

<<网络营销有绝招>>

图书基本信息

## <<网络营销有绝招>>

### 前言

不久前，我曾是一位著名的、受人尊敬的心理理疗师，在芝加哥——世界上最有活力的城市之一生活和工作。

我曾努力学习了很多年并获得了学位，然后又每天辛苦工作去积累经验。

我甚至还想方设法挤出时间与人合著了一本心理学方面的书。

我为拥有成功的事业、美满的家庭、舒适的生活、很多好朋友和漂亮的在市中心的办公室而感到幸运。

然而，我并不开心。

每一个居住在美国中西部偏北地区的人都知道，这里的冬天是不可思议的冷，还有令人畏惧的灰暗，而且非常长。

我说的冷，是真正的冷——刺骨的寒冷让双脚麻木、牙齿打战、手指紫红。

但是对我来说最糟糕的是阴霾的天空。

这里的太阳好像几个月都是隐藏的。

每当这个时候，我就在想象如果生活在有蓝色天空和温暖阳光的地方会怎样。

你知道，那样的地方可以在一年中的任何一天去打网球和游泳，只要你愿意。

我还想象有时间能够写作和录制音乐，有时间去体验真正的和亲密朋友一起的社区生活。

但是当我从梦中醒来，我就要面对现实。

是的，我想要搬家。

但是这意味着要在一个新的地方重新开始，放弃本已习惯的稳定收入，这很让人沮丧。

## <<网络营销有绝招>>

### 内容概要

本书是一本实践性很强的介绍网上销售的书，在美国销售期间曾获得很多网络销售大家的高度认同和赞赏。

本书通过解决营销态度和行动步骤、网上销售人员常犯的错误、网站设计时的法则、营销文案的元素等在网上开店后等瓶颈期问题，帮助人们确定正确的行动方向。

本书还通过网络自动化、多媒体和合作营销等应用的介绍，使企业在保持不竭动力、提升网站浏览和销售量上提出很多现实的策略。

本书是一本针对解决网络营销所遇问题的专业书。

## <<网络营销有绝招>>

### 作者简介

自从米奇·迈耶森的第一本书在奥普拉的节目里被特别推荐之后，他就成了一位预言家、培训师和作家。

他是3个创新项目的创始人，其中包括备受赞誉的游击营销训练项目、90天产品工厂和在线交规学校。米奇亲自为超过220位来自世界各地的游击营销教练授课并颁发证书。

同时，他为数以千计的企业提供了咨询和指导服务，帮助他们有效地、可行地增强了客户基础和扩大了市场份额。

## <<网络营销有绝招>>

### 书籍目录

第1章 向创业者转变：建立综合商业心态的关键 如何越过5个普遍的阻碍成功的屏障；如何自始至终地开阔你的视野；关注细节，做好长远计划，准备好每天要学习的新知识；没有人能自己一个人就可以成功。

第2章 战略营销：可持续性电子商务的关键 为什么要将营销视做过程而不是项目；为什么需要在营销过程中要多投入时间、精力和想象力，而不是钱；如何使你的在线业务呈几何级增长；项目是独立的和暂时的，而过程是持续的；不要尝试去做所有事情来满足所有的人。

第3章 产品与服务：聪明销售的关键 45 如何避免3个最大的、关于在线产品的错误；如何使用漏斗方法来设计你的定价；为什么不要追逐潮流进行产品和服务的选择；如何确保人们喜欢并主动搜索你将要销售的产品或服务。

第4章 设计与导航：制作界面友好的和有活力网站的关键 为什么网站的设计既可成就也可毁掉你的电子商务企业；为什么博客是传统网站的很好替代品；为什么你只有一次机会来获得良好的第一印象；为什么优秀的设计和友好的导航很重要；为什么在设计网站时速度要优先。

第5章 活力四射的网站设计：获得客户回应的关键 简短而有力的推荐语很重要；如何使用直接回应交流法来完成电子商务目标；在你所有的营销文案中要包含强烈的、清晰的行动呼吁；附言为什么是营销文案中第二重要的元素；营销文案的标题和要点列表应该包含产品或服务的优点。

第6章 流量转换：提高销售和建立客户列表的关键 网络营销中最大的错误是什么，如何避免这个错误；网页流量转换的目的是什么，提高转换率的要点是什么；你的订购页面必须是你的客户认同的页面；你的选择性加入邮箱必须是卓越的、无法抗拒的；你只能改进你能够测量的，所以要学会如何计算你的指标。

第7章 自动化：在线企业制胜的关键 使用自动回复机的技巧；创建顾客群列表的技巧；使用在线购物车的技巧；使用企业账户和在线支付的利与弊的技巧。

第8章 多媒体：通过音频、视频和在线会议来增加企业的 影响力的关键 怎样使用多媒体技术；怎样通过视听手段来增进顾客对你网站的关注度；如何通过使用电话会议和在线会议建立良好的主顾关系；注意：使用的多媒体类型取决于你的网站类型以及你的产品和服务类型。

