第一图书网, tushu007.com

<<网络成功营销权威指南>>

图书基本信息

书名：<<网络成功营销权威指南>>

13位ISBN编号：9787111309574

10位ISBN编号：711130957X

出版时间：2010-8

出版时间：机械工业出版社

作者：Frank J. Rumbauskas Jr.

页数：191

译者：赵俐,杨建军

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

前言

本书讲的是网络营销，相信大家对于营销都不陌生，那么什么是网络营销呢？
许多人都没有真正理解网络营销的含义。
更有许多人存在重大的误解。
而且，大部分人都没有认识到网络营销的重要性，致使这样一个强大的工具没有完全发挥出它的作用。
这正是阅读本书的重要意义所在。
本书作者是一位畅销书作家，也是一位营销专家。
从白手起家到百万富翁，他只用了6年时间，网络营销的魅力在这位传奇人物的身上得到了淋漓尽致的展示。
作者为我们揭开了网络营销的神秘面纱，详细介绍了他从零起步到最后成为网络营销专家的每个步骤和细节，更有他自己独创的一些从来不为人知的秘诀和技巧。
有人说网络营销是一门艺术，而作者不但把它看成一门艺术，更把它作为一门科学，不断地尝试、测试和改进。
他的网站自创立到现在，一直没有停止过测试、优化和调整，这与Intemet的特征不谋而合，因为Intemet本身就是在不断变化和发展的，而且变化速度之快，常常超乎我们的想象。
就在短短的几年前，博客、播客和视频站点还是“奢侈品”，而现在几乎人人都可以拥有它们。
每天都会有新的网络营销工具诞生，都在等待着我们去发现和利用。
现在，就让我们跟随作者这位营销专家的脚步，分享他通过大量实践获得的营销技巧和秘诀。

内容概要

本书作者是《纽约时报》畅销书作者，是著名的网络营销专家。
　本书讲述了许多网络营销的技巧、经验和秘诀。
全书共分6 部分39 章，内容包括：网络营销现状、网络口碑营销、如何产生针对性强且高质量的流量、如何将流量变为销量、如何赚取后端利润。
　本书适用于市场营销人员、各种规模的企业经营者和独立创业者，同时也适用于对网络营销感兴趣的所有读者。

作者简介

FRANK J. RUMBAUSKAS JR是纽约时报畅销书《Never Cold Call Again!》和《Selling Sucks》的作者。他的观点经常被主流媒体引用，包括美国的《企业家》、《投资者商业日报》和《销售力》等。

书籍目录

译者序 序 前言 致谢 第1部分　在线营销现状　第1章　网络营销的误解　第2章　网络营销目标　第3章　网络营销的未来　第4章　在线业务成功的基础　第2部分　塑造在线品牌　第5章　在线身份：成功网络营销的基石　第6章　快速建立可信的专家地位　第7章　快速建立可信的在线媒体知名度　第8章　获得媒体持续关注和信任度　第9章　通过离线身份来增加在线可信度　第3部分　在线口碑营销　第10章　什么是口碑营销　第11章　在线角色决定成败　第12章　利用博客进行口碑营销　第13章　使用播客进行口碑营销　第14章　利用视频播客进行口碑营销　第15章　利用Twitter进行口碑营销并吸引跟随者　第16章　使用恶作剧、喜剧和宣传噱头吸引注意力　第17章　最重要的口碑营销渠道—建立你自己的社交网络　第4部分　生成针对性强、高质量的流量　第18章　流量生成和搜索引擎优化　第19章　电子邮件列表：你最宝贵的在线资产　第20章　快速获得流量：经济高效的每点击付费营销　第21章　用你的文章来增加访问量并建立反向链接　第22章　如何利用Internet论坛来增加流量和吸引访问者　第23章　Craigslist和其他Internet分类广告网站的潜在价值　第24章　利用免费赠品迅速吸引大量用户　第25章　YouTube和在线视频：吸引流量的新手段　第26章　联盟：你自己的网络经销商　第27章　合作经营：扩大邮件列表的利器　第28章　利用“告诉朋友”系统实现业绩倍增　第29章　利用在线竞赛创造访问量新高　第30章　利用产品发布在最短的时间内创造大量收益　第5部分　将流量变为销量　第31章　主页结构：远比你想象的重要　第32章　撰写广告文字：自己的在线销售说明　第33章　邮件跟进系统：长期利益的引擎　第34章　特价配售、交叉销售、二次特价配售：即刻增加50%销量　第35章　被客户放弃的购物车：一个隐藏的宝藏　第36章　在线转化测试：推动利润快速增长　第6部分　揭秘隐藏的后端利润　第37章　后端利润：网络营销的最大红利　第38章　利用联盟促销增加收入　第39章　利用在线身份创造离线收入　后记　在线营销蕴含无穷的机会　附录　整合营销入门

