

网站流量一定要靠优化吗？

作者: [lengziye](#)

原文链接: <https://ld246.com/article/1498223809641>

来源网站: [链滴](#)

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)

<p>网站上线之后，剩下的就该交给运营了。错，只有用心运营的网站才能获得用户流量，但是，许多企业并不重视运营工作，以致网站从上线以来一直维持着原状，也不见有用户的踪迹，一个没有流量的网站意义又在哪呢？<br style="line-height: 25px; white-space: normal; color: rgb(68, 68, 68); font-family: 'font-size:15px;white-space:normal;background-color:#FFFFFF;'; background-color: rgb(255, 255, 255);"/>说到流量，一定是靠网站优化得来的吗？答案否定的，流量来源的渠道多样化，只不过一个基于搜索引擎的网站，通过优化可以获得可观的流量，不是唯一。<br style="line-height: 25px; white-space: normal; color: rgb(68, 68, 68); font-family: 'font-size:15px;white-space:normal;background-color:#FFFFFF;'; background-color: rgb(255, 255, 255);"/>事实上，联网正在形成一个世界体系，就像我们现实中的世界一样，在现实中做的事情，在互联网同样也可以，而随着移动互联网的渐渐成熟，那么，移动互联网又复制的另一个世界。在这三个世界中，各有其表。<br style="line-height: 25px; white-space: normal; color: rgb(68, 68, 68); font-family: 'font-size:15px;white-space:normal;background-color:#FFFFFF;'; background-color: rgb(255, 255, 255);"/>以购物为例，传统大卖场是标志，而到了pc端的互联网，C2C网站、B2C网站成为主流，这些代表的网站包括淘宝、天猫、京东等。而到了移动互联网时代，那么，以微信为主流的微商、移动端支付、APP、滴滴打车这模式又唱主角。以滴滴打车为例，在传统PC端也有网站，这个网站只代表着官网，不能在官网上预约，而想预约车，必须使用支付宝、微信或者滴滴的APP才可以。<br style="line-height: 25px; white-space: normal; color: rgb(68, 68, 68); font-family: 'font-size:15px;white-space:normal;background-color:#FFFFFF;'; background-color: rgb(255, 255, 255);"/>我们知道，现在的企业包括两个方面，以万达为例，属于传统业，而以淘宝为例，则属于互联网企业。有趣的是，这两个企业都在向彼此的领域发力，比如阿里巴发力与线下，而万达则拼命的开始做互联网电商，虽然飞凡网做的不咋地，可是花费却不菲，是以亿单位的。<br style="line-height: 25px; white-space: normal; color: rgb(68, 68, 68); font-family: 'font-size:15px;white-space:normal;background-color:#FFFFFF;'; background-color: rgb(255, 255, 255);"/>互联网企业的站对流量特别敏感，甚至为了防止废水不流外人田，早些年，百度涉足做电商的时候，淘宝网立刻关了百度搜索端口，不惜巨资购买雅虎，就是防止在流量上被百度“截胡”。对于一些小型网站来说，是以流量为生命，尤其那些挂联盟广告的网站，如果网站流量没有上千上万，想要赚钱那几乎是不可的事情。<br style="line-height: 25px; white-space: normal; color: rgb(68, 68, 68); font-family: 'font-size:15px;white-space:normal;background-color:#FFFFFF;'; background-color: rgb(255, 255, 255);"/>当中小企业涉互联网的时候，却有点迈不开步。学万达那种干法的话，花了好多亿，也不见成效，学小网站的干法做SEO优化，却又舍不得掏钱，要么就来笔大票，要么就一省再省。学小网站的做法有点掉面子，学网站又烧不起钱，陷入两难茫然境地。<br style="line-height: 25px; white-space: normal; color: rgb(68, 68, 68); font-family: 'font-size:15px;white-space:normal;background-color:#FFFFFF;'; background-color: rgb(255, 255, 255);"/>其实，流量固然重要，但是含金量是不同的。以电商网站为例，某个店家宝贝价格是10钱，一个月出售1000件宝贝，总销售额不过是1元，而另一家的宝贝价格是1000元，那么，出售100，总销售额是10万元。显然，用固有的思维去看待网站流量，会有失片面，对于网站的流量应该控制一个理性的范围之内。<br style="line-height: 25px; white-space: normal; color: rgb(68, 68, 68); font-family: 'font-size:15px;white-space:normal;background-color:#FFFFFF;'; background-color: rgb(255, 255, 255);"/>去做网站，进行SEO优化，目的是从搜索引擎带来足够的流量，而这个流量是和点击广告挂钩的，

均100个流量点击一次，一次赚2毛钱，那么，想要让网站获得不菲的收入，就需要上万流量或者更多而传统企业的网站，要的是订单，在传统渠道中，一个企业一年接10个8个订单就能够干一年的，那，网站带来的流量更注重质量而不是数量，如果一天只有10个流量，一个月只有一笔订单，也是一个小的成就。所以说，是所有的网站都需要进行全面优化的，固然优化的结果是在搜索引擎获得一个不错的排名，让网站保很高的访问量，但是，这种付出真的值得吗？本来搜索引擎首页不过就十多个位置，加上百度广告、度自家产品，留给网站的名额更少了，这个时候，优化到首页难度是相当大的，而且未必有效果。真正的想要获得生存的最好会就是，不论是在线下、还是在线上，包括传统的互联网和移动互联网，最好都要形成强大的销售体，而这个时候，在互联网起着重要作用网站，根据企业自身需求，进行有效的优化，也许，不必太刻，哪怕只有一个好域名就够了，因为，从传统和移动端两个渠道，同样会给网站带来流量，只要你在业内做的足够强，有着良好的口碑。总之，网站优化还是不优化，优化到何种程度，和网站自身有着很大关系。也许角度不同对网站的重视度有着显著差异，不过有一点可以肯定，一个稍具规模的企业，没有网站是万万不可以！