

<<流量点金>>

图书基本信息

书名：<<流量点金>>

13位ISBN编号：9787113132361

10位ISBN编号：7113132367

出版时间：2011-10

出版时间：中国铁道出版社

作者：藏锋者，郝永清 编著

页数：193

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>

## <<流量点金>>

### 内容概要

本书是凭借流量分析进而解决如何利用网站获取利润、如何深度挖掘网站盈利能力的书籍。

本书以典型网站案例为引，将百度流量统计、Google Analytics(Google分析)、雅虎(量子)流量统计进行综合应用。

本书从讲解基础的安装流量统计代码到分析各种流量统计报告，最后发现这些流量报告背后的秘密，并将之用于网站改版、优化的过程当中，实现网站获取更多高质量的流量、赚取更多价值、提升网站盈利能力的目标。

本书选取众多有代表意义的实际案例，配合详尽易懂的图解，同时参考藏锋者网络创业网(<http://v.cangfengzhe.com/>)中网站盈利热门问题，介绍与网站挖金息息相关的各项内容。

本书适合各层次网站站长和网络营销人员阅读，本书读者群还包括网络创业人员、市场营销人员、网站管理员、网站决策人员，以及所有对网站获利、网络营销有兴趣的读者。

另外，本书也是为中国350万站长和4亿网民准备的网络挖金参考书。

## 书籍目录

## 网站流量的价值

## 第1章 什么是网站流量

## 1.1 网站流量的定义

## 1.2 网站流量分类

## 1.2.1 什么是低价值流量

## 1.2.2 什么是高价值流量

## 1.3 网站流量的常规指标

## 1.3.1 四类单纯网站流量指标与图示

## 1.3.2 四类用户行为指标与图示

## 1.3.3 五类用户浏览方式指标与图示

## 第2章 如何将网站流量转变为价值

## 2.1 网络广告

## 2.1.1 什么是网络广告联盟

## 2.1.2 全球范围的网络广告联盟：Google AdSense

## 2.1.3 国内最具实力的网络广告联盟：百度联盟

## 2.1.4 定向投放广告

## 2.2 电子商务

## 2.2.1

## 企业对企业(B2B, Business-to-Business)

## 2.2.2 企业对消费者(B2C, Business-to-Consumer)

## 2.2.3

## 消费者对消费者(C2C, Consumer-to-Consumer)

## 2.3 虚拟产品

## 2.3.1 网络游戏运营

## 2.3.2 虚拟有价值物品销售

## 2.4 付费信息与会员体制

## 2.4.1 付费信息

## 2.4.2 会员体制

## 第3章 网站流量与价值的博弈

## 3.1 高流量不等于高价值

## 3.1.1 低价值流量充斥网络

## 3.1.2 高质量的流量决定价值

## 3.2 如何知道哪些流量有价值

## 3.2.1 从网站盈利方式入手考虑流量的价值

## 3.2.2 借助流量统计系统对流量进行甄别

## 3.2.3 用流量统计系统提升高价值流量比例

## 第4章 流量统计用于表达网站流量

## 4.1 什么是流量统计

## 4.1.1 流量统计简介

## 4.1.2 获得流量统计的两种方法

## 4.1.3 流量统计的作用

## 4.2 主流流量统计系统概述

## 4.2.1 百度统计

## 4.2.2 Google Analytics(谷歌分析)

## 4.2.3 雅虎(量子)统计

## <<流量点金>>

### 4.2.4 其他流量统计系统简介

### 主流流量统计系统安装与报告阅读

### 第5章 安装量子统计并读懂统计报告

#### 5.1 注册并安装量子统计代码

##### 5.1.1 注册量子统计

##### 5.1.2 添加需要统计的网站

##### 5.1.3 填写中需要注意的细节

##### 5.1.4 选择代码形式

##### 5.1.5 放置统计代码

#### 5.2 量子统计报告中的数据类型

##### 5.2.1 PV(访问量)

##### 5.2.2 UV(独立访客)

##### 5.2.3 IP(独立IP)

##### 5.2.4 最近访客

##### 5.2.5 新访客与回头客

##### 5.2.6 当前在线人数

##### 5.2.7 24小时独立IP

.....

### 巧用流量统计获取更多网站收益

#### 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>