

企业网事周刊

创刊号（电子版）

聚焦企业的网络推广，提供网络推广的技巧和方法，帮助企业开拓网络市场！

出刊日期：2011 年 7 月 27 日

出刊人：长江互联（上海帅东信息科技有限公司）

主营业务：网站制作，网站改版，网站优化 SEO，网络推广，网络营销

联系电话：021-64928128 13918646079

网址：<http://www.someabc.com/>

长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

目录

1	百度排名第一的秘密	3
1.1	百度排名第一位、谷歌排名第一页网站优化的小技巧.....	3
1.2	百度免费做推广的技巧.....	5
1.3	细说利用百度产品做推广的一些技巧.....	8
1.4	说说百度知道与SEO	10
2	阿里排名秘籍	12
2.1	让你阿里排名靠前的必要小手段!	12
2.2	阿里排名规则和如何发布供应信息.....	14
2.3	了解阿里排名分配。阿里排名分配是这样的.....	15
3	网站排名与SEO	18
3.1	影响网站收录排名的 17 条隐患.....	18
3.2	SEO分析竞争网站的详细步骤.....	20
4	投稿.....	21
4.1	投稿形式.....	21
4.2	如何投稿.....	21



1 百度排名第一的秘密

1.1 百度排名第一位、谷歌排名第一页网站优化的小技巧

我是做毛服装的，我有我自己的关键字，我设置的关键字是【大朗毛衣、毛织加工】，因为我们主要是做这个的，实际排名在前已经好久了，大家可以看到在百度和谷歌排名，一直没有来和大家分享下，这里我只是把我自己的一点方法写出来和大家分享：

1、**阿里巴巴推广**：我 2009 年 9 月份开始做了阿里巴巴，为推广打下基础；

2、**阿里巴巴优化**：在做阿里巴巴主站的时候抓住关键字，标题、内容一定要以关键字为中心；

3、**博客优化**：我注册了很多博客，在写博客的时候注意了关键字的优化，比如把关键字字体特殊化，另外关键是加上一个自己推广网站的网址链接；

长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

4、**论坛推广**：自己找到很多相关专业的论坛，发文章，回复别人的文章，在发文章的时候要注意关键字，回帖的时候也不能一个字或者几个字应付，应该认真看完内容后发自内心的想法去回复帖子（这是推广的核心，认真才能换来客户的认可）；

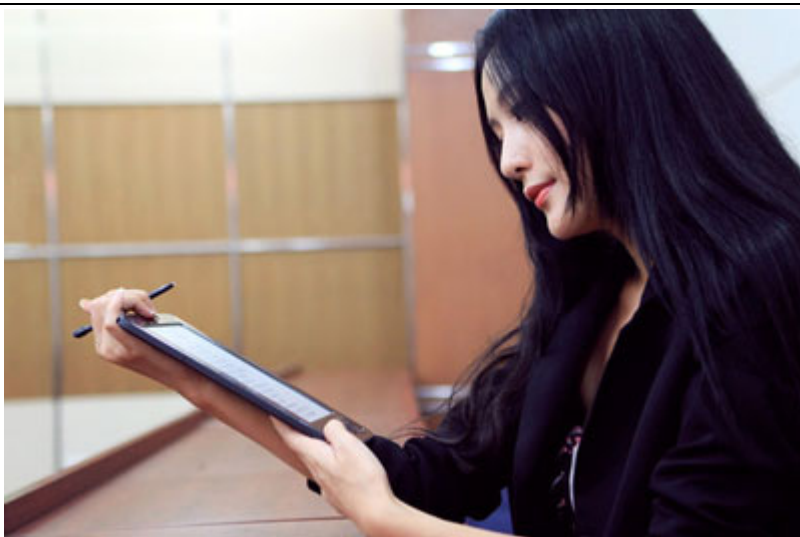
5、**企业主站的推广**：自己公司企业都有自己的网站，在做网站的时候先一定要优化，网站格式为 html 最好，容易被百度、谷歌搜索到，在添加网站内容的时候一定也要注意优化，以关键字为中心；

5、**微博营销**：现在最流行微博，已经超越论坛博客，这觉得是一个趋势，微薄大家一定用好，首先在各大网站注册用户名，设置用户信息，之后链接微博通写信息，全部各大网站微薄同时更新；

