

序言：如何使用本书

亲爱的读者，感谢您购买第二版增补过的《Google 不传之秘：用 Adsense 挣大钱三部曲》！这本书的内容是有关 Google Adsense 的高级应用，因此我在写作的过程中假设本书的读者已经具备了有关 Adsense 的基础知识。别让我这句话吓住你，其实这本书是非常简单易懂的。当然，如果你是一个 Adsense 新手，那么你在阅读过程中可能需要查阅 [Adsense Support Pages](#) 或者偶尔在线索引 [Glossary](#) 来获取帮助。

我尽量保证本书结构的紧凑，并把主要内容集中在如何提高你的 [Adsense](#) 收入上。在本书中你将会发现一些非常实用的解决方案，如吸引目标访问流量、增强内容相关性、提高 Adsense 广告关注度等等，这些都是站长们非常关心和感觉棘手的问题，通过运用这些本书中所传授的简单合法的方法，很多人（包括我自己）获益匪浅。

无论你经营的是哪一类网站，也不管你的网站内容是什么，你都会在这里找到很多实际有效的方法使你的 Adsense 广告收入大幅提高。

在本书中，我会把我自己所采用的技巧毫无保留的传授给你，这些技巧曾经在几乎一夜之间使我的 Adsense 收入提高了十倍。你可以试一试自己应用这些技巧的效果如何。

如果你期望的是一本虚头八脑的大部头作品，用整整一章的内容来讲述”到底 Adsense 是什么鬼东西？”或者”内容相关广告简史”。那么这本小册子可能有点出乎你的意料。我之所以这样编写这本书的原因是不希望读者在看到真正有用的东西之前就对它失去了兴趣。毕竟，这是我第一次公开这些经过检验的提高 Adsense 点击率的技巧和方法。

这不正是你购买本书的目的吗？

如果是的话，那么你一定不会失望的。

你当然可以免费从网上找到很多与此相关的知识和技巧，我并不否认它们的存在和价值。实际上，如果你想从基础学起，没有比 Google 自己的 [Adsense 快速指导](#) 更好的途径了。

你也许想把它打印出来随身携带，有问题的时候拿出来参考一下。为什么要为免费的内容花钱呢？直接向 Google 要好了！

其实这本书并非对初学者一点用处都没有。在这次的增补版中，我在开头的部分加入了一小节对新手的入门指导。如果你还没有网站，我会教你如何建立一个，如何把它放到网上，如何尽快地开始用 Adsense 挣钱。如果这些你都已经具备，只是想知道怎样才能够挣得更多，那你可以略过这些章节，直接去看最核心的部分。因为使用 Google Adsense 是很容易的，难的是如何真正用它挣到钱。这才是本书的最终目的所在。

本书第一版的读者给我发来很多电子邮件，提了很多问题，比如”在哪里能够找到免费的用于网站建设的内容？”，”如何

针对搜索引擎优化网页？” ， ” 怎样才能为网站带来流量？” 等等。在这一版中，我加入了有关搜索引擎优化，提升网站流量，内容撰写和广告格式的章节，以及一大批新的建议和技巧。这些都是你可以立刻使用并收获结果的好东西。

我向你保证这本书所带给你的东西是你在其他地方所无法获得的。我的 AdSense 传奇故事是 - 从可怜的 3 美元/天到爆炸式的 600 美元/天 - AdSense 为我付清了住房按揭，付清了汽车贷款、网络费用，等等等等，很多很多。这一切教会了我越来越多如何用自己的网站去赚钱的经验和方法。

这本书的每一页都充满了鲜为人知的 AdSense 秘技、技巧、诀窍，和行之有效的策略方法，所有这些都来自于慷慨的愿意与我分享他们的成功经验的网站发布者们。

阅读并应用这些方法吧，记得把结果告诉我！

你可以随时给我发邮件 joel.comm@adsense-secrets.com, 我喜欢看到本书中的这些方法在确实地给你带来收益！

在这个飞速变革的内容相关广告产业中，您独特的问题和真实的结果将会帮助本书后续版本的内容保持即时性和有效性。由衷感谢您的贡献！

1.1 如何用 Google AdSense 赚更多的钱

Google 只想要你的网站流量中很小的一部分。而他们愿意为这一小部分流量付一大笔钱！对于那些抱怨自己有着高流量但是

低收入的站长们来说，没有比这更好更简单的办法来从那些吝啬的访问者那里获利了。

而 Adsense 使这变得更容易！

你不必安装复杂的软件，不必调查访问者来源，不必购买任何东西，甚至连一个银行帐号都不要。那么…….

为什么不是人人都在用 adsense 挣钱呢？其实，关键的问题是，并不是人人都懂得如何使用 Adsense 来挣钱。

这些钱藏在了你看不见的地方

人们说”眼见为实”。大多数的站长热衷于追踪网站访问者，每天无数次地查看收入和点击率。他们喜欢看到已经到手的東西，但是经常忽视还没到手但是可以得到的东西。Adsense 不会让你自己选择广告的内容，不会告诉你广告展示的规律，也不会告诉你每个点击值多少钱。不过这是好事情，因为可以省掉你很多麻烦。（它确实提供了一些控制功能，在本书中我会教你如何使用这些资源来更好地控制 Adsense。）

但是很多站长仍然认为一旦把 Adsense 代码粘贴到网页上之后，你所能做的就只剩下等待和观望了。

事实原非如此！Google 提供了很多功能来控制你的广告，尤其是一些可视化的图形和表格。很好地利用这些资源，你可以很容易地在几分钟之内就把你的点击率翻上好几番。

1.2 我的 Adsense 经验

我是从 2003 年 6 月开始使用 AdSense 的，起初只是在几个网页上投放了很少的 AdSense 广告。第一天结束的时候，我已经有了几千个 AdSense 展示，带来了总计……3 美元的收入。我气得差点一把火把房子烧了。

尽管那时我没看出 AdSense 有什么潜力，但是我想放它到更多的页面也没有坏处。几个月之后，我的 AdSense 展示提高了 25 倍，收入却仍然没什么变化。那是我作为一个网站广告发布商最低潮的时候。我的点击率太低了，每天需要几千个访问者才能挣到 30 美元。

就在那时候，我想不能再这样了 - 必须要改变一些东西了！

2004 年 4 月末 - 我注册 AdSense 十个月之后 - 终于发现了一直以来所忽略的东西。那是一个激动人心的时刻，我感觉就像突然开了窍一样。于是我立刻开始试验我的 Google 广告，尝试各种不同的广告位置和颜色，看看我的想法是否有效。

很快有了结果 - 而且简直太好了！

我仅仅运用了几个很简单的方法（后面将会介绍），就把点击率提高了将近三倍，而收入提高到了 600 美元/天。我仍然记得 2004 年 4 月份那个金色的日子 - 对我来说过去的所有霉运都已经结束了。我从一个 AdSense 无名小卒到成为这个领域的指导者，现在每个月有 5 位数的 AdSense 收入也不会让我吃惊。这是一个充满了学习和体验的精彩旅程。

1.3 细节驱动的 AdSense

挣如此多的钱是一件容易令人激动的事情。但是我从未因此而忽视了细节，从 Adsense 挣大钱依靠的正是一些看似微不足道的细节。

每一个 Adsense 发布商都知道，当一天结束的时候，所有的事情都归结到一点：统计数据！你的 Adsense 报表也许并不令人惊异，但是养成一个仔细研读报表的好习惯是很重要的。当你开始从这些小数字中读出意义的时候，大的支票很快就要来了。

Date	Page Impressions	Clicks	Page CTR	Page eCPM [?]	Your earnings
Friday, April 1, 2005					\$414.57
Saturday, April 2, 2005					\$405.96
Sunday, April 3, 2005					\$495.20
Monday, April 4, 2005					\$548.11
Tuesday, April 5, 2005					\$640.71
Wednesday, April 6, 2005					\$1,007.39
Thursday, April 7, 2005					\$1,079.13
Friday, April 8, 2005					\$981.99
Saturday, April 9, 2005					\$755.17
Sunday, April 10, 2005					\$991.60
Monday, April 11, 2005					\$1,112.14
Tuesday, April 12, 2005					\$1,159.14
Wednesday, April 13, 2005					\$1,186.05
Thursday, April 14, 2005					\$1,081.83
Friday, April 15, 2005					\$906.43
Saturday, April 16, 2005					\$816.00
Sunday, April 17, 2005					\$871.06
Monday, April 18, 2005					\$760.68
Tuesday, April 19, 2005					\$962.79
Wednesday, April 20, 2005					\$985.93
Thursday, April 21, 2005					\$896.70
Friday, April 22, 2005					\$811.04
Saturday, April 23, 2005					\$703.11
Sunday, April 24, 2005					\$778.29
Monday, April 25, 2005					\$819.60
Tuesday, April 26, 2005					\$1,063.96
Wednesday, April 27, 2005					\$952.07
Thursday, April 28, 2005					\$856.87
Friday, April 29, 2005					\$891.23
Saturday, April 30, 2005					\$818.06
Totals					\$25,983.02
Averages					\$866.10

上图所示的数据是互联网营销传说中的经典。这是一个我最近的一张 Adsense 统计页面的截图，图中所有数据都是真实的。

你可以看出我每天的收入，但是 CPM 和 CTR 等一些具体的数据被屏蔽了，因为根据 Google 的条款我不能公开它们。

发 AdSense 的大财！如你所见，今天 AdSense 能够支付我买车的账单，我的住房贷款，我的上网费用，很多很多。

你是不是很想知道…….

我究竟做了什么让我的网站一夜之间变成了摇钱树？！

这并不重要，重要的是，你要明白哪些是你现在立刻就能做的通过 AdSense 发财的手段。

1.4 我的建议很简单…

不要被动接受你现在的 AdSense 收入，现在开始努力去改善它。但是在你开始应用那些从论坛里找到的新方法之前，请注意一定要先了解 Google AdSense 使用条款。总有些网站发布商痛失他们的大笔 AdSense 支票，仅仅因为他们太忙了没有时间去注意那些最基础的，同时也是性命攸关的 AdSense 条款。

我喜欢按照规则游戏，非常小心地保证自己采用的那些 AdSense 技巧和窍门都在规则允许的范围内。既然能够从 AdSense 挣到如此多的钱，总是会有某些”利欲熏心的”想法挑逗着我去越轨，而这么做的结果只会让我的 AdSense 帐号被封掉。

对许多网站发布商来说，AdSense 就像是一只能够下金蛋的鹅，小心照看你的鹅 – 别为了一时的急功近利而断送了大好的钱途。

2.1 基础：建立你的网站

本书的上一版发行之后，无数的人向我询问如何用 AdSense 挣钱。我总是很愿意帮助他们，但是他们中的许多人甚至连个网站都没有。

这里有个基本的事实：想用 AdSense 挣钱，你必须得有个网站，这一点没有替代方案。不过别害怕，天下没有比建网站更容易的事情了。有了网站你就可以用它赚到真正的钱。

我在这里简单介绍一下如何建立一个网站。你也可以从网络上找到大量的相关信息，我会告诉你一些有用的网址。如果你已经有了自己的网站，那么可以跳过这一段，直接到 2.10 看有关提高 AdSense 收入的部分。

2.2 给网站取个好名字

首先当然要给你的网站想一个域名，不过这可不像说得那么简单，字典里几乎所有的好词都已经被注册得差不多了，很多被人拿来投资。

然而这并不意味着你不能拥有一个又漂亮又廉价的域名。把两个词语用一个横杠连起来就是一个非常好的方法（比如：`www.adsense-secrets.cn`）。而且如果你不用 .com 的域名，那么 .net 和 .biz 还是有很多很好的域名在等着你。

所以第一步应该是注册域名，然后购买服务器空间。我最喜欢的站点之一是 Globat，里面经常会提供一些诸如免费或降价一年之类的优惠服务。其实域名注册服务商通常会提供一整套的

解决方案：从拟定域名，注册域名到提供服务器空间，甚至包括提交网站到搜索引擎的服务。在拟定域名的时候，你可以先考虑十个备选的方案，然后他们会告诉你其中哪些是可用的。购买一个域名的价格一般不会超过 20 美元/年。如果你找不到一个可以用的好域名，那么我建议你去 moderndomains.com 或 bestnames.com 看看。那里有很多以兜售域名为生的公司。你会在其中发现一些好域名，但是价格也有可能从 50 美元到 50000 美元。认真考虑域名的性价比，一个好名字可能价格不菲，但是它会给你的网站带来源源不断地访问量。但是话说回来，12 年前没有人知道 Yahoo、Ebay、Google 都是些什么东西。

2.3 选择服务器提供商

你需要找一个网络服务器提供商，把网站放到他的服务器里。你同样可以有很多的选择，这取决于你打算花多少钱以及你需要什么样的服务。一般来说，50 兆的空间（足够存贮 100 张网页），完善的统计报告和 7*24 小时的服务是必须的。一旦你的网站出了问题无法访问，那么这期间的每一个小时你都在损失大把的钞票。所以，确保服务器提供商会在最短的时间内修复你的服务器。

专业的网站服务器往往会比较昂贵，但是安全性比那些免费的空间存储服务要高得多，所以也是物有所值。

2.4 设计你的网站

过去你要懂得 HTML 才可以制作网站。现在 Microsoft Frontpage 或者 NVU 这样的软件省去了这种麻烦。只要你会用

Word，你就能够制作网站。你可以从使用这些软件中获得很多的乐趣，或者干脆雇一个专业人士来为你工作。

2.5 创建内容

在第八章中，我会详细说明如何创建内容以及如何通过优化内容来获得更多的流量和更高的 AdSense 收入。现在你只需要记住一点：网站的内容决定了你的网站上将会出现什么样的广告。这就是 AdSense 的工作原理：用户点击广告因为它们和你的网站内容是相关的。

但是仅仅为了某个高价的关键词去建立一个网站是得不偿失的。Google 不喜欢这样的网站，你的访问者也不会喜欢。如果你的网站不能吸引访问者，就很难带来流量、链接和广告点击数。

但是仍然有很多简单的方法来创建内容（你会在第八章看到）。

还要记住一点：Google 不会在某些特殊的网站展示广告。如果你打算在一个赌博的网站上投放 AdSense 广告，还是趁早打消这个念头为好。对于那些有争议的内容，我建议你参考 AdSense 的服务条款，来判断哪些内容是 Google 允许的，哪些不是。那上面已经说得很清楚了。

2.6 搜索引擎优化

一旦你的网站建好了，（本文来源网页吧）你得让人们知道它。办法之一就是让它在搜索引擎上获得个很高的排名。在互联网成千上万的搜索引擎中，只有三个是最重要的：Google、Yahoo

