电子书的时候，我已经2月没有在www.imaiko.com发表任何新的文章了。

难道我在自杀吗，两个月不更新，我的良心不会痛吗?

实际上.**否.**

因为我花了这最后2月**的时间提升我已经拥有的内容** (更多的是在以后)，我的搜索引擎流量在那个时段大大增加了。

imaiko.com 自然月流量数字通过谷歌分析

你看, 大多数 "SEO 专家" **放**的建议可以分为以下两类:

A) （话说500年前）他们开始做 SEO 某个词的时候，几乎没有竞争。 换句话说，当时的 SEO 真的，真的很容易。当时你就可以发布大量的内容，从 Google 那里获得大量的流量。

B) 他们是 "掩耳盗SEO" 类型。他们从其他 SEO大神博客中读到的内容，当做真理在传播，但是呢，并没有自己来实践。所以呢 ，也就难怪市面上大多数 seo 的内容都是垃圾或根本与今天的 seo 没什么关系。

最糟糕的是, 遵循错误的 SEO 建议可能会花费你的实践，浪费你的流量, 浪费你的订阅, 浪费你的客户, 浪费你的业务。

但问题仍然是: "如何创建和促进实际生成目标高转换通信量的内容？"。

请开始你的表演

我会告诉你如何获得2.5万个独特的访客每月

你可能会想: "到目前为止读起来还靠谱,但是我怎么知道你会不会提供我需要的建议?

1. 我建立了一个 "枯燥" 的小众网站，在4月的时间，从每月零到6万个访问量，和每月1万美元的收入.

2. 当高度尊重的数字营销机构需要帮助 "不可能的" 行业中的客户时，他们会打电话给我求助.

3. 在不到一年的时间内，我把imaiko 从一个空白的 Wordpress 安装到在线上的100个商业博客中的之一。.

4. imaiko在百度和谷歌中，以下竞争激烈的关键字的第一页.

外贸建站（#5百度）

外贸建站（#6谷歌）

我没吹牛。

但是, 我不会告诉你, ~~你需要做的排名在谷歌是 "发布优质的原创的内容"。~~

我知道到底怎样做有效。

在这本电子书中, 我将知无不言, 并告诉你如何在SEO里面，通过你的辛勤工作，得到你应得的结果,。

废话已经一大队，让我们直接进入正题。

此处划重点，都背过（敲黑板）

让我们直接做一件事。您获得的搜索引擎流量直接与..。

请注意, 我没有说 "保持你的网站新鲜", "优质的原创的内容" 或 "社交信号" 一词。

1. 查找低竞争、高转换关键字

2. 您在这些关键字周边创建受欢迎和权威性内容

3. 提升内容以便用户可以从权威的相关站点链接到它.

原因很简单的: 这些事情无关紧要。

还有这种操作？！ @￥%，实话说，那些专注于我上面列出的三件事情的人们获得了了自然搜索引擎的大部分流量。

在这本电子书中, 我要告诉你如何成为这些人之一。

准备好了吗？皮皮虾，我们走

但首先, 来看下坚决不做什么

早在 2009年, 我就推出了我的第一个小众的减肥网站。

甚至在那时--3 年前的谷歌企鹅算法--我在论坛上读到的悲剧故事都是人们说的:

我的神呀.我的网站刚刚被谷歌打了一巴掌（惩罚）。我该怎么办？！

我心想: "我不会让这种事发生在我身上。我将发布优质的原创的内容，并得到自然的方式链接。

所以这就是我所做的: 我坐在我的PP上, 并发表了一些真正优质的原创的东西。

仅仅也许只有一个问题:

没有人来我的网站读（这些所谓优质的内容）！

在发布了5月的大量内容之后，我的网站每天都带来了可悲的40个独特的访问者。惊不惊喜意不意外。

NND

请记住, 这是在2009年。在那些日子里, 有很少的内容与竞争。

今天有100x 的内容竞争。

事实上, 在今天的内容疯狂的世界, **每一天都**有超过200万个博客（网站）发布新的帖子.

想想吧:

有什么几率, 有人会读你的网站? 2000000万分之一? ?

