

<<网络营销工具与方法>>

图书基本信息

书名：<<网络营销工具与方法>>

13位ISBN编号：9787561535882

10位ISBN编号：7561535880

出版时间：2010-8

出版时间：厦门大学出版社

作者：刘晓敏 编

页数：194

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>

## <<网络营销工具与方法>>

### 前言

21世纪人类社会已经步入网络经济时代，网络的优势和价值已经被社会各界所认同，同时网络营销成为当前理论研究、企业实践的热点。

网络营销是企业为实现整体市场营销目标，依托现代信息技术与网络技术而开展的、以满足顾客需求为中心的新型营销方式。

它既对传统营销带来新的挑战，也为市场营销开拓了广阔的发展空间。

目前，网络营销成为企业一种先进的营销方式，同时，企业的实践活动极大地促进了网络营销理论的发展。

我国拥有最庞大的网民群体，他们构成了巨大的网络消费群体。

特别是近年来，随着网络技术和网络营销环境的变化，我国出现了许多新的网络营销资源和网络营销模式，这既丰富了网络营销的教学内容，也对网络营销的教学提出新的挑战。

在今天，培养适应社会发展需要的网络营销人才已成为高等院校及培训机构的一项重要任务，但目前我国对于网络营销课程教学内容的研究还处于探索阶段，特别是目前网络营销的教学内容大大滞后于企业的实践。

基于这个背景，我们邀请了几位富有教学经验的教师参与本书的编写，希望能够为企业培养技能型的网络营销人才提供有益的教学参考。

这些老师长期从事网络营销及相关课程的教学工作，对网络营销的教学有较多的研究和实践经验；同时，我们很荣幸地邀请到几位来自企业的专家参与本教材的编写，他们是：福建木业网络有限公司的尹春梅女士和福州天路网络有限公司的徐群仁先生、王容先生，他们的积极参与既丰富了本教材的内容也增强了本教材的实用性。

本教材设置六个学习情境：网络营销工具的使用、网络营销导向的企业网站分析与诊断、搜索引擎营销、Email订营销、博客与RSS营销、网络广告，详尽地介绍了网络营销的操作策略和实际的运用方法。

本教材具有以下特点：（1）从当前高职高专的教学特点出发，按照应用型人才培养模式的教学要求，突出对学生基本技能的掌握和技术应用能力的培养。

（2）紧密结合当前网络营销的发展动态，以理论和实践相结合为主线，将网络营销的知识和企业现实的网络营销实践活动紧密结合，具有很强的现实性和实践性。

（3）以提升学生职业素质为目标，在内容编排上将理论知识、案例分析、教学任务相结合，并引用了大量具有代表性的案例资料作为教学素材，有助于培养学生分析问题和解决问题的能力。

