

《疯狂的站长》

图书基本信息

书名：《疯狂的站长》

13位ISBN编号：9787302226093

10位ISBN编号：7302226091

出版时间：2010年05月

出版社：清华大学出版社

作者：温世豪

页数：202 页

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《疯狂的站长》

前言

两年前，我的朋友杨品先生（著名数码摄影作家）建议我写一本关于如何建站的书，而我一直都没有付诸行动，除了时间和精力的问题，更主要的是不想写一本没有思想的书。其实，建站方面的书在我的书柜里最少有50本，包括网页制作、图像处理、程序语言、电子商务、网络管理、互联网创业故事等等，在市面上这类书的品种则数以百计，其中不乏精品。而网上的建站资源更是丰富多彩：如何设计网页、如何配置服务器、如何优化网页、如何增加收入和提升排名……只要按它们介绍的步骤来操作，就能轻松地建成一个网站。既然到处都有很好的建站教程，所以我就不愿意再去做同质化的工作，免得如某本书那样，被读者评价为“书的内容网上都有，没必要买”。这两年，我们网站也在出版一些关于摄影、Photoshop的书籍，因此我会特别关注读者的需求，其中有一个现象引起了我的注意，网上书店反映出来的数据显示舶来书籍的销量通常比较高。原以为是国内读者“崇洋媚外”，而后来翻看了一本美国作者编写的Photoshop的书，才发现事情并非完全如此。美国作者的这本书会告诉读者为什么要“这样做”，并引导读者思考，而国内的书则只告诉你“这样做”，一、二、三、四……把步骤和图片列出来让读者按部就班操作。人家的书籍是有思想的，有灵魂才有生命力，也难怪特别受欢迎。到2009年底，我便决定写一本有灵魂的建站的书，而非纯技术的建站书。我的网站是2004年底才上线的，而真正开始打理它则是2005年初的事情，足足比其他老牌的同类网站晚了5年，在“早一天创业就多一分幸运”的互联。

《疯狂的站长》

内容概要

受全球性金融危机的影响，就业变得越来越困难，众多青年，包括大学毕业生，无不感到就业的巨大压力，站长这一职业不但创业门槛低，而且还自由自在。其实，搭建一个网站是相当简单的，但要成为一名成功的站长则不那么容易。

本书作者是一名站长，从事互联网相关工作已十余年，自己也在经营一个知名网站，积累了大量网站运营经验。作者结合自身真实的“疯狂”创业经历，以平实、通俗的语言讲述如何从零开始起步，最终成为一名有较高收入的站长，书中讲解了大量观点较为独特的网站运营技巧，并配有丰富的知识链接。

读了本书之后，读者将会发现运营网站并没有想象中的那么高深莫测，只要掌握方法，哪怕没有资金也没有计算机基础，一样可以成为一名优秀的站长，实现自己的网络创业梦想。

《疯狂的站长》

作者简介

当当网销售网址

: <http://union.dangdang.com/transfer/transfer.aspx?from=P-244025&backurl=http://www.dangdang.com>

书已经拍成图片放在豆瓣相册: <http://www.douban.com/people/38962289/photos>

适读范围:

- 1.想进行互联网创业但没资本的大学毕业生、待业青年;
- 2.淘宝掌柜学推广技巧;
- 3.企业、工厂进行网络营销。

该书主要针对草根阶层,以及目前在各大网站工作准备跳槽去创业的IT职员,作者建议成功人士(如企业家、IT高管、年收入超过12万的人士)谨慎购买。

内容简介:

受全球性金融危机的影响,就业变得越来越困难,众多青年,包括大学毕业生,无不感到就业的巨大压力,站长这一职业不但创业门槛低,而且还自由自在。其实,搭建一个网站是相当简单的,但要成为一名成功的站长则不那么容易。

本书作者是一名站长,从事互联网相关工作已十余年,自己也在经营一个知名网站,积累了大量网站运营经验。作者结合自身真实的“疯狂”创业经历,以平实、通俗的语言讲述如何从零开始起步,最终成为一名有较高收入的站长,书中讲解了大量观点较为独特的网站运营技巧,并配有丰富的知识链接。

读了本书之后,读者将会发现运营网站并没有想象中的那么高深莫测,只要掌握方法,哪怕没有资金也没有计算机基础,一样可以成为一名优秀的站长,实现自己的网络创业梦想。

作者郑重承诺:

- 1.免费为读者做创业指导,email或者msn的方式均可,书上有作者联系方式;
- 2.如果读者创办网站,作者优先和读者网站做友情链接,作者网站pr=7;
- 3.作者承诺书里的内容100%为原创,是作者一个字一个字码出来的,绝对不是东拼西凑的,对得起读者花的钱;
- 4.读者如果来阳江,如果预约了作者,作者愿意接待读者,和读者交流。

本书主要特色:

- 1.草根真实故事,无一个是编造的,比唐骏、李开复、李宏彦的那高不可攀的经历更贴近我们普通老百姓。
- 2.图文并茂,有图有真相,图片原汁原味,全书给人一种生活气息;
- 3.100%原创,作者用电脑一个字一个字码出来的,无一段话是抄袭的。
- 4.作者坚持观点独立,怎么样想就怎么样写,这些观点本身有对也有错,但不会为了“谨慎”而故意采取中庸观点。
- 5.语言平实、趣味,没什么咬文嚼字的造作,不为了书厚一点而写一些无用文字。

自序

有思想才有生命力

两年前,我的朋友杨品先生(著名数码摄影作家)建议我写一本关于如何建站的书,而我一直都没有付诸行动,除了时间和精力的问题,更主要的是不想写一本没有思想的书。

其实,建站方面的书在我的书柜里最少有50本,包括网页制作、图像处理、程序语言、电子商务、网络管理、互联网创业故事等等,在市面上这类书的品种则数以百计,其中不乏精品。而网上的建站资源更是丰富多彩:如何设计网页、如何配置服务器、如何优化网页、如何增加收入和提升排名……只要按它们介绍的步骤来操作,就能轻松地建成一个网站。

既然到处都有很好的建站教程,所以我不愿意再去做同质化的工作,免得如某本书那样,被读者评价为“书的内容网上都有,没必要买”。

这两年,我们网站也在出版一些关于摄影、Photoshop的书籍,因此我会特别关注读者的需求,其中有一个现象引起了我的注意,网上书店反映出来的数据显示舶来书籍的销量通常比较高。原以为是国内读者“崇洋媚外”,而后来翻看了一本美国作者编写的Photoshop的书,才发现事情并非完全如此。美国作者的这本书会告诉读者为什么要“这样做”,并引导读者思考,而国内的书则只告诉你“这样做

《疯狂的站长》

”，一、二、三、四……把步骤和图片列出来让读者按部就班操作。人家的书籍是有思想的，有灵魂才有生命力，也难怪特别受欢迎。

到2009年底，我便决定写一本有灵魂的建站的书，而非纯技术的建站书。

我的网站是2004年底才上线的，而真正开始打理它则是2005年初的事情，足足比其他老牌的同类网站晚了5年，在“早一天创业就多一分幸运”的互联网行业里，这意味着幸运已离我远去，网站要想做出影响力则需要更多的运营手段，需要付出更多的心血去思考。

