

<<网络营销实战指导>>

图书基本信息

书名：<<网络营销实战指导>>

13位ISBN编号：9787113125677

10位ISBN编号：7113125670

出版时间：2011-6

出版时间：中国铁道出版社

作者：藏锋者

页数：327

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：<http://www.tushu007.com>

## <<网络营销实战指导>>

### 内容概要

《网络营销实战指导:知识.策略.案例》简单生动地概述网络营销、电子商务和网络载体的概念与相互关系,总结出网络营销的3个步骤,即产品选择、创建载体和营销推广,并且就新手容易犯的错误加以提醒。

《网络营销实战指导:知识.策略.案例》介绍并分析了多个具有代表性的营销案例,细致详尽地剖析了营销本质,并从中引导读者去认识、理解并实际操作营销策略,让读者真正学到实用好用的营销知识、策略和技巧。

《网络营销实战指导:知识.策略.案例》主要面向网络营销新手,适合各个行业负责网络营销和网络品牌推广的负责人及技术人员阅读,适合有一定基础的读者深入学习,适合作为网络营销相关培训课程的辅助教材。

## <<网络营销实战指导>>

### 作者简介

藏锋者，是一个专注于网络营销、信息安全以及各种网络新兴技术的技术团队。从1999年开始，藏锋者通过无数次的项目合作逐渐形成了核心团队的雏形，至今，一个致力于网络营销、搜索引擎优化、网络安全、信息安全、互联网、云计算等研究方向的技术团队依然在不断进步。我们因生于网络时代而自豪，并深深感到技术的可贵，坚信“善藏锋者成大器！”，也希望更多有志于新兴技术的同道口入进来，共同进步！

## <<网络营销实战指导>>

### 书籍目录

#### 网络营销前置知识

第1章 网络营销和电子商务

第2章 创意是网络营销的核心竞争力

#### 第一步 寻找好的产品

第3章 独此一家、专利与“只有我可以”

第4章 寻求别人没有发现的细分市场

第5章 从“网民都在买”的热销商品中筛选商品

第6章 我的产品最便宜

第7章 建立网络品牌促进网络营销

第8章 没有实物产品那就卖服务

#### 第二步 建立能卖东西的平台——你的网站价值百万

第9章 营销网站建设的前期准备

第10章 精确定位网站目标

第11章 建设优秀网站内容的要点

第12章 取得客户信任

第13章 建设“简单易用”的网站提高转化率

第14章 不断进步

第15章 淘宝传奇

#### 第三步 营销推广策略与潜在客户吸引

第16章 “免费”中的营销推广策略

第17章 网络营销之论坛推广策略

第18章 网络营销之博客推广策略

第19章 网络营销之百科推广策略

第20章 网络营销之搜索引擎营销策略

第21章 网络营销其他推广策略概览

附录 全书案例汇总

## 章节摘录

版权页：插图：在网络营销中，首先需要创业者明白的是，网络营销在通常情况下并不是一鼓作气就能获得成功。

即使一鼓作气成功，后续的耐力缺乏也会成为限制网络营销爆炸式增长的阻力。

网络营销的成功需要有毅力，需要坚持，需要积少成多，需要聚沙成塔——这一点对准备进入网络营销领域的新人尤为重要。

很多初次接触网络营销的人在选取适合自己的营销策略并执行之后，前几次营销往往都是成功的。

因此他们会沾沾自喜，然后开始考虑如何用更优秀的方式换来更多的利润和更多的成功，却慢慢忽视最开始选择的策略，最终的结果往往会在各种所谓“新”的、“奇”的、“划时代”的营销策略中迷失方向，甚至连最开始的利润都得不到——这是典型的好高骛远，也是网络营销新手的大忌。

合理的网络营销发展模式是：采用比较适合自己的方式做网络营销。

在取得一定效果之后，不断地提炼总结成功案例，选择其中比较有效的方式继续做、重复做。

当具有一定规模或者拥有一定利润的时候，再逐步考虑和尝试新的营销方法。

在新的营销模式确立、稳定之前，不要忘记继续重复、坚持以前的成功方式。

当新的营销模式确立之后，根据实际情况，选择两种（或更多）营销模式并行，或者当两者冲突的时候，选择比较优秀的营销模式。

反复上面的过程，在保证拥有一定的、稳定的成功模式的基础上，不断找寻新的、更优秀的营销模式，进而滚动发展。



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:<http://www.tushu007.com>