

<<SEO和AdWords营销的59个实用>>

图书基本信息

书名：<<SEO和AdWords营销的59个实用技巧>>

13位ISBN编号：9787121133657

10位ISBN编号：7121133652

出版时间：2011-5

出版时间：电子工业

作者：高采平

页数：221

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>

<<SEO和AdWords营销的59个实用>>

内容概要

网络营销变得如此重要，以至于不管是国际大企业、几个人的小公司，还是个人网络店铺，如果不开展网络营销活动，都将在激烈的市场竞争中被淘汰。

《SEO和AdWords营销的59个实用技巧》针对搜索引擎优化(SEO)和AdWords营销提出了59条简便、实用、易行的方法和技巧，帮助企业的网络营销人员、小企业的企业主不用花高薪聘请专业的网站设计师，就可以自己动手优化网站、设计有效地广告活动，从而提高网站的搜索排名、改善网站的表现，吸引更多顾客，从而创造更多的销售额。

作者简介

乔恩·史密斯网络营销专家、网站战略分析师，他参与了英国亚马逊网站、Kitbag . com网站的创建。

11年来，他为许多公司提供了网络营销方案和网络战略发展建议。

他创建了自己的电子商务网站，并成功经营其网络业务。

他的《利用Twitter抢占市场》(Dominate Your Market with Twitter)在英国广受欢迎。

书籍目录

上篇 seo的52个实用技巧

- 第1章 谷歌的特别之处
- 第2章 勇争 第一
- 第3章 自然列表和付费列表
- 第4章 从谷歌的角度看待你的网站
- 第5章 数据分析
- 第6章 元数据整理
- 第7章 在域名中使用关键词
- 第8章 网站数据分析
- 第9章 链入链接的重要性
- 第10章 确定合适的域名
- 第11章 完善在域名注册机构的账户信息
- 第12章 网站页面的设计
- 第13章 谷歌搜索
- 第14章 靠广告赚钱
- 第15章 关键词密度
- 第16章 术语解读
- 第17章 在搜索引擎上注册
- 第18章 重要的代码
- 第19章 正确使用图片
- 第20章 明确表明意图
- 第21章 使用正确的方式创建页面
- 第22章 让你的页面在谷歌上占据 第1页
- 第23章 伪装成两个不同的品牌
- 第24章 对seo效果进行基准测试
- 第25章 网页等级、相关性和可信度
- 第26章 开放目录项目的重要性
- 第27章 谁在与谷歌竞争
- 第28章 让网站与时俱进
- 第29章 网站地图和谷歌
- 第30章 你的关键词表现如何
- 第31章 数字密集运算
- 第32章 虚拟世界的定位管理
- 第33章 跟随谷歌的最新变化
- 第34章 感受到速度的重要性
- 第35章 在网站上使用专业、简洁的代码
- 第36章 网站上不要使用的几种工具
- 第37章 获得免费的帮助
- 第38章 深入了解市场
- 第39章 社交网站和对话的力量
- 第40章 为目标计算机设置好的导航
- 第41章 开展多语种网站营销活动
- 第42章 不断调整和完善
- 第43章 网址和名字的重要性
- 第44章 通过用户测试检测你的搜索结果

<<SEO和AdWords营销的59个实用>>

第45章 邀请他人建立链接

第46章 重视其他搜索引擎和企业目录

第47章 应对来自网络的批评

第48章 对seo的简单总结

第49章 谷歌付费广告

第50章 警惕seo“专家”

第51章 关于seo虚假广告

第52章 一点警告

下篇 adwords营销的7个实用技巧

第53章 adwords究竟是什么

第54章 确定战略

第55章 关键词的重要性

第56章 开始使用adwords

第57章 广告组和高级广告词 (advanced adwords)

第58章 写出有杀伤力的广告

第59章 广告测试、跟踪和转化

章节摘录

如果你还不确定自己是否可以只依靠现在的排名，而不使用AdWords提供的额外收益和安全策略来取得成功，你可以这样考虑…… 谷歌的成功在一定程度上取决于它简洁的外观和感觉。