这本书记录了我建站5年来的复杂心情和众多“疯狂”行为，欢乐中有些许无奈，镇静中又略显狂妄，这也许就代表了一个我行我素的“疯狂站长”的心声。

作者于广东阳江

2010年3月9日

关于作者：

网名：豪哥 网龄：12年

建站经验：10年 站长年龄：6年

MSN & E-mail：ceo@xiangshu.com

温世豪，中国规模最大的线下摄影俱乐部 橡树摄影网的创始人、首任站长，广东阳江人，七十年代末出生。

温世豪在校学的是建筑专业，上世纪九十年代末，毫无计算机知识的他跟互联网结下了不解之缘，十年来一直从事与互联网相关的工作。他最初在海口做网页制作员，后来北漂到北京中关村做一名PHP程序员，接着又到广州做一名IDC机房管理员，最后回到了农村老家创办了橡树摄影网。在运营橡树摄影网的这6个年头里，温世豪经历了各种前所未有的困难和挑战，尝尽了网络创业的酸甜苦辣，同时也积累了大量网站经营的经验和教训。

温世豪用200元启动资金在农村创办了橡树摄影网，缺乏资金也缺乏资历，是一个完全靠信念去战斗的站长。他坚持自己的信念，他运营网站的手法独特，他通过各种“非常”手段第二年就实现小规模盈利，他在互联网业界给人感觉既执著又神秘，他开创了在农村进行互联网创业的先河，他既被人攻击和嘲讽同时亦被人所理解和支持……

关于橡树摄影网：

橡树摄影网www.xiangshu.com于2004年10月26日创办于广东省阳江市大八镇一边远农村。因为专注“论坛+俱乐部+线下活动+持证会员”的模式，回避了和其他摄影网站同质化的内容，同时又注重社区文化建设，使得网站别具特色，凝聚了大批摄影爱好者，迅速成长为中国互联网最具影响力的摄影网站之一。网站2006年被评为“中国互联网最具潜力项目奖”，2009年又获得“全球最具影响力中文论坛100强”称号，目前（截至2010年5月）注册会员数量超过55万，收费会员（即持证会员）达到2.5万。

橡树摄影网的经营理念是“让互联网品牌落地”，包括人的落地（即会员线下活动）和物的落地（即带橡树LOGO的各种实物产品、挂牌授权影友接待站、挂牌授权景区为摄影基地等等）。橡树摄影网未来几年的目标是引入合作以完善团队和技术，从而突破发展瓶颈，把目前几百个城市摄影俱乐部改造为几百个城市影像门户分站，成为网民浏览当地人文、风光、美女、新闻等原创图片的主要互联网窗口，争取进入中国互联网一线网站行列。

书籍目录

第1章 准站长，你准备好了吗

（一）认识站长

站长—孤独而寂寞的事业

冬天来了，春天还会远吗

哪些人适合做站长

当站长的十大好处与十大难处

几个容易把自己吓倒的问题

站长们其实是弱势群体

工业与信息产业部网站答站长问

（二）站长的信念

用书托做大做强！

我的目标是每月赚1500元

做大还是做专，站长的出路在哪里

我成功了吗

你说你不行，别人就真的觉得你不行

挨骂已成为了习惯

先信自己再信别人

信念不在，做网站不如开小卖部

本章创业指导

第2章 建站：从零开始

（一）技术：只需似懂非懂

只需了解的“技术”

只需懂一点的“技术”

搜索引擎——免费技术顾问

不懂技术的我硬闯中关村

网站搭建成本估算

（二）该做个什么网站

没前途就是最大的前途

什么都想做，结果什么都做不成

COPY、擦边球看不到阳光

坚持“创新+理想”，站长们才能走出困局

花200元做网站

适合创业的常见网站类型

（三）取个过目不忘的站名

橡树遭遇“像素”

天时不如地利，地利不如人和

宁要个性化，不要全球化

站名与品牌

拼音比英文更符合国情

本章创业指导

第3章 推广：四两拨千斤

（一）线上推广

网络广告条，枉费心机

论坛发帖，玩的是心计

论坛推广的几个主要技巧

欲速则不达

小小站内短信，别有洞天

交换友情链接要广撒网

版块上来了“热心人”

不能让免费下载成免费午餐

巧用“百度知道”

玩转QQ和飞信

(二) 线下推广

网络品牌落地：物的落地与人的落地

怪事：他帮我打了广告，我还能赚他的钱

小小名片大文章

媒体帮我免费打广告

开展线下活动

两块钱的明信片 and 1毛钱的手机短信

本章创业指导

第4章 邮件营销：永不进垃圾箱

何谓“邮件营销”

邮址收集

使用搜索引擎收集

使用名片、黄页收集

邮址过滤和分类

选择发送邮箱

群发方式

如何不进垃圾箱

邮件内容编写技巧

保存有效邮件的办法

本章创业指导

第5章 炒作：宁损己勿损人

炒作是为了告诉大家你还活着

疯狂炒作之无中生有

疯狂炒作之自“打”嘴巴

疯狂炒作之抛砖引玉

疯狂炒作之哗众取宠

本章创业指导

第6章 管理：若即若离，若隐若现

羊为何吃了狼

低估网友的智商方能得天下

网站与网友是一对恋人，但永远无法成婚

让网友看到精神领袖的朦胧美

乾隆为何不杀和珅

不停地喊“我是老大！”

本地备份：宁可千日不用，也不可一日不做

网站也卖“官”

理性看待流量

网友不吵架的网站不是好网站

严管不如松管

做一只老鸛

以退为进

本章创业指导

第7章 盈利：多多益善，小小无拘

免费广告让我赚了2万

“ 变相 ” 收会员费

赚一个人的一万块不如赚一万个人的一块

品牌授权：“空手套白狼”

别怕赚多了网友的钱

淘宝掌柜帮我赚钱

个人品牌也能换钱

本章创业指导

第8章 实践：慢工出细活

（一）三年建站计划，从穷光蛋到月入过万

行动目标

适用人群

任务安排表

（二）利用邮件、短信发展经销商

总则

推广周期

推广机制

经费及其用途

所需软、硬件设备及其选购

软件关键设置

效果预估

第9章 草根站长史——我的这十二年

附录

后记

做第一个自己

《疯狂的站长》

章节摘录

哪些人适合做站长感觉别人做站长很时尚、潮流，自己也想做站长，当然人人都可以尝试，但是站长其实不是每个人都适合做的，想做一个成功的站长必须具备一定的条件。首先，必须保证有足够的时间。很多人想把站长作为副业，边上班边做站，指望网站能给自己带来外块，但是站长是一个很专业的职业，网站每时每刻都可能会出现故障，或者有站务需要紧急处理，如果你还在上班或者去出差了，就根本没办法及时进行处理，久而久之就会给人感觉站长对网站和网友不重视，潜移默化地失去了黏性，成为一座“烂尾楼”。专职站长平均每天上网十几个小时是司空见惯的事情，如果没有足够的时间只能做业余站长，其实待业青年、毕业生是当专职站长的最佳人选，因为他们有足够的时间和激情。其次，要有较高的心理素质。意志要坚强，有主见，甚至能做到“我行我素”、“脸皮厚”。做网站有个培育期，初期都不会有什么收入，很容易被家人和朋友视作不务正业、不思进取的游手好闲之辈，被父母责骂也在所难免，很多信心不足的站长遇到这样的情况就会放弃做站出去打工赚钱，使得建站成为一件虎头蛇尾的事情。做站长需要炒作、推广，这就还需要比较厚的脸皮，脸皮太薄经受不起众人的非议也会打击自信心。此外，要足够穷。这点看似没什么道理，难道有钱人就不可以做站长了？我不是这个意思，只是如果你家庭比较富裕，我不建议你做站长（除非你只是用来自娱自乐），你有几十万可以开个小商城，你有几百万可以炒下房子，有了这样的资本做什么都比做站长好。站长最适合穷人来做，如果你收入在2000元/月以下，那你就可以考虑了。因为互联网这个行业没固定的盈利模式，需要时间去摸索，往往几年才能有收入，经济条件稍好点的人做站长的“性价比”就很低，赚钱又少又慢，结果就没心情做下去了，而穷人就不同了，本来就穷了好久了，也不会再穷两三年，建站过程中有点小收获已经很满足的了。

