

<<狼客>>

图书基本信息

书名：<<狼客>>

13位ISBN编号：9787121200069

10位ISBN编号：7121200066

出版时间：2013-5

出版时间：电子工业出版社

作者：刘谋清,胡敏

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

从来没有一种技术能对人类产生如此迅速而巨大的影响，这个技术就是信息技术。

造就这种技术的一个主要事物就是互联网。

随着互联网的日益普及以及成熟，企业可以通过网络进行几乎所有的商业活动，造就了非常多杰出的企业，包括：以李彦宏为首的百度、以马云为首的阿里巴巴和以马化腾为首的腾讯等。

造就这些价值上百亿的企业、提供了上千万就业机会的，就是曾几何时还不为人所知的互联网。

互联网为全世界开辟了另外一个新天地，我们的企业要顺应时代发展，与这个新世界成功对接就要好好地学习和了解新的规则和规律。

网络营销就是通过互联网，把产品和服务成功推销出去的一种新的营销技术。

网络营销伴随着互联网的浪潮而来，自从互联网诞生伊始，市场营销人员就同时在网络上展开营销活动了。

网络营销几乎可以做到传统营销所能达到的任何效果。

网络营销能够帮助我们打造品牌，建立网络销售渠道，把我们的产品和服务卖到世界各地。

互联网的超速发展和逐渐成熟大大提升了网络营销对于企业营销的重要性。

在2012年，中小企业开展在线销售、在线采购的比例分别为25。

3%和26.5%，利用互联网开展营销推广活动的比例为23。

0%。

随着企业在网络营销中的投入不断加大，中国网络营销极速扩张的时代已经来临。

在同样的机遇下，为什么有的企业取得了巨大的成功，而有的企业只能苦苦支撑并且最后还是以失败告终呢？

成功的企业善于学习，善于总结成功者的经验，再复制别人的成功，而未成功企业只是自己摸索，不断走弯路，最终无法成功还对网络营销丧失了信心。

事实上，根据二八定律，成功的永远是那20%的部分。

如何才能让自己不成为那80%的失败者之一呢？

相信这正是所有读者关心的问题，本书正是为了帮助大家解决这个问题而编写的。

为了帮助更多的企业和互联网从业人员更好地了解互联网市场，通过网络获得实实在在的利益，笔者把自己从业多年的经验总结分享出来，并建立了网络营销的四大系统。

通过这四大系统完整全面的架构体系，你能够很清晰地了解网络营销的基本流程和盈利模式。

同时对于一些操作性很强的综合网络营销技术，比如网络活动营销、病毒式网络营销、口碑营销、事件营销、网络危机公关等，笔者也做了很详细的讲解和分析。本书能够让读者明白，怎样做才是正确的网络营销方式？

更清楚地了解自己应该提高的地方在哪里？

实际操作中哪里还需要优化？

哪里还能够做得更好？

还有什么样的营销经营模式没有尝试过……为所有企业营销从业人员打开一扇网络致富之门。

在风起云涌的互联网时代，挑战和机遇并存，笔者始终坚信，只有不断创新，不断提炼传统营销理念并结合网络营销手法，才能借助网络平台，利用网络技术，帮助企业在互联网时代快速提升业绩和扩大品牌影响力！

读者在阅读本书的时候，可以根据自己的实际情况，选择性地学习其中的部分内容，也可以按照顺序，从头到尾一步步进阶学习。

对于那些从来没接触过网络营销的朋友们来说，这是一本很好的入门级教材，而对于那些已经在互联网上有过实战经验的朋友们，本书也可以起到补充和扩展知识面的作用。

不要再犹豫和迷茫了，相信本书能够帮助大家在短时间内，在网络营销这个新的领域取得巨大成功。

关于作者：刘谋清，湖南创研科技有限公司（www.tryine.com）创始人兼CEO，同时也是湖南狼客传媒有限公司（www.langker.com）董事长。

2007年创办创研科技，目前拥有员工百余人，是国内最大的网站建设、网络公关公司之一。

<<狼客>>

多年来为推动社会网络营销技术市场化，成为中国网络营销最有价值的战略合作伙伴而努力。曾获得“2010年十大网络营销专家”、“2010年度网络营销最佳奉献奖”、“湖南十大营销风云人物候选人”等荣誉。