和 MSN（对于国内的站长来说，百度同样重要 - 老剑注）。在第 17 章中，我们会讨论一些有关提高搜索引擎排名的具体方法。

如果你想走捷径，那么有很多的网络公司在做这种事情。他们会把你的网站提交给搜索引擎，并且优化你的网站直至它出现在搜索引擎一个很靠前的位置上。Submit Express 提供了一些免费的服务，希望能够对你有所帮助。

2.7 链接

搜索引擎的排名取决于很多因素。其中一个就是你的网站所获得外部链接的数量。至少 google 是这样思考的：如果你有一个介绍铁路模型的网站，同时有很多其他的铁路模型网站都和你的网站做了链接，那么这就说明了铁路模型爱好者们认为你的网站相当不错。搜索引擎也就愿意把你的网站推荐给那些正在搜索铁路模型的人们。如此一来，你就可以免费获得很多的访问量。

和别的网站交换链接是一个获得外部链接的好办法。你甚至可以在自己的网站上专门建立一个页面来放置它们。在第 17 章里你会看到很多关于搜索引擎优化的技巧和策略。

2.8 Adsense-开始赚钱吧！

当你已经完成了上面的步骤，准备好 - 你可以开始用 Adsense 赚钱了。Adsense 的申请步骤非常的简单易懂。

首先，你要告诉 google 你是代表公司还是个人。这一点很重要，因为他们得知道把你的支票寄到哪里。然后，你还要选择内

容相关广告还是搜索广告，或者两者都要。（内容相关广告是更好的选择，但是我也会告诉你如何从搜索广告中获利。）

一旦你的申请审核通过，只要复制粘贴几行代码到网页中就大功告成了。

2.9 Google 的政策

Adsense 在工作。我知道它在工作，因为我看到了统计数据、支票和银行存款。我所采用的所有提高 Adsense 收入的方法都是完全”合法的”，都是严格按照 Google 的政策来执行的。这一点至关重要。你可以欺骗 Adsense，但是 Google 很生气，后果很严重。你可以按照 Google 的游戏规则赚很多钱，但是如果你把广告放到没有任何内容的网页上或者鼓动人们来点击广告，那么结果只能是被踢出局，而你一个子儿都拿不到。

你可以在这里 <http://www.google.com/adsense/policies> 看到哪些行为是允许的，哪些是被禁止的。尤其要注意的是以下几方面：

不要改动代码

你必须把 Adsense 广告代码原原本本地复制到网页中，不要改动任何东西！Adsense 程序允许你选择颜色和广告位置（这些正是增加你的广告收入的因素）。冒改动广告代码的风险可能会给你带来终身出局的悲剧。

不要禁不住诱惑

当广告出现在你的网页上之后，你还是离它们远一点为好。你可能会企图告诉你的浏览者”点击我的广告吧”，但是一旦这种做法被 Google 发现，你就完蛋了。Google 当然也希望浏览者多点击广告，但前提是他们对广告本身有兴趣，而不是其他的原因。其实，只要你用对了方法，他们自然会去点击。

网站内容问题

Google 非常关注它的广告出现在什么地方。它不想总是有广告商向它抱怨自己的广告出现在某个赌博或者色情网站上，或者出现在某个广告比内容还多的页面上。如果你的网站内容有这方面的问题，赶快改一下。

无效点击

最严重的作弊行为莫过于自己点击自己的广告了，使用某些自动点击广告的程序也属于此范畴。

按规则赚钱是很容易的事情，不要做任何越轨的事情！

2.10 就像 1-2-3 那么简单！

只需要做以下三步就可以提高你的 AdSense 收入。

1. 优化广告，使广告更加吸引访问者；
2. 优化网站，带来更有针对性的广告（Google 的话说”内容相关性更高”）；
3. 跟踪访问者行为，如果你搞不清楚你采用的方法哪些是有效的，哪些是无效的，就好比在黑夜里打靶。

好的跟踪工具可以告诉你很多有关访问者的行为，回答诸如“他们在我的网站上寻找什么？”和“他们点击什么广告”之类的问题。一旦你搞懂了其中的含义，发大财的日子就不远了！

但是这不是那么容易就看明白的，否则就不会有那么多人挤在 Adsense 论坛里抱怨他们那少的可怜的 Adsense 账单了。其实这些人并不是懒汉，他们只是不知道该怎么做而已。

在这里，我再次向您保证，如果您认真地按照我教给您的方法去做，您一定会挣得和我一样多。

3.1 广告形式：美化你的广告以获得成功

你喜欢哪一种类型的广告：旗帜？摩天大楼？长方形，还是正方形？边框和背景用什么颜色？

有成千上万种方案可以供你选择。许多人让 Google 替他们做决定，结果通常是 Adsense 系统默认的外观设置。他们犯了多大的错啊！我的经验告诉我，这种做法无异于把到手的钱丢进河里。

我也曾经浪费了几几乎一整年的时间，只挣到了我本应得到的十分之一的收入，仅仅因为我懒得去调整广告的颜色和位置。

展示在网页上的 Adsense 广告，它们的形状、颜色、位置可以有无数种组合方式。你可以每天花上几个小时来试验每一种可能的组合。但是，谁会做这么蠢的事呢？

让我来告诉你几条最基本的原则，这些原则曾经让我的点击率成倍的增加。

3.2 别让你的广告看起来象广告

人们不是为了看广告而访问你的网站，他们要的是内容。

如果你的广告使用非常刺眼的颜色，很粗的边框或者醒目的图片，那么访问者很容易就认出这是广告，结果就是对它们视而不见。

如果你的广告位于网页的顶端或者底部，或者别的什么角落里，等待它们的也将是被人忽视的命运。所以，你明白了吧，让广告看上去像是网页正文的一部分，才会被人重视，也才会被点击。

今天的人们已经习惯了对旗帜状的东西熟视无睹，他们痛恨弹出窗口，厌倦了广告，对所有免费赠送之类的事情都保持怀疑主义的态度。

那么，怎样赢得他们的信任？很简单-不要让他们以为那是广告。

下面几个小窍门可以大大提高你的点击率。

3.3 用文字广告代替图片广告

文字广告的优势比图片广告多得多。

A. 采用合适的广告形式，文字广告可以很好的和网站内容结合成一体。而图片广告在外观上则不会有那么多的选择，你只能改变它的尺寸和位置。

B. 你可以在一个旗帜广告的空间里放置多个文字广告，人们喜欢拥有更多的选择。

C. 几个外观协调的文字广告放在一起不会显得乱七八糟，而旗帜广告就没那么容易做到。

D. 人们讨厌旗帜广告，看都不看它们。许多试验也证实浏览者更关注与网站内容相关的文字广告。



上图这个旗帜广告很醒目地展现在那里，但是谁会去点击它呢？想要比较不同的广告形式和外观，没有比 Google 官方的指南更好的资料了。

3.4 最佳的广告尺寸

现在你已经会使用文字广告了，并且使它看上去不那么像广告。接下来它还需要一个特定的尺寸。多大的尺寸比较好呢？

答案是 336*280 的大矩形。

为什么？原因很简单，因为它能够带来最高的点击率。我自己的研究表明，这种尺寸的广告看上去非常象是网页正文的一部

分。我对所有的 Adsense 广告尺寸都做过试验，它的效果是最好的。其他人也告诉过我相同的结论。我只要知道这一条就足够了！

其次的选择是 300*250 的中等矩形。两个这种大小的广告并排放在一起效果非常好，而且对大多数网页都合适。

我也推荐你采用”宽幅摩天大楼”，当然，只要是文字的，并且把它放在网页紧贴右侧边缘的位置。在第四章中我会告诉你为什么要把这三条结合起来。

你是否想过这个问题，几乎所有的 PC 机使用者都是右手拿鼠标（即使像我这样的左撇子也是用右手）。显示在右侧边缘的广告在”心理上”缩短你的右手和屏幕之间的距离。我认为，这种”亲密”的关系会使浏览者感觉更加舒适，因而也更容易去点击链接。

远离 468*60 的广告！

很多人注册 Adsense 之后的第一件事情就是去弄一个 468*60 的广告。

大错特错！

我有一个理论能够解释他们为什么会这么做，同样的道理也可以解释为什么 468*60 的广告是点击率最差的。

大部分网站管理员有这么一个思维定势：他们认为自己的广告最好能够和传统的网络广告保持一致。那应该是什么样子的呢？对了，就是 468*60 这个样子的。我们对它太熟悉了，太喜欢了，所以……结果……就是被忽略。

所以它的点击率是如此的低，即使某些有图片作装饰也好不到哪里。

468*60 的广告仿佛在向人们大叫：“嘿，我是广告！千万别点我！实际上，你应该离我越远越好！”

我很少发现这种广告的效果有好的时候，所以建议你别用它，也建议你的浏览者别去睬它。

4.1 设计你的网站

我曾经出席过一个时装展示会，整场展示会所有的模特都穿着同样的黑色套装。太单调了？不一定！这个展示会是用来展示白金首饰的，所以所有的服装设计都以衬托首饰为目的 - 而不能分散观众的注意力。

你当然不必把整个网站都弄成同一种颜色，而是要想办法让广告成为整个页面中最吸引浏览者注意的部分，就像那些白金首饰一样。

许多带有强烈图形元素的网站确实很能吸引眼球，但同时也会影响广告的效果。

好的 AdSense 广告的展示页面需要非常审慎的设计，诸多视觉元素例如字体、字号、颜色、图片、表格，等等，都不能随随便便地选择。

仔细装扮你的 AdSense 广告，让它们成为网站上璀璨的明珠。



上图，在这个网页中，Tim Carter 运用巧妙的设计使得广告处于整个页面注意力的中心

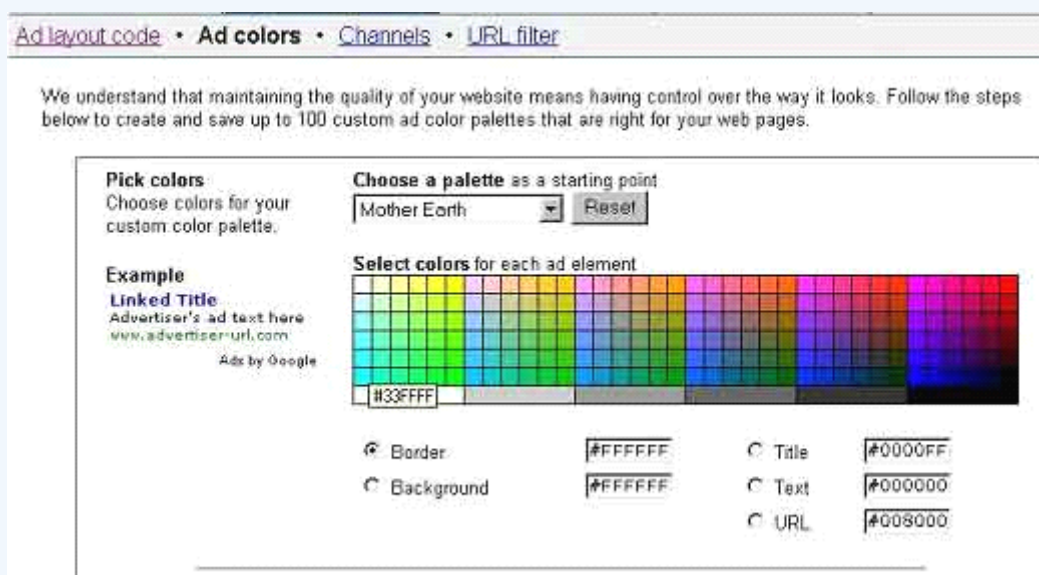
4.2 让边框走开！

这个再简单不过的小窍门可以让你的点击率翻一番！

早在互联网出现之前，报纸和杂志上的广告就被一个又粗又重的边框很醒目地标记出来，所以边框和方块渐渐成为广告信息的象征。

带有明显的边框的广告会让你的网页看上去乱糟糟的。而且它们在把广告和其它信息分隔开来的时候，也分散了访问者对广告内容的关注。

Google 提供了一个功能强大的调色板，你可以用它来给广告上色。



上图，在这个网页中，Tim Carter 运用巧妙的设计使得广告处于整个页面注意力的中心。

4.2 让边框走开！

这个再简单不过的小窍门可以让你的点击率翻一番！

早在互联网出现之前，报纸和杂志上的广告就被一个又粗又重的边框很醒目地标记出来，所以边框和方块渐渐成为广告信息的象征。

带有明显的边框的广告会让你的网页看上去乱糟糟的。而且它们在把广告和其它信息分隔开来的时候，也分散了访问者对广告内容的关注。

Google 提供了一个功能强大的调色板，你可以用它来给广告上色。

你只需要点击一下，就可以设置广告边框的颜色和网页的背景色一致，这不但节省网页所占的服务器空间，而且页面看上去显得干净整洁，广告也更有吸引力。你还要给广告背景选一个和

网页背景色一样的颜色。同样，如果广告是在一个表格里，那么使广告背景色和表格的背景色一致。所以关键就是让广告的边框和背景色与网页一致，这样广告看上去才像是网页内容的一部分。

[Ad layout code](#) • **Ad colors** • [Channels](#) • [URL filter](#)

We understand that maintaining the quality of your website means having control over the way it looks. Follow the steps below to create and save up to 100 custom ad color palettes that are right for your web pages.

Pick colors
Choose colors for your custom color palette.

Example
Linked Title
Advertiser's ad text here
www.advertiser-url.com
Ads by Google

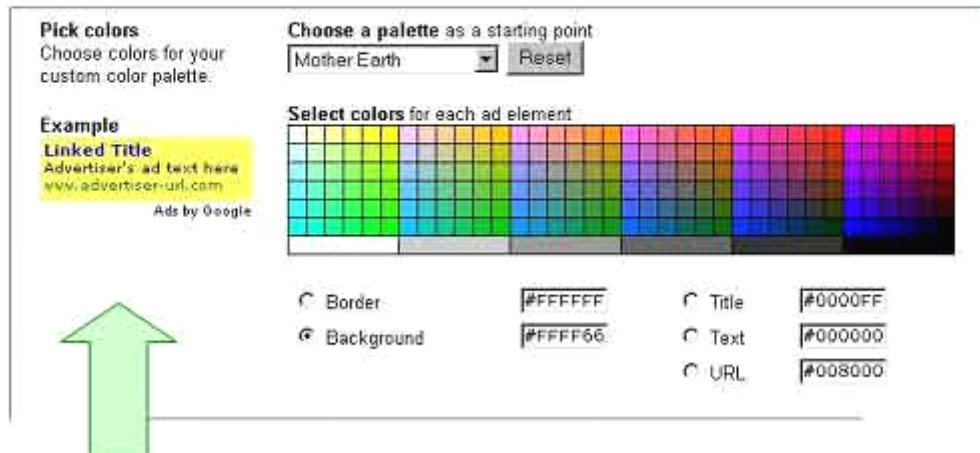
Choose a palette as a starting point
Mother Earth

Select colors for each ad element

☐ Border	#FFFFFF	☐ Title	#0000FF
☐ Background	#FFFFFF	☐ Text	#000000
		☐ URL	#008000

见上图，白的背景色总是很容易处理。如果你的网页背景色是白色，你马上就可以在调色板旁边的广告示例中看到调整的效果。

We understand that maintaining the quality of your website means having control over the way it looks. Follow the steps below to create and save up to 100 custom ad color palettes that are right for your web pages.