《疯狂的站长》

媒体关注与评论

我亲身见证了橡树摄影网的成长.橡树摄影网之所以能在一个偏僻的农村搞起来.是因为阿豪始终不放弃理想而且他又勤于做小事,而这些小事正是很多人不屑一顾的,网络创业需要的不只是学历和金钱,更重要的是耐心。——作者的朋友、著名数码摄影作家杨品 阿豪让我给他的书写个点评,我对互联网很外行,所以不敢妄加评论,不过读了这本书我发现了我们之间一个很大的区别.阿豪做站长天天都那么有激情,而我只有在收租那天才有激情。——橡树公司办公场所房东周广霞女士

5年前阿豪找我做友情链接。因为他的站PR值低我没有和他做,今天阿豪的站PR值到了7而我的还是5,我找他做链接,想不到他竟然同意了要成为一名成功的草根创业者就应该有一种开放的心态,不能缩首缩脚。——摘自站长斗角士QQ空间日志 我对互联网创业没什么兴趣,关注阿豪这本书完全是因为他是我的同学,看了他发给我的电子书稿.让我受益匪浅的是他的网络营销方式,我决定用他那几招来发展经销商。——阳江十八子集团欧留带厂长 看过很多创业类、励志类的书籍,都是标榜自己好的一面回避小好的一面,如谦虚的、大方的、好学的、勤奋的.....我觉得人是没有那和么完美的阿豪的这本书诏言朴实,原汁破折号.不加修饰地反映了自己的真实网络创业故事,既没夸大也没编造始终尊重事实,过是非常难得的对于互联网草根这是一本优秀的创业启蒙书籍对于业界人腕这也是一本了解草根现状的好书。——草根站长项龙

《疯狂的站长》

编辑推荐

《疯狂的站长》为大学生·待业青年互联网创业实战指南。十年互联网草根创业心路历程，虽然每一件都是小事，但溪流却可汇成大海……这里没有对与错的差别，只有肯做与不肯做的区别……十年前，天涯还只是一个小小的论坛：十年前，马云在拼命推销他的阿里巴巴，几乎没人看好他：十年前，马化腾也仅仅是一个普通的工程师……互联网大浪淘沙，成王败寇，十年河东十年河西。昔日的草根，转眼间成为今天的行业领袖，让我们深深地悟得，不怕你的背景多差，只要坚持下去就会有收获。

《疯狂的站长》讲述一个草根站长的真实生态，没有空洞的“高论”，也没有华丽的词藻，只有一件件实践累积的小事。但这些“小事”很多带有突破传统思维定式的“疯狂”，绝对可以引发你的思考，开阔你的思路，革新你的观点，并为你的网络创业助一臂之力。

疯狂的草根站长，疯狂的运营技巧。

《疯狂的站长》讲述的是一位草根站长的疯狂建站与运营经历。

《疯狂的站长》从近一年来全球数以万计的网站中遴选出最富创意的230家网站进行介绍，其中网站的奇思妙想，令人叹为观止。

《疯狂的站长》

精彩短评

- 1、谁看谁知道，强烈推荐
- 2、草根站长的创业指南，整体感觉一般般，介绍了站长运营网站的一些方法
- 3、起初接触互联网一本有价值的书
- 4、野蛮生长，真的很草根。
- 5、还是能给互联网创业提供一点思路的
- 6、配合着半斤瓜子看完的，对我来说这本书比较浅，但是里面讲的一些道理是挺对的。省钱对于任何一家创业型公司来讲都是必须的。
- 7、讲述毕业生网络创业
- 8、对于没接触过站长这方面的人来说，看一下这说还是不错的，比较大概过了一遍作为一位站长需要的技能，广度到了，但深度好像不够，需要往这方向深入的要再找对应的材料学习一番。
- 9、牛人并不一定能写出牛书
- 10、看的是pdf就给两星吧.....
- 11、炒作方式极其低劣
- 12、草根站长的人生
- 13、橡树网创始人的经验分享，不一定通用，可做参考。
- 14、没有丝毫矫揉造作，没有丝毫掩饰，坦诚、真实。
- 15、前几年看的，有点忘记内容了。作者是橡树网的站长，做摄影的网站，ms也是自学的。
- 16、人生在勤，不索何获·！
- 17、互联网的新人类，用自己的实践说明站长是做啥的，如何做一个优秀的站长。
- 18、中肯地说，作者创业不易~这本书有一定的价值~至少我是读有所获的~当然，我未必会按照书中的方法去做~哦，我是找免费电子版来看的~
- 19、说实话，非常适合行外人看，行内人看了应该会比较容易吐槽。我折中吧，算半个行内人，虽然不会太挺，但也不会很鄙视。
- 20、凡是给书评论的都中计了，我也中一把吧。。。一星和五星看来都不靠谱，但是作者的草根营销方式真是无所不用其极，有看头，有学问
- 21、挺入门级的吧，好多点==然后真是诚恳，直言不讳自己的炒作和马甲啊~
- 22、看后觉得一般般了
- 23、一般吧，入门还是可以的。
- 24、适合初中以下学历者阅读。用两个晚上的时间过了一遍，作者是把读者当小白来写书的。
- 25、这本书我没看过 之所以打一颗星其实是在抨击书托
- 26、还行吧。
- 27、线上推广、邮件营销、炒作对于小站都是非常具有实操意义的。
- 28、书写的还挺好
- 29、了解了挺多放不到台面上的小站发展内幕，是有点粗鄙那啥了点，但是.....作者写出来可以看看。赤裸裸的小站发展史，看的心情有点抑郁.....
- 30、没什么实质东西，这人果然比较会炒作，书写的不咋地，被当当的评论给骗了。。。
- 31、太浅了。
- 32、挺实在 很中国
- 33、作者分享了很多个人从业经历和橡树网建站经历、推广手段、各种小技巧等,非常实用的一本书！
- 34、出书感觉是营销网站的一个策略，而又用营销网站的方式营销了这本书，哎~~可以砍掉三分之二的废话，思考和反省不多，但有给到启发。
- 35、江湖经验，炒作过多
- 36、水平一般
- 37、不明白为啥有40%左右的人打1星，但是我觉得如果你真是草根，对网站很感兴趣，想在中国这个站长界混下去，必须要看。这本书的语言很朴实，讲的道理都是小道理但很实在，毕竟这才是中国大部分草根站长的生活环境
- 38、花了1个小时翻了一下这本书，对于个人想做站长的人来说多少有点用，算是一个站长的辛苦成长

