
目录

| | |
|-------------------------------------------|---|
| 第 1 章 目前站长们最大的痛点——无流量..... | 1 |
| 1.1 有流量的人没有动机来使用 Q——即 Q 站站长目前都没流量..... | 1 |
| 1.2 SEO 争论的源头——没有流量的人使用 Q 时， 巨难获取流量。..... | 1 |
| 1.3 现在最大的问题是——站建好了， 没有人..... | 2 |
| 第 2 章 SEO 的替代品——收入分成&推广裂变..... | 3 |
| 2.1 SEO 的本质是流量..... | 3 |
| 2.2 获取流量的另一个方案——优质内容+推广裂变..... | 3 |
| 2.3 需要注意的点..... | 4 |
| 2.4 论坛目前对于收入分成的讨论——大家其实都很想要的..... | 5 |
| 希望能提升一下该功能开发的优先级。..... | 5 |
| 流量问题是产品框架搭建好之后的首要重要问题！ | 5 |

第 1 章 目前站长们最大的痛点——无流量

案例库里有快 100 个案例站点了，我一一都看过。

这 100 个之中，有些网址已经无法访问，有些已经不用 DZQ 了。

大多数都是站长自嗨。基本上都是一两个账号在发帖做内容。

稍微有一点点流量的，只有两三个，但流量也不多，除了站长，可能还有几个人在发帖吧。

从开发者的角度来说，开发一款完善的产品是重中之重。

而从运营者的角度来说，必须要完成商业闭环，哪怕产品目前不完美，只要能赚到钱，百十来块都行，商业闭环形成了，模式是可盈利的，那就是成功的。

可惜的是，目前的 DZQ 之下，没看到盈利模式走通的站点。

1.1 有流量的人没有动机来使用 Q——即 Q 站站长目前都没流量

有流量的人，变现的方法很多，没必要往 Q 引流后，再利用 Q 变现。

比如知乎，我在知乎上当个大 V 挺好的，多发高质量文章还能蹭一蹭知乎的流量，为什么要建一个 Q 站，把知乎的粉引流过来，再想办法变现呢？我直接开一个 LIVE 不挺好的吗？

比如知识星球，我开个账号就能卖课了，又不用域名、服务器、认证公众号、小程序、调一堆配置，最后还得引流过来再变现。

所以 Q 站其实最合适的是有一定粉丝量但暂时没渠道变现的公众号，用来寻找新的变现的渠道。

目前真的没看到建设得好的 Q 站，有的话请尽情反驳我！

1.2 SEO 争论的源头——没有流量的人使用 Q 时，巨难获取流量。

之前 DZX 时代的逻辑是：做内容，等收录，做权重，做排名。就像在商场开了店，摆好东西，等人上门就行。当然也并不是都不做运营，卖东西还是得吆喝两句的。

而 DZQ 时代，就是把店开在了巷子里，要命的是，开的还都是新店。

这样既没有私域流量（有私域流量的都有变现方法了，没必要用 DZQ）

也没有公域流量（SEO 问题，百度不收录，内容做得再好，那也没人看见不是）

1.3 现在最大的问题是——站建好了，没有人

服务器、公众号啥的弄好了，站点建立起来了，然后发现一个尴尬的问题——没有人!!!

微信好友推广也没问题，一个一个拉也没问题，可这都不是长久之策。再说了，你的微信里有几个是你的客户？如果你有那么多客户，你早实现盈利了，还做 DXQ 干啥。

所以大家都寄希望于 SEO，希望自己好好做内容，百度能收录的话，就会有流量了。

第 2 章 SEO 的替代品——收入分成&推广裂变

2.1 SEO 的本质是流量

为什么站长们迫切需要 SEO，因为没有流量啊。

那么解决了流量问题，那么 SEO 其实并没有那么重要。

2.2 获取流量的另一个方案——优质内容+推广裂变

如果是个人站长的话，建设一个能盈利的 DZQ 站，需要做的工作很多：

- ①网站搭建+参数设置；
- ②优质内容填充；
- ③推广引流。

以上的每一项都将耗费站长的巨大精力。

而采用《优质内容+推广裂变》的模式，只要站长完成了①网站搭建+参数设置之后，基本上就可以实现盈利了。以下是详细说明：

定义【推广者】为帮助推广 Q 站的会员；

定义【内容创作者】为在 Q 站内提供优质内容的会员；

定义【消费者】为愿意为优质内容付费的会员；

逻辑是这样的，

【推广者】通过推广站点获得注册分成收入，以及被邀请人日后所有收入的一定比例的分成。

如【推广者 A】邀请【内容创作者 B】进入一个付费站点，B 进入站点是需要花 100 元，则 A 可能可以拿到 10%即 10 元的邀请奖金。而之后【内容创作者 B】创作了优质内容，【消费者 C】为之付费 50 元，【内容创作者 B】获得 50 元的收入，其中要给【推广者 A】10%的收入分成，

即【消费者 C】花的 50 元，【内容创作者 B】获得 90%，即 45 元；B 的推广者【推广者 A】获得 10%，即 5 元。

此时是一个共赢的局面。

【站长】通过提供平台及维护，获得收益；

【推广者 A】通过推广，获得持久性收入（持久性收入会极大增强推广动机）；

【内容创作者 B】通过提供内容，获得持久性收入（B 只需要创作，A 负责为站点推广，推广越多，购买 B 内容的人也就越多）

【消费者 C】通过付费，获得了自己的想要的优质内容。

该方案就解决了引流以及内容建设的问题，是一个可持续的运转模式，因为一个站点，光靠站长一个人拉人推广，很难的。光靠站长一个人发帖做优质内容，也很难的。

如果有一个模式，站长就做擅长的事情，推广者就做擅长的事情，创作者就做擅长的事情，就能挣到钱，这就是一个可持续发展的模式。

站长只需要把网站搭建好，填充基本的内容，拉入一定量的基础用户。其中会有一些【推广者】愿意推广

在版心上边线隔一行加粗线，宽 0.8mm（约 2.27 磅），其上居中打印页眉。页眉内容一律用“西南交通大学本科毕业设计(论文)”，字号用小四号黑体。页码置于页眉右端，采用形式为：第 M 页，具体设置参考模板。

2.3 需要注意的点

站长与【推广者 A】、【内容创作者 B】之间得到分成比例应能自由设定；

如果【内容创作者 B】不是被推广进站的话，其本该属于推广者的收入分成应该归属于站点，而非还给【内容创作者 B】。这样就能解决是否有邀请人而导致收入不一致的问题。

分成应该是收入分成，而非付费分成。【推广者 A】向【内容创作者 B】分享了站点。那么应该是【内容创作者 B】获得收入时，【推广者 A】就有收入分成；而不

是【内容创作者 B】花钱付费时，【推广者 A】才有收入分成。

2.4 论坛目前对于收入分成的讨论——大家其实都很想要的

大家其实都很想要的，官方可以做个问卷也是可以的；

[【核心需求】知识付费内容分销分成功能具体建议 BY dq 小粉丝](#)

[请问 Q 的金额分成比例若作者得 100%..... BY 00](#)

[用户组的【裂变推广】和【收入分成】，能开放给【公开模式】吗？BY 建议哥](#)

[收入分成和支出分成的建议 BY 蚂蚁问问](#)

[关于各种付费项目平台分成的疑问 BY 潜龙在渊](#)

希望能提升一下该功能开发的优先级。

大家都很关系流量问题，都很在意这个功能

流量问题是产品框架搭建好之后的首要重要问题！

谢谢各位开发大佬！开发辛苦了