Pick colors
Choose colors for your custom color palette.

Example
Linked Title
Advertiser's ad text here
www.advertiser-url.com
Ads by Google

Choose a palette as a starting point
Mother Earth [Reset]

Select colors for each ad element

Element	Color
Border	#FFFFFF
Background	#FFFF66
Title	#0000FF
Text	#000000
URL	#008000

见上图，千万要记住让广告的背景色和网页的背景色一致。

即使看不到边框，上图的广告示例还是很明显地突出在白色的背景上。

4.3 文字也需要设计！

没错，字体、字号、字的颜色、广告颜色都必须和网页其它的文字元素相一致。这可以让广告更好地融入网页，也可以使访问者感觉到你很赞同这些广告的内容。

广告字体和正文一致也具有同样的效果：它们看上去天生就是你网站的一部分，而不是 google 带来的。这样做的好处就是能够带来点击率。



见上图，设计你的文字广告，提高点击率！在我的博客上，我选择了 728*90 的广告放在网页的顶部。

我在自己的博客上做了一个试验，把广告标题的颜色设置成了和网页正文标题一样的颜色，把广告正文的颜色设置成和网页正文一样，把广告背景色设置成网页的背景色，（我还改变了字体的大小），来观察点击率会有什么变化。

结果证明这种”三元素一致”（标题，正文和背景）的方法能够极大地提高点击率。

使用太多不同的字体会使网页变得难看，也容易让访问者感到迷惑。现在，尝试每一种合法的方法让广告”变成”网站内容的一部分。

还是那句话，别让你的广告看上去像广告！

4.4 蓝色是最好的

现在你明白了要把广告边框去掉，也会把字体和背景设置成和网页一致。

但是链接怎么办？访问者要点击的就是它，它应该是什么颜色呢？

很简单 - 蓝色。

我过去常说所有的广告文字的颜色都应该和页面文字一样，包括链接。但是在我看过一篇关于蓝色链接的优点以及验证结果之后，我再也不说这话了。

相对于其它颜色，人们更喜欢点击蓝色的链接。

AdSense 广告代码中设置链接颜色的那一行代码是：

```
Google_color_link=" #color" ;
```

“#color” 是十二进制的颜色数字，你应该把它设置成 #0000FF。

使用蓝颜色的链接可以让你的点击率提高至少 25%。

4.5 我的 URL 去哪了？

你已经会设置广告文字的颜色和链接的颜色了。但是还有 URL。让 URL 出现在广告上，是 Google 的规则之一。但是你不一定非要让浏览者看到它。

一个可行的办法是把 URL 设置成和广告文字一样的颜色，这样它看上去就非常不明显，不至于分散浏览者的注意力。既然 Google 提供了这些工具给你，为什么不用呢？

请注意 728*90 和 468*60 的广告是不会显示 URL 的。这并不是 Google 的错误，它就是这样设计的。

4.6 有意的不一致

除了上面所说的几种方法之外，还有一种策略效果也很好。

如果你把广告放在网页顶端，你可以故意把它的颜色和外观设置成不一致。

这种不一致会产生两个强有力的视觉区域，带给浏览者两种不同的体验。

第一个区域总是在网站首页的顶部，在主要内容上方。把广告标题和文字的颜色设置成和正文标题一致。（重要的一点 - 这种广告的 URL 是隐藏的，所以只有某些文字广告才可以这么做。）

这种做法的效果是这些在正文上方的广告看起来就像是网站内容的关键之处，因此更容易被点击。浏览者感觉他们正在访问网站中另一个重要的区域。

Want the Wedding Gown of your Dreams?

[Ads by Google](#)

[Beautiful Wedding Dresses](#)
Wedding guide website to stunning wedding gowns & bridesmaid dresses.
www.wedding121.com

[Chinese Dress For Wedding](#)
Chinese Style Wedding Dresses, Cheongsam, Chinese Style Clothing
www.cheongsam.com

[Sophisticated Lady](#)
Informal & Formal Wedding Dresses Starting Under \$100.00
www.sophisticatedlady.us

[All the Bridal Gowns](#)
All the Bridal Gown Savings! Smart Bridal Shoppers Start Here
BridalGownAdmireEnthus.com

Lubbock, TX May 17, 2004 – "Ever since you were a little girl, you have always dreamed of that certain fairytale gown for your special day," quips Amanda Porter, owner of Bridal Gowns Wholesale. We are offering stay at home moms, as well as bridal salons and wholesalers to get in with us to distribute our couture gowns. Jennifer M., a new business owner says of the opportunity, "This is like a dream for me, really."

We also work with brides-to-be. Bridal Gowns Wholesale will custom make a gown for you. If you want a train that is 20 ft long, it is possible, just as we can make a gown of organza or matte satin. We are here to make your wedding day just that much better!

For additional information please contact Amanda Fornari at 806.239.0632 or email fishapacha@today.net

We can always supply any amount of gowns for your company.

This article courtesy of <http://www.dressesforthewedding.com>
You may freely reprint this article on your website or in your newsletter provided this courtesy notice and the author

如上图，<http://www.wangyeba.com> 有两个区域：顶部的广告区和下方的文章区。这种设计使他们的广告收入提高了五倍。

5.1 广告位置：你把它放在哪儿？

位置就是一切。如果不在第一位置让观众看见，就算是全世界最漂亮的广告也等于一张白纸。但是经过这么多次的 Google Adsense 投放之后，我想告诉你的是：最可见的位置并不总意味着最好的效果。实际上，很可能正因为它们“太刺眼”了而被浏览者视而不见。

真正起作用的广告位置是那些最有可能吸引浏览者注意、占用他们最多时间的地方。

你可以巧妙地利用图形、表格和其他的布局手段在网页上创建几个“景点”来吸引浏览者。

一旦他们被这些有意思的内容抓住，就很有可能阅读并点击相关的广告。这才是不折不扣的 Google 所需要的”真正有意图”的、而非盲目的点击率。

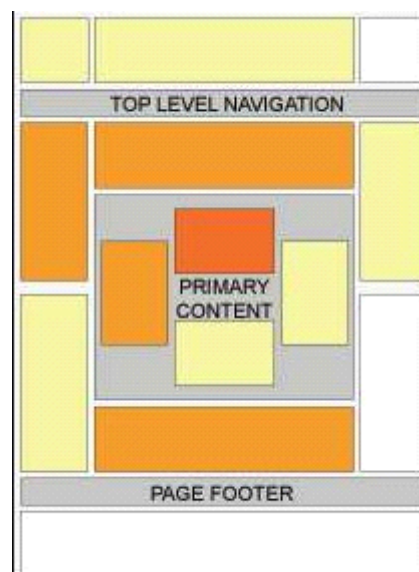
这里有一些小技巧来帮助你获得这样的点击率。

5.2 随流而动

确定浏览者的阅读模式。最先吸引他们注意的是什么？让他们产生点击的又是什么？

就像我说的，你要把广告放在能吸引浏览者注意的内容上，而不是没有人会看的地方。网站的访问者会跟随内容而动，所以要保证你的广告也跟随内容而动。仔细看一看网页的设计和布局，确定大多数访问者都能看到的地方，把这些地方标记出来作为可能的广告位。

实际上，Google 已经为我们提供了一张”热图”，它能够帮助我们更有效率地做这个工作。



如上图，Google 的”热图”显示了一个”普通”网页的热点区域。颜色较深的地方是浏览者最经常关注的区域。但是，记住，没有哪个网页是”普通”的，所以，确认你自己的热点区域。

Google 承认网页上某些区域相对其它区域的广告效果更好。研究者也发现当访问者浏览一个网页时，他们的视线总是先从左上角开始，然后从左至右，逐行向下。

上面说的这些都没错。但是每一个网页的热点区域都是不同的，只有实践才能出真知。

5.3 第一屏

互联网中有个通用的规律：人们总是花大部分的时间在网页的”第一屏”。

当人们打开一个网页时，所做的第一件事情就是在拖拉滚动条之前获取尽量多的信息。那个不用拖动鼠标就可以看到的区域被称作”第一屏”。这里就是你的广告应该出现的地方。

在第一屏出现的链接数目对广告的点击率有很大的影响，所以并不是广告越多一定意味着钱也越多。

Google 总是把价格最高的广告放在最上面，把价格最低的放在最底下。如果你在一个网页上放了三、四个广告，那么价格低的广告有可能”偷走”浏览者的注意力，并弄乱你的网页。最好不要使广告之间互相竞争。如果你想增加点击单价，记住：越少广告越好！尤其是在第一屏。

让我们看两个例子：



上图中 MegaBookshop. com 这个页面的第一屏有一个搜索框，一个推荐产品，一个产品目录和一个 AdSense 广告。



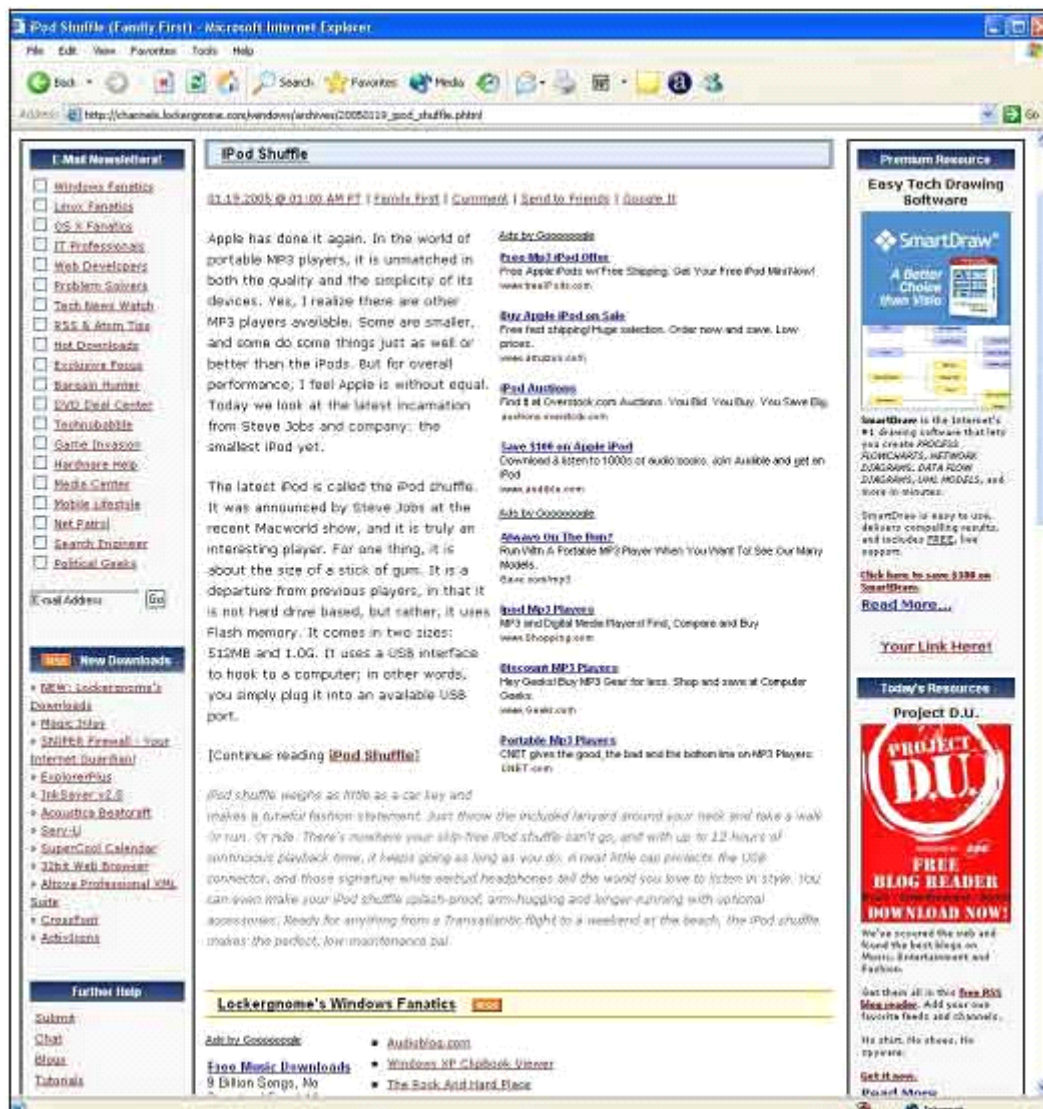
上图中 SafetySurf. com 并不是最吸引人的那种网站，但是请注意它在第一屏的 AdSense 广告链接。

猜一猜哪个网站会有比较高的点击率？答案是后者的点击率是前者的三倍。所以，不要让你的访问者在第一屏有太多的选择。

5.4 利用表格

我在前面说过，高点击率的原则之一就是把广告融入内容。表格就是一个很好的把广告融入内容的方法。

在下面的例子中，Chris Pirillo 很巧妙地把广告放到了一个表格中，从而使页面变得整洁美观，广告点击率也创了新高。让我们看看他是如何做的 <http://www.lockergnome.com/>



见上图，注意这些表格使网页看上去非常整齐。

想要在你的网页上实现上面的效果吗？

Dave Taylor 共享了这段简单的代码来创建一个左对齐的包含广告的表格。你只要把这段代码粘贴到你希望广告出现的位置就可以了。非常容易！

包含 adsense 的左对齐的表格：

Google Adsense 代 包含 adsense 的右对齐的表格：

码放在这里 **5.5 Adsense 链** Google Adsense 代
接单元 码放在这里

在我们讨论了以上这些方法之后，你可能还会想知道哪一类广告应该放在什么地方。

Adsense 链接单元允许你在一个方框内放 4-5 个链接，尺寸从 20*90 到 200*90，这就意味着你可以把它放在网页边栏。在同一个页面中，除了一个链接单元你还可以投放三个其它的广告单元。你也许会发现：如果浏览者在某一类的广告单元中找不到对他有帮助的信息，他有可能去找另一个。 Adsense 链接单元和其它类型的广告不同之处在于它仅仅显示一个相关的主题列表，而不直接显示广告。当访问者点击一个主题时，Google 会在一个弹出的新窗口中显示广告。

