

<<网络营销实战密码>>

图书基本信息

书名：<<网络营销实战密码>>

13位ISBN编号：9787121077920

10位ISBN编号：7121077922

出版时间：2009.1

出版时间：电子工业出版社

作者：咎辉Zac

页数：463

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>

## <<网络营销实战密码>>

### 前言

很多年之前就有人断言，以后将不再有网络公司，因为所有的公司都将成为网络公司。这个预测未免过于乐观，事实上，先行一步的企业，先行获得了因特网赋予的力量，网络成为他们的竞争优势之一。

如果放眼未来，因特网可能将不再是企业的一种竞争优势，但脱离因特网的企业一定意味着被淘汰。截至2008年6月底，中国已经有2.53亿因特网用户，并且仍然保持较高的增长速度，越来越多的人将越来越多的时间分配给了因特网。

这已经为中国企业拥抱因特网提供了极佳的商业基础。

随着因特网基础设施的不断改善，以及技术的不断进步，企业上网的技术门槛、资金门槛已经空前降低。

现在，借助因特网，偏远山区的果农可以将他们的水果卖到全国，个人也可以一年把数亿美元的鞋卖给美国人。

2008年年初，雪灾封路，湘西40余万吨椪柑积压。

果农在网上发帖，呼吁阿里巴巴的首席执行官马云出手相助。

其实，果农们无需求助任何人，他们自己就可以救自己，借助各种现成的网络手段和工具，他们自己就可以开展网络营销。

但是，因不了解而产生的恐惧，成为阻碍人们充分利用因特网的一个现实障碍。

人们倾向于把网络营销看得过于高深，过于技术化，以为这只是专业人士才做得了的事。

我一向认为，因特网是继电的发现和使用之后，人类最重要的发明。

我们无需了解有关电的专业知识，只要使用它，就可以为我们带来实际的利益。

因特网也是一样，对绝大多数普通人来说，因特网既不神秘，也不高深，它只是一种可以为我所用的现代化信息工具。

只要用，就可以为我们每个人带来实际的利益。

也许，我们需要一本书手把手教我们利用因特网，就像《怎样养鸭》《怎样照相》这样的书。

Zac这本书来得正是时候。

多年来，Zac做了大量普及网络营销知识的工作，他是我非常敬重的一位网络营销专家。

Zac的书从市场与产品研究、网站转化率、带动网站流量三个角度介绍了很多网络营销实战技巧。

最值得推荐的是，Zac介绍的技巧简单、实用，只要愿意，绝大多数普通人都能看得懂，用得上，不需要懂HTML，更不需要懂得编写程序。

我和本书作者Zac是通过因特网认识的，他大部分时间待在新加坡，我们迄今尚未见过面，我们之间所有的交往，都是通过网络进行的。

我想，他普及网络营销知识的过程，也是对自己最好的营销，同时也是对网络营销价值的最好证明。

## <<网络营销实战密码>>

### 内容概要

本书是作者几年来网络营销实战的总结，与其他网络营销书籍最大不同之处是：只专注于实战，不谈理论。本书分三部分详细介绍了网络营销实用策略和技巧，并分析了大量实战案例。

第一部分介绍市场与产品研究，包括用户、市场和竞争对手的调查；产品、目标市场的确定；价格策略；赢利模式等。

第二部分讨论以网络营销为导向的网站设计，包括怎样在网站上卖东西、提高转化率，以及网站目标设定等。

第三部分研究怎样给网站带来流量，详细讨论了电子邮件营销、博客营销、联署计划营销、SEO、免费策略营销等，并简要介绍了事件营销、目录登录、PPC、文章营销、社会网络营销、展示广告、链接交换、流量交换、电子书推广、Wiki推广。

本书适合所有对网络营销、电子商务感兴趣、想在网上传销售的人们，尤其对大专院校网络营销及电子商务专业学生、企业网站的网络营销人员、网络编辑、希望开始网上销售的传统企业营销人员、网络服务公司等更有参考价值。