拥有8年网络营销实战经验，擅长网络营销策划、网络营销推广、网络公关，立体式网络营销独创者。不仅是业内知名SEO技术专家、实战网络营销专家，而且是湖南地区最具实力最具影响力的行业领军者。

公司曾为联通、奥运会、中华人民共和国审计署、山河智能、湖南广电、快乐购、天娱传媒等6000多家知名企业提供优质服务，成功实现网络营销盈利，并获得广泛好评。

胡敏，毕业于上海交大工商管理系，2006年即开始利用网络进行创业。

由于酷爱网络营销，同时也学习了很多先进的世界顶级网络营销大师的知识。

笔者于是把它们引入到国内，并且在中国的互联网中实践，创立了自己独特的网络营销体系。

目前经营数个网络营销项目，兼任湖南狼客传媒有限公司营销顾问。

本人将为广大读者提供实时的技术支持。

对于有疑问或者有合作意向的读者，可以进入本人个人博客：木林吧（<http://www.mulin8.com>），随时与笔者取得联系。

本书的主要内容：第1章主要介绍了什么是互联网和网络营销，同时告诉你网络营销能够给你和你的企业带来什么，最后展望了网络营销的巨大前景和未来。

第2章介绍网络营销四大系统之一的分析定位系统，这是做网络营销的基础和核心，它教你怎样解决让客户找到你以及如何成交的问题。

第3章的内容是关于网络营销四大系统之一的营销型网建系统。

这一章要教你的是如何创建属于自己的营销型网建系统，使它成为你的全自动赚钱机器。

第4章介绍网络营销的第三大系统——免费网络推广系统。

告诉你如何通过主动出击来推广自己的网站，让更多的人知道和了解你的企业、产品和服务。

第5章介绍了付费网络推广系统，是网络营销四大系统中的最后一个系统。

它教你如何通过支付少量的推广费用，获得远远超过投入的利润，从而实现一劳永逸的技术。

第6章介绍如何在拥有互联网资源、熟悉网络营销方法的基础上，从行业实际情况出发，根据不同网络营销工具的优缺利弊，整合多种网络营销方法，为企业带来最佳的网络营销解决方案。

第7章的内容是如何做好低成本高回报的事件营销，通过事件的爆炸性传播，迅速提高企业或产品的知名度、美誉度，树立良好品牌形象，并最终促成产品或服务的销售。

第8章介绍当企业面临网络危机的时候，如何处理负面信息，通过网络危机公关的技术和策略转危为安，同时还介绍了如何通过网络监控防患于未然的问题。

适合阅读本书的读者：想在互联网中拓展业务和品牌的企业家；拥有实体公司，想要扩大经营的老板；想在互联网中创业的有志青年；电子商务、互联网从业人员；刚毕业还未找到工作的大学生。

内容概要

《狼客:网络营销成功法则》通过全面、系统、完善的互联网营销体系的介绍,图文并茂地教你从零基础开始一步一步成为网络营销高手。

通过对笔者多年从业经验总结出的网络营销四大系统的一一讲解,你可以按照流程逐步打造自己的全自动网络财富系统。

关于如何把产品、服务或品牌快速推广营销出去的介绍是《狼客:网络营销成功法则》的重中之重,通过对互联网上的各种非常有效的营销推广方式的介绍,让你可以迅速在互联网中获取巨大回报。