也许有人认为链接单元的效果不好，因为人们必须点击两次你才能收到钱。没错，只有第二次点击才会带来收入。但是这么想也不无道理：如果某个访问者愿意花时间去点击一个主题，那么他也很可能非常有兴趣（有可能）在结果页面中点击一个真正

的广告。因为有人发现：几乎每一个点击链接单元的人都会去点击下一页中的广告。

我在多个网站上测试过链接单元，结果也差别很大。所以很难说它适不适合你。

在第一个案例中，我把链接单元放在一个以资讯为主的网站上，它的访问者都是些最普通的网民。结果根本不值一提。这么说吧，你大概可以用这些钱来买一大块巧克力。

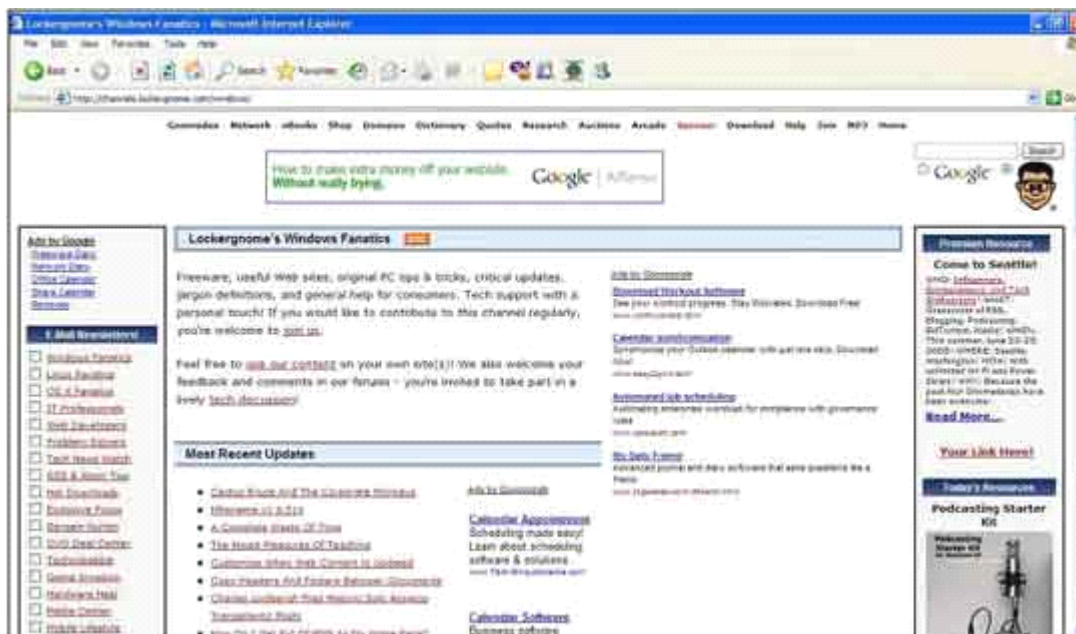
在第二个案例中，我把链接单元放在一个产品介绍网站上，访问者范围比较窄。但是结果令人难以置信的好！

结果是显而易见的，如果你想在网页上投放 AdSense 链接单元，你需要把它们放在：

1. 一个专注于特殊行业内容的网站上。大众化的网站也只能给你带来大众化的广告收入。
2. 第一屏不要太多其它的链接。对于链接单元，这一点很关键：如果你的访问者打算点击一个链接，它一定要能够给你带来钱。

在高价关键词的网站上投放链接单元是个好主意。如果有人到你的网站上寻找与某个高价关键词有关的信息或产品，他们很可能会点击链接单元。

让我们看一个例子：



上图中 LockerGnome.com 把链接单元放在了一个链接列表之上，很好地与网页融为一体。

我已经把 Chris Pirillo 的网站作为一个很好的 AdSense 广告样板介绍过了。我没有看过他的 AdSense 统计数据，但是我关注他的网站有很长的时间了，有充分的理由相信他的广告收入肯定非常高。

这页中间的一列是经典的 AdSense 广告位置。他用了一个中等（或大）矩形、蓝色链接、黑色文字和浅色的 URL。把广告放在右侧内置的位置是有道理的。人们总是从左向右看。我的实验也证明了放在右边的广告效果是最好的。

看看他的链接单元在哪里：第一屏左上角那一列。这使得浏览者第一眼就能看见它，只要链接单元与网页内容相关，就能获得 1%-2% 的点击率。如果你的网站中也有这样的位置，不妨也来试一试。

5.6 水平的链接单元

Google 最近推出了一种新的水平的链接单元形式。这带来了很大的变化。有的广告用户用这种链接单元把点击率提高了 200% 以上。

把一堆链接放在另外一堆链接上面虽然效果不错，但是如果把它放在文字中间就太显眼了。现在这种水平的链接单元可以很完美地融入到文章中。



如图，新的水平广告链接非常适合放在文章中，而且能够很清楚地显示出一系列关键字。

每个页面只能放一个链接单元，而访问者必须点击两次你才能挣到钱。但是这仍然值得你把链接单元偷偷放到一大篇文章中去。我的建议是你把它放在文章的上面或者中间，千万别放在文章的结尾。

5.7 使用多个广告单元

Google 允许在同一个页面上放置三个广告单元，一个链接单元，和一个搜索框。这对站长们来说意味着什么呢？

一个真正的金矿：你现在可以有更多的选择来留住访问者，因为 Google 在每一个广告单元中显示的广告都是不一样的。

抓住这个机会，在你访问量最高的页面加入新的内容。利用漂亮的小图片来吸引访问者向下浏览，或者把他们引导到你的广告上去。B2B 的网站不妨用一个每天更新的卡通栏目来播出商业信息和新闻，而放在这个栏目下面的广告则会获得很高的“收视率”。

这就是增加你的广告曝光率的策略，高曝光率就意味着更高的点击率和更多的钱。

记住：使用多个广告单元，你可以在最合适的位置放置最合适的广告。

6.1 吸引相关的广告

合适的颜色和位置可以帮助你提高点击率，但是它们决定不了哪些广告会出现在你的网站上。

理论上说，这是由 Google 控制的，用户无法选择。实际上，你还是可以用一些办法来阻止那些与网站内容不相关的广告出现在你的网页上。要知道，广告的相关性越强，浏览者点击广告的几率就越大。

最关键的影响因素当然是你网站的内容。Google 的机器人会检查你的网站并根据网站的内容和某些关键词来展示广告。记住一点，Google 机器人读不懂图片、Flash 或者其它任何非文字的内容。在第八章我们会详细讨论有关内容的问题，不过记住，你

必须给 Google 能看得懂的网页，Google 才会给你所希望的广告。

6.2 让 Title、目录和标题相关

Google 机器人阅读网页的机理是和可口可乐的配方一样的绝对机密。但是网站的 Title 确实会对它产生一定的影响, 本文来源网页吧。

如果你在把网页文件上传到服务器之前，在本地浏览这些网页，你会发现 Adsense 是根据网页文件所在的目录的名称来展示相关的广告。这给了我们很大的一条线索，至少是决定因素之一：Google 分析目录名。

实际上，不单目录名如此重要，文件名本身也一样。如果你有一个关于婚纱（Wedding Trains）的网站，其中一个网页的文件名，比方说是 trains.php，那么有很大可能你会在这一页看到美国铁路公司（Amtrak）和 Caltrain 的广告。很显然，它们不会带给你多少点击。试试把文件名改成 weddingtrains.php，你看到婚礼相关广告的机会会大得多。

如果你发现网站上出现的广告和网站内容毫不相干，那么首先应该纠正的是目录名和 Title，重新给它们起一个更相关的名字。标题也很重要。不要给它们用〈font〉标签，尝试一下〈h1〉标题最好能包含内容关键字，这有助于机器人的识别。如果整个网页中一个标题都没有，试着加几个上去。

6.3 找出关键字

Google 的机器人在网站上寻找关键字，然后递交一个报告，AdSense 根据这个报告决定投放哪些广告到网站上。假如你有一个关于养老金计划 (Pension Plan) 的网站，那么你的关键词就应该是”退休 (Retirement)”、“401k”、“养老金 (Pension)”之类的词。

选择正确的关键词不仅能使你得到相关的广告，而且还能帮助你找到价格最高的广告。

网上有很多工具可以告诉你人们打算为这些关键词出多少钱。www.overture.com, www.googlest.com, keywords.clickhereforit.com 都是这一类的网站。

再次提醒读者，不要为了某个高价关键词专门建一个网站。但是如果你已经知道”401k”比”退休”的价格高，那么当然要用高价的关键词啦。

12.4 节有更多关于查询最新的高价关键词的方法。

6.4 关键词密度

好的关键词能带来好的广告，但是，也并非多多益善。

没有公式来教你如何计算一个页面上合适的关键词数量。你必须不断的实验。关键词，尤其是高价关键词的密度，是一个很难说清楚的事情。如果你打算在一个汽车网站设计一个关于汽车租赁（高价关键词）的页面，你也许会发现必须要建立好几个相关的网页才会出现这类的广告。

通常的看法认为，在标题正确的前提下，如果广告和网页的内容不匹配，那么你需要在网页中多次重复关键词，并且意义越精确越好。例如，”灭火器”这个词的效果就要比”消防设备”好得多。

6.5 关键词位置

关键词的位置并不是那么重要，只要它们的意义正确，数量合适，并且出现在合适的网页上就可以带来相关的广告了，对吗？错！

在 Adsense 应用中，最让人匪夷所思的现象之一就是你把同一个关键词放在网页不同的位置结果会带来不同的广告。

根据我的经验，最重要的位置是在 adsense 广告的正下方，那个位置的关键词最容易对广告产生影响。举个例子，如果在 Adsense 广告的正下方出现”小丑”这个词，那么广告很可能是关于马戏团和小丑的。

记住这一点，你就可以让广告花样翻新。比如你有一个关于”野营”的网站，你也许会发现很多帐篷和睡袋的广告，这很好。但是如果你想要几个关于 Yosemite 或者移动房屋的广告，在广告位置正下方提及一两次这类的关键词也许就能实现。

尽管如此，Adsense 还是试图展示包含整个网页内容的广告。假设你有一个园艺网站，在广告位下方出现了”卷心菜”这个词，那么你看到的关于种植卷心菜的广告还是要比卷心菜食品广告要多。

关键词位置的技巧可以让你得到至少一两个与众不同的广告，所以确实值得一试。

6.6 关键词框架

网页经常得不到正确的关键词的原因之一是导航条和其他的非内容信息影响了 Google 阅读网页。如果链接和不相关的词占据了很多的网页空间，影响会很糟糕。

避免上述情况出现的办法之一是建立框架。把所有的主要内容放在一个框架里，导航信息放在另一个框架里。只让前者带有 Google 广告代码，这样你的关键词就不会受其他无关内容的影响。

6.7 不要虚假”诱惑”

我经常点开一些”有价值”的网站，发现里面充斥着大量的关键词垃圾（简单地罗列关键词而无任何有价值的内容-老剑注），Adsense 广告被点缀其间，这样的网站简直是对 Adsense 的侮辱。关键词可以欺骗搜索蜘蛛，但是你的访问者却会失望地离开。

人们对被诱感到这样的网站充满着愤恨。你应该向人们提供有意义的内容，让他们觉得他们的来访是有价值的，并且尽可能地根据来访者的需要，提供原创性的内容。提供高质量的内容可以建立起访问者对你的信任和忠诚，同时，作为回报，他们会乐于点击广告。这样做，也许会牺牲你的搜索排名，但是忠诚的用户会不断回头提供更多的点击！

6.8 改变 Meta 标签的内容

网页的 Meta 标签当然已不象往日那样重要,对 Adsense 来说,他们几乎没什么用,就是说,当决定内容相关性的广告时,Meta 标签没有任何影响。插一句,我已经说过,你的网页标题和网页描述对内容相关性是有影响的。

但是,我们并不能说 Meta 标签一无用处,是的,他们对影响内容相关性广告的选择是无效的,但是他们对”搜索引擎优化”和在搜索结果中的快速检索还是有用的。

6.9 邀请” 搜索机器人”

本章到目前为止,我已经介绍了一些可以让你通过优化网页而提高广告内容相关性的办法。但是,除非 Google 的机器人到访并且重新检索了你的网页,这些办法是不会起什么作用的。通常来说,当你把优化过的网页重新上传后,你会发现你获得的仍旧是以前的 Adsense 广告,你将不得不等上一段时间,直到搜索机器人重新访问你的站点,这时你才能确认你对网页的优化是否达到了预期目的。为了让搜索机器人更早的到来,你可以通过浏览器刷新一下你的网页,过几分钟后再次刷新,但是千万不要点击那些广告,你要做的就是每隔几分钟刷新一次,你会发现也许几分钟后新广告就到来了。

6.10 公益广告

如果你的关键词放置得不好,或者密度不对,你得到的惩罚将不只是与你的内容不相关的广告,也许是根本无法获得广告。

如果 Google 无法找到适合你的具有内容相关性的广告，它就可能占用你的空间展示公益性的广告，这些公益性广告看上去都很棒，但是你却一个子儿也得不到。我想你一定愿意赚到钱后有选择地把钱用于公益事业，而不是把空间交给 Google，来让它替你作选择。

解决这个问题的最好办法，就是指定一个候补的 URL，当 Google 找不到合适的广告时，它会自动切换到你指定的 URL 上。你可以在你的 Adsense 帐户中完成这个工作。这样一来，你就可能显示那些你预先指定的 URL，而不是红十字会或其他什么了。举个例子，我的候补 URL 是我自己制作的一个 336*280 的广告框。
<http://www.worldvillage.com/336x280-1.html>

他们看起来非常象 Adsense 广告，是不是？你可以用这个方法展示来自你自己服务器的图片模式的广告。在按次计费（点击或注册）的广告提供商中，我比较偏爱 WebSponsors.com，你可以免费注册来为你的可能闲置的广告空间找点外快。

你也可以选择 Google” 回填服务”，一种非常灵活的，可以让你自己选择关键词相关广告的服务，让你不必再显示公益性广告也不必自己指定候补 URL。他们同样会提供适合你网页外观风格的广告，并与你五五分成。” 回填服务” 是完全符合 Google 政策的，并且是一种非常好的临时选择直到你将网页中的关键词调整到理想状态。这个服务可由以下地址获得：

www.allfeeds.com

6.11 广告屏蔽

控制你的广告的最后办法，就是屏蔽掉那些你不想要的广告。Google 限制你最多可以屏蔽掉 200 个 URL，200 并不是个大数字，你可能发现你很快就把他们消耗殆尽，特别是如果你想屏蔽掉那些低价值的广告的话。

