

想赚美金，又不想太累？那就来做英文内容网站去挂谷歌ADSENSE广告来赚钱吧。

如何去做一个高级的英文内容网站，并把它当做一个资产去沉淀和积累，获取大流量后稳稳收益？依内容营销为指导，把网站上每一项内容都做成可以长期沉淀的资产，帮你每天躺着获取被动收入，想象一下：去欧洲度假3个月后回来，广告收益不减反增，即使你这3个月什么活都没干。

很美好吧？这一切都是现实的。

1、商业模式

什么是商业模式？

说的通俗点，就是，你提供什么产品和服务，并可持续地赚钱。

据我的观察国内很多人做外贸的，B2B，批发，或帮老外找货源，线上主要渠道包括：阿里巴巴、独立站；线下主要是展会，也有很多人在弄独立站，投搜索广告，开发SEO。然后就是做跨境电商，有的只做平台（比如：Amazon），有的独立站。

有些读者，我感觉他们连商业模式都不知道，或者没想好，就开始启动了，而且似乎每天都很忙，但很麻木的忙，都没搞懂自己做那件事的原因是什么，目标是什么。

他们只使用一个策略：模仿 + 跟随

这是很危险的，就算你很清楚细分市场的客户需要什么产品和服务，你也能赚钱，但，缺少了商业模式的一个核心词：可持续！

做一个简单的人，做简单的事情，喜欢简单的商业模式。

过去，我的职业一直围绕着英文SEO和内容营销，优化过公司网站（In-house SEO），也在代运营公司帮助客户优化过网站（Agency SEO），最后，我喜欢的，还是弄自己的英文内容站（Affiliate SEO）。原因也很简单，英文内容站的商业模式，是最“轻”的。

英文内容站的商业模式，就简单的一句话：

创造优质内容，从Google获取免费流量，通过联盟（affiliates）和广告变现。

我们没有产品，没有物流，没有客服。。有的只有信息（优质内容），解决一个美国普通搜索者的问题，仅此而已。

所以需要弄懂英文内容网站挂Google AdSense广告赚美金的商业模式！

它和任何生意一样，有收入和支出，将内容作为一个长久生意去做。它的商业模式是赚钱流量价差，制作内容获取流量，然后投放广告。像电视台，为了吸引广告商投放广告而自作电视剧一样。独立的英文内容网站，有自己的域名、内容、服务器，不依托于平台。

- 盈利方式以广告为主
- 通过内容网站的策划和运营的形式
- 流量中介的角色，赚钱流量的价差

制作英文内容网站属于内容创业，和各大平台（百家号、大鱼号、头条）上制作内容获取流量，然后通过广告变现的逻辑一样，但是它有下列特别的地方：

- 个人站长的升级版，砍掉娱乐性与随意性，有严谨的商业逻辑。
- 与做其他生意一样的认真态度、需要时间和金钱的投入。
- 最终有希望建立起一个成功的生意、帮你赚到很多钱。

内容网站提供给读者信息，按照谷歌的倡议，是给用户有价值的信息，能帮助他们解决所搜索的问题，但实际上提供的信息价值几何，却不好说。英文内容站属于内容营销（content marketing）的范畴内。

我的愿景是通过细化和可执行的生意解剖，帮你创建一个长期获利的内容生意。先达到\$1000美元/月的基本收入，来验证这个商业模式，增强信心。

风险

商业模式过于复杂的生意，一环出错，可能导致整个链条瘫痪，你在进入前，最好做好风险评估。

相比英文内容站，B端外贸、C端电商的商业模式要重得多、要长得多，同理，风险也大得多。

所以，你在进入这些领域前，不管是自己SOHO，还是带着团队做，最好先评估好，而不是在风险来临时，乱了阵脚。

2、盈利模式

为什么选择Google AdSense作为主要的盈利模式？网站流量起来后其他的补充盈利模式是什么，怎么操作？

首先，Google AdSense CPC广告是最简单的变途径，访客点击广告就有收益，单价较高。其次，谷歌联盟全球最大，好申请，收款稳定有保障。再次，收款方便，可以西联收款、可以支票、可以银行卡收款。有这么好的联盟来练手，何必舍近求远呢。

- 做内容站挂ADSENSE广告赚钱是切实可行的生意模式，收入数值会与你的生意一起增长。
ADSENSE只要有高质量的流量就肯定有人点击广告，肯定能赚钱。
- 如果你不是用免费的策略去获取流量，你则要考虑流量获取成本和产出的关系。Google AdSense投放CPC广告一个点击赚0.46刀，恐怕用投facebook广告去做到赚钱会有不小的挑战。我个人认为ADSENSE + SEO是很好的搭配，投入和产出端。
- ADSENSE是最简单的商业模式：好的内容 + 对内容感兴趣的流量 + 优化过的广告摆放 = 收入，没有老板，没有发货，没有客服。年纪大了，我现在对躺着收钱的被动收入模式比那种要累个半死的主动干活去赚钱的模式要感兴趣得多，哪怕被动的收入少一些，我也愿意。

当网站流量起来后还可以通过以下途径变现：

- 卖自己的产品，例如：知识产品视频教程、电子书；实物产品
- CPA 引导用户完成特定行动，例如注册或安装APP软件等
- CPS 靠网站联盟卖产品拿佣金带来提成收益。比如Amazon, ClickBank, Commission Junction等
- 卖广告位，卖外链，卖网站

为什么网上有人说Google AdSense赚钱很难，好几年才凑满100美元？因为他们的流量太小且中文网站CPC点击单价本来就低。当有比较大的欧美流量时，Google AdSense 赚钱的数目就会很可观。

3、英文内容网站成功的关键

成功关键主要有以下几点：

- 高质量可持续的内容。需要通过内容的制作和内容发布去实现，可以是文章、图片、视频等，但推荐文字形式。若内容不佳，访客跳出率高，更不用说点击我们的广告了。
- 获取大量高质量可持续的流量。同等情况下，流量数量和收入成正比，质量越高收入越高（欧美国家）
- 做信息类的话题，不要搞产品类的话题。话题的商业性无需太在意，因为无需精准意向的流量。
- 大量难度低的话题是最大的出路。以关键词为驱动的话题产生。资源有限，以内容为中心，花大量时间在话题和关键词选择上，在内容团队建设上。
- 不断寻找新的、更低价的写手，从而获得更多便宜的但是质量还行的文章。

4、流量策略

搜索引擎为主要流量来源，采用SEO驱动流量模式。其他流量为辅的流量策略。只做有人搜索的内容（低竞争度长尾关键字），没人搜索的关键字不做。

搜索流量的优势：

- 没有被动的流量模式支撑，会做得很累，而且盈利会变得困难。
- 减少后期工作时间和工作量，降低流量获取成本。
- 搜索流量质量更高，点击率更高，单价更高，收益更高。

SEO流量是被动的，长期的，性价比最高的。但是SEO流量起来是一个长期的过程，大多在一年以上。所以我们需要其他流量做补充。其他流量有如下备选：

- 社交流量
- 原生广告流量
- 电子邮件流量

5、简易的商业计划书：九宫格的Business Model Canvas

把英文内容站当成是一个创业项目，用科学的商业思维去运营它，制作商业计划书，模板见下，点击下面图片可放大下载。