（4）以职业技能为本位，采用任务驱动式教学设计，详细介绍了目前企业常用的网络营销工具和方法及其应用，有助于学生尽快掌握开展网络营销所需要的知识与技能，体现

## <<网络营销工具与方法>>

### 内容概要

21世纪人类社会已经步入网络经济时代，网络的优势和价值已经被社会各界所认同，同时网络营销成为当前理论研究、企业实践的热点。

网络营销是企业为实现整体市场营销目标，依托现代信息技术与网络技术而开展的、以满足顾客需求为中心的新型营销方式。

它既对传统营销带来新的挑战，也为市场营销开拓了广阔的发展空间。

目前，网络营销成为企业一种先进的营销方式，同时，企业的实践活动极大地促进了网络营销理论的发展。

## &lt;&lt;网络营销工具与方法&gt;&gt;

## 书籍目录

前言学习情境1：网络营销工具的使用	任务一：搜索引擎查询工具	知识准备	1.1 搜索引擎查询工具
1.1.1 Alexa工具栏	1.1.2 Google工具栏	任务实施	任务二：域名查询工具
1.2 域名与主机工具	1.2.1 域名查询	1.2.2 IP转换成域名查询	任务三：关键字工具
1.3 关键字工具	1.3.1 Google AdWords关键字工具	1.3.2 百度推广工具	1.3.3 百度指数
1.3.4 百度火爆地带	1.4 关键字分析	1.4.1 关键字分析	1.4.2 Meta生成器
1.4.2 Meta生成器	1.5 搜索引擎及目录免费登录入口	1.5.1 Google登录	1.5.2 百度登录
1.5.3 雅虎中国目录登录	1.5.4 英文搜索引擎自动提交	1.6 内容与结构检测工具	1.6.1 搜索引擎蜘蛛模拟器
1.6.2 在线URL检测	1.6.3 优化结果查询	1.6.4 搜索引擎收录情况查询	1.6.5 网站信息统计
1.6.6 Google更新检查与查询工具：Google Dance	1.6.7 监测网站运行情况	1.6.8 与竞争对手网站进行比较	1.6.9 链接广度、PR、Alexa排名
1.7 Google新功能	1.7.1 Google地图登录	1.7.2 Google网站管理工具	任务实施学习情境2：网络营销导向的企业网站分析与诊断
2.1 网络营销导向的企业网站建设	2.1.1 企业网站建设的一般要素	2.1.2 企业网站的建设步骤	2.1.3 网站建设对网络营销的影响
2.2 网络营销导向的企业网站评价	2.2.1 营销导向企业网站的典型问题	2.2.2 网站的评价	2.2.3 网站的诊断
3.1 认识搜索引擎	3.1.1 搜索引擎营销的发展阶段	3.1.2 搜索引擎营销的类型	3.1.3 搜索引擎营销的主要模式
3.2 搜索引擎营销的工作原理	3.3 搜索引擎登录	3.3.1 搜索引擎登录技巧	3.3.2 搜索引擎优化的步骤
3.4 搜索引擎优化(SEO)	3.4.1 搜索引擎优化概述	3.4.2 搜索引擎广告概述	3.4.3 搜索引擎优化技巧
3.5 搜索引擎广告策略	3.5.1 付费搜索引擎广告概述	3.5.2 搜索引擎关键词广告的特点	3.5.3 搜索引擎关键词广告应用中的问题探讨
3.5.4 搜索引擎关键词广告的投放策略	3.6 搜索引擎营销效果分析	3.6.1 搜索引擎营销效果的评估方式	3.6.2 影响搜索引擎营销效果的因素
3.6.3 增强搜索引擎营销效果的方法	3.6.4 任务实施学习情境3：搜索引擎营销	3.6.5 任务：对具体网站进行搜索引擎优化	3.6.6 任务：结合企业项目，开展Email营销
4.1 Email营销概述	4.1.1 Email营销的诞生与发展	4.1.2 Email营销的现状和问题	4.1.3 Email营销的分类
4.2 邮件列表	4.2.1 建立邮件列表发行平台	4.2.2 邮件列表的主要资源	4.2.3 提供有价值的邮件内容
4.3 邮件群发	4.4 Email营销管理	4.4.1 Email营销评价指标	4.4.2 Email营销的有效性分析
4.5 病毒性营销	4.5.1 病毒性营销的概念	4.5.2 病毒性营销的起源和基本原理	4.5.3 实施病毒性营销的基本方式
4.5.4 让病毒营销取得好效果的策略	4.5.5 病毒营销实施要注意的事项	5.1 Web2.0基本思想与技术	5.1.1 Web2.0
5.1.2 Web3.0营销	5.2 博客营销	5.2.1 博客营销概述	5.2.2 博客营销模式
5.2.3 博客营销策略	5.3 RSS营销	5.3.1 RSS营销概述	5.3.2 开展RSS营销的基本模式
5.3.3 RSS营销策略	6.1 网络广告的概念与特点	6.1.1 网络广告的概念	6.1.2 网络广告的特点
6.2 网络广告的类型	6.2.1 网站广告	6.2.2 网页广告(以新浪为例)	6.2.3 赞助式广告
6.2.4 搜索引擎	6.2.5 分类目录广告	6.2.6 墙纸式广告	6.2.7 聊天室或BBS广告
6.2.8 互动游戏式广告	6.2.9 免费邮箱隐含广告	6.2.10 网络实名和通用网址	6.2.11 列表分类

<<网络营销工具与方法>>

播发型广告	6.2.12	电子邮件广告	6.3	网络广告的收费模式	6.3.1	每千人成本(Cost Per Thousand Impressions, CPM)收费模式
					6.3.2	每千次点击成本(Cost Per Thousand Click-Through, CPC)收费模式
				6.3.3		每行动成本(Cost Per Action)
6.3.4		包時計费方式	6.4	网络广告的发布	6.4.1	自设公司网站做广告
		在公共网站上发布广告	6.5	网络广告效果评估	6.5.1	网络广告效果评估的特点
	6.5.2	网络广告效果评估指标		6.5.3	网络广告效果评估方式	任务实施

## 章节摘录

插图：（3）翻译当将光标悬停在某个英文单词上时，翻译功能会用以下某种语言显示该单词的含义：简体中文、繁体中文、法语、德语、意大利语、日语、韩语、俄语、西班牙语等。也可以将整个网页翻译成指定的语言，做法是：点击翻译按钮的下拉菜单，然后选择翻译此页，如图1-14所示。

（4）翻译栏当访问的网页所使用的语言不同于Google工具栏语言时，工具栏会在浏览器窗口顶部附近显示翻译栏，并询问是否要翻译此网页。

点击“翻译”或点击工具栏上的“翻译”即可对此网页进行翻译。

点击显示原始网页或“×”图标可以关闭翻译栏并查看原始网页。

如果更改了偏好的翻译语言，工具栏就会记住语言偏好的设置，以后翻译网页时它便会自动采用已选择号的偏好语言，如图1-15所示

## <<网络营销工具与方法>>

### 编辑推荐

《网络营销工具与方法》是高职高专现代服务业系列教材·电子商务系列之一。

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>