还是通过关键词，内容和位置来控制广告吧！

7.1 用搜索赚钱

如果来访者在你的网站中找不到他们想要的东西会怎么样？他们当然会觉得无聊，很可能他们想进行更多的搜索或更新现在的搜索。如果你提供一个 Google 搜索框，你就可以留住这些“逃跑者” - 并且通过他们点击搜索结果中的广告来赚钱。

Google 的搜索框可不仅仅是为了给你的访问者带来些额外的方便-它实实在在地能为你赚钱！

如果你的 Adsense 广告容易被访问者忽略，那么就在这些广告下面放置一个 Google 搜索框，吸引访问者进行搜索。一些简单的句子会散发很大的魔力，比如：“没找到您想要的东东？试试 Google 搜索吧！”

一个 Google 搜索框可以让你的访问者准确定义他们想要的东西，也因此可以为你的网页“拉”到一些相关性更强的广告。同时，通过搜索的一些特殊功能，你可以抽取那些符合需求的广告，并使他们出现在搜索结果的顶部。

在 Google 文字广告的下面放置一个搜索框，使得访问者可以

搜索更符合他们胃口的内容或目标。当访问者在搜索结果中点击一个广告时，你就会得到分成。

你可以让访问者选择是进行站内搜索还是进行整个互联网的搜索。在尽可能的情况下，使用浅灰色的搜索框风格，这会让他看起来更可信，并且合法！注意，尽管 Google 总是不停地在他们的 LOGO 上变换着花样，却从来不玩弄他们的搜索按钮。



如上图，”搜索”是以内容见长的网站的重要组成部分。如上所示是我的一个网站，访问者可以在站内通过不同的搜索框分别进行关键词搜索和用户名搜索。

Google 的搜索框现在在互联网上的论坛中越来越流行，它使用户们可以按需提取相关的文字广告。

7.2 学习如何在你的网页上添加 Google 搜索

在你的网页上添加 Google 搜索其实很简单，步骤如下：

1. 登陆你的 AdSense 帐户，点击” AdSense 设置” 标签

2. 在 AdSense 设置页面上, 点击”产品”, 再点击” AdSense for search”

3. 根据 Google 的友好提示, 设置关于你的” AdSense for search” 的各种属性

4. 将自动生成的 HTML 代码拷贝到网页的合适位置, 大功告成!

7.3 搜还是不搜?

在你的网站上放一个 Google 搜索框, 既带来好处, 也带来不便。好处是, 所有用户看到的广告都是相关的, 用户挑选关键词进行搜索, 于是正确的搜索结果就在屏幕上排成了一列。

但另一方面, 你却失去了对关键词的控制, 无法推荐那些价值更高的关键词, 你变得只能被动接受。于是, 你可能变得点击率高了, 收入却低了 (而且, 你没法保证用户会点击一个广告, 而不是去点击那些免费的搜索结果)

但是, 反正你的用户迟早要离开你的网站, 为什么不试试在他们离开时再赚一点呢? 即使搜索并不会给你带来可观的收入, 你也应该把它作为一个可能的额外收入来源, 以及为用户多提供一个可选的功能。我的态度是, 如果一个来访者不能在我的网站上找到他的所需, 那么我一定要在他离开的路上放一个收取小费的罐子。

7.4 首页搜索

鼓励你的用户把你的网站设为他们的浏览器首页, 是你通过

搜索提高收入的一个好办法。有很多用户把 Google 作为他们的首页，他们使用搜索框并查询结果，为什么他们就不能在你的网页上来做这些工作呢 - 这样你就可以赚到广告分成啦！

鼓励你的用户，特别是用 Google 作为首页的那些用户们，努力让他们把浏览器首页换成你的网站主页，这样你就可以发挥你的搜索框和广告的最大效能了。

7.5 定制你的搜索

Google 允许你象定制你的 Adsense 广告一样定制适合你网站风格的搜索框。但是有一些原则是不同的：你希望努力让你的广告看起来不象广告；但是你一定要努力让你的搜索框看起来就象一个搜索框。

你当然可以改变搜索框的外观，让它看起来更有吸引力或者更符合你的网站风格，但是，就象我强调过的，一定让你的搜索按钮保持是灰色的。人们笃信 Google 会输出他们想要的搜索结果，如果你的搜索框让他们想起了 Google，他们就更可能在你的网站进行搜索而不是去 Google.com。

7.6 一段创新的搜索脚本代码

来自 www.tourbus.com 的 Bob Rankin 提供了一段定制的 JAVA 代码，可以让你向你的用户建议搜索的关键词。要注意，改变搜索框的代码是违反 Google 政策的，但是，这段代码是独立于搜索代码之外的，尽管它确实影响了搜索框的输入。如下，随使用你希望的搜索关键词代替以下代码中的 ABC，DEF 和 GHI，当用

户点击这些关键词的时候，它们就会自动出现在搜索框中。

1. `// change forms[0] to forms[n] as needed.`
2. `<SCRIPT language="JavaScript">`
3. `function setvar(val) {`
4. `document.forms[0].q.value=val;`
5. `}`
6. `</SCRIPT>`
7. `<P>Suggested Searches`
8. `<BR>Click a highlighted word below, then press the`
`Search button.`
9. `<P>`
10. `<A href="javascript:setvar(' ABC' );">ABC</A>  `
` `
11. `<A href="javascript:setvar(' DEF' );">DEF</A>  `
` `
12. `<A href="javascript:setvar(' GHI' );">GHI</A>  `
` `

8.1 自创内容

说 AdSense 比其他的在线广告系统更好的原因之一是：它的广告与你网页上的内容是相关的，用户点击这些广告是因为对它们有兴趣。并且用户们会回来再次点击它们，因为你的内容是有吸引力的。

如果你网站的内容缺乏吸引力，你就会为如何吸引用户和链接而绞尽脑汁，这样你就没办法让用户成为回头客。

有”正确”的内容，是通过 Adsense 获得好收入的重要条件，同时，也是让 Google 的搜索系统对你的网站有好印象的重要条件。要知道，Google 首先是一个搜索引擎，它的使命是按照用户的搜索指令提供最好的搜索结果。如果你提供高质量的内容，你就有极大的可能让自己的网站出现在搜索结果的前列。

幸运的是，为你的网站制造一页一页的内容，并且在每一页上放置广告来制造赚钱的机会，已经是一件越来越容易的事情。

最显而易见的制造内容的办法当然就是”自己写”。找一个你喜欢的主题，用心写吧。比如，如果你是电脑游戏专家，你就可以建立一个网站，放上相关的心得体会、新闻和攻略，当然都是您自己写的。随后 Adsense 就会把相关的广告给你，只要你把它们放置正确，它们就会带给你收入，也许这些收入足够支付你的游戏费用。只要你想，你可以按照上面的办法做任何主题的网站

但是记住，你建立网站的目的是为了赚钱，那么你自己创作这些内容就意味着你在为赚这些钱而工作。当你数钱时，可别忘了你为这些钱所付出的时间和精力。

所以，更多的人在寻找更容易，更简单的办法来获得内容（事实上，很多人都不喜欢自己动笔写作）。幸运的是，有很多毫不费力的办法可以获得内容，并且其中一些办法是免费的。

8.2 用博客赚钱

准确地说，本文来源网络吧，转载请说明。写博客可不是件毫不费力的事，但是很多人都喜欢做，并且因为博客是每天更新的，Google 也很喜欢博客。如果你打算写博客，你当然可以用它赚钱。

写博客赚钱最大的挑战，是如何获得高价值的广告。通常你的博客是用来谈论所有你感兴趣的不同种类的事情，所以你就可能随机地得到不同种类的广告。这样也挺好，除非你觉得这些广告带来的收入甚至不足以支付你写博客的费用。

如果你对博客上随机的广告忍受够了，你可以试着修改你模板中的 meta 标签来改善，删掉<\$MetaInfodata\$>标签，用你希望的关键词和网站描述来代替它，如下：

要确保你选择的这些关键词在你的博客中大量出现，并且多设置一些包含这些关键字的标题，在整个博客中不断地重复这些关键字。

最重要的一点，要确保你的博客中有大量的文字内容，用你的朋友的、家庭的和宠物的照片把博客填满应该很有趣，不过 Google 可读不懂这些，这样干的话你的博客上恐怕就要招来公益性广告了。

8.3 如何在你的博客中加入 Adsense 广告

由于博客站点使用的模板不同，所以如何添加 AdSense 广告要取决于你使用哪家的博客服务，具体做法建议向你的博客提供商咨询。

8.4 往日文章

博客需要你一直地写，但是如果你过去写过一些文章地话，不要让它们趴在书架上晒太阳，把这些老作品扔到你的博客上来让它们焕发第二春吧。

举个例子，”低脂 Linux”是 Bob Rankin 几年前的作品，你可以在 Amazon.com 找到它，但是看起来买这本书的人并不多，因为你可以[在 www.lowfatlinux.com](http://www.lowfatlinux.com) 免费读到它。Bob 的这本书已经完成了在书店出售的任务，现在它开始了第二个任务：为广告吸引点击。现在，去看看你的储物柜里有没有什么能让你挣钱的东西。



如图，Bob Rankin 用以往的作品赚钱。注意他摆放广告的位置，这些广告很不错但是为什么不把它们放在右边从而得到更多

的点击呢？他还应该在左边的链接上部放一个 Adsense 的链接单元广告。

你可能有一本卖得不怎么样的电子书，与其尝试着每本卖 19.95 美元，还不如把它放到网页上与大家免费分享。同时，把 Adsense 广告代码放在网页上，也许你得到的收入比你直接卖掉它还多。把这些老作品废物利用，是个挖掘自身赚钱潜力的好方法。

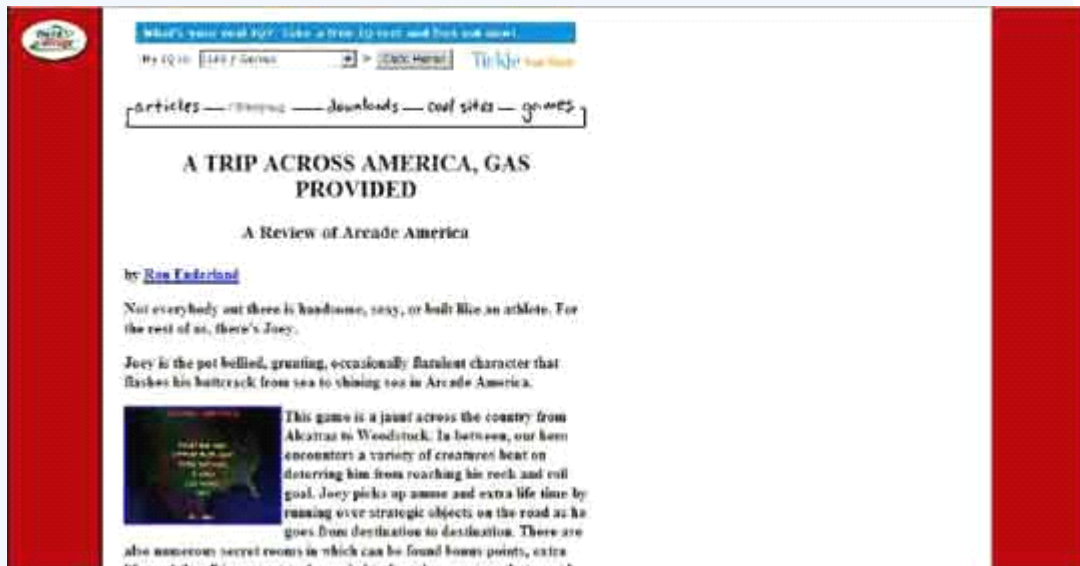
8.5 自愿作者

想用老作品赚钱，你起码得有老作品，如果恰好没有，而且你也不打算自己写些新东西，那么还有一个可行的办法-让别人免费为你写文章。

很多人喜欢写东西，看看 Amazon 吧，Amazon 从不为书评掏一个子儿，人们免费写书评但 Amazon 却从中受益。当我启动 www.WorldVillage.com 时，我可没有钱支付给那些为我写软件评论的用户。我联系游戏公司取得免费赠送的电脑游戏，然后交给那些自愿的试用者，这些试用者可以保留这些游戏，唯一的要求是它们要提供一份游戏评论。靠这个办法，我得到了几十份游戏评论，这些游戏评论为我的网站带来了流量和广告点击。我并没有付出现金，但是几年后，这些评论仍旧在带给我收入。

你并不需要也用这一招，不管你的站点的主题是什么，你总可以找到办法让人们免费为你贡献思考和评论。你可以说”我们需要你！我们需要你的思想、文章和评论。把你的作品发送到

editor@yoursite.com，我们就会在网站发表。”这样你就可以创建许多新的网页，并在上边放置 AdSense 广告。



如图，

<http://www.worldvillage.com/softwarereviews/index.html> 上的游戏评论，呵呵，它们可是免费得来的。

8.6 用别人的内容建造海量的网页

你网站关注的焦点是什么？子女教育？金融理财？网站导航？或者是关于法律事务的？不管怎样，你都可以从以下这个小秘密中受益：免费的联合发布。

很多作者对他们的作品除了发表和被传阅之外，别无所求。联合发布对作者和发布者都是个美梦成真的好事，对作者来说，联合发布把他的作品向大众展示，对发布者（就是你）来说，这意味着为你的网站带来高质量的内容。你可能还不知道，网络上有着大量的免费文章可以用来让你充实你的网站。

当然，关键是在哪里找到这些文章。下面给出的一个名单，可以让你找到超过 3 万篇免费文章来充实你的网站。

请注意，下述的每个网站对关于如何使用它们的内容都有自己的规定，一般来说，你必须注明作者的姓名并给出原文的完整链接。有的网站需要你在你的网站上添加它们站点的链接。这些很重要！记住，当你被允许使用这些内容的时候，它们的知识产权仍属于作者，请尊重作者的权利。

你可能只想发布那些与你网站内容相关的文章，或者你想成为一个大杂烩网站，把成百上千的文章都添加进去。不论怎样，下面的这几个网站都可以提供数千的免费文章供你使用。（下面这些网站提供的都是英文文章，对国内的站长帮助不大-老剑注）