怎么不去买彩票? 好好想想?

"发布——菩萨保佑" 的方法听起来不错, 但在现实世界中却行不通。

那又怎样?

请继续阅读。

如果发布优质的原创的内容都不起作用..。什么起作用?

我前面提到的, 你的 SEO 成功取决于三件事:

1. 查找低竞争、高转换关键字的能力
2. 您在这些关键字周围创建流行和权威性内容的能力
3. **提升内容**以便用户可以从权威的相关站点链接到该链接.

但你可能在想: "好吧, 我明白了。但我该怎么做呢?

我们来掰开了柔细了说吧

如何查找您的竞争对手不知道的关键词

四海八荒的真理，**（必考，敲黑板）**：

关键词是 *SEO* 最重要的部分。

比页面更重要, 比内容更重要 (没看错，再读一遍)，比外链更重要。

实际上,**不仅仅重要一点两点。.**

不幸的是, 大多数人都在关键词研究上走上了歪路。

他们首先在 Google 关键词规划师中输入关键词。

坦率地讲, Google 关键字规划师是启动关键字研究过程最糟糕的方式。

为什么?Google 关键字规划师存在两大问题..。

问题 #1: 它只给出跟你输入的关键字非常接近的关键词

比方说, 你做一个LED灯（国内做LED灯的太多了哈，我就举个例子）。

您刚刚推出了一个新的led灯带产品, 并需要一个led strip关键字的着陆页。

所以你去谷歌的关键词计划，并键入一个关键字，客户可能会用它来找到你, 像 "led strip":

让我们来看看该工具所产生的:

保密

广告组参考提示 | 关键字参考提示

搜索字词	平均每月搜索量	Volume (Global)	竞争程度	建议的出价
led strip	1万 – 10万	60,500	高	US$ 0.88

关键字（按相关性排序）	平均每月搜索量	Volume (Global)	竞争程度	建议的出价
led strip lights	10万 – 100万	201,000	高	US$ 0.78
led strips	1万 – 10万	40,500	高	US$ 0.97
strip lights	1万 – 10万	33,100	高	US$ 0.72
led tape light	1万 – 10万	12,100	高	US$ 1.16
led tape	1,000 – 1万	6,600	高	US$ 1.17
rgb led strip	1万 – 10万	22,200	高	US$ 0.62

正如你所看到的，这些都是 "led strip" 的非常接近的变体，如：

" led strip lights"

" led strips"

" strip lights "

我不知道，但我不需要一个花哨的工具来想出一个关键词，如 " led strips （就变个复数？）"。

不幸的是，这些是工具吐出的是精确的关键词。

但这不是谷歌关键字规划师最大的问题。

问题 #2: 它给每个人同样的关键词建议, 包括你的竞争对手

如果说，关键字计划手给你一堆无启发性的关键字选择还不算糟糕。

那么，该工具的最大问题是, 它倾向于给使用它的每个人提供相同的关键字结果。

包括你的竞争对手。

难怪大多数关键词都是如此的有竞争力!

幸运的是, 有一个简单的方法来解决这两个令人沮丧的问题..。

下面是如何破解关键词的关键字规划师，得到一些原始的数据

找到关键词有1000种不同的方法。

我建议尽可能多地使用, 这样你就可以找到一些未开发的关键字, 如果有的话, 其他人都在优化。

实际上, 在以下指南中概述了20个鲜为人知的策略 (绝对值得一读):

到www.imaiko.com/course 中来找找连接吧。

但有一个强大的关键字研究技术, 我没有放在上面那个我的指南里。

为什么?

因为这个主意太绝妙了, 我还有点不舍得跟公众分享。

加入QQ群，分享更多工具。

它称为**谷歌关键词规划师黑客——简称GKPH.**

下面是它的工作原理:

步骤 #1: 打开 Google 关键字规划师

点击 "搜索新的关键词和广告组的想法"。

下面是屏幕, 您将看到:

步骤 #2: 在 "您的着陆页" 字段中输入竞争对手的着陆页

从技术上讲, 你应该把你的登陆页面放在这里: （纳尼——还有这种操作？）

但是没有规则反对从网上输入其他网页, 对吗?