章节摘录

我只是凭我的记忆写出了这个清单，因为除了一种策略没用到以外，以上的策略我都使用过，而且还使用了更多的策略！
根据你的身份和目的的不同，你可以使用全部或部分技巧。
公司销售员如果只想吸引新客户而免除主动打电话推销的麻烦，那么只需要上面清单中一半儿的技巧就足够了。
但是，像我这样想要通过网站的自动运行获得丰厚利润的人就需要用到所有这些技巧，此外还需要更多的技巧。
另一方面，那些只想吸引客户而无其他目的的销售员可能感到诧异——为什么这个清单中有这么多技术适用于他们。
仅仅因为你不是企业经营者，并不意味着你就不能使用他们所使用的强大工具！
是的，有很多东西需要学习。
是的，这将花费时间。
但是，不要看到这一长串清单就望而却步。
我近来的工作并不费劲，除非我想那样做。
真正需要做的都是一些前期工作，在那之后你就可以让业务自动运营了，你只需付出很少的必要维护工作即可享受它所带来的回报。
甚至可以把大部分工作廉价地外包出去，而不需要再考虑这些工作。

后记

时光回到2002年，那时我还是一名小企业经营者。
我破产了。
我是亚利桑那州菲尼克斯的电信和Internet服务销售代理50%股份拥有者。
我们曾是顶尖的阶层，声望卓著，也过着舒适的生活，因为收入丰厚，所以从来也没有考虑过要节约。
9.11恐怖袭击发生了，昔日的高收入如今几乎一无所有。
9月的11号之后就再也没有卖出过任何东西，10月份亦是如此。
在这一年的剩余日子中销量也不佳，直到第二年春天才有所转机。
我已经出现了严重的债务危机，别无选择，只有辞职去找一个底薪较高的销售工作。
我的银行账面上只有可怜的18美元，除了找工作我还能做什么呢？
有了收入以后，我又能支付各种账单了，偶尔也能够出去吃个晚餐，但我已经习惯了原来经营自己业务时相对比较自由的生活，现在又重新靠工作来生活是我非常不情愿的。

媒体关注与评论

“我亲眼目睹了Frank是怎样利用Internet创造源源不断的财富的，我完全被他折服了！
本书并不是讲理论，而是介绍了一位大师的基本策略。
立即阅读，让他教你应该怎样做。
”　　——Robert G. Allen，畅销书《Multiple Streams of Income》的作者“Rumbauskas知道在最短时间内建立一个真正的Internet营销业务都需要些什么。
他并不是墨守成规地去遵守商业规则，而是自己创造规则。
”　　——Armando Montelongo，美国顶级房地产投资商，也是A&E家装房地产真人秀的明星“如果你的Internet营销手册还是2008年的，那么它已经太老而且过时了。
如果你想现在和未来在互联网上干一番大事业，请购买这本书。
”　　——Michael Port，《The Think Big Manifesto》的作者“如果你想打败竞争对手，在你的互联网业务领域内成为霸主，那么这本书就是你的智囊。
我强烈推荐它！
”　　——Joel Comm，《纽约时报》畅销书《Twitter Power》的作者“本书是一个行动纲领，向你展示了如何利用Internet来实现业务盈利。
本书是你开展业务的一个绝佳起点。
”　　——Mark Joyner，畅销书《Integration Marketing》的作者

编辑推荐

《网络成功营销权威指南》编辑推荐：《纽约时报》评选的畅销书、Amazon畅销书，听作者讲述网络成功创业的传奇故事，掌握网络营销的所有终极秘诀，永远摆脱打电话推销的麻烦。

第一图书网, tushu007.com

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