EzineArticles.com

<http://www.ezinearticles.com>

DotComWomen.com

<http://www.dotcomwomen.com/free-content.shtml>

John Watson

<http://members.tripod.com/buckcreek>

ValuableContent.com

<http://www.valuablecontent.com/>

Patricia Fripp

<http://www.fripp.com/articleslist.html>

ArticleCity.com

<http://www.articlecity.com>

还想要更多文章么？只要简单地在 Google 上搜索”免费文章”，然后看看搜出来什么即可。通过调整你的搜索关键词，可以得到更多符合你需求的免费资源，比如”免费的子女教育文章”，或者”免费的金融理财文章”。

现在，你已经知道去哪里得到免费内容了，你可以制造成百上千与你的关键词相关的网页了，你只要在这些网页上放置 Adsense 广告，就可以等着数钱了。

8.7 把公有领域的作品添加到你的网站

一个关于免费内容的小秘密是有关公有领域的，一般来说，这里有很多版权过期的图书、文章、音像资料和图片等等。这些作品没有进行版权的再次注册，所以进入了公有领域。这意味着什么？这意味着你可以发布、发表甚至出版这些作品而不用支付任何费用。

想想吧，只要一本公有的图书，就能让你在网站里添加上百个网页！想想这将为你带来多少对 Adsense 广告的注目吧，这种可能简直是无限的。

我这里有两个你想要的资源，里面有很多你立刻就可以使用的公有作品。

点子 #1 – 古腾堡项目（Gutenberg，古腾堡，是德国活版印刷的发明人-老剑注）

古腾堡项目是互联网上一个历史最久的免费电子图书项目，数百的志愿者为这个项目收录了超过 15000 本电子书。以下是古腾堡项目中 10 本最流行的作品：

1. The Notebooks of Leonardo Da Vinci by Leonardo da Vinci
2. Project Gutenberg “10K” DVD
3. How to Live on 24 Hours a Day by Arnold Bennett
4. The Art of War
5. Ulysses by James Joyce
6. The Adventures of Sherlock Holmes by Sir Arthur Conan Doyle
7. Project Gutenberg “Best Of” CD August 2003
8. How to Speak and Write Correctly by Joseph Devlin
9. Alice’ s Adventures in Wonderland by Lewis Carroll
10. Grimm’ s Fairy Tales by Jacob Grimm and Wilhelm Grimm

古腾堡项目的网址：<http://www.gutenberg.org/>。

请注意，你可以在你的网站上发布这些作品，但是不可以出售这些作品以牟利。一个不利之处是，你想用的作品可能已经有数百人捷足先登了。你可以尝试用一些不太流行的作品以换取在搜索引擎中比较好的位置。

点子 #2 – 失踪的文件

“失踪的文件”计划，创始人是 Russell Brunson，这是一个依靠捐助的资金而将比较新的作品放入公有领域的计划。换句话说，它可以让你在每个人都拥有之前将一些新书或文章发布！下面是一些对会员开放的图书目录：

- * How To Develop Self Confidence
- * How To Draw and Paint
- * Guide To Bowling
- * What Character Does Your Handwriting Reveal
- * How To Develop Perseverance
- * How To Become A Speaker
- * Dreams Interpreted
- * How To Play Tennis
- * Hints On Writing Short Stories
- * How To Make Money
- * Strength From Eating
- * How To Study The Bible For Greater Profit
- * The History Of Music
- * How To Make and Use A Home Radio
- * How To Write A Hit Song And Sell It

我已经对这个计划进行了捐助，并且计划在我的一个网站上尝试发布一些这里的作品。

8.8 在 RSS 列表上放置 AdSense 广告

最近互联网上最大的变化就是 RSS 的快速风行。RSS 让订阅者可以随时得知某网站的更新信息，而不是象以往那样必须亲自对该网站进行访问。

Google 开始许可在 RSS 列表上发布 AdSense 广告，这是个好消息，在我写作本书的同时，Google 正在对这个计划进行测试。如果你的网站开启了 RSS 功能，并且已经有了上百个订阅者，你的网站就可以加入这项计划的 Beta 版测试。

看起来在 RSS 列表上优化广告的余地似乎很小，不过象在网页上那样试图把广告融入页面内容应该是可行的。按照 Google 要求，广告只能出现在内容之后，并且是在链接的下面。你可以在下面这个地址申请加入这个测试：

http://services.google.com/ads_inquiry/aff

如果你不想做 Google 实验室里的小白鼠，也可以考虑加入在这方面技术领先的 Kanoodle，他们的地址是：

<http://www.kanoodle.com/about/brightads.cool>

8.9 用你的新闻通讯换取流量

一个做得不错的新闻通讯系统，也可以通过 AdSense 赚钱。新闻通讯是吸引浏览者重复访问你的网站的好工具。办法是这样的：不要把所有的新闻都在 Email 里告诉读者，给你的网站留点有吸引力的内容同时提供一个链接，当订阅者点击这些链接的时候，就可能点击网页上的 AdSense 广告，这就意味着又一笔广告收入。例如，Prizepot 是一个关于竞赛和彩票的网站，他们

每周免费的新闻通讯上都会提供类似的链接，为了获得最新的情报，你必须点击这些链接。当然，当你打开目标网页时，迎接你的不仅是有关竞赛的情报，还有 AdSense 广告。如果你想看看他们是怎么做的，不妨发送 Email 到 joinprizepot@lists.worldvillage.com 来订阅一份。

提示：如果你拥有一个庞大的响应及时的 Email 地址列表，开始让它为你赚取 AdSense 现金吧！

如果这还不足以说服你开始制造一个新闻通讯系统，那么我告诉你 Google 已经开始尝试在新闻通讯上直接放置 AdSense 广告了。Google 已经与 iVillage.com 开始这项合作，很可能其他用户也将很快从中受益。

你可以自己撰写一个新闻通讯，并通过群发软件把它发送出去，或者你也可以请求他人为你撰写通讯。

ConstantConversions.com 就是一家专业的软广告文撰写公司，他们特别擅长于撰写新闻通讯。你可以向他们介绍你的网站并提出要求，他们会把一切搞定，从概念设计到邮件发出。你甚至可以要求他们，内容要尽量适应 AdSense 的要求，他们在这方面很有经验。

如果你想建立起自己的邮件通讯和邮件自动应答系统，我强力推荐你考虑 AWeber.com。有了它，你可以建立起无数的邮件列表和无数的自动应答系统。就是说，你可以预先设定为你不同

的邮件列表设置不同的自动发送的邮件序列。Aweber 一直是我邮件通讯的不二之选。

8.10 买内容/雇写手

用免费的的内容可以节省成本，不过也有问题。如果你的网站内容质量不高，就会影响广告的点击率。一个可以考虑的办法是花钱请专业人士来为你撰写文章。我曾经提到过 www.elance.com，你可以在这里找到专业的人士为你设计网站，同时也可以找到专业的写手来为你的网站写文章。找专业写手来写文章的好处是你可以确保网站内容的高质量，而成本并不会很高。不过当然，你还是必须考虑要收回成本。

不妨做个测试，请一位写手写一些文章，如果你为这些文章支付了 200 美金但是发现收入并没有提高 200 美金，那么你要么换个方法，要么换个写手吧。

8.11 自动制造内容

最后，再介绍两个可以为你带来网站内容的选择：ArticleBot 和 TrafficEqualizer。这两个工具都可以自动的按照你定义的关键词为你制造充满着内容的网页，既省事又省钱。不过，Google 可不喜欢这些工业化制造的内容，你的用户也不太可能喜欢。这种做法只是聊胜于无而已，记住，好的内容才是一切！

在上一章里，我们讨论了网站内容的问题。Google 不会允许你请求访问者点击广告，也不会允许你采用欺骗的办法引诱访问

者点击广告。但是，好的内容对广告有着背书作用，好的内容让人们降低对广告的反感，让广告看起来更可信，也更有趣。

比如，假设你有一个网站，其内容是对一些产品的客观而公正的评论，那么访问者就会更倾向于点击相应的广告来获得更多关于这些产品的知识，了解产品的最新报价，甚至在线订购。

最最重要的就是创造出真正有趣的内容，但是这还远远不够。

在成功注册你的 AdSense 帐户后，通常你想做的第一件事就是调整广告格式和摆放位置，以使广告融入你的网站内容，这是快速提高收入的要诀。然而，一旦广告调整到位，下一步干什么？你开始摸索着更细致地优化你的广告，希望通过各种改变来进一步提高你的点击率。

但是，每一次你实施了一种优化措施，一定要对这种优化的效果进行跟踪。

考虑下面这个例子：

Joe Drinker 有一个不错的网站，是关于” 如何在家里酿造啤酒”。这个网站的 AdSense 收入尚可，但仍有提高余地。网站某一周的 AdSense 统计如下：

Date	Page Impressions	Clicks	Page CTR	Page eCPM	Your earnings
4/2/05	40930	1516	3.7%	5.62	229.92
4/3/05	40358	1574	3.9%	6.59	265.99
4/4/05	38962	1517	3.9%	6.11	238.01
4/5/05	33563	1381	4.1%	6.38	214.21
4/6/05	32978	1325	4.0%	6.76	223.81
4/7/05	28207	1294	4.6%	7.52	212.01
4/8/05	27322	1251	4.6%	7.47	204.20

Joe 对网站的点击率还算满意,不过他仍旧想知道他是否能通过提高 CPM (Cost Per Mille, 千次展示成本 - 老剑注) 来提高收入。于是他开始查找与网站内容有关的高价关键词,并开始以”啤酒罐 (beer cans)” 为关键词来构造内容。

几天之后, 他进入自己的 AdSense 帐户并发现这种改变事实上伤害到了他的收入。

Date	Page Impressions	Clicks	Page CTR	Page eCPM	Your earnings
4/9/05	32744	985	3.0%	4.21	137.95
4/10/05	32286	1023	3.2%	4.94	159.59
4/11/05	30954	986	3.2%	4.59	142.08
4/12/05	26850	898	3.3%	4.78	128.52
4/13/05	26382	861	3.3%	5.08	134.28
4/14/05	22566	841	3.7%	5.63	127.20
4/15/05	21858	813	3.7%	5.60	122.52

Joe 的网站让很多”啤酒罐”收藏者非常失望, 他的网站有很多”啤酒罐”, 但内容却与啤酒罐收藏无关, 同时, 这样的改变还得罪了那些本来是冲着”在家自酿啤酒”这个内容而来的访问者。

网站的搜索排名下降了, 这让人们很难通过搜索引擎找到它, 也影响了老用户的好感。这些改变还影响了他网站的每次点击收入, 因为来访者都很快地离开。更坏的是, 这种改变甚至危及了他的 AdSense 帐户的存亡。

现在, 我们能不能说为了 AdSense 来优化你的网站是个坏主意呢? 当然不是。这当然是个好主意, 前提是你要正确地进行, 我的意思是, 没有捷径!

明明有一个简单的，即使傻瓜也能做好的，一步一步地优化你的网站以获得高价搜索内容的办法，为什么人们总是不这么干呢？

其实就是因为很多站长不了解如何发挥跟踪技术的优势。跟踪技术不仅可以帮助你少犯错误，同时可以为你找到你网站中隐藏的金矿。

下面介绍如何通过跟踪技术来大幅度提高你的点击率和每次点击收入。

9.1 如何利用渠道进行跟踪

Google 所提供的免费的追踪工具叫做”渠道（Channels）”，渠道功能让我想起了一个间谍电影，在电影里一个智能芯片被种植进一个超级侦探的胳膊里，以便对这个侦探的行动和行踪进行追踪。Adsense 为你提供了 50 个这样的”芯片”。你可以用这些”芯片”追踪某一个特定域名上的广告效果，或者将广告按照不同的格式、位置或者关键词分组，分别追踪效果。你可以用渠道追踪任何一种可能影响你广告效果的因素。

用渠道追踪点击：Google 可以通过渠道功能告诉你很多事情，比如广告的展示次数，点击率和收入的数据。你可以通过渠道报告了解到哪个渠道给你带来最多的收入，以及如何提高其他渠道的收入。

9.2 如何建立一个”渠道”

你应该为你拥有的每一个网站设立一个渠道。

你也可以分别为网站内不同的网页建立不同的渠道，如果你想知道网站内某一类的网页与另一类的网页哪个赚得更多，这将是一个非常有用的功能。

让我们从为一个网站建立一个渠道开始，这会帮助你对如何通过渠道功能进行数据追踪有一个大致的了解。这其实真地很简单。

首先，你需要做的是建立一个 URL 渠道。

The screenshot shows the 'Manage URL Channels' interface. At the top, it says 'Manage URL Channels' and provides three examples: 'www.example.com' (track all pages on a domain), 'www.example.com/widgets' (track all pages below a specific directory), and 'www.example.com/index.html' (track a specific page). Below this, it says 'Create, activate, or deactivate URL channels:'. There is a text input field with 'http://' and a 'Create new channel' button. Underneath, there are two columns: 'Active Channels:' and 'Inactive Channels:'. The 'Active Channels:' column contains a list of URLs: 'forums.dealofday.com', 'www.dealofday.com', 'www.joelcomm.com', 'www.winmystuff.com', 'www.worldvillage.com', 'www.worldvillage.com/shopping', 'www.worldvillage.com/sitereviews', and 'www.worldvillage.com/wgames'. Between the two columns are two buttons: 'Deactivate >>' and '<< Reactivate'. At the bottom, it says 'Click Continue to Reports when you are finished.' and there is a 'Continue to Reports' button.

上图，Google 强大的渠道功能。

最原始的渠道功能，需要你手动地修改 AdSense 标签来定义每一个你想跟踪的广告单元，很多 AdSense 发布商对此都颇有微词，现在，Google 已经发布了 URL 渠道功能，这让跟踪变得更容易了。

你可以通过 URL 渠道来追踪某一个网页，也可以通过指定一个域名来跟踪一个网站里的所有网页。所有这些网页或者网站都会被自动跟踪，你不必再手动地修改网页上的代码了。真棒！

如果我想追踪我的网站 www.DealOfDay.com 上的所有广告单元，我只需要填进域名，剩下的事情就全都交给 Google 了。如果你拥有几个网站，并且对广告的格式、颜色和摆放位置有一个统一的设置，URL 渠道跟踪功能就会显得特别地有用。

记住，如果你想跟踪不同网站上同一种风格的广告，你仍旧需要原始的自定义渠道功能。

举个例子，如果我想跟踪不同网站的所有放置在网页左侧的广告的表现，我需要把这些广告归类到一个渠道里，并手动地更新每一个网页的广告代码。

首先，我需要定义一个新的渠道名称。



上图，一个新的渠道产生了。

然后我选择广告类型，广告布局 and 颜色。

Ad Type

Choose the ad unit type you would like to display on your page.