作者简介

刘谋清，湖南创研科技有限公司（www.tryine.com）创始人兼CEO，同时也是湖南狼客传媒有限公司（www.langker.com）董事长。

2007年创办创研科技，目前拥有员工百余人，是国内最大的网站建设、网络公关公司之一。

多年来为推动社会网络营销技术市场化，成为中国网络营销最有价值的战略合作伙伴而努力。

曾获得“2010年十大网络营销专家”、“2010年度网络营销最佳奉献奖”、“湖南十大营销风云人物候选人”等荣誉。

拥有8年网络营销实战经验，擅长网络营销策划、网络营销推广、网络公关，立体式网络营销独创者。

不仅是业内知名SEO技术专家、实战网络营销专家，而且是湖南地区最具实力最具影响力的行业领军者。

公司曾为联通、奥运会、中华人民共和国审计署、山河智能、湖南广电、快乐购、天娱传媒等6000多家知名企业提供优质服务，成功实现网络营销盈利，并获得广泛好评。

胡敏，毕业于上海交大工商管理系，2006年即开始利用网络进行创业。

由于酷爱网络营销，同时也学习了很多先进的世界顶级网络营销大师的知识。

笔者于是把它们引入到国内，并且在中国的互联网中实践，创立了自己独特的网络营销体系。

目前经营数个网络营销项目，兼任湖南狼客传媒有限公司营销顾问。

本人将为广大读者提供实时的技术支持。

对于有疑问或者有合作意向的读者，可以进入本人个人博客：木林吧（<http://www.mulin8.com>），随时与笔者取得联系。

书籍目录

第1章攫取互联网财富的网络营销 / 1 1.1无法阻挡的互联网时代的到来 / 2 1.2认识无所不能的互联网世界 / 4 1.2.1方便快捷地获取海量信息 / 4 1.2.2无所不包的商业经济交易 / 6 1.2.3革命性的交流沟通方式 / 10 1.2.4从线下转入线上的网络娱乐 / 13 1.3究竟什么是网络营销 / 15 1.4企业网络营销的前景和未来自 / 18 第2章网络营销四大系统A——分析定位系统 / 20 2.1如何进行市场定位 / 21 2.2核心产品定位 / 26 2.3核心卖点定位 / 27 2.4网络营销的关键——关键词定位 / 29 第3章网络营销四大系统B——营销型网站建设系统 / 34 3.1好域名, 大生意 / 35 3.2如何规划营销型网站 / 36 3.3如何建立营销型网站建设系统 / 38 3.3.1四种网站开发模式 / 38 3.3.2网站建设需要的人员 / 39 3.3.3营销型网站建设流程 / 40 3.3.4优秀营销型网站标准 / 41 3.4实战营销型网站案例分享 / 44 3.5知己知彼, 百战不殆 / 51 3.6百度新规搜索排名SEO优化 / 54 3.6.1为什么要进行搜索排名优化 / 54 3.6.2影响搜索引擎排名的因素 / 55 3.6.3新站如何快速被搜索引擎收录 / 56 3.6.4站内关键词优化策略 / 59 3.6.5网站内容优化方法 / 61 3.6.6如何做高质量的外链建设 / 64 第4章网络营销四大系统C——免费网络推广系统 / 72 4.1如何做软文营销 / 73 4.1.1什么是软文 / 73 4.1.2软文营销的独特魅力 / 74 4.1.3软文的种类 / 75 4.1.4撰写软文的四大步骤 / 78 4.1.5如何为软文进行SEO优化 / 81 4.1.6撰写软文的常见错误和对策 / 84 4.1.7软文应该如何发布 / 85 4.1.8如何免费在高权重网站上发布软文 / 86 4.2企业微博营销 / 88 4.2.1什么是企业微博 / 89 4.2.2打造官方企业微博的重要意义 / 91 4.2.3企业微博专业形象设计 / 93 4.2.4如何让微博快速聚集大量粉丝 / 94 4.2.5如何使用微博进行口碑营销 / 98 4.2.6微博营销必备武器精选 / 99 4.2.7微博营销成功案例精析 / 100 4.3社区论坛营销 / 102 4.3.1论坛推广的5大优势 / 103 4.3.2如何有目的地撰写论坛炒作软文 / 104 4.3.3如何让软文遍布各大论坛 / 105 4.4如何进行企业博客营销 / 106 4.4.1企业博客可以做什么 / 108 4.4.2建立营销博客的十大秘诀 / 110 4.4.3如何利用博客进行推广 / 111 4.5许可式邮件营销 / 113 4.5.1如何获取准确邮箱数据库 / 113 4.5.2如何设计制作邮件内容 / 114 4.5.3邮件营销中需要注意的问题 / 117 4.6知识问答营销 / 118 4.6.1做知识问答营销有什么好处 / 120 4.6.2知识问答营销的技巧 / 121 4.7QQ营销 / 122 4.7.1最直接的QQ群发推广 / 123 4.7.2如何使用QQ群做精准营销 / 124 4.7.3QQ空间营销 / 126 4.8视频营销 / 127 4.8.1病毒式视频营销 / 127 4.8.2如何利用视频营销获取被动流量 / 129 第5章网络营销四大系统D——付费网络推广系统 / 131 5.1百度搜索推广 / 132 5.1.1什么是百度搜索推广 / 132 5.1.2百度搜索推广与SEO的优缺点对比 / 134 5.1.3百度搜索推广流程——创建新账户 / 135 5.1.4认识你的系统操作后台 / 141 5.1.5如何找到最适合自己的关键词 / 147 5.1.6关键词的优选和出价技巧 / 150 5.1.7关键词的匹配原则 / 154 5.1.8设计吸引人的推广内容——创意优化 / 156 5.1.9百度搜索推广综合优化技巧 / 160 5.2百度网盟推广 / 164 5.2.1为什么要做网络广告推广 / 165 5.2.2如何建立网络推广计划 / 166 5.2.3如何建立推广组 / 170 5.2.4如何制作图片创意 / 173 5.2.5如何有效优化广告创意 / 179 5.2.6大网盟推广优化心法 / 182 5.2.7细节决定成败 / 184 5.3网络新闻营销 / 185 第6章整合营销——整体网站推广指南 / 189 6.1网络活动营销 / 190 6.2广告资源互换整合营销 / 193 6.3病毒式网络营销 / 194 6.3.1病毒式营销的特点 / 195 6.3.2如何进行病毒式营销 / 196 6.4网络口碑营销 / 198 6.4.1什么是口碑营销 / 198 6.4.2网络口碑营销的优势 / 200 6.4.3如何实现网络口碑营销 / 201 6.5如何外包网络营销业务 / 205 6.5.1为什么要使用网络营销外包服务 / 206 6.5.2网络营销外包的主要服务内容 / 207 6.6如何做网络营销策划 / 208 6.7企业整体网络推广计划 / 211 第7章如何做好低成本高回报的事件营销 / 215 7.1如何进行事件营销 / 216 7.2“淘宝第一美女”如何蹿红网络 / 217 7.3事件营销三阶段的全流程 / 220 7.4“崑山天梯妹”事件营销方案详解 / 222 第8章企业网络危机公关的秘密 / 226 8.1危机公关是品牌建设的重中之重 / 227 8.2企业如何处理负面消息 / 229 8.3转“危”为“安”的逆袭术 / 232 8.4如何做好危机公关的监控维护 / 234

章节摘录

版权页：插图：在业务合作方面，一般企业只要掏钱就能购买到相应网站位置的软文发布机会。同时这些企业也会为自己笼络一批相关的知名博客博主或者经常在媒体中发言的名人，通过合作，让他们可以随时将企业发生的、需要宣传的信息毫无障碍地在自己的平台实现发布。