《疯狂的站长》

史吧！

39、写的很一般，作者信誓旦旦的说要出本有意义的书，结果太TMD的坑爹了！

40、曾经年少爱追梦，成为一个站长是我的理想。

41、可以值得推荐

42、比较励志，但是定位不高，适合小作坊式的创业，作者是个不错的营销人员，管理上面应该会比较弱，属于100万以下的网站需要参考的书籍，另外还是比较励志。

43、都是很low的营销手段 又草根又琐事 弃

44、主要讲述一个站长的经历，可以了解一些推广方法。拥有信念，不忘初心。

45、书写的实在是让人无语了，太差劲了。你想出书评职称不反对，但是出这种书还找托不应该了。

46、大部分内容适合刚刚入行的人

47、作者是亲身经验，值得借鉴参考。

48、2006年狂热于摄影时刚好是豪哥的起步，很有感觉

49、很贴合实际操作的一本以客户为中心的互联网创业教程，多以作者的亲身感受及实际经历，通过坚持最终实现了自己梦想的站长。不错！

50、对网络营销的方式和途径有了更系统的认识，也有了建站的冲动！

51、作者做为一个小站长，写的比较真实，但受到个人经历和能力所限，书的内容相对一般，总体来说还不错，可以了解一个群体。

52、想自己做网站的时候买的，读完发现太入门级了

53、书还是挺好看的，有些信息能让我耳目一新的。成功的背后都是一段心酸的历程。但不要太在意，感受过程，开心踏实就好了。

54、没有重点和深度，面面俱到。适合做网站做着玩的人用。

55、不值得看

56、很不错，很多东西想学，但是还没付诸实施！

- 1、从文学的角度来说，此书实属一般；但是从实用的角度来说却还是有不少值得借鉴的地方，尤其是其中的运营、推广方面。而其疯狂主要来自其坦诚和真实，把自己也难免把所牵扯的朋友等的社会面具都一并摘下，呈现了一幅草根创业残酷的环境以及如何采取魔高一丈的解决方式。
- 2、玩心理永远都是主动的.从一开始定位或者被定位都是一本似乎能够让那些蠢蠢欲动或者刚上路的人感觉到这就是一本葵花宝典,直接就能够发财而不需要自宫就能够成为至尊,呵呵,这就是心理.当我把这本书大概看完的时候,只是大概看完我就知道出本书还真是不难,任何的拿来主义或者捡便宜走捷径的想法都是幼稚的!你需要花去无数个不眠之夜才能够学到的东西是没有任何其他途径能够达到的!同志们任重道远!继续奋斗吧!
- 3、假设我是书托吧，我还木有看过这本书，也不打算去看。作者的邮件营销已经让我恶心了，书我也没有胃口去看。最近作者发出的一个邮件这样说“你好！恩。对了，我写的书《疯狂的站长》在当当网热卖（当当网重点位置推荐），有个书商进货了2000本（一共才印5000），上市不到一个月就开始第二次印刷了，嘿嘿：”可见这本书很热销...也许不用书托。
- 4、我也是个站长，豪哥能做到今天的成绩，真的很不简单，草根站长出的第一本书哦~！大家一定要支持~！也希望看到更多成功的站长！我现在只是个业余的站长，另外的公司是婚纱摄影的，www.qgqc.cn 大家有想到厦门拍婚纱可以过来找我，呵呵
- 5、平时工作也比较忙，通宵看了一遍。感觉作为一本讲述个人经历的书，算是比较真实的，写出了很多摸爬滚打在站长行业的朋友的处境和心声，也有一些探讨。但是要说到网站运营，感觉还是有点差强人意的。一方面，技术性不是很强，这个作者在书的开头就指明了，这本书没有多少技术性的探讨。另外一方面，经验以及可操作性，对于新人有一定帮助也有一定的误导，我个人认为其中部分观点并不是十分正确，包括网络营销这一块。作为本土站长的作品，还是推荐有兴趣加入站长行列的朋友读一读，可以了解到中国个人网站的一些情况和应对方法，但是不应该照搬模仿，这种病毒式的成功模式其可复制性是比较低的。
- 6、我以前对书托的了解仅限于那些只说一句“书很好”“不错”“顶”之类的小号。在这本书的初期，我看到了如狼群般有着各式各样ID头像和签名的书托，已经开始写一些篇幅较长的捧文。这些书托的死穴就是注册时间很集中，看的书很少，只评一两本，站长在其中。这种书托占绝大数，不举例了。因为注册时间的问题被豆油们所诟病，被同行指责“不专业”，所以诞生了06年注册的骨灰豆，但因为长期潜水，依然评书很少，依然被豆油围攻。因为早期账号的珍贵性，该账号一直活跃物尽其用，就是这位<http://www.douban.com/people/1182808/>书托继续进化，因为知道了注册时间也不能代表一切，所以进化出了信息量很大的书托，例如这位：<http://www.douban.com/people/42069497/>今天加入，评书30本，四处张贴发票小广告，站长这本书也评了五星，但是在个人页完全被其他信息所埋没。当然也不排除是真贴小广告的来客串。期待明天，会出现五脏俱全的书托。不过，一个好的书托是需要成本的。不像我闲的蛋疼敲这些。
- 2010.6.14.22：24新型书托出现了：<http://www.douban.com/people/42094151/>该书托模仿“小心”的昵称，签名，企图混淆视听。
- 7、站长就是个流氓发假新闻，然后再澄清。发垃圾信息。在微博建马甲用@直接骚扰陌生人。骗点击骗流量什么都干。书里写的都是这些流氓手段。制造信息垃圾的方法。美其名曰“网推”真想在互联网生存的网站，用此书做推广必死无疑。
- 8、无论别人咋看这本书，它就是实实在在的一本好书，真实的人写真实的事，跟他一起成长的人才会计味到它的价值，也才能分得清真假评论。
- 9、昨天才收到书，马上从头到尾看了二遍。这本书最大的精华是细节的分享。创业就是要细节的把握。现在书面上的书，那里有这本一样，将所有实践过的，有用的细节分享出来？想创业成功的，慢慢感受豪哥的细节，结合自己的实际情况。就有价值了。
- 10、书好就认真读了再来说话，不要刷一堆虚高的评分。如果你们是受人之托，这么玩儿有诚意回报作者么？如果你是作者，你这么做，有自尊么？连书评都搞成技术化，也太下作了。我就是来砸场子的，怎么了？
- 11、如果要用一个字形容这本书，那就是烂，两个字形容那就是超烂，三个字形容那就是非常烂。我干这样说，随便找个人都可以写出这样的书。。。我是受害者，希望后面的人不要继续上当！再说我

《疯狂的站长》

没有必要为了恶意中伤一本书而来申请一个ID.

12、书上周从当当买到手了，一个晚上就看完了。怎么说呢，里面讲个人站长的辛酸与苦楚是挺真实的，包括以过来人身份告诫新站长建站前的一些思想准备。接着就是该如何推广自己的网站了，作者可是用尽了心机，在各大论坛注册小号，疯狂的发送看似不垃圾，实际就是垃圾的帖子与文章，文章和帖子写的是足够吸引眼球。同时利用QQ和Email给潜在客户发送各种垃圾信息，为了推广可谓不用其极。就像这本书一样，在当当是都是好评，豆瓣却很一般。估计是作者宣传自己网站伎俩的故伎重演。

13、我来客观评价一下本书吧.先不说内容好坏,也不说是否能学到东西,第一感觉就是读起来很真实,这点不管书托还是反书托的人不可否认,其实大部分社会底层的实践者,其经验经历都是真实的,反而很多名人的经历是经过加工的.作为对互联网这行业的了解,尚可一读,而是否能学到东西则因人而异,可能有人读了完全没意思,有人则深受启发.豆瓣评分如此低,并不代表书很差,这得分是书托和反书托的一场较量而已,这也足以表明作者确实够疯狂.