☒ Ad unit Use my default account setting
(Default: [text and image ads](#). [Change](#))

☐ Link unit 4 links per link unit

[Learn more about image ads](#)
[Learn more about link units](#)

Ad Layout

Choose the ad format you would like to display on your page: [View samples](#)

336 x 280 Large Rectangle

Color palettes optional

Select a color palette for your ads. Hold down the **Control** or **Command** key to select multiple palettes that will rotate randomly on your web page. [Learn more](#)

Mother Earth

Black and Blue

Fresh Mint

Cul Grass

Raspberry Smoothie

Vanilla Cream

Green Taffy

It's a Girl!

Example

Linked Title

Advertiser's ad text here
[www.advertiserurl.com](#)

Ad by Google

[Manage color palettes](#)

如图，为我的新渠道定义广告类型。

如果你不想显示公益广告，就选择一个替代的 URL，然后选择渠道，复制并将新的广告代码替代原来那些你想跟踪的广告。

如图， 为我的新渠道产生新代码。

当然， 如果我想跟踪的广告拥有不同的颜色或尺寸的话， 我就必须重复以上的步骤。

好了， 现在 Google 可以开始追踪了， 但请不要指望渠道功能能够告诉你关于访问者自身的信息， 比如他们来自哪个网站， 或者他们使用的是哪个类型的浏览器。 这些信息需要从服务器日志中获得。

9.3 如何阅读你的服务器日志

互联网上现在有不同的 Adsense 跟踪软件出售， 这种类型的软件在你的服务器上运行， 能够获得关于来访者的非常重要的信息。 这些软件并没有得到 Google 的认可， 不过其中的大部分并

没有违反 Google 的服务条款。这些第三方软件可以告诉你很多渠道功能无法告诉你的事情，比如：

- 你的访问者来自哪里
- 广告的点击来自哪里
- 是什么关键词让访问者来到你的网站

这些软件会读取你的日志文件，从而告诉你有多少人访问过你的网站，他们在你的网站停留了多久，最受欢迎的网页是什么，访问者来自哪个国家，你的网站被多少人收藏进了收藏夹，等等。几乎涵盖了你所想知道的一切信息。

不过有一件事是这种第三方软件不能告诉你的，就是一个特定的广告(或一组特定的广告)究竟赚了多少钱，这是只有 Google 的渠道功能才能告诉你的。

第三方跟踪软件可以告诉你广告的点击率，但是你的 AdSense 收入还要涉及到每次点击收入，内容相关性，搜索引擎排名等很多其他因素。就是说，同样的广告如果放在不同的网站，其单位点击收入很可能是不同的。你的网站越好（PageRank 值越高，外部链接越多），单位点击收入越高。

我强力推荐你采用一种第三方跟踪软件，作为 Google 渠道功能的补充。为什么？因为如果你只使用渠道功能，有时候会变得很困惑，例如：

这是个虚构的例子，Jim 有一个关于跑车的网站，他在这里跟同好者一起探讨着速度与激情。现在，他决定找出网站上表现最好的广告。

Jim 把所有有蓝色边框的广告都编入了同一个渠道，他把这个渠道命名为”蓝色边框”（Blue Border）。他发现，”蓝色边框”广告的点击率为 5%，而其余的广告的平均点击率为 2%。

Channel	Ad Unit Impressions	Clicks	Ad Unit CTR	Ad Unit eCPM	Your earnings
Blue_border	11378	569	5.0%	7.24	82.38
Green_text	11205	525	2.0%	6.29	70.54
Tall ads	12963	302	2.3%	1.22	15.78

第二天上午，Jim 把所有的广告都加上了蓝色的边框，结果呢？”蓝色边框”渠道的广告仍旧是 5%的点击率，而其余的广告（现在这些广告也都有着蓝色边框了）也仍旧是 2%的点击率，困惑吧？

Channel	Ad Unit Impressions	Clicks	Ad Unit CTR	Ad Unit eCPM	Your earnings
Blue_border	11606	590	5.0%	7.24	86.50
Green_text	11765	55	2.0%	6.29	74.07
Tall ads	12315	287	2.3%	1.22	14.99

显然，有另外一些因素影响点击率，而这些因素与”蓝色边框”无关。这些隐匿的影响点击率的因素是什么？渠道功能不能得出结论。

Jim 决定安装一个第三方软件进行跟踪。通过对服务器日志的分析，他发现关于”汽车配件”的广告拥有最高的点击率。Jim 是怎么知道的呢？很简单，他的跟踪软件告诉了他访问者都点击

了哪些广告，同时，他还可以知道这些访问者在离开他的网站后又去了哪些网站。

Jim 发现，在所有的来访者中，那些搜索”汽车配件”的访问者贡献了最大的点击率，所以很自然，那些跟”汽车配件”有关的广告表现最好。

那么 Jim 现在是不是应该对他的网站进行优化，以更好的配合关键词”汽车配件”呢？

对大部分的站长来说，做到这一步便已经足够好了，但是 Jim 是个怀疑论者，他还想知道”汽车配件”是不是他的收入最高的广告类型。

为了回答这个问题，Jim 建立了一个渠道来跟踪所有与”汽车配件”有关的广告，他将这个渠道命名为”汽车配件（Car Accessories）”

几天以后，Jim 登陆他的 AdSense 帐户，他发现总收入中大约有 30%是来自那些对”汽车配件”感兴趣的访问者。

Channel	Ad Unit Impressions	Clicks	Ad Unit CTR	Ad Unit eCPM	Your earnings
Car Accessories	14577	729	5.0%	4.9	71.43

这很棒，但是这让 Jim 产生了另外一个疑问：他的其余 70%收入是从哪来的？

Jim 再次仔细查阅他的跟踪报告，他发现”汽车零件”广告也干得不错，”汽车配件”以 5%的点击率一马当先，而”汽车零件”则以 3%的点击率次之。

Jim 很兴奋，他知道他有了重大发现！

Jim 的跟踪软件帮助他找到了两个重要的关键词，但是哪个才是开启最高收入之门的钥匙？

线索越来越清晰了…

Jim 创建了一个渠道，叫做”汽车零件”。一个星期以后，他开始比较不同渠道的收入。下面是 Jim 的结论：

一周的 AdSense 总收入=1666.67 美元

“汽车配件”渠道收入=500 美元（总收入的 30%）

“汽车零件”渠道收入=1000 美元（总收入的 60%）

其余广告收入=166.67 美元（总收入的 10%）

不可思议！Jim 现在知道了，”汽车配件”可能带来了最多的点击，但是”汽车零件”却带来了最大的收入！

Google 不会把”汽车零件”带来最大收入的原因完完整整地告诉 Jim，但是 Jim 知道关键词”汽车零件”的点击单价一定是相比较而言更贵的，并且，他的网站在”汽车零件”这个关键词的排名上是比较高的。

最后，Jim 准备采取行动了，让我们看看他可以怎么干：

1. 他可以对他的网页进行优化，使网页的内容与”汽车零件”的相关性提高，使之更适合对关键词”汽车零件”的搜索。Jim 从自己的经验得知，如果他在搜索引擎中关于”汽车零件”搜索的排名得到提高，那么他的每次点击收入也会提到。但是这么干也有不利的一面，可能会影响关键词”汽车配件”带来的流量！

Jim 知道关键词的价格会随着广告主的竞价活动而不断变化，一个今天不那么热门的关键词，也许明天就会引发一场竞价大战！Jim 可不想失去这些每周为他带来 500 美元的访问者。

2. Jim 可以围绕”汽车配件”来优化他的网页，但是这得冒失去 60%的收入的风险。

3. Jim 可以分别为”汽车配件”和”汽车零件”发布一些专门的网页。

4. Jim 可以同时围绕”汽车配件”和”汽车零件”两个关键词来优化网页。

Jim 决定采用方案 4，同时围绕”汽车配件”和”汽车零件”两个关键词来优化网页！Jim 知道那句老话：有所得必有所失，所以他必须谨慎地出牌。

Jim 对访问者的行为特点是了解的，他知道他的访问者喜欢粗略地浏览，他们会这儿看一眼，那儿看一眼，他们很少会象阅读一本书那样仔细地浏览一个网页：从第一行开始，一直读到最后一行。

Jim 优化了他的网页，让有关”汽车零件”的文章更加醒目。他还聪明地利用了一些款式惹火的跑车图片在他干净整洁的页面上创造了几个兴趣点。

Jim 知道人们会出于本能地注目这些跑车的图片，然后就会自然而然的点击那些关于汽车零件的信息-那些被精心安排在图片周围的 Google 广告。

Google 允许你在一个网页放置三个广告单元（现在已经调整为四个，不过要包括一个” 推介单元” -老剑注）。

为了充分地利用这一规则,Jim 通过对网页框架的调整增加了不少内容空间。Jim 现在可以通过在 Adsense 广告中穿插一些短而有趣的” 内容诱饵”，来吸引访问者点击了。

Jim 增加了一个纵向的内容栏目,里面充满了新鲜热辣的汽车配件介绍, 这些内容就象磁石一样吸引着访问者。更重要的是, 这个纵向的内容版块就在 Google 广告的右侧, 强烈诱使着访问者点击那些关于汽车配件的广告。

一个新增加的” 配件我最爱” 版块吸引着访问者向下滚动屏幕, 在这里, Jim 提供了一些关于汽车配件的新闻和市场评论, 同时, 他诱使访问者通过一个 Google 搜索框来寻找更多关于新产品的信息: 既可以进行站内搜索, 也可以搜索整个互联网。

这些改进不仅让 Jim 的网页更具相关性, 也让访问者对广告接受度增加。还有, Jim 可以通过增加一些关于” 汽车配件”、“汽车零件” 的独立网页, 并在首页为这些网页增加链接来获得新的收入, 毕竟, 这两个关键词已经吸引着大批反应积极的访问者来到了他的网站。

Jim 利用渠道功能和服务器日志, 不停探究并终于发现了金矿, 你也可以象 Jim 一样, 把火力集中到为你带来最大收入的广告上, 并且找到隐藏起来的收入之源。

9.4 跟踪工具

有很多不同的跟踪工具可以用来弥补 Google 渠道功能的不足，下面挑一些主要的工具做个简要介绍，最后两个工具是我认为必须拥有的。

Adsense Log <http://www.metalgrass.com/adsenselog/>



由 MetalGrass 公司开发，拥有简单直观的图表功能。他们调用 Google 自己的统计功能来代替在你的服务器上安装一个 MySQL 数据库。你可以随心所欲的查询自己的帐户，它甚至可以通过特定的声响，一封 Email 或者一个弹出窗口来提醒你数据的更新。

软件价格为 50 美元，有 30 天的免费试用期。

AsRep <http://www.asrep.com>



AsRep 让你能够实时追踪数据，最多可分别追踪每一个网页上的所有三个常规广告单元，一个链接广告单元和两个搜索框。这款软件还可以记录广告的颜色，形式和渠道，记录广告是否正确显示（还是显示了替补广告）。

软件价格为 50 美元，提供没有功能限制的试用版。

CSV AdStats <http://www.nix.fr/en/csvadstats.aspx>



CSV AdStats 与其说是一款数据跟踪软件，还不如说是一款数字处理软件。你可以下载 Google 的 CSV 数据文件，然后用 CSV AdStats 进行数据分析以求出平均值并画出图表。这款软件可以让你从统计结果中找到更多的感觉。它是免费的。

Google AdSense Tracking Script <http://www.biz-directory.org/AdSense/>

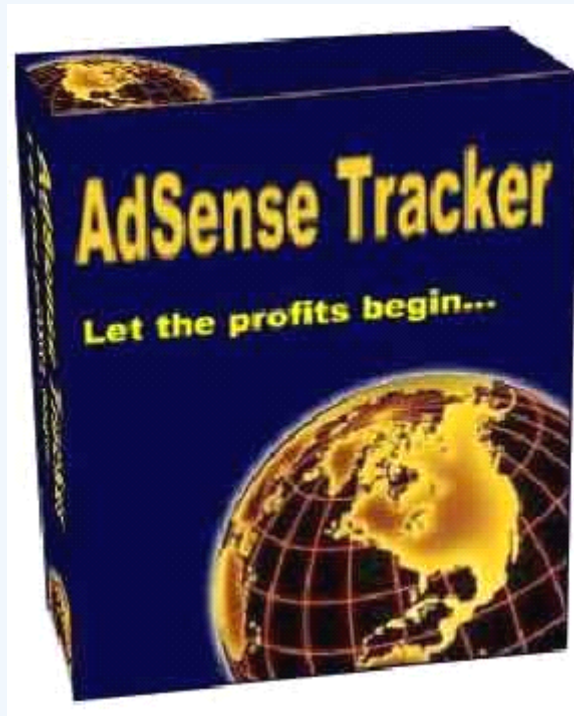
这款软件可以让你看到广告的点击发生在哪个域名下面的哪个网页，还可以提供每小时或每天的统计报告，这些报告可以记录谁点击了哪些广告，点击发生的地址和时间。

价格为 100 美元。

下面是两款你必须拥有的软件！

如果你真地想用 Adsense 赚钱的话，下面是两款我最常使用并且在所有同类软件中最强力推荐的产品。你在这两款工具上的投资，将是非常超值的！

AdSense Tracker



AdSense Tracker 能够进行以下的工作：

1. 按照你的要求追踪点击，PV 和 CTR
2. 以不同的搜索引擎和不同的关键词为索引分别记录点击，PV 和 CTR
3. 按照 Adsense 渠道或者你自定义的渠道进行实时追踪
4. 按照域名，网页，文件夹，广告 URL，IP 和广告格式的不同，分别记录点击，PV 和 CTR
5. 记录所有点击的相关数据，包括 IP，URL，网页，广告种类和时间
6. 记录搜索的域名，网页和广告种类
7. 按照不同的搜索引擎、关键词，渠道、时段和 IP 地址分别记录搜索