所以，你的软文要做到有最好的宣传效果，必须具备两个条件：一是软文质量足够高，二是媒体关系足够好。

这样才算是完整的软文营销。

4.1.8如何免费在高权重网站上发布软文 如果你是个人或者资金短缺的小企业，可以在与本行业、本领域相关的网站上建立专栏、博客，主推个人名气，辅推企业与产品。

如果你需要发表IT相关类型的软文，那么你可以选择把你的软文发表在IT写作社区、A5站长网、艾瑞网、创业邦、站长站、ITbear中文资讯站等网站。

这些PR值很高的专业型网站都是可以免费投稿的。

如果你经营的是其他行业的产品，那么你需要去找到你行业的相关网站。

一开始在这些网站中投稿，删稿是很正常的。

一般正规大型的行业网站每天接到的稿件可能会有几百篇，只有大概三分之一的稿件会被留下。

如果你的软文纯粹是企业 and 产品的广告，那么任何网站的编辑、论坛的版主都不会接受文章发布。

一般高人气高权重网站的帖子的审核是非常严格的，被删除的稿件一般为以下几种类型：违反国家的法律法规，比如发布关于色情、暴力之类的文章。

与你投稿的网站类型没有关系的文章也会被删除。

抄袭和伪原创的稿子会被删除。

如果你图省事，复制别人的文章，再换一个标题就投稿上去，这样是不可能获得通过的。

网站编辑在接到稿件后，一般会随意在文章的某个段落截取一段文字，在谷歌搜索引擎中搜索一下，如果能搜索到，你的文章就会被视作抄袭而直接删除。

可读性不高，缺乏新意的稿件。

或者有类似的，大同小异泛泛而谈的东西，也通不过。

明显不符合事实，没有实际内容，属于个人炒作的。

即使当时没有被编辑发现而通过，日后也很有可能被删除。

纯广告的软文。

但是如果你的写作技巧高明，文章内容含金量也不错的话，加入一点广告还是会被保留的。

内容过于简单，寥寥几句，没有深入，直接会被转入到论坛。

一般专业的软文稿件，会在600字以上的。

没有核心主题的软文也会被删除。

编辑看完你的文章却不知道你在说什么。

你可能想表达一个意思，但你的软文却表达得不清楚、不清晰。

这里建议，一般投稿的软文只需要围绕一个主题进行阐述即可。

<<狼客>>

媒体关注与评论

刘谋清通过自己狼客传媒的一个个生动真实的案例和多年来的实战经验总结出来的本书值得期待。无论是对刚刚创业的小型公司，还是已经成为行业翘楚的大公司，本书都是一本深八浅出的互联网营销实战绝佳教材。

——原搜狐IT副主编天涯社区湖南分公司总经理黄志光 十年前网络营销是少数企业调味品，现在网络营销是所有企业的柴米油盐。

这是一本值得每个企业从业者阅读的网络营销成功指南。

——陈墨互动营销董事长中国第一网络推手陈墨 自08年开始涉足互联网至今，秋水依旧一直走在互联网营销第一线，接手和看到了无数案例。

本书通过独创的四大网络营销系统，有效地把网络技术和营销理念紧密结合起来。

目前市面上的这类教材并不多见，力荐此书！

——战略基地站长秋水依旧 《狼客——网络营销成功法则》一书内容涉及之全，阐述精到，是网络营销的实战密码，更是网络营销策略技巧的宝典。

——中国十大影视策划专家新浪微博专家委员会委员山东卫视策划人张晓磊 这是一本深入浅出的书，比较全面地介绍了网络营销的流程、步骤和方法，特别适合新手及对网络营销知识掌握不全面的人阅读。

——推一把网创始人江礼坤 任何线下产品，结合互联网传播和推广，已是大势所趋。

这的确是本好书，是在用战士的语言讲述战斗，把看似复杂的网络营销变得通俗易懂，非常值得一读。

——第三届中国电子商务十大牛商四星环保董事长颜丹轲 互联网不仅是媒体，更是生产力。

通过本书，你既可以运用好这个媒体打造出自己的品牌，更可以将其转化为获取财富的工具。

——微信品牌营销专家深蓝现代品牌策划集团总裁杨运良 不少传统企业觉得网络营销很“高科技”，从而望而却步，其实并没那么复杂。

本书知识全面，语言明快，案例丰富，对目前主流的网络营销方式做出了通俗的演绎，值得一读。

——电子商务新闻门户亿邦动力网总编辑贾鹏雷

编辑推荐

《狼客:网络营销成功法则》适用于所有立志通过互联网进行创业的人士。不管你是否已经在网络中建立起了自己的生意，《狼客:网络营销成功法则》都能够为你的各方面需要提供完整的成功解决方案。

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>