当你这样做的时候, 你会发现一嘴的丰富的关键词。

让我们继续我们的led strip业务的例子..。

正如你看到的, GKPH 没有给我们任何新的想法, 当我们使用一个种子关键词, 如 "led strip"。

注意当你进入一个奇怪的页面时会发生什么..。

像竞争对手的主页 (在这种情况下 https://lightsandparts.com/):

查找关键字　审核方案

广告组参考提示　关键字参考提示

搜索字词	平均每月搜索量	Volume (Global)	竞争程度	建议的出价
led strip	1万 – 10万	60,500	高	US$ 0.88

关键字（按相关性排序）	平均每月搜索量	Volume (Global)	竞争程度	建议的出价
led lights	10万 – 100万	246,000	高	US$ 0.83
led strip lights	10万 – 100万	201,000	高	US$ 0.78
led bulbs	1万 – 10万	90,500	高	US$ 0.78
led	10万 – 100万	823,000	中	US$ 0.29
led light bulbs	1万 – 10万	74,000	高	US$ 1.28
led strips	1万 – 10万	40,500	高	US$ 0.97
led light	10万 – 100万	110,000	高	US$ 0.40
led lighting	1万 – 10万	49,500	高	US$ 1.23
outdoor lighting	10万 – 100万	110,000	高	US$ 2.04

哈哈，成功

要不怎么当superstar

我们有3长尾关键词, 工具不显示大多数人。

因为这些是大多数用户**从不**看到的关键字，所以我们可以轻松地在它们周围创建目标文章或登陆页面和排名这些网页不需要大量的外链。

另一个例子：

比方说, 你刚刚在你的婚礼LED的网站上发布了一个文章。

您注意到很多客户关注婚礼LED。

所以你决定创建一个文章，关于婚礼LED的提示和建议。

再次, 当你进入 Google 关键词规划师的 "wedding led", 你会得到这个关键词:

保密

您的产品或服务

wedding led

获取参考提示 修

此网页显示的是搜索量范围。要了解更详细的情况，请设置并投放广告系列。 取消

所有参考提示的平均每月搜索量。

10万 – 100万

广告组参考提示 | 关键字参考提示

获取提示时出现问题，请重试。

关键字（按相关性排序）	平均每月搜索量	Volume (Global)	竞争程度	建议的出价
uplighting	1万 – 10万	27,100	高	US$ 0.71
wedding lights	1,000 – 1万	3,600	高	US$ 0.62
wedding lighting	1,000 – 1万	2,900	高	US$ 0.77
uplighting rental	1,000 – 1万	1,900	高	US$ 1.90
lanterns for weddings	1,000 – 1万	9,900	高	US$ 0.54
vase lights	1,000 – 1万	1,600	高	US$ 0.38
wedding lighting ideas	100 – 1,000	880	高	US$ 0.46

当您使用 Pinterest 上的搜索结果页进行搜索 "婚礼LED" 时，会发生什么情况?

163 best LED Wedding Decor images on Pinterest | Birthdays, Table ...
https://www.pinterest.com/FBLparty/led-wedding-decor/
Incorporating LED lights into your **wedding** decor is essential for a magical evening with loved ones! Check out these fabulous DIY ideas... | See more ideas about Birthdays, Table centers and Flower arrangement.

你得到一些令人敬畏的关键词的想法:

wedding lighting	1,000 – 1万	2,900	高	US$ 0.77
pinterest sign in	1万 – 10万	33,100	低	US$ 0.43
pinterest sign up	1万 – 10万	27,100	低	US$ 0.57
pin interest	1万 – 10万	22,200	低	US$ 0.46
lanterns for weddings	1,000 – 1万	9,900	高	US$ 0.54
פינטרסט	1万 – 10万		低	US$ 1.90
vase lights	1,000 – 1万	1,600	高	US$ 0.38
wedding lighting ideas	100 – 1,000	880	高	US$ 0.46
uplighting wedding	1,000 – 1万	3,600	高	US$ 0.84

现在这些都是一些创造性的关键词!