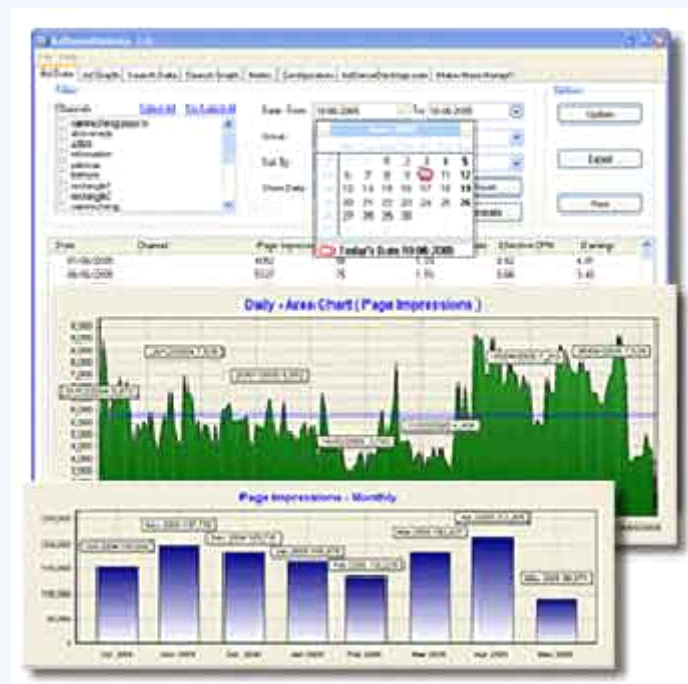
8. 记录所有搜索的相关数据（IP，关键词，发生的网页，种类和时间），并在任意可能的数据范围内提供报告

软件的开发者提供 30 天的免费试用期，这样你就不必贸然做决定了。点击下面的连接申请试用：

<http://www.adsensedetective.com/>

AdSenseDesktop - Instant Stat Analysis

一旦你得到了统计数据，我推荐你用 AdSenseDesktop 来解读它们。这款强大的软件可以让你下载你的统计数据，将数据制成图表，通过分析得出结论，并找到改进的办法。



你可以更快更容易地得到数据-有了这款软件你不必再每当想看看数据就要登陆 Google AdSense 帐户了，并且所有你对广告的调整都将被记录在一个统一的日志里！这可以帮助你回忆你所做的每一个改变，并知道这些改变是增加了还是减少了你的收入。

我后面将会讲到，通过一个日志记录下你对 AdSense 所做的每一个改变是非常重要的。AdSenseDesktop 软件集成了一个“笔记本”功能来帮助你记录这些改变。

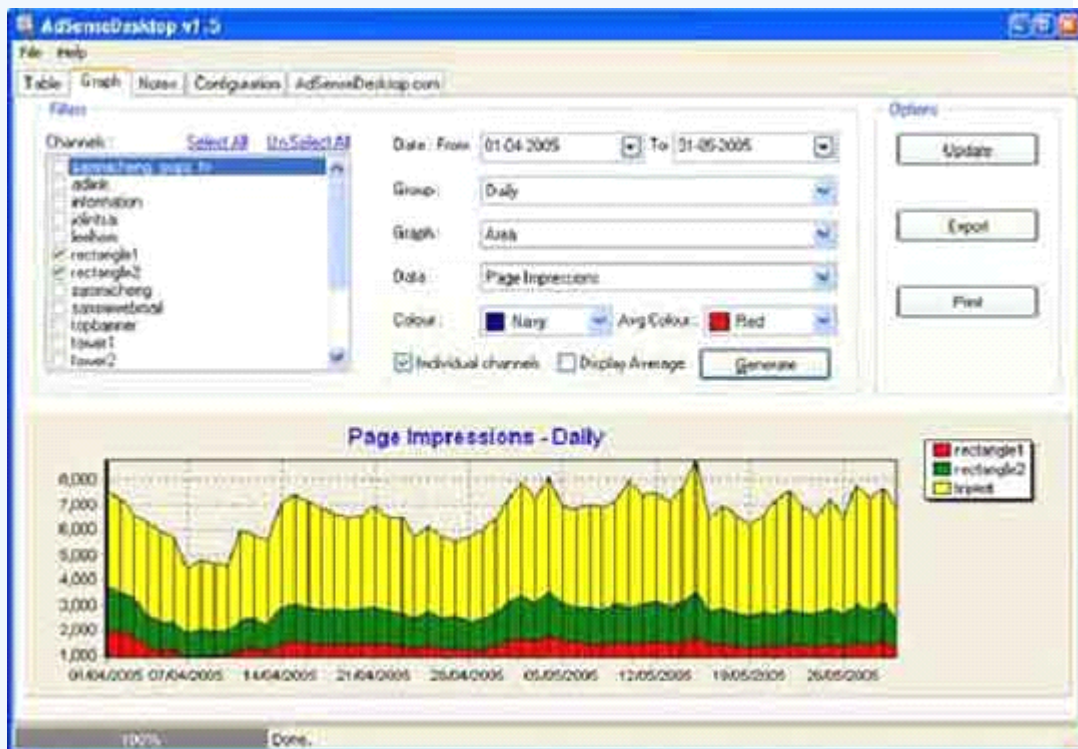
这实在是一个非常有用的工具。



AdSenseDesktop 使你通过任务栏上的按钮就可以随时浏览 AdSense 的各项指标。

AdSenseDesktop 的优秀功能之一是你可以将统计结果转换为各种不同的图表，包括：

- * 网页展示量统计图
- * 点击数统计图
- * 点击率统计图
- * 有效 CPM 统计图
- * 收入统计图



通过一张图即可追踪不同渠道的数据

听起来不错，是吧？你可以在下面这个地址下载免费试用版：

通过论坛、留言板和讨论组来将你的 AdSense 收入最大化！

在第 8 章，我们讨论了如何通过博客来创造收入，不过博客当然不是互联网上唯一的内容，也当然不是唯一可以应用 AdSense 的网站类型。

在一个活跃的互联网社区里，大部分内容都是用户自己创造的。你基本上很难控制网页的关键词或者主题，往好的一面说，你的 AdSense 很可能会给你带来某些惊喜。（准备好候补广告，以防公益性广告的出现）

被动的网络冲浪者浏览你的网站寻找有用的信息，与此不同，论坛的成员们则自己提供内容并非常在乎其他成员对这些内容的反应。

很多在社区上放置 Adsense 广告的人都抱怨说广告的点击率太低，关键字出现得太过离散（内容相关性差），并且单位点击的价格也很低。其实他们并没有意识到，成员们对社区狂热地忠诚，重复不断地访问，独特的内容以及成员对内容的高度关切，这一切注定了互联网社区是一座隐藏的金矿。

一些大品牌，象 Apple 和 Harley Davidson，都是建立在如下的基础上：个人对产品的高度关切，与产品须臾不离，主动而积极地口碑传播。你可以通过你的社区网站达到同样的效果。

所有的互联网社区都是不同的，但是他们的魅力却都是相同的。你需要做的是找到新的，合适的办法来通过社区获得收入，就象一些聪明的站长已经在做的那样。

下面你将看到一些新的想法，希望有助于你拓展思路：

10.1 论坛的参与者对他们参与的讨论主题往往非常关注。广告不论出现在哪里，网页的顶部、底部或者侧边，都很难取得访问者的注意。

10.2 吸引眼球的最好办法是：把广告放在每一页的第一帖的下面。越是处于页面上方的帖子越容易吸引注意力，并且对整个讨论的走向影响最大。有很多站长迷信 Google 的 728*90 的横幅广告，这样的广告放在页面顶部，对论坛来说并不合适。

10.3 在论坛里被点击得最多的是什么？当然是论坛的功能按钮！让你的广告离有用的功能按钮近一些，比如站内搜索，创建新帖或者回复的按钮。看看下面这个例子：



上图，把广告放在最重要的论坛按钮下面，这样做的思路是正确的 – 让用户在准备点击时，第一眼就看见这些广告。



上图，在这个论坛，我把 Google 的文字广告变成了最受瞩目的”明星”。

在没有”要求”用户点击的情况下，这些”当日交易”部分的 Google 广告成了向用户们推荐”当日最好交易”的实用版块。

在广告周围，是一些令人印象深刻的统计数字，诸如注册会员数，相关帖子数等，这些数字让”当日交易”部分的广告看起来更合理。那些真正的用户在看到这些广告后，会产生一种”危机感”，他们会急于点击这些广告以免让其他垂涎者抢了先手。

10.4 确保你使用的广告格式与用户发帖子的格式是相近的。第一步是取得用户的注意，这很重要，然后就是以用户们习惯的形式来展示广告信息。

10.5 尝试在每一个帖子的底部放置广告。如果论坛用户们灌水严重，或者你的广告点击率直线下降，那么试试轮流地在每个帖子的底部放置广告，秘诀是保持随机放置，跟用户玩捉迷藏。

10.6 不要在一个帖子的中间插入广告以免破坏帖子内容的完整性。论坛的内容大部分是用户创造的，人们对自己创造的内容总是很敏感，如果你在他们的内容中间插入广告，让这些广告看起来象是他们的个人推荐，他们会觉得受到了侵犯。

10.7 不要在网页的中间堆放广告。这种做法对”被动的”访问者或许有效，但对论坛成员（积极的访问者）没有任何正面效果，他们只会忽略这些广告而去阅读他们感兴趣的东西。

10.8 让用户可以自己通过 Google 搜索框来寻找感兴趣的广告。有多少次论坛的帖子激发了你自己去 Google 上搜索一下的兴趣？一次？两次？一直如此？如果你跟我一样，那么 Google

的搜索框就是一种大部分用户都欢迎的额外便利，它可以让访问者停留在你的网站！如果他们在搜索结果中点击了广告，你就又赚了一笔！

上述的哪种方法对你的论坛有用？

只有时间能回答这个问题，但是不要忘了用 Google 提供的免费工具来追踪广告的效果。有不少人通过互联网社区赚到了钱，这不需要什么高科技，只要一点坚持！

最后推荐《Google Adsense 排名世界前八的赚钱高手》给大家：

[[新浪 ViVi](#)] [[百度搜藏](#)] [[QQ 书签](#)]

[作者:EmptyCit... | 点击数: 1320 | 时间:2007-6-27]

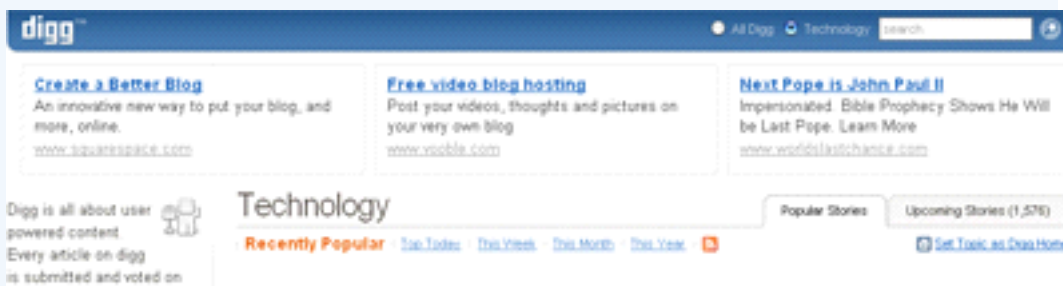
【大 中 小】

据华盛顿邮报、纽约时报、雅虎及其它媒体综合资料，Google AdSense 推出至今已经让很多人取得了丰厚的收入，而全球 Google AdSense 发布者中有 8 位的收入明显超过了其他人，以下是这些发布者的排名。

1. 顶尖交友网站 www.PlentyOfFish.com 的站长 Markus Frind，每月从 Google AdSense 获利 30 万美元。



2. 目前最火热的 Web 2.0 新闻社区 www.Digg.com 的站长 Kevin Rose, 每月从 Google AdSense 获利 25 万美元。



3. Jeremy Shoemaker (www.shoemoney.com), 通过成百上千个域名联合营销, 每月从 Google AdSense 获利 14 万美元。



4. 著名博客 Weblogs 创始人 Jason Calacanis, 在将之出售给美国在线之前, Weblogs 每天从 Google AdSense 获利 4 千美元,

而现在由美国在线掌控之后，每月至少也能从 Google AdSense 获利 12 万美元。

Weblogs, Inc. grew blog ad revenue from \$200 to \$3000 a day with Google AdSense.

Case study : Weblogs, Inc. : www.weblogsinc.com

Weblogs, Inc. is a publishing consortium of 100 independent bloggers who produce more than 1,000 blog posts a week across over 75 industry-leading blogs, including the popular consumer technology blog [Engadget](#), luxury goods blog [Luxist](#), and car-focused [Autoblog](#). Written by experts and enthusiasts, each one has a distinctive following in its subject area. Readers are able to sort and search stories by topic, can engage in discussion via comments, and rank stories of interest to them. Collectively, Weblogs Inc. blogs get over 60 million pageviews a month. Bloggers are paid a stipend and also receive a portion of advertising earnings related to their blog(s).

Weblogs, Inc.

Veteran publisher Jason Calacanis thought long and hard about how to support bloggers – and how to make this online business model work. “I was interested in making great content sustainable,” recalls Calacanis. “Unfiltered content like blogs can be scary to some advertisers. But people who like unfiltered content are a special audience of early adopters, connectors, information junkies – they are keenly interested in everything they’re reading – including the ads.”

In September 2004, the fledgling site signed up for AdSense for content sites. The program appealed to him because the ads were contextual, boosting the value of the page content to his enthusiast audience of readers.

5. MySpace 个人空间展示与设计网站

www.freeweblayouts.net 创始人 David Miles Jr. 与 Kato Leonard 每月从 Google AdSense 获利 10 万美元。



6. 高级水管工 Tim Carter 的建筑咨询网站

www.AskTheBuilder.com 每月可为他从 Google AdSense 获利 3 万美元。



7. 专业 Google AdSense 用户 Joal Comm 每月能够从这一广告服务中获利 2.4 万美元, 他甚至还写了一本专门介绍如何从 Google AdSense 赚钱的书。

November 19, 2005 - December 15, 2005					
Totals					\$23,458.46
Date	Page Impressions	Clicks	Page CTR	Page eCPM (%)	Earnings
Saturday, November 19, 2005					\$711.45
Sunday, November 20, 2005					\$910.13
Monday, November 21, 2005					\$1,021.65
Tuesday, November 22, 2005					\$980.92
Wednesday, November 23, 2005					\$1,042.85
Thursday, November 24, 2005					\$863.62
Friday, November 25, 2005					\$843.20
Saturday, November 26, 2005					\$807.78
Sunday, November 27, 2005					\$809.70
Monday, November 28, 2005					\$814.45
Tuesday, November 29, 2005					\$868.39
Wednesday, November 30, 2005					\$842.89
Thursday, December 1, 2005					\$887.10
Friday, December 2, 2005					\$848.49
Saturday, December 3, 2005					\$765.69
Sunday, December 4, 2005					\$835.55
Monday, December 5, 2005					\$882.26
Tuesday, December 6, 2005					\$922.03
Wednesday, December 7, 2005					\$891.70
Thursday, December 8, 2005					\$898.67

8: Shawn Hogan 的商业软件网站 www.DigitalPoint.com 每月可为他从 Google AdSense 获利 1 万美元。