它的简洁一直是喧嚣的网络世界中的一片净土。

谷歌是个搜索引擎，它的主要特色，也是它存在的原因，是搜索框，框中闪烁的光标等待着你的提问。

谷歌从来不把它主页上的空间出售给广告主。

谷歌最关注的不是广告和商业推广，而是信息。

谷歌提供的工具和应用程序并不比主要的门户网站少，而它的主页还像1998年那时一样简洁，它这样做的目的是为用户提供一个有效的搜索引擎。

20世纪90年代末期和21世纪初的一些大型门户网站的问题在于它们在主页上堆积了各项服务和专题，并放置了太多的第三方广告。

它们为什么这样做？

因为这是它们的生财之道。

而谷歌的首要任务是为用户提供准确的回应，为用户提供关于他们搜索的词或短语的信息。

从根本上讲，这意味着提供信息的网站的排名，总要比以赢利为目的的网站(商业或电子商务网站)靠前。

尽管你可以采用一些技巧来抵制这一趋势，但你总是居于次要地位。

因此，如果你能够真正理解谷歌的主要意图的话，你就应该能够认识到，既然谷歌提供了这种付费的搜索广告服务，它的存在就是有原因的。

既然谷歌是一个企业，它就是以赢利为目的的，不过谷歌在通过AdWords赢利的同时，也能够保证它对用户的吸引力，因为谷歌搜索非常好用。

谷歌的目的是为用户提供公正客观的搜索结果。

它的法则(尽管一直在改变)总是偏向于信息网站，而不是商业网站。

因此如果你有什么东西要出售的话，谷歌往往会建议你花钱为网站做广告，作为回报，谷歌会把对你的产品或服务感兴趣的“目标”用户吸引到你的网站上来。

你付款，谷歌为你带来顾客。

导入链接 链接一直是搜索引擎优化中的一个关键要素。

过去曾经出现过链接热，当时每一位网站所有者都链入了大量的网站，作为回报，其他网站与之建立了互惠链接。

网站所有者对该系统的滥用惹火了谷歌。

现在流行的是导入链接，即许多其他的网站链入你的网站，在谷歌的眼中你就成为“权威”(只要你不与这些网站建立互惠链接)。

一个拥有许多导入链接的网站往往在谷歌搜索结果中有着比较好的排名。

因此，我们可以说搜索引擎优化的一个关键要素就是导入链接。

这就存在一定的问题，谁愿意与你建立链接呢？

如果你的页面内容丰富、客观公正、信息性强，你就拥有成功的机会，你打算通过AdWords推广你的网站，因为你是商家，因此你的网站被界定为商业网站。

我确信你拥有非常好的文本，非常好的产品或服务说明，非常漂亮的图片，并拥有强有力的销售信息，不过从根本上讲，你永远都不是“信息丰富”的网站，因此没有多少网站愿意与你建立链接。

不过在AdWords眼里，大家都是平等的。

在AdWords看来，不管你是否拥有导入链接，也不管你在谷歌看来是否具有权威性——只要你能够合理地开展推广活动，你每次都会出现在第一页。

何时开始AdWords推广活动 现在！

严肃地讲，如果你的网站已经发布，你最好尽快开展推广活动。

你应该马上使用AdWords(不过你最好先读读本书)。

<<SEO和AdWords营销的59个实用>>

为什么如此紧急？

对于入门者来讲，AdWords的确奏效，根据你所在行业的情况，你也许只需要少量或中等水平的投资。

AdWords如此有效的原因是，推广活动的每个方面都是可以测量的，你甚至可以知道每开拓一名新顾客需要的费用，你也许很难找到其他能够提供如此优质廉价的服务，并且全天24小时不间断地在全球范围内开展服务的服务商了。

此外，你应该现在就开始AdWords推广的原因是，它现在非常流行。

尽管AdWords已经有7年的历史了，许多公司还没有意识到它的存在和潜力。

信不信由你，如果现在就开始使用AdWords，你还是早期尝试者之一，如果你的预算资金非常紧张，你也可'以凭借很少的支出取得非常好的效果。

当你的竞争对手决定关注AdWords时，一切就都改变了。

你如果能抢在他们的前面快速发展壮大的话，你就能战胜他们！

P143-145

编辑推荐

关于搜索引擎优化，本书包含了52条实用的方法和技巧，包括：如何站在顾客的角度考虑，将顾客吸引到你的网站；在网站的恰当位置使用恰当的关键词的重要性；用简单明了的语言描述产品或网站上的其他信息元；利用社交网络等新媒体扩大你的网站的影响..... 关于AdWords营销，本书包含了7条有用的建议。

包括：究竟什么是AdWords活动；制定正确的AdWords活动战略；找到有效的关键词；如何创建AdWords活动；有效使用搜索网站的广告词编辑器；写出有杀伤力的广告；跟踪网站上的点击来源并将它们转化为实际销售。

高采平的《SEO和AdWords营销的59个实用技巧》将为大家介绍SEO和AdWords营销的59个实用技巧。不必花高薪雇用专业的网站设计师，通过本书的指引，你自己就可以在家进行网站的计和优化，从而提高搜索排名，改善网站在网络上的影响，吸引更多顾客。

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>