6、有兴趣的也可以做百度底层关键词，那是免费的，在百度底部可以让你的关键词免费出现，这个时间坚持的话最快一周见效的；

7、**百度问答营销**：挑有行业性的回答问题，提问，把自己的用户名设置好就行；

8、其他营销型网站注册信息，发布产品信息。



1.2 百度免费做推广的技巧

百度免费推广

1、百度贴吧

一般在百度贴吧发贴的多数都是广告贴，其实我们的目的就是为了打广告！但是太直接的广告很容易被删除！所以，我们只能采取软性广告来发布！简称：“软文”；如、热点新闻、生活常识、幽默笑话等，把自己的广告悄悄的植入进去，在网友欣赏之中同时能达到一种广告宣传的效果！当然，贴吧里一般都开设有广告发布专用贴，输入需要发布的广告内容直接提交；

2、百度空间

百度空间相对来说跟贴吧是一样的，广告性质太大，如果太严重，将会被封掉 ID，俗称“账号”；

3、百度图片

长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

说到百度图片,这里大家应该很熟悉了吧,当我们在搜索某个人物或景物时,因为想了解,所以往往会点击百度图片来刺激眼睛,达到目睹为快!这里呢,咱们可以把一些图片加上咱们的水印并上传到一些大型的网站、论坛、及相册中,等待百度收录即会为你带来可观的效果;

4、百度百科

创建属于自己的百科词条,详情请参考: <http://baike.baidu.com/>

5、百度文库

上传一些可读性较强并有利于推广的文档,同时也要注意:广告性质;

6、百度知道

百度知道是一个非常好的推广平台,很多人遇到问题都会在百度知道里搜索或提问,从而得到帮助!那么在百度知道里做推广呢它也是一种营销手段,比如:我们在百度上搜索“上海做网站”,发现找到相关网页约 84,400 篇,但是在这大约 84,400 个搜索结果里只有 1 个可以排在百度网页中搜索结果的第一名。如果我们利用好百度知道,就可以让“上海做网站”这个关键词帮助我们带来业务;现在问题来了,我们虽然清楚百度知道可以帮助我们吧关键词排在前面,但是有些网友会问了:如果我们随便在百度知道里面发一个自问自答“上海做网站”的问题,也能成功吗?;

我的回答:当然不是。

如果你还要问为什么,那么我们今天就要好好研究一下百度知道的内部排名规则,说的通俗一点就是如何让我们自己发布的问题在 84,400 个同类型的问题中脱颖而出,成为百度自然排名的第一名。

现在我们来分享一下百度知道的排名因素，并且是我们可以人为控制的 10 个技巧：

- ①、标题与关键词的相关性有利于排名，完全匹配效果会比较好；
- ②、提问者的等级对排名没有多大影响；
- ③、回答者的等级，对排名有一定影响，等级越高可信度就越高；
- ④、回答数量对排名无影响；
- ⑤、好评数量对排名有影响，并且可以作弊，如让朋友帮忙增加好评；
- ⑥、问题解决时间对排名无影响；
- ⑦、相关相关问题数量越多，说明这个页面的通用性很高，能够解决更多人的问题。
- ⑧、参考资料的网址有影响，如果有大型网站的链接做参考会有较好的效果；
- ⑨、关键词密度有影响，标题里要包含关键词，内容中也要增加关键词密度，如详细提问里提到这个关键词；
- ⑩、百度内链的影响，就是在百度知道内部做链接，主要的方法就是让我们的问题尽量出现在其他问题的相关问题中，出现的次数越多越好，这个要懂百度分词才可以掌握，难度有点大，新手大多都不会操作，但这个并无影响；

上面的 10 个例子完全可以让你免费的在百度知道众多同类问题中胜出，从而在百度上取得好排名；这就做到了“免费在百度上做推广”的效果。现在咱们知道了这些技巧以后，下一步就是行动了，俗话说：做先知更要做先行，就是这个道理；如果把百度知道利用好了，比你买大价钱做竞价排名或做 SEO 都要好的多，而且百度知道是不需要你支付任何费用的，有一点，“你必需得坚持”！

在我看来，坚持是很重要的，谁也不敢保证此方法就适用与所有人，所以说没有任何一种方式是绝对的！但是呢，有方法还是要去尝试的，不要因为很多人都在用百度知道进行推广，你就不想去做；其实 90% 的人都只是随便发几个问题