以下是可用于 GKPH的其他页面:

· 博客帖子
· 新闻文章
· 维基百科条目 (出人意料的好!)
· 新闻稿

好的, 接下来是什么?

是时候创建内容围绕你刚刚找到的关键词。

但不只是任何内容。

是——有效的内容.

如何发布生成社会分享、评论、流量和外链的内容

听着我不会骗你的

我很相信令人敬畏的内容的力量。

但我已经在SEO游戏中足够长的时间, 知道 "优质的原创的内容" 是不够让你到谷歌的第一页的。

我的意思是:

我是最强大脑的超级粉丝。

但我有一个朋友，小彩，如果你把他绑在椅子上，并撬开他的眼皮，他不会看那个节目.....。

对他来说, 最强大脑不是"伟大的高质量的内容"，火星情报局才是。

但对我来说, 最强大脑是有史以来最好的节目。

那么, 最强大脑到底是不是 "伟大的优质的原创的内容"?

好吧, 就像美女, 情人眼里出西施 "优质的原创的内容"同理。

换言之, 发布能够**获取结果**内容的关键是:

> 创建**目标受众**认为很棒的内容。

不是你，不是你老板，是**目标受众**.

但你**怎么知道**你的观众想读什么。

心灵感应？ NO——NO——NO

这就是我接下来要给你们看的。

关键核心——发布 "可预见的病毒" 内容

如果你想在内容营销方面取得成功, 你需要弄清楚人们到底想读什么。

这听起来像常识, 但你会惊讶有多少人发表他们 "认为" 人们会喜欢的内容。

幸运的是,**您不需要猜测.**

使用我称之为摩天大楼技术的东西, 您可以找到被证明可以工作的内容主题和格式。

实际上，我在这里发表了一篇关于 摩天大楼技术的文章（包括行动策略的案例研究):

到www.imaiko.com/course 中来找找连接吧。

但下面是它的工作原理:

步骤 #1: 在您的小众行业中查找热门内容

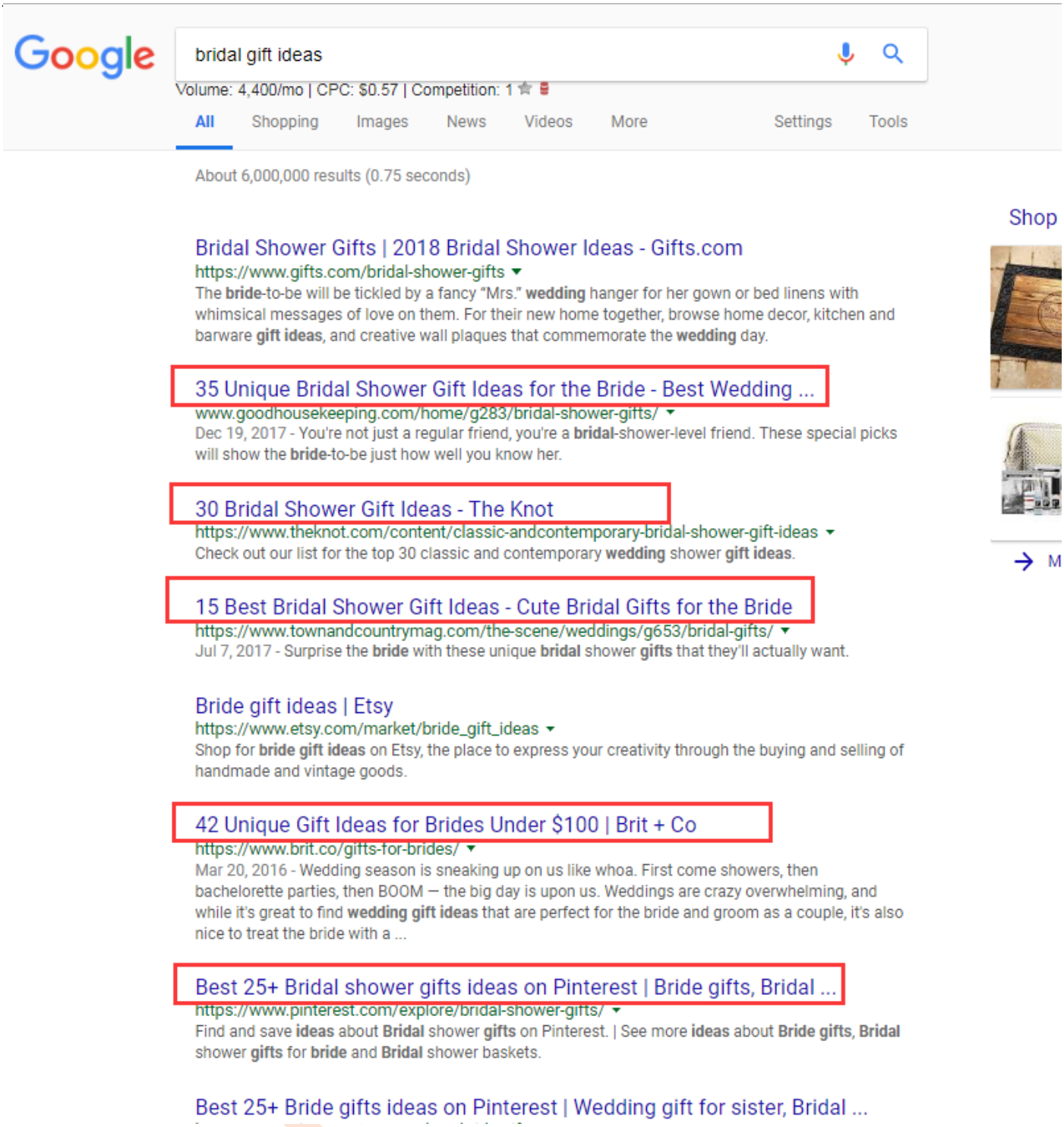
当有数以百计成功的博客文章, 文章和视频, 成功的记录证明, 为什么要闭门造炮?