14、我感觉，书写得很真诚，很朴实，运营网站如何成功，很多初次互联网创业的人朋友很关注，特别是不知道怎么做，这书里有详细说明，有很多人不敢说的话，或者想藏起来不想让别人知道的技巧，豪哥没有任何保留，完全将他的心得贡献出来，与大家分享，这种无私精神，十公难能可贵。读完这本书，我认为你至少应该值得如何去做一个成功的网站了。有很多大概是混在出版堆里的垃圾吧，不知道为何，是因为这书太热了，于是心里不平衡，于是跳出来，像小丑一样跳出来，大声说，这书是垃圾？到底是居心何在呢。我想说，让你们心里阳光一些吧。好好静静下心来，看看这本书。

15、前天下午卢松松同时在当当网和亚马逊买了两本书，一本叫《疯狂的站长》一本叫《正在爆发的营销革命》。

16、书从整体来说还是很励志的 可以看到阿豪从业的全过程...www.5dsn.net 每当没有动力的时候也还是会去翻翻他的书，推荐一下，内容超通俗易懂，相信你懂的...天呐！！！评论太短了也不行，豆瓣在搞什么，要多长才行啊，我又不是文学家？我只想表达自己对于此的感受，真不知道豆瓣想干嘛！疯了把

17、所以不知道这本书怎么样。。但是比较反感。。因为大部分说这本书好的都是书托。。。所以建议不要买。。

18、山上有一座尼姑庵，里面住着一个老尼姑。有一天，来了一个年轻的小姑娘要求出家。老尼姑收留了她，有一天，老尼姑身体不舒服。于是，她让小尼姑下山去做尿检，小尼姑在路上滑了一跤。结果，把老尼姑给她的尿洒到了地上，她为了交差把自己的尿拿到了医院。完了以后，小尼姑拿到化验单看也没看直奔寺庙，老尼姑一看，结果是怀孕了，她很愤怒地说了一句：“他妈的，这年头，胡萝卜都不安全了！”这样下去书评怎么看？

19、就这水平也能出书？就这书也能打9分？仔细一看，给5星的全是新注册的账号。MD全是托！在网上随便搜索几篇建站的文章，都比这本书写得好。为了不要叫更多的人上当，大家顶我吧=====刚刚建成的反书托小组

http://www.douban.com/group/244767/ 第五页电梯

: http://book.douban.com/review/3325890/?start=400

20、书托搬来了救兵：http://book.douban.com/review/3334826/先贬后褒，佯装中肯评价

21、我个人是非常喜欢这本书，豪哥写的朴实，在看此书之前确实不知道豪哥，橡树，书是在参加今年的互联网站长年会现场买的，回后回来在火车上我就看完了，回到学校又看了一遍。刚入门互联网，刚要创业的青年 或者向我一样的大学生朋友，我建议可以读一读，或者说你就想找一本创业，站长，互联网的书籍来看，那么别犹豫了，看这本吧，会有收获的哦.....

22、暑假没事，买了这本书，看了好几遍，作者的文笔真的是不敢恭维，觉得好多引用有点儿差强人意，废话比较多；取名疯狂的站长，真有点炒作的味道，那算疯狂吗，也许作者自己以为那很疯狂。另一方面，觉的这本书还是有一定的实际意义的，是作者在经过实际的实践后总结写成的，其中关于网站的推广，对于草根站长们还是有可取之处的。总体上，这本书可以读，但不要期望太高，里面有炒作的成分。

23、这本书的定位很好，内容具有实操性质，全是站长的经验。你们不要黑他。比如：第三章线上推广，其他人都讲论坛推广好，独他讲如何写才能写好。还有具体的线下推广，我也认为这是一个推广的好方法，很多网上做烂了的方法，做来做去，不如真实的来个线下活动。比如：第四章邮件营销，

《疯狂的站长》

介绍了很多软件和方法，还有经验，各个邮箱服务商对比，选择谁，怎么做都写的很清楚。你们要黑他请给出观点好吗？比如：第五章炒作让我看到了内幕，旋即我了解了这本书就是按照这种方法自黑，自然引起我这样的人花费时间来写一篇论据充分，观点明确，又完全是一个清白读书人的书评，温世豪，你成功了。总之，如果你是一个小小的站长，那么就需要看看。如果你站在更高的起点，也可以看看，因为这样你会了解这些草根站长是如何进行操作的。你看，读到150页，作者都放下这样的狠话了：标题：三年建站计划，从穷光蛋到月入过万。我为读者提供全程跟踪知道，请把疑问发邮件到ceo@xiangshu.com，来信必复，10天内会收到耐心解答。你不信试试呗。真是互联网生存指南必备的一本书豆列：互联网生存指南<http://book.douban.com/doulist/2536058/add>：看到第六章管理，其中的很多观点都是宝贵的经验之谈。当然本书由于作者个人的工作内容所限，把他能够提供的经验都写了出来，如果你不甘心做个站长，要在互联网里混得一个好地位，一定要做好技术啊。人各有志，作者有作者的志向，作者的志向就是能够安稳过日子，能够让更多的人通过这本书和他的经验，在建站方面少走弯路。

24、非常实用的一本书里面的很多要领都是可以拿过来直接用的，非常适合中国的中小站长包括备案的要领做网站的长期规划各种营销策略，包括短信营销，邮件营销，以及广告营销，作者的真正意义上的第一桶金就是通过网站上免费挂广告，吸引了广告商的竞争对手高价挂广告来的。

25、论坛发帖，玩的是心计疯狂炒作之无中生有疯狂炒作之自“打”嘴巴疯狂炒作之抛砖引玉疯狂炒作之哗众取宠看目录就知道此书垃圾了。在新浪微博继续用流氓手段做所谓的网推现在已经被新浪微博把原认证V用户帐号删除此人此书就是互联网公害

26、书可能还行，但是不太适合我这样的人吧可能比较适合没有任何技术基础的人看对于我这样会coding会一些相关技巧的人，就会觉得这本书不够浓缩，有很多废话都是从其他地方借鉴来的。感觉知识性的内容偏多了，体会性的内容偏少。顺便说下，豆瓣评价只能分等级，而不是回答个人偏好，让我很难办。

27、这本书书评不多，仅有的那么几条也是在攻击豪哥的书托行为。这本书写的一般，主要内容集中在网站运营方面，具体点说是网站推广上。但这不应该成为它被攻击的原因，更何况，豪哥在书里面挺坦诚的，说来一些不光彩的实话，这一点就值得肯定与敬佩。

28、《疯狂的站长》我已经订了一本。今天刚收到，粗略的看了一下，感觉应该是一本很好的书。对现在的年青人在创业等方面都应该有很大的帮助。我会努力学习、借鉴和宣传这本好书。呵呵.....