回答一下就不管它了；你不能做几天就放弃了，真正能深入研究并且规划好目标坚持去做的人真的很少！对于推广方面，规划也是必不可少的，所以，“我们要学会坚持”。

1.3 细说利用百度产品做推广的一些技巧

作为中国最大的搜索引擎，百度推出的很多产品使用的人群非常多，是一个很好的营销平台，而且百度的权重高，在这里做链接能给网站带来很好的单向链接。很多推广人员都在盯着这块肥肉，然而有些人经常因为操作失误轻则账号被封，重则网站被 K，得不偿失。下面结合我自己分享下这么多年利用百度做推广的一些经验心得。

百科

百科是百度于在 2008 年 4 月 21 日，旨在创造一个涵盖各领域知识的中文信息收集平台，是一部内容开放、自由的网络百科全书。百科的权重很高，大家平时搜索的时候百科牢牢锁定第一，因此这是个很好的推广平台，而且还可以在扩展阅读里面放上链接，只要注册了会员都可以对此条进行修改。**大家最想做的就上能在扩展阅读里面放上自己网站的链接。**

扩展阅读放得链接一定要和此条紧密相关，的确是这个词条扩展出来的相关知识，站在百科管理员的角度上想这条链接加得是否客观。放顶级域名不要带，也不要过多的描述，子页面比顶级域名更容易通过，百度产品页链接容易通过。如果在大型门户网站由关于自己网站的报道，链接放上去，百分百通过。

知道

知道也是很好的推广平台。现在知道管理比较严格，等级低得账号发链接基

长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

本不可能通过，就算等级高的账号一天的发的链接数量也不能超过五个，一天链接发的过多很容易引起百度的注意，一旦被盯上，今天所有发布带连接的回答全部会被删除，弄不好还把账号封了，我一个朋友做知道的时候因为一天发的链接数太多，第二天账号很不幸的被封了。

做百度知道可以采用威客模式，价格也不贵，在威客网站上发布一个任务，一个知道 1 块钱，让别人帮你完成，比我们一个人从早忙到晚效果来的好，同时也避免的自己 id 被封的风险。百度知道做长尾的效果非常好，大家搜索长尾词时知道总是占据第一个位置。外链不一定要放自己的网站，可以利用百度搜索收藏自己的网站，然后把百度收藏的链接、或者百度搜索结果链接、或者百度空间的链接，其他百度产品也可以，让访客做转跳，效果是一样的，百度对自己产品的链接审核力度要小得多。

贴吧

贴吧适合做不带链接的营销，现在贴合管理力度非常大，只要带上链接的帖子都很难通过，而且流量大的贴吧都有人员在管理。所以做推广时需要变通，可以藏考百度知道的做法。

文库

百度文库同样是很好的推广平台，如果自己拥有的稀缺资源、独有资源，可以发布到百度文库，在文档中做好锚文本，搜索殷勤能够检测到文库中的链接，从而给网站带来优质的单向链接。没有资源可以利用百度文库、豆丁文库、爱问共享资料等下载下来修改标题，对内容做一些修改然后加上锚文本上传。

空间

很多人养的博客群里面就包含百度空间，百度空间的权重很高。通过养2个月左右的喂养后，空间拥有一定的权重，然后在博文中做指向网站的锚文本，效果非常好。

经验

百度经验是去年上线的，上线时间不算久，审核力度也不算严格。在网上搜索一些资料花几分钟整理一下，一篇很好的经验就生成好了。参考资料里面可以放上我们的链接，质量也非常不错。

由于篇幅问题，今天就写这么多。还有其他宣传途径，比如：搜藏、地图、百度身边、百度Hi……等等，大家可以花点功夫去研究。

1.4 说说百度知道与 SEO

百度对于自身产品的偏爱站长们都知道的，不知道大家有没有发现，当一个长尾关键词竞争度很低的时候，排在前面的往往就是百度自己的产品，我们seo推广的时候过多的把目光集中在了网页的排名上，其实百度还有其他的几个可以推广的平台，例如百度百科，百度知道，百度贴吧、百度图片等等，避开过于激烈的百度网页平台，有时候另辟蹊径也能得到出其不意的效果，今天笔者就来分享一下关于百度知道推广的一些实战的心得，以供广大网友的参考：