因此, 在下笔写xx之前, 搜索xx，查找和研究**已经做得很好的**xx的内容**.**

去哪里看呀，老朋友谷歌。

您在 Google 上输入找到的关键词之一。

让我们以 " bridal gift ideas”" 为例:



你注意到10强了吗?

大多数的结果都列出了具体的新娘礼物的想法:

换言之, 这些 "指南" 不是 "如何" 指导, 如: "考虑新娘对新家的需要" 或 "与朋友一起集思广益"。

他们有一个想法列表, 任何人都可以选择从..。

值得注意的是:

成功的内容在新娘礼物是名单。

当我查看内容本身时，我注意到它们有很多**图像**(Pinterest 实际上是为该关键字排列#2)。

其他大多数页面也有相当一部分的图像。

因此, 我们有两条信息来帮助我们制作我们的帖子:

1. 寻找新娘礼物想法的人**更喜欢阅读列表**。.

2. 寻找新娘礼物的想法**喜欢很多图像**。 而不是文本或视频, 是时候移动到步骤 #2。

步骤 #2: 使内容更好

好的, 所以你已经确定了常见的操作, 把流行的内容方一起。

现在是时候把上面已经有的东西都打出来了。

(这是 "摩天大楼技术" 中的 "摩天大楼"。你可以在你的空间找到 "最高" 的摩天大楼, 然后在上面拍20层故事。

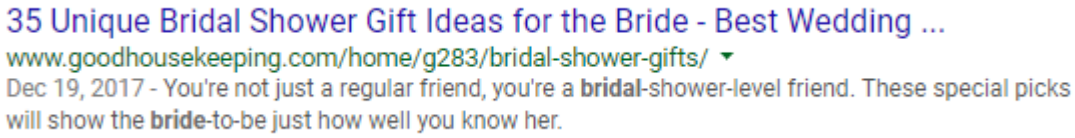
事实上, 我最近发表了一篇案例研究, 将向您展示一个 imaiko 读者如何使用摩天大楼技术在一周内对他的博客流量进行三步走。

到www.imaiko.com/course 中来找找连接吧。

回到我们的bridal gift ideas的例子..。

好的, 所以我们知道**列表内容与许多图像**可以做得很好。

但我们也知道，那里的内容留下了很多希望。例如，看第一个结果: "22原创的婚礼礼物想法"



不错.....。

因此, 步骤 #1 将创建一个350个unique bridal gift想法的帖子。哈哈

像这样的巨大列表有很高的感知价值。**这意味着人们更有可能分享它们.**

我们还能做些什么来改善内容呢?