29、很多豆友都争着指出，说书是托出来的。其实，豪哥也只是在分享自己的经验而已：既可以出版一本书，又可以在里面植入很多营销的内容，很利好作者。最让豪哥自得的，想来应是对互联网潜规则的爆料，虽然让一些人齿。现在橡树网也存活得好好的，书也还出了修订版呢.....尽管豪哥在自序《有思想才有生命力》中，说要“写一本有灵魂的建站书，而非纯技术的建站书”。不过个人感觉还是操作层面的内容居多，不过易读性比一般的纯技术类的好些。最后要吐槽的，就是标题了。”疯狂“一次，唉，滥用了，内容对不上，状态倒是如此。

30、作者以自己的站长创业经历来告诉大家，原来网站运营可以这样做，没有长篇大论纸上谈兵似得大道理，很实用。

31、这书从卓越上买的。总共一共加起来看了有三天。每次不到一个小时。写的很实在。写的也很详细平时。就像书中写的那样。但是疯狂这两个字放在当代可能跟不上了。可能豪哥在那个时代做出这事是疯狂了。但是现在OUT了至于大家的看法。我觉得是见仁见智。有的人水平高了。有的人刚刚起步。但是我觉得也会有收获

32、从艺术的角度看，写得一般，但再怎么说也是作者从事互联网行业的一些看法，有可取之处，我们要谦虚，别人的成功不是单靠嘴巴吹出来的。我们应当懂得感激别人的观点，别人的想法，而不是一味的批评。-----中国科大学生

33、感觉这里有些人有点过分了，你说书怎么差都行，你说书托多么无耻都行，但人身攻击作者就不对路了，个人愚见。

34、不为别的，就为看看有多烂，然后在当当奉上一星。里面说的推广手段很多，包括自打嘴巴的炒作，发邮件推广，发短信推广。效果怎么样大家心里都清楚。这本书即使是打折的22块钱也不值，肉疼了，好在售后比较完善，7天内是可以退货的。这点比电影好，当你坐到影院里内牛满面的时候后悔也晚了。

35、这本书不错，没有高谈阔论，将自己网站生存的大致步骤都写可出来，值得学习，适合开阔思路

《疯狂的站长》

。不足如下：1、正如作者自己所说：只适合没有事业、收入低、想进行创业的草根阶层看，我个人建议已经有了一定成绩的人没必要买这本书看。2、推广方法适用范围过于狭窄，只适合做论坛类网站的推广，而且过老，没有跟上时代用上微博营销等。3、有些地方说的过于绝对化，不太正确，超过知识范围的限制的东西，作者没有给自己的话留下余地。值得一看的地方：1、每个章节后面的创业指导。2、推广营销炒作方法案例举得真实细致，既可以学习也可以拓宽思路。3、实践章节作者给出了详细的“三年建站计划，从穷光蛋到月入过万”计划和方法，如果你迷茫的话不妨一试。4、附录中列出了准站长们最关心的事，例如人员需求、利润开支构成和成立网络公司的详细步骤。作者在本书的后记中着重强调了一点，也是每个人都该注意的：成功是不能复制的，是花时间探索和磨练出来的。我把它做成了思维导图<http://www.lixiaozhe.com/landuo/The-story-of-chuangye.html>

36、我没有看过这种书，我也是个所谓站长，但是看到目录里“怎样月入一万”是最后的结尾，我不禁在想“这不就是祸害毕业生无所畏惧的投入到小站长万劫不复的深渊里去吗？”首先我认为：1)毕业生，或者没有技术能力的人，不要尝试搞互联网创业，更不要听信所谓“不懂技术也能当站长”的扯淡言论，否则你可能3-10年都在一个孤独而无助的漩涡里爬不起来，开始还是到社会上和其他人一起敲打锤炼，至少自己要懂一点编程；2)1万的月收入这个目标很现实，对于毕业生来说，而且看似有自己的小作坊挺不错的。但是对于学it类的大学生来说，这个目标实际上很低，现在沿海打工3-5年，也有这个收入。而且1万的小站长绝大部分一辈子基本上就是1万块，一开始以1万块为目标的人，一般思路也就局限在这个数字上，而做站长，时间很有限，一开始思路错了，你就会浪费大量时间在无关紧要的破事上，几年都抽不出身。3)里面写的东西对于外行来说还挺有意思，但是就学会这些，去做站长，你3年下来可能月入就1-3k而已。这本书对于外行看看还行，对于内行，一个月入1万的小站长，真是没啥资格去指导别人做站长。而月入10万的站长呢，就在这里说月入1万的没资格写这种书；月入100万的站长，根本不会搭理这种事情。

37、第二章有一个图片下面的注释，“闹市”写成了“闹事”这么明显的错误实在不应该了，作者是打拼音的吗？不过有错漏难免，但是难道出版社的编辑就没检查的吗？没校对吗？建议下次印刷改过来，还有好几处是这样的错误。不过说句中肯的话，这本书还是很不错的，封面很有特色，全红。内容就各花入各眼了，反正我觉得很不错，写出了作者的感受心得，很励志，励志的同时还能学到各种独家的技巧，是草根创业者应该读一读的书。

38、如题：农民能做出名站，农民也能出书，这是不争的事实！此书我昨晚刚通读完，个人觉得写得非常的真实，书中插播的一些小案例的确都是事实，因为在此书没有问世前，我就听说过这些事情了；此书对于现在互联网创业者来讲可能按照作者书中讲到的一些方法技巧在当今互联网时代估计是行不通了，就像真理只能在特定时期，特定的环境下才是真理一样；但我们从中肯定能悟出很多东西，这就够了；此书语言非常的口语化，通俗易懂也许就是此书的特色，，

39、呵呵，看来有其他出版社马甲到此打击这本书，搞来很多人评一个1星，这样的行为太卑鄙了，有需要的人自然会买，没需要的也不会买，没看过书就来给一个1星，这样的行为是不负责任的，甚至是卑鄙的。

40、第一个：FC登 给了五星常居: 四川成都id: 40806759 2010-05-17加入详细资料见

: <http://www.douban.com/people/40806759/> 点评：FC登是一个新id，很容易被误会为马甲，但是看他资料，小组、关注人、豆列登资料都很齐全，基本上可以排除是一个书托马甲，没有马甲会愿意花这么多时间来做这种工作。 - - - - 第二个：不喝可乐 给了五星2010-05-13加入详细资料见

: <http://www.douban.com/people/40593163/> 点评：是个新id同样有马甲的嫌疑，但查看其在豆瓣上的活动已经他的小组等资料，又似乎不是马甲，应该是独立的一个人。 - - - - 第三个：卢松松 给了五星常居: 北京id: 4342314 2009-06-06加入详细资料见: <http://www.douban.com/people/4342314/> 点评：从其注册时间和同城活动来看，基本可以排除是马甲 - - - - 第四个：博百优 给了五星常居: 广东东莞id: 3764205 2009-03-07加入<http://www.douban.com/people/4342314/> 点评：一年前就注册了，还读了好几本书，也有对其他书的评论，排除是书托。 - - - - 第五个：zhongyi 给了4星2010-05-30 加入详细资料见: <http://www.douban.com/people/41377734/> 点评：资料很简单，也是新注册的，怀疑是马甲，但是书托为何打4星而不是5星，和本书的书托疯狂行为不敏合，该id身份有待考证。 - - - - 第六个：谁主沉浮 给了5星2010-05-16加入详细资料见: <http://www.douban.com/people/41377734/> 点评：新注册，资料少，基本怀疑是书托，但也有可能是发小广告的站长，因为其签名有网址，到此评分还不忘给自己的网站做广告。 - - - - 第七个：林边浪 给了3星常居: 广东广州id: 4469109 2009-06-23加入详细