1、帐号的培养

还是那句话，“工欲善其事必先利其器”，想要在百度自家的地盘上做网站的推广还是要有一个锋利的武器，而一个好的百度知道的帐号，就是你后期的大刀阔斧颓废的必备利器，对于一个新号要在百度知道留下你的链接是相当困难的建议所有的站长至少要把你的帐号养到三级以上才能去做推广。当然除了你的主要

长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

的帐号，还有多培养几个小号，来支撑你的主帐号。

2、目标关键词的设置

百度知道的平台也是可以做 seo 排名的，和网页类似，百度知道的排名也是最新考虑关键词的完全匹配，选择一个你要推广的关键词，你所提问的问题必须包含你这个关键词的完整的匹配，根据百度的分词原理，完全匹配的排名是最好的，但是切忌不要堆砌关键词。同时也要增加可读性，一个好的标题是在关键词匹配与用户体验之间找到最大的交集的，标题是最珍贵的资源，要利用好。

3、相关搜索词的搭配

相关搜索词对于目标关键词的排名是有帮助，我们建议在完全匹配的同时，也要增加相关关键词出现密度，如何寻找相关的关键词，一个是利用百度搜索的下拉框，一个是利用百度搜索结果中的相关搜索，当然也可以结合谷歌的关键词工具和谷歌神奇罗盘，这样可以增加相关词的准确度，以防有些是人为刷上去的。

4、提问与答案之间的逻辑

前面说到了提问时候标题的重要性，据我们观察，在提问的内容和回答中如果能出现完全匹配的相关词是可以给你的排名加分的，这是排名中不能忽视的一块。提问与答案最好是紧密相关的，最佳答案的排名是最好的，接下来是其他答案，我建议站长朋友可以多使用几个帐号，利用自问自答的方式，将大部分的答案进行垄断，这样你的问题的排名会有一个很大的飞跃。同时答案的数量越多，往往排名越好。

5、内容的丰富度

关键词的匹配我们在之前已经谈过了，百度收录排名一部分与相关性有着密切的关系，另一部分就是内容的丰富度，建议站长朋友在撰写内容的时候将所有相关的内容进行一次大的收集整理工作，我们之前在谈到百度百科排名之所以很好的时候就是因为百度百科本身就是一个采集的大辞典，所以笔者的建议是将所有的答案进行一次大的整合，增加内容的丰富度。可以采集的平台出了百度和谷歌的搜索以外，包括搜搜问问，天涯问问等等问答平台都是你值得找寻的途径。

6、后期的维护

之前谈到了要利用自问自答的形式进行推广，这里需要注意的是 ip 地址的不同。最后就是在最佳答案的选择上面，往往许多利用了自问自答手段的站长总是迫不及待的想要得到最佳答案，其实这样是不合理的，从正常的逻辑来看，一个用户的提问不可能有那么快被选出来，笔者的建议是等过了几天问题冷却之后在选出最佳的答案。答案选出来之后就了结了吗?没有，我们知道百度有一个顶一下的功能，这个功能与你的排名有着密切的关系，笔者建议你发动你的好友进行顶一下，绝对会有意想不到的效果。

2 阿里排名秘籍

2.1 让你阿里排名靠前的必要小手段！

1.只用一个产品关键词名，去掉多余的关键词！不然关键词堆砌会影响信息排名，比如：如果您想发"女式 T 恤"，前后加入修饰语就可以，产品一条信息尽量只包含一个关键词，产品信息在不重复的情况下，信息数量越多越好。

2.如果您想发布很多产品，建议您分次发布，尽量每天都有 3-5 条信息发布。

有关于发布的产品信息如何靠前,做到以下几点，你发布的信息，准能排名长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

靠前。

阿里提示你每天（24 小时重发一次）重发信息，让你的产品信息排名靠前，我相信大多数会员做到了。你是什么时间重发的？重发前后你进行搜索对比了吗？所以说简单的重发信息也是有讲究的，