居然结果的作者决定把文章分成22页？？这对用户体验非常不利 (谁想点击22页？)。
因此, 您希望确保您的内容在**单个页面**上具有所有信息。

现在, 您有了您的明确的内容在手, 它的时间移动到最后一步:**内容升级.**

在我进入之前, 我想与你分享一个快速的案例研究..。

下面是一个快速的案例研究:

当我第一次开始 imaiko, 我知道我进入了竞争激烈的 SEO 行业。

我意识到, 除非我发表一些惊人的东西脱颖而出..。否则我一名不值。

但我也意识到，发布我**认为（觉得）**人们可能喜欢的内容是行不通的。

我需要基于**一个经过验证的东西.**

幸运的是, 我无意中发现了一个页面, 列出了谷歌的200个排名因素的一部分。

做的很丑，看起来很恶心对吧?
嗯, 尽管这页面设计是丑的想让人报警，110吗，有人在做SEO。。。。

只列出了200个排名因素的一小部分。

但是它产生了很多外链。

那我做了什么?

我创造了一些更好看、更彻底、更最新的东西。

我调用的内容: **Google 的200个排名因素: 完整列表**

您可以在这里查看:

到www.imaiko.com/course 中来找找连接吧。

因为我的内容是基于在我的行业中被证明工作的东西 (而不是我**认为**可能工作的东西), 这是一个成功的故事:

在你的网站上有这样一块内容可以是一个链接磁铁..。
就是：如果人们真的看到了, 那就给他一个连接。

现在我们来到了最后一步。

如何说服人们链接到您的内容

我不需要告诉你, 优质的原创 (甚至是惊人的) 内容是不够的。

除非你已经有了大量的读者, 你需要赶紧去了解你的资源。

如何?

通过电子邮件将**已经链接到您所基于内容的内容的**用户发送邮件。

例如, 在我的 Google 排名因素帖子中, 我使用 ahrefs.com 找到指向老沃恩的一个寻呼机文章的所有链接:

(您也可以使用Majestic SEO 或Open Site Explorer（MOZ）具体请看SEO工具包 http://www.imaiko.com/course?p=225)

接下来, 电子邮件的人链接到旧的内容, 让他们知道你的新作品的高级内容。

下面是一个模板邮件:

嘿, 名字,

今天我浏览 *(他们的网站的名字)*, 并偶然遇到了你的文章*: (*他们的文章标题*)*。

我注意到你在页面上提到了 (过时的内容)。我也喜欢那篇文章。

事实上, 它激励我创建一个更彻底和最新版本:
(您的 URL)

如果你考虑把它添加到你的页面, 我会很高兴。

欢呼,

您的姓名

由于您没有对其他人的网站进行强迫推销, 并且你的邮件是对他人有帮助**有价值的,** 所以您电子邮件中的大量用户将乐于链接到您的内容。

所以, 让我们把这个文章打包做成PDF

我想让你从阅读这份报告中走出来的 "大想法" 是你的搜索引擎流量取决于这三件事:

1. 查找低竞争、高转换关键字的能力

2. 您在这些关键字周围创建流行和权威性内容的能力

3. 促进您的内容, 以便人们从权威的相关网站链接到它.

本指南将帮助您更好地执行所有这些3。

下面是下一步要做的事情:

1. 向我的个人电子邮件地址发送邮件liu@imaiko.com让我知道您对此报告的看法.

2. 实际使用指南中的策略。如果没有行动, 这些策略将不会扩大您的业务.

3. 你刚刚读了一本20页的电子书

看了以上电子书，你不加一个的外链吗?

保密