《疯狂的站长》

资料见：<http://www.douban.com/people/4469109/>点评：从注册时间来看就否定是书托，不过其虽然只打三分，但评论褒多过贬，也有可能是书托请别人用id来发的。 - - - - - 第八个：枪炮与玫瑰也就是我，给了5星2006-06-02加入详细资料见：<http://www.douban.com/people/4469109/>点评：我06年就注册了，不可能为了这本书提前4年注册个马甲，我买这书是因为作者发邮件广告给我，看过觉得其实还不错，所以是支持这书的。但因为我是公开支持这书的，也应该被反书托的人误会，我说我不是书托有人不信，问我这几年来在干嘛，豆瓣上看的书怎么那么少，我只能告诉大家，我不是专职来评书的，我有自己的工作，没这闲情。

41、其实一本书不好，只有自己读过才知道，别人的评论都是放屁，也包括我的，呵呵。建议有兴趣进行网站创业的草根一族买来看看吧，之前这书炒得很火，但网上没有电子版的，结果就去书店买了，一点都没买错。另外赞一下封面和纸张都不错。注：这是我客观评价，不是大家说的书托，我id是06年注册的

42、第一章，就打破我们关于站长的种种幻想，个人网站站长，不容易啊。第二章，建站技术：介绍了建站和开站的过程；站长需要学习的技术；网站搭建的成本；建站方向：这个想创业的人自然不必多说网站名称：我发现越接近大众化越好：土豆地瓜什么的第三章，讲作者如何进行网站推广，分为线上和线下。作者真的是可以说无所不用其极了。在此列举下：论坛发帖：打开眼界友情链接：PR当道热心网友：及时处理网友需求免费下载：设网站相关密码知道营销：用百度知道，自问自答QQ邮箱：邮件营销飞信推广：网站名传播线下推广：品牌落地，实行收费会员，为媒体撰写文章推广网站，线下会员活动，口口相传。节假日短信和明信片留住会员第四章，邮件营销第五章，炒作，宁损己勿损人第六章，管理，若即若离，若隐若现第七章，盈利，多多益善，小小无据第八章，实践，慢工出细活第九章，就是讲作者的成长经历了

43、首先，这本书我之所以没有给很差的评价，原因在于作者的诚实。就如同作者本人在后记中写到的“之前看到过的一些创业励志书籍。。。太过理想主义。。。创业者从来没做过挑拨是非的事情，从来没攻击过别人，从来没进行过自我炒作。。。都是正义的化身”。这本书可以说是撕下了外人看起来很“干净”的互联网“草根”论坛和站长们的虚伪羊皮。这本书中的内容告诉我们，赤裸裸的营销无处不在，你所看到的百度知道，你所看到的论坛上的软文，你所看到的一切口水和论战。一切的一切都有可能是被人利用和操纵的！虽然作为网民，我们已经对娱乐圈和政治领域的各种炒作，作势习以为常，并且很少受其干扰。但对所谓的“草根”还总是抱有一些好感和温情，认为这些草根网站和论坛是仅有的不被商业所污染的净土。不过很可惜，这本书告诉你，你看到的一切都是假的。其实那个热心，理想主义，看起来为了大家利益不惜牺牲自己的站长，版主，坛主们，很可能在背后操纵着一个又一个的id，披着不同的马甲轮番上阵，为了达到自己的目的不惜使用各种卑鄙龌龊的手段“朋友反，挑反，造谣”等等。如果作者是抱着批判的态度来书写，我或许还会给出更高些的分数。尽管那也可能是一种营销。但至少，他的态度是“正确”的：尽管竞争无处不在，这些手段创业者也要学习并且会用，但是——请记住，竞争的核心是什么？是你的核心竞争力！可惜，这个站长并没有从如何提高自己网站的核心竞争力出发，来思考自己的成功，反而给出了非常实际甚至“标准化”的细节——如开办网站的费用，时间表，人员构成。这点让人非常惋惜，因为他在书中所透露出的概念是：“我的成功在于采用各种推广和炒作”“我的成功在于如何迷惑网友，利用网友的天真”。一句话：利用他人的信任骗取利益而不是依靠自己的实力。或许我们这个国家和我们所处的时代如同书中所写的一样非常“疯狂”，越来越多的人因为浮躁而加入到疯狂的大军之中，放弃底线，原则和理想。为了钱和达到自己的目的不择手段的利用他人对社会的信任赚钱。这一切最终都会戕害到互联网商业模式本身，比如我们从此以后对那些所谓“草根”的看法。而最终堵上那些真正想靠实力脱颖而出的草根站长和那些为了理想而坚持的草根站长们成功的路。所以像他这样“成功”的“草根”站长更应该反思和呼吁如何抵制不良的炒作，教大家如何甄别和淘汰不良的网站，为营造一个干净和公平的竞争环境而努力，而不是教更多的人“让这个社会变得更恶心一点。”以上。2011.03.32

44、买这本书完全是出于对豪哥的仰慕，一个草根能做到这份上已经是非常了不起的了，能成为马云、马化腾的人只是少数。虽然我不是玩网站的，但从书中一样学到了很多做人的道理，特别是前面一章，做人就应该有个性，不谦虚并不一定就是骄傲，还有子贡和和珅的故事也让我受益匪浅。没有永远的成功也没有永远的失败，豪哥加油，永远支持你，你的会员：闲看蚂蚁上树。

45、从高中到现在，网民也做了十几年了，看完这本书才发现原来自己幼稚了这么久，网络运营原来是这么攻于心计的事儿，娱乐圈中明星大腕常用的炒作手段，要做好站长，也要谙熟此道。估计要是

《疯狂的站长》

不做站长了，也能转业做个明星经纪人。踏实奋斗，是我们从小被灌输的美德，是成功的基本要素之一，但是在充分竞争的行业中，要想成功，还需要运气和心机。这本书，正是告诉我们在残酷的环境下，如何利用有限的资源让自己的效益最大化，为了达到最终的目的，有的时候不惜要“恬不知耻”。书中并没有惊人之言，我觉得可贵的地方是作者身为一个草根站长，客观真实地讲述了自己创业历程，尤其是创业之初的摸索，会引起很多仍在为将来而彷徨的朋友的共鸣。每个人都有过迷茫的阶段，只是有的人在碰壁之后鼓足勇气做新的尝试，有的人心灰意懒一蹶不振。给自己设定一个合理的目标，然后做成功，其实没有那么难。对做站长有兴趣，或者是想自己创业的，都可以看看这本书，路在自己脚下，认真走，总会找对方向，到达目的地

46、重来没有想到，居然有这样的图书，招数好像都用过，的确草根！看完此书，明白原来这样也能搞网站，无语啊！无非一堆马甲，互相打架。不过，真正做起来，挺难@z还短啊，得写多少啊！不给力，神马完亿啊！

47、你们搞错了，我是2006年注册的老用户了，我不是什么书托，我注册那会，这本书还没出世呢，我是本书读者，也是真心觉得这本书好的，难倒一定要给差评才不是书托马甲，这是什么逻辑？就准大家说坏的，不准说好的？