1、假如您原来是每天 7 点---8 点重发信息，因为在 9 点钟左右，多数人都上班了，这个时间把你的产品信息重发效果比较好。

2、如果现在改为每天 7---8 点重发一半的信息量，保证工作时间的信息靠前；另一半的信息在 19--20 点重发，这样可以保证夜间的信息靠前。

3、如果时间允许的，也可以把你的信息（一口价信息，同时支持使用支付宝）平均分配，在几个不同的时间（每 30 分钟重发一次）段重发，效果会更好。

新发布的供求信息何时上网？

您发布的供求信息需要经过审核：

1.信息成功提交后，编辑人员会在最长 2 个小时之内处理您发布的信息，通过审核后，信息发布成功后会系统以邮件形式通知你。

2.如果您的供求信息没有通过审核，可能是因为您的信息不符合标准。例如：重复发布信息、内容正文过于简单、出现明显的联系方式等。您可以登录"阿里助手"，"管理供求信息"中，在"未审核通过"这个状态中查看审核不通过的信息和具体原因。

2.2 阿里排名规则和如何发布供应信息

阿里排名四种顺序

有钱的出钱，如果你公司有足够的资金，那么就不用担心什么排名了，可以做网销宝（需要交费的），这个是可以排在首页前十位的。

最新发布的诚信通会员的供应信息。

接下来就是最新更新的诚信通会员的供应信息。

最后才是普通会员的抽取排名

供应信息

产品的名称和标题的关键字要保持一致，这样方便系统的匹配。

尽量使用系统推荐的“买卖速配”。

产品所属类目一定要选择正确。

系统会自动匹配产品的类目供你选择。

注意，一定不要完全相信系统匹配的类目。

例：我们公司是做升降机的，搜升降机词显示的类目有6个，到阿里上面看同行选择的类目，最后我选择了：交通运输-起重装卸设备-升降台。

4、信息标题的关键词选择很重要。

这个要自己慢慢搜索，另外看买家的搜索习惯可以到百度知道提问里面，那里面有很多都是买家习惯搜索的。

5、详细信息要尽量详细，

包括产品的规则、颜色、作用、产地，

能填的一定填。

6、一定要配上产品的清晰图片

长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

阿里信息平台匹配度分为：非常匹配、一般匹配、不够匹配等

非常匹配：搜索关键字和用户填写的关键字完全匹配，或者搜索关键字出现在商业机会标题的最后，或一些标点符号的前面。（比如逗号、句号、空格、括号等），另外如果用户输入的关键字是某个类目的名字那么该类目下的所有信息都视为非常匹配。

一般匹配：搜索关键字只是出现在标题中但不属于上述所述情况，视为一般匹配。

不够匹配：搜索关键字只是出现在地址，公司名等字段中，视为不够匹配

上述是一个较短的关键字（8个汉字字之内）判断匹配度的标准。

当输入多个关键字或输入的关键字经过了分词在搜索，则匹配度的判断是根据每个关键字的匹配度等级之和。

我们就靠自己慢慢搜索，不管是在阿里还是在百度，不管你懂不懂，只要坚持一定会有结果。加油！

2.3 了解阿里排名分配。阿里排名分配是这样的

1) 竞价成功的企业 24 小时都固定排在前三名；

2) 最新更新的诚信通会员的一口价信息。越后发越靠前，比如我十点钟发布的排在第一位，如果同一个关键词别人 10 点 02 分发布的那它的就会排在我前面了，当然这期间在工作时间要等 20 分钟左右才会上网显示；

3) 是最新更新的诚信通会员的非一口价信息；

4) 是普通会员最新更新的一口价信息；

长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

5) 最后是普通会员的非一口价信息。

阿里提示你每天（24 小时重发一次）重发信息，让你的产品信息排名靠前，我相信大多数会员做到了。你是什么时间重发的？重发前后你进行搜索对比了吗？所以说简单的重发信息也是有讲究的，我的做法是。

1、多用巧用关键字。发布的商业信息标题一定要有准确描述产品的关键字，同一款产品同一条信息可以用不同的名称同时描述。

2.信息排名是按照时间和活跃度来排的，比如说：你是早上 8:00 发的，这个时候你的信息排在第一，可是你的同行在 8:01 发的，这样他排在第一，你就排第二了，如果又有同行在 8:03 发的信息，那你就又往后推了一位，如此类推！所以说，诀窍在于你不是一劳永逸的。而要不停的发。比如说你总共有 100 条商业信息，你先别在早上把它一次发完。而可以每隔一个小时发布 10 条。这 10 条又是各个品种都有，这样你就基本上每天都排在前 4 了。但这样烦琐。所以你必须安排一个专门的人发信息。成本也高！