## 作者简介

咎辉：网名zac，1992年毕业于北京航空航天大学电子工程系，1995年北京电影学院硕士研究生毕业。1997来到新加坡在后期制作公司担任编辑和项目经理等职务。

Zac于2006年开始写中文博客《SEO每天一贴》。

几个月内《SEO每天一贴》成为中国SEO领域被引用最多，最受欢迎的行业博客之一，很多文章在网上广为流传。

Zac也多次受邀在新加坡及中国举办的搜索营销大会及网络营销研讨会、讲座中演讲。

2006年6月Zac与其他三位志同道合者共同发起成立SEO研究团队“点石互动”，现已成为中国SEO研究的旗帜性平台。

2003年创建中新网络科技，是新加坡发展最快的主机供应商之一。  
在没有广告预算及社会关系的情况下，中新网络科技的发展完全依靠网络营销。

除了主机和服务器服务外，Zac也向新加坡、中国及英国、美国、马来西亚等国家数十个客户提供网络营销顾问咨询服务。

在运营自己网站及为客户提供顾问服务过程中，Zac积累了大量网络营销实战经验。  
由于工作语言是英语，Zac在了解、实验国际最新网络营销趋势和手法方面有独特优势。

<<网络营销实战密码>>

书籍目录

第1篇 市场与产品研究	第1章 网络营销实战基础概念	1.1 网站, 网络营销和电子商务	1.1.1
网络营销就是在网上卖东西的技术	1.1.2 电子商务是在网上卖东西的整个过程	1.1.3 网站	1.1.3
是电子商务的最主要场所, 也是网络营销最主要的工具	1.2 一个营销策略发挥到极致	1.2.1	1.2.1
各种网络营销手段都能成功	1.2.2 网络营销手法的选择	1.2.3 最重要的是坚持	1.3 后续
销售概念和应用	1.3.1 获得第一次客户信任成本最高	1.3.2 赔本获得客户也能最终赢利	1.3.2
1.3.3 后续销售实例	1.3.4 与客户保持联系	1.4 提升 (upsell) 销售概念和应用	1.4.1
用户已经掏出钱包的时候	1.4.2 网上提升销售的方式	1.4.3 提升销售不要惹人烦	1.5 网
络品牌与网络营销	1.5.1 什么是网络品牌	1.5.2 产品同质化必然要求品牌	1.5.3 多媒
体技术促进网络品牌	1.5.4 网络品牌的最高追求	1.5.5 品牌首先是好的产品	1.5.6 网
络品牌的建立	1.6 长尾理论与20/80定律	1.6.1 什么是长尾理论	1.6.2 20/80定律
1.6.3 长尾与网络营销	1.7 创意是网络营销的核心竞争力	1.7.1 没有创意就没有眼球	
1.7.2 网上创意爱情故事	1.7.3 怎样创意	1.8 IT还是营销	1.8.1 网站是营销渠道
1.8.2 观念的改变	1.9 实验和数据监测	1.9.1 网站使精确实时实验成为可能	1.9.2 实验
, 实验, 再实验	1.9.3 实验什么	1.9.4 怎样进行网站实验	第2章 网络营销赢利
第3章 网	第4章 产品和价格策略	第2篇 网站设计	第5章 能卖东西的网站
第6章 电子邮件营销	第7章 搜索引擎优化	第8章 免费策略营销	第9章 联署计划营销
第10章	第11章 线下营销	第12章 资源合作营销	第13章 其他网络营销手法概述
第14章 网	第15章 网络营销效果监控评测		

章节摘录

第1篇 市场与产品研究第1章 网络营销实战基础概念1.1 网站，网络营销和电子商务本书研究网络营销和电子商务实战，虽然不探讨任何理论和学术定义，但了解网站、网络营销及电子商务之间的关系，对网络营销人员还是有一定的实际意义的。

1.1.1 网络营销就是在网上卖东西的技术我不想用学术研究的方式给出定义，只是简单地探讨这三者之间的区别。

从一个网络营销实践者的角度看，网络营销就是在网上卖东西，研究怎样卖出去，怎样卖得更快、更多。

如果从纯理论的角度看，要想定义得科学，就要牵扯到很多辩论和不同角度的阐释，这与实践没什么大关系。

有的学者认为网络营销不是网上卖东西这么简单，还应该包括建立品牌、促进线下销售、客户服务等含义。

而这些含义其实还都是归结到怎样在网上卖东西。

在网络上建立品牌，当然是网络营销的功能之一。

但建立了品牌是想干什么？

无非还是要卖东西。

## &lt;&lt;网络营销实战密码&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

电子商务是未来互联网的最大应用，所有企业和营销人员都应该学习如何有效进行网络营销。Zac身在异国他乡，没有背景，没有人脉，从零开始，已经成功靠网络为生四五年，他的网络营销实战经验相信会给国内企业网站和中小站长们带来不少帮助和启示。

