常见网站盈利模式

　　在互联网网站中，将网站的流量转化为实际的收入，是网站最基础的盈利模式。通常越是有价值的流量，产生的收益就越多。但实际情况是大部分个人网站的赢利能力并不乐观，据报道有赚钱能力的个人网站通常每月只能赚很少收入，大部分个人网站几乎不能通过网站赚到钱。

　　那么，网站的盈利模式主要有哪些呢？简单来说主要有两种：一是出售广告，二是出售产品或服务。

　　出售广告

　　广告也许是所有站长最了解的一种盈利方式了，现在稍微有些流量的个人网站，几乎都挂了广告，最受欢迎的应该是Google Adsense和百度联盟。

　　Google Adsense是Google公司面向网站站长的广告服务。Google AdSense for content会自动抓取目标网页的内容，然后放送与目标对象和网站内容相关的广告（站长也可以选择文字或图片广告）；当用户收益达到100美元的时候，可以进行提款操作。Google Adsense对用户的分成比例是68%，相比百度联盟来说，Google Adsense对于普通用户的初始分成比例相对较高，因此对于同一个小网站来说，挂Google Adsense的广告往往能获得更多的收益。

　　百度联盟是百度公司面向网站站长的广告服务。和Google类似，百度联盟也会自动分析用户网站页面的内容，并将与主题最相关的百度推广投放到网站相应的页面，同时，百度联盟还会根据用户以往的关键字搜索历史，来显示相关的百度推广内容。网盟推广合作的初始分成比例是55%，之后会根据用户网站的内容质量、流量、合作时长以及大联盟认证等级等众多因素提高用户的分成比例。当用户的收益达到100人民币的时候，可以进行提款操作。当用户每月收入超过800元时，百度联盟会代扣个人所得税。

　　出售产品或服务

　　如果用户自己有自己的产品或服务，那么可以通过在网站上出售自己的产品或服务来盈利，相比广告来说，产品和服务的可控性更强，用户可以自己创造产品，自己定价，自己选择渠道。推广产品和服务的平台有很多，目前比较受欢迎的有百度推广、360推广、搜狗推广、Google Adwords等。同时，为了统计不同渠道的转化效果，还需要使用百度统计、Google分析等统计分析工具。

　　百度推广、360推广、搜狗推广、Google Adwords都是付费推广服务，有关键字推广和网盟推广等几个部分，关键字推广是用户购买了某个关键字后，其推广信息就会出现在该关键字的搜索结果中。简单来说就是当用户利用某一关键词进行检索，在检索结果页面会出现与该关键词相关的广告内容。费用则通常按照给实际点击量收费，每次有效点击收费从几毛钱到几块钱不等，由企业产品的竞争激烈程度决定的。

　　百度统计、Google分析是百度和Google发布的免费的专业网站流量分析工具，其中百度统计和百度推广无缝衔接，Google分析和Google Adwords无缝衔接，用户在网站上放了统计代码后，可以全程跟踪访客的行为路径，分析不同搜索关键字的转化效果，并提供优化网站和关键字的运营决策，从而帮助用户有效地评估与提升网络营销投资回报率。

　　总的来说，出售广告的盈利模式适用于那些有大量流量的网站，出售产品或服务的盈利模式适用于有独特而有用的产品服务，并且有一定启动资金的网站。