3、善于把握重发时间。

1) 在工作时间，阿里更新商业信息大概是 20 到 30 分钟。可以间隔 20 分钟左右重发一次。

2) 晚上 18 点以后重发的供应信息就不会更新了。争取每天下班的时候再重发一些商业信息。（17: 30 到 18 点的时候多重发几次，以保证整个晚上信息都排在靠前面）。

尤其是用商机助理重发的，一分钟不到上百条商业信息全部重发完了，这样

别的商友更新商业信息以后就把您的甩到后面去了，这就是有的商友反映他当天重发的信息为什么排到第二甚至第三页去了的原因。

4、参加关键字竞价。要想让自己的信息 24 小时都固定在最前面的最有效做法就是参加关键字竞价了。

还有我们都是网商，所谓网商，就是利用网络买卖商品，既然是在网络上经营企业，那就离不开产品关键字，所以说网商的生命线是关键字，也可以这么说，企业的生命线就是关键字。有的朋友认为我说的太严重了，没这么重要吧，你错了，那怎么怎么经营好产品关键字？

1、首先选好自已的产品关键字。比如我经营的主要产品是 PVC 充气产品，水上、户外、广告促销等充气玩具。在国内外就有很多种不同的名称。再根据人们的搜索习惯，确定你的关键字，在国内，我的产品关键字是充气水池，充气床、充气船、充气玩具等。

2、用好自已的产品关键字。在发布信息图片的时候，要分别用上这些关键字，做为产品的名称发布，你发布的产品图片越多，你的关键字覆盖面就越宽，客户就越容易找到你.....

3、重点关注你的第一关键字。我的第一关键字就是 PVC 充气玩具，我每天自己搜索不少于 10 次，重点查看信息排名情况，如果信息排名靠后，及时修改你发布的信息种类（一口价、标价、普通）。如果你认真去做了，我保证你的产品信息排名前六。大家不信，你可以随时搜索我的关键字，排名准在前六。

4、及时增补你的关键字。同行既是你的竞争对手，又是你的好老师，要经常去老师的网站上学习，同时还要询问你的客户，是如何找到你的？我的关键字有些就是学来的，客户提供的。总之，要做到人无我有，人有我精，就 OK 了。

说的很有道理，要信息排名靠前有很多因素，1.关键字设置 2.重发信息的技巧 3.重发时间的安排 4.产品信息分类正确 5.竞价排名 6.诚信指数的高低。这段时间我都在向前辈学习关于如何让宝贝排名靠前的技巧，这些天，我在阿里搜索我的产品，一般在第一页至第三页都有我的信息，不信你搜搜看哦！

3 网站排名与 SEO

3.1 影响网站收录排名的 17 条隐患

每一个做网站的人都很关心自己的站点在搜索引擎中的表现,尤其是做 SEO 的基本上每天都会查询网站的收录情况、关键词的排名等数据。保持网站的搜索引擎收录量、保持和提高网站关键词的排名是很多站长的目标，并且为这些目标采用各样的措施或者到处求医求药。事实上，我们也都知道搜索引擎中的任何数据都是在变化的，收录的增减或者排名的上下都是正常的事情，过分的担心和在意都是多余的。但是作为站长，我们可以在网站自身上下功夫，减少网站上被搜索引擎认为不适合或者会给网站扣分的因素。排除这些影响网站排名和收录的隐患后，搜索引擎如何变动也不在你的能力之内了，而且那时候估计你的排名和收录也不会有太多的波动。

Eric Enge 在最新一篇采访 google 工作人员 Adam Lasnik 的文章总结中指出一般影响网站收录排名的隐患因素有 17 条。这些隐患因素影响着很多站点在 google 中的收录情况。如果你的站点有以下的问题，也应该尽量修复或者优化，对于网站的 google 表现应该是有好处的。