——蔡文胜 北京联想时代科技有限公司董事长，265.com创始人Zac的《网络营销实战密码》一书和他的“搜索引擎优化SEO每天一贴”博客一样，信息量大，通俗易懂，内容充实，专业而详细地阐述了网络营销方方面面的细节。

在阅读的过程中，书中的不少观点带给我很多启示和思考，介绍的各种实用技巧也令人跃跃欲试，是一本难得的指导中国互联网从业者的好书。

——月光“月光博客”作者我经常到学校去讲解网络营销的经验与成功案例，我认为唯有实战经验才能有助于面对不断改变与创新的网络营销环境。

本书的作者不吝于将他多年来在网络营销的宝贵经验与大众分享，实乃有志成为网络营销专业人士的必备宝典。

——张志弘 台北市网际网路广告暨媒体经营协会理事长网络营销重要的是思路、技巧，更重要的是实战，在实战中决策、把握，最重要的是坚持。

本书的一些经典案例希望能给读者亲身的感受。

——图王（章征军）站长网admin5.com创始人Zac成名于搜索引擎优化（SEO），但他对互联网的认知远超于此。

本书以网络创业开头，贯穿网络营销的方方面面，特别是将营销的理念融入在所有互联网资源和技术的应用中。

如果你有任何创业的冲动，如果你的冲动源于互联网和生意，在冲动之后，建议看看《网络营销实战密码》再出发。

——倪英伟 搜索引擎大会主席这是一本真正全面系统的实战网络营销书籍，我隆重建议所有从事网络营销服务的厂商、代理商都来认真阅读，也建议所有希望利用网络开拓生意的中小企业主都能够好好阅读。

——曾荣群 厦门时义浩维科技有限公司总裁人们过多地注意了网络营销的差异化，缺少网络推广技术在各种营销方法中应用的研究。

本书的作者在网络营销的实战和技术的交汇上做了开创性的研究，这是本书的亮点。

——上海伟雅（宋小林）“上海伟雅网商故事网商研究”博客作者，网商研究专家，网商研究中心副秘书长，著有《我们是网商》等5本网商故事专著网络营销需要有一本专著，来解释目前互联网上扑朔迷离的各种营销方法，说明它们的同一性，它们的差异性，它们的局限性，以及它们的可操作性。

感谢作者写了这样一本操作性极强的书。

——指间柔沙（齐春霞）“指间柔沙博客营销研究”博客作者，阿里巴巴两届十大博客奖，国内第一家博客营销服务团队

——点亮博客营销团队秘书长我所见过的最实用的网络营销书籍。Zac作为实战派网络营销专家，本书结合了他本人的实战经验及众多经典案例，还包括了许多领先的、优秀的网络营销方法及技巧，使复杂的网络营销技术变得浅显易懂，非常值得一读！

一书在手，网络营销不用愁！

——何旭明 杭州思亿欧网络科技有限公司(seo.com.cn) CEO Onlinemarketing在中国现在才刚刚开始，甚至对于世界来说，很多的网络营销方法都是在摸石头过河。

掌握的技巧和知识越多，知晓得越多，那么离未来电子商务成功之路可能越近。

系统地读这本书，它几乎涵盖了现在网络营销的方方面面，是提升技能的好帮手。

——小鹏（付必鹏）点石互动联合创始人Zac出书，对于自己和点石互动，都是一件好事。

我曾几次去国内一些城市的大书店里逛过，有关网络营销方面的书籍并不多，虽然有几本陈列在书架上，但是可读性和实战指导性均不强。

Zac撰写的这本书涵盖了当前的主流网络营销方法，并附加了大量详实的案例，值得我们去阅读。

<<网络营销实战密码>>

最后，希望购买本书的读者能从中获益。

——Robin（柳焕斌）点石互动联合创始人



## <<网络营销实战密码>>

### 编辑推荐

《网络营销实战密码:策略·技巧·案例》适合所有对网络营销、电子商务感兴趣、想在网上传销的人们,尤其对大专院校网络营销及电子商务专业学生、企业网站的网络营销人员、希望开始网上传销的传统企业营销人员、网络服务公司等更有参考价值。

在《网络营销实战密码:策略·技巧·案例》中可以注意了网络营销的差异化,缺少网络推广技术在各种营销方法中应用的研究。

《网络营销实战密码:策略·技巧·案例》的作者在网络营销的实战和技术的交汇上做了开创性的研究,这是《网络营销实战密码:策略·技巧·案例》的亮点。

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>