48、内容比较初级，没有什么高深的理论和数据分析。但是很真切，都是作者的深切体会和实践运作经验。做站不能急切，不能广撒网，要精耕细作，深耕细作。我一直想见一个站，也当站长的瘾，闲暇时打理一下。看过豪哥的书后，我觉得我应该要从新做个计划了。网站上线很容易，但是运营确是个体力与脑力强度都很大的活儿。所以我上线网站前要做好更多的准备。

49、这本书的作者太过特立独行，太有性格，所以被人们认为很高调很趾高气扬。因为揭露新浪向V字名人赠送僵尸粉，前不久，他的新浪微博被封号，最终转到腾讯。豪哥是个很讲义气的人，稍有所了解的人都会知道。至于这本书，则是他建立运营橡树网站的全过程，可以借鉴，不可效仿。从书评来看，朋友们对这本书的争议很多，其实，各执己见就OK了，不必太在乎别人的看法，，，大家说对不？

50、其实做书托也不容易，赚这五毛钱，还要养家糊口，你们都打击他们，他们失业了就更惨了，想想也是蛮可怜的，这个社会就增加多一个不稳定因素了，还好他们不是去偷去抢，就放过他们吧。还有作者也不容易，自费出本书，花了那么多钱不卖出去就亏大了，真的可以理解。

51、自从看了这本书，我就觉得不管谁的评论都是豪哥自己穿的马甲，换不同的id好的坏的评论还有招架，只要能炒作就行，因为他的目的只有一个，那就是提高知名度，引起更多人的好奇心，进而增加书的销量。麻蛋到底要发表多少字才能发表评论啊，凑字数凑字数

52、截至2010年6月13日23点《疯狂的站长》共有书评23条。一星评论6条，4星一条，其余均为五星评论。一星评论中：小心(我呗耐人！) id: yanpeng 2006-05-21加入灰色木马(小蜜酥的马老板) id: muma001 2006-11-13加入松茸.[cmh](中华田园老公) id: March_Liu 2006-11-17加入三人都是06年的老用户，无马甲嫌疑。西藏牧民人 2010-05-21加入蒙你的微笑 2010-05-22加入跳开心果 2010-05-22加入三人 加入时间接近，评论内容均为明贬暗褒的无间发言，有两篇是2006年6月13日发布的。属于无间道马甲。其余19篇五星评论，id注册时间集中在2010年5月16日前后，和2010年5月21前后。初步分析分为两类：亲友团，特征是互联网从业人员，明确表示自己与作者的关系，签名内放置自己的网址做宣传。大兵团，无头像无友邻无小组，评论在两篇左右集中与互联网创业，其中之一为本书。点评：本次书托行动准备不够充分，人力投入量较小，潜伏期短，造成行动隐蔽性差易于识别。在读者提出质疑后反击动作过大，违反“冷处理”、“规模控制”、“充分准备”等原则，虽然无间道战术很有创意，但实施时机过晚，细节很差，没能发挥出应有的作用。建议认真学习《反“反书托”的一点战术思考》<http://www.douban.com/note/10217677/>书托列表后附：图片版本

： <http://www.douban.com/photos/photo/510783258/> NO 名字 签名 加入日期 分类1 枪炮与玫瑰 (青春重来，时光不可以倒) 2006-06-02加入 书托2 博百优 (悄悄的喜欢上博百优www.seogl.cn) 2009-03-07加入 亲友团3 卢松松 (<http://www.lusongsong.com>) 2009-06-06加入 亲友团4 不喝可乐 (床褥已改变。) 2010-05-13加入 大兵团5 海底世界 2010-05-15加入 大兵团6 闲看蚂蚁上树 2010-05-16加入 虫 2010-05-16加入 大兵团8 懒得呼吸 (超级奶妈) 2010-05-16加入 大兵团9 散步的水 (我不是名) 2010-05-16加入 大兵团10 731电车男 (单车坏了) 2010-05-16加入 大兵团11 斯蒂文 2010-05-16加入 大兵团12 爱与梦飞行 2010-05-16加入 大兵团13 谁主沉浮 2010-05-16加入 亲友团14 雷刚 (为何你！) 2010-05-16加入 大兵团15 大人网 (www.Ms8Mr.com) 2010-05-17加入 亲友团16 FC登 (每个人都

《疯狂的站长》

的梦想奋斗) 2010-05-17加入 大兵团17 西藏牧民人 (人小鬼大) 2010-05-21加入 无间道18 蒙你的微:

2010-05-22加入 无间道19 跳开心果 2010-05-22加入 无间道20 我是老大 2010-06-09加入 后

53、作者的经历和成就是当今年轻人的榜样。很欣赏作者长期的刻苦奋斗精神。近两年我在关注作者的动向，深感他是个推陈出新、思想活跃、奋勇开拓的青年先锋。非常高兴地看到他的智慧以书本的形式让我们一起分享

54、只要克服过多的依赖心理和注重技巧的锤炼，实现有效沟通并不是那么遥不可及。每个人都一个不切实际的梦想，我们知道这个梦想永远无法实现，它就如同空中楼阁般引人向往却虚无缥缈，即使如此我们也不会抛弃它，因为那是支撑着我们在不如意的世界中，坚强下去的理由

。 <http://www.meishurencai.com>

55、 http://product.dangdang.com/product.aspx?product_id=20842419看看，全是五星这才叫疯狂

56、昨天在当当看书翻了好几页全是好评，当时觉得有点蹊跷，再加上快下班了，所以没买。今天在这里发现豆瓣的评价和当当真是两个极端，很纠结.....如果书不错的话肯定评论差不多，现在两家的评论是天翻地覆，让人如何选择啊，难道这就是书托搞的吗？

57、我是本书的读者，本书我是读过2遍了，觉得很不错（只能这样说），实在看不惯这么多人在骂，就注册了个id来发言，我之前没id，但我并不是马甲，一直很少用豆瓣，大家信我。对于此事，我的看法是这样的，如果你是一个读者，我觉得你是有需要就买，没需要的话就没必要买，来骂这书如何如何不好的人都不是互联网这个行业的，即使再好的书，他们也说差，而且他们根本也不会买这类书，很多人说买了，实在是糊弄人的，这些人可能在书店或者图书馆工作，也许翻过几翻就说看过。这就好比一个很值钱的域名，我假设它值100万人民币，如果你说把这个域名卖给一个农民，只要1万块，他绝对骂你卖得贵，因为这个域名对他来说一点价值都没有。书也一样，没需要谁会买书，除非那种专门研究书的人，要买很多书来收藏，来评论。

58、我没看过这本书不过这本书按照“书托与反书托”的营销模式确实很有效，关注度已经有了，如果是我关心的内容的书，我可能就已经很好奇这到底是什么书而去买了。书托至所以用这么明显的新ID，乐此不疲的更换新ID发言，甚至在明显已暴露书托身份的情况下依然不改本色，一次一次蹦出来，明显是为了制造一种娱乐效果，吸引更多的人来关注这本书。作者和出版社想必在屏幕的另一端颌首浅笑，心花怒放呢

章节试读

1、《疯狂的站长》的笔记-第255页

201208

2、《疯狂的站长》的笔记-第255页

读完了，感觉想创业，或者没有创业经验的人读读还行。对于互联网从业者来讲太浅了，不过道里基本靠谱。

3、《疯狂的站长》的笔记-第1页

一本讲述了关于网站的创业经历。

《疯狂的站长》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com