第9章 提高网站流量的策略：让越来越多的人浏览你的 网站的关键 怎样优化搜索引擎；为什么要友情链接的重要性；怎样增加网站流量，怎样跟进的网站流量；怎样确定你的标签、关键字和译码是否正确；增加网站流量需要耐心和坚持不懈的执行计划。

第10章 合作营销的力量：成功的会员制度和合作营销模式的关键 不要忽略会员制度的效力——相互出售对方的产品，那么：如何建立合资企业和战略联盟；如何利用会员制度提升利润；如何自己建立会员制度。

第11章 Web 2.0: 有效利用社会媒体的关键 什么是Web 2.0；如何利用Web 2.0的工具和技术壮大你的在线企业；如何将Web 2.0文化完美地融入你的到电子商务中；在线商家如何用Web 2.0工具，如维基百科、标签和混搭，来快速并有效地与目标受众交流。

第12章 保持企业发展的不竭动力：企业系统化和建立 虚拟团队的关键 怎样建立虚拟企业系统；建立虚拟团队对在线企业有何重要性；你须要面对的问题：滚动雪球和永葆动力；你须要具有的素质：责任感和自律性；建立内部系统，优化关键环节，外包部分工作。

关于作者

## <<网络营销有绝招>>

### 章节摘录

插图：大多数在线营销商会被在线业务能够赚大钱和相对较低的门槛费所诱惑，而错误地埋头苦干，并蜂拥而至地建立自己的网站，却没有为整个营销过程准备出充裕的时间、指导思想和策划方案。他们不切实际地认为自己能够创造可赢利的企业，即使缺少关键的信息和能够使这些信息成为行之有效的工具。

虽然他们大多数是聪明、热情、努力工作并具有创新能力的人（他们和你有着同样的梦想）他们坚持学习，直至最终成功。

但是一个残酷而普遍的不言而喻的事实是大多数在线企业失败了。

那么，为什么这么多电子商务企业失败了，而你又能做什么来保证自己在线业务的繁荣？

第一个问题的答案很明显，那就是企业由于一大堆原因不复存在了。

根据常识，企业不会因为一件事就破产（即使这常常被引述作为官方原因）。

相反，在线企业（包括其他所有企业）不复存在是由于企业在相当长的一段时期内犯了大量的错误，而绝大多数错误表面上看起来很小。

这里做一简单类比，这个类比是我的朋友兼同事大卫·A·斯卡伯勒（David A. Scarborough）（前美国空军飞行员，私人飞行教练）常提到的。

一个飞行员想在5小时之内从纽约飞到旧金山，他的飞行计划指导他要保持偏西260度。

如果他维持这样的方向，他将准确无误地抵达目的地。

但是，如果他遭遇一阵北风的话，他肯定被吹得偏离航线。

在这个例子中，飞行员必须改变飞行方向（例如，用270度代替260度）以抵消北风带来的影响，从而使飞行保持正确的航向。

如果在整个航行中他没有不断地对飞机做一些小的调整（以应对意外情况），他就无法抵达预期的目的地。

## <<网络营销有绝招>>

### 媒体关注与评论

米奇·迈耶森为你的网站提供了切实可行的策略和措施，使你网站的访问者成为购买者，使你的在线业务扶摇直上，并建立多渠道的收入流。

如果你想成就非凡在线业务，本书是必读之书。

——Jay Conrad Levison，“游击营销之父”这是一本很棒的书！

我曾用了7年时间、花费了百万美元发展在线业务。

如果我早看到这本书，2年时间足够了。

——Brian Tracy，The Way To Wealth作者本书介绍了一系列成功在线业务的技巧。

它基于米奇若干年的研究，手把手地教你构建在线业务的需知和策略。

米奇·迈耶森真的贡献了一部好作品。

——Yanik Silver，Moonlighting On The Internet作者在这个时代。

你仅善于网络营销是不够的，你还必须精通它。

米奇不仅是一位网络营销专家。

他也能够将顶级的网络营销策略有效地教授给其他人。

每个人都能够成功和致富，我相信如果采用本书的建议和策略，你将能够在因特网上取得超凡成就。

——Bo Bennett. Year To Success作者和The E-Myth一样，本书不仅是工具和技巧的集合，还是助你稳定持久实现在线业务赢利的宝典。

阅读它、消化它、研究它、实践它。

你将会体验真正的回报。

——迈克尔·E·格伯，The E-Myth作者

## <<网络营销有绝招>>

### 编辑推荐

《网络营销有绝招:增加收入的12个关键点》：点拨通过网络轻松赚钱的方法，洞悉实现营销迅速盈利的技巧。



<<网络营销有绝招>>

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>