1.网站链接很大一部分是互惠链接。互惠链接在 google 中的权值已经越来越小了，而且如果网站上太多的互惠链接肯定会给 google 等搜索引擎不良印象。

2.缺乏高质量的导入链接。高质量的外部链接对于提高网站的权重和信任度有很高的作用。如果网站缺乏高质量外部链接，可能 google 会认为这个站点缺

长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

乏质量以及权威度。

3.大部分的外部链接与你的站点缺乏相关性。在搜索引擎优化过程的外部链接建设中，链接的相关性是很被重视的。

4.没有导出链接。没有导入链接会影响网站评分，同样一个站点如果没有导出链接的话，那也是有问题。试想下一个闭关锁国的网站又怎么会是什么高质量的网站呢？

5.链接到低质量网站。链接到低质量站点甚至一些垃圾站点都会严重影响网站在 google 中的表现，甚至可能遭到被 K 的惩罚。

6.大部分的导出链接被加上 Nofollow 属性。（此条对博客评论和论坛不适用，这些地方应该都加上 Nofollow 的。）

7.网站缺乏连续的话题。网站内容的连续性在 google 中也很重要。什么都谈什么都有的网站必然不会是个精品网站，而且其原创率必然很受怀疑。

8.过多的网页都是重复内容。虽然有人说复制内容不会影响到网站的关键词排名和收录，但是过多的重复内容肯定不是什么好事。如果你使用的是 wordpress 程序，可以看看我的 wordpress seo 来避免 wordpress 复制内容的出现。

9.太多的页面都缺乏内容。（这个翻译的可能不准确？）短篇幅的文章必然涉及到内容质量高低的问题。每个页面都是几句话内容就结束，并不是一个高质量网站的表现。

12.每页的 meta description 都是相同的。相同的 meta 描述也不是个 SEOer 会做的。wordpress 的 meta 优化可以参考[这里](#)和[这里](#)。

长江互联 – 网站制作，网站改版，营销推广。 www.someabc.com

联系方式：QQ 179270844 Tel: 13918646079

13.图片的 alt 标签太长。对于图片的 alt 描述几个词语就足够了，过多的描述可能是堆砌关键词的表现。

14.关键词填充。这个没什么好说的。要注意页面的关键词比率，但是也不用太刻意。

15.隐藏文本或者类似隐藏文本。隐藏文本在几大搜索引擎中都是绝对被 K 的理由。我个人理解的类似隐藏文本应该是使用背景色的文本。

16.隐藏链接或者类似隐藏链接。这个在 Matt Cutts 的一篇文章中也有描述。简单的说就是不要让用户分辨不出你的链接而误点。

17.太多的 down 机了。网站和服务器的稳定对于网站被搜索引擎收录以及关键词排名都是很重要的。所以要选择一个合适的服务商。

影响网站在搜索引擎中的表现的因素肯定不只是这些,还可以参考下影响搜索引擎排名的因素这篇文章。作为一个站长,或者说希望网站有较好表现的站长都是应该注意这些因素的。如果网站中涉及到了搜索引擎惩罚规定的,那基本就不用去考虑网站的关键词表现了。防微杜渐,把好网站自身的质量关,避免网站隐患的存在才是网站立足搜索引擎的基本。

3.2 SEO 分析竞争网站的详细步骤

随着互联网的愈演愈烈,SEO 技术已经成为了当前互联网最热门的技术。小鸟在这里就把这个月的 SEO 心得共享给大家,其实 SEO 说白了就三点,即网站结构、关键词分布、反向链接及 PR。只要掌握了这三要素,再加上每天的勤加

长江互联 – 网站制作, 网站改版, 营销推广。 www.someabc.com

联系方式: QQ 179270844 Tel: 13918646079

练习，一定会成为 SEO 的顶尖高手，现在我来告诉大家怎样去分析竞争对手的网站。

- 1.分析竞争对手网站的 title 标签是如何写的。
- 2.分析竞争对手网站 description 标签如何写的。
- 3.分析网页内容与关键字的关系，还有页面关键字的分布是怎样的，关键字密度是怎样的。

4 投稿

如果您在网络推广方面有任何疑问、心得、作品和经验，欢迎向我们投稿，再和大家共享你的思想的同时，也宣传了你，成就了您。

4.1 投稿形式

投稿形式不限，可以是一个短文，一张照片，一个故事，一段感悟，等等，我们都欢迎。

4.2 如何投稿

电子邮件：wangshi@someabc.com

QQ : 179270844