

<<零成本网络营销>>

图书基本信息

书名：<<零成本网络营销>>

13位ISBN编号：9787121105685

10位ISBN编号：7121105683

出版时间：2010-4

出版时间：电子工业

作者：菲利普·R·霍尔登

页数：223

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>

<<零成本网络营销>>

前言

社交网站Facebook的保守估价大约为0.15亿英镑。

而eBay本身价值几十亿美元，还要花极高的价格(14亿美元)收购了一家提供网络电话服务的公司。

Bebo——你也许听说过这个公司，只是可能没有访问过它，也以8.5亿美元的价格售出。

这听起来有点像淘金热或商业泡沫，并且有些评论家认为现在非常知名的一些网站可能不会太长久。

不过本书不是要告诉你如何成为下一个杰夫·贝索斯(Amazon的创建者)或马克·扎克伯格(Facebook的创建者)。

本书面向所有的小企业、俱乐部、非营利机构或社会型企业的所有者或管理人；同时，也是为你准备的，不管你经营的是一人企业，还是拥有500名员工的企业；本书也是为那些认为Amazon、Faceb00k或其他一些网站和产品能够给他们的企业带来效益的人们写的。

本书有哪些内容，你应该做些什么本书中的很多想法和观点来源于网络本身。

因此，在编写过程中提供了很多网络资源的链接，以及与这些产品和服务相关的链接。

这样你就可以亲自检验一下本书所讲的内容，这也是资源的提供者所期望的。

网络世界中有无数的精英，他们都很优秀。

当然，这意味着你要阅读本书并上网，以便对在线营销形成全面的认识。

你也可以选择在床上阅读，不过不要忘了做笔记，并在电脑上完成后续工作。

坦率地讲，本书还不算是一本完整的指导手册。

网上不乏有用的建议，而且其中的一些是非常详细的。

因此本书就像是一张交通路线图，它能够让你知道自己应该朝着什么方向前进，以及应该走哪条路线。

当然，本书是讲述营销的。

但它也是讲述你应该安装和使用哪方面软件的书。

本书的主旨不是介绍这些网站和工具是如何运作的，而是介绍它们能够对你和你的企业发挥什么样的作用。

更具体地讲，是它们能够对你和你的企业的营销发挥什么样的作用。

书中讲述你应该如何使用这些软件和网站，你须要亲自去尝试。

部分案例源自一些人的真实经历，讲述了他们是如何在几乎不需要任何花费的情况下赢利的，还有一些案例是虚构的。

我注册并使用了本书中提到的所有产品或网站，并研究了一些替代产品。

<<零成本网络营销>>

内容概要

本书的主旨是指导小企业利用网络进行免费营销。

随着经济全球一体化逐渐深入，小企业要想发展也同样离不开网络。

如何利用网络以最少的投入获得最大的回报？

本书通过对极具代表性的雅虎、亚马逊和谷歌三大网站及其他各类网站具体、可利用功能的介绍，让小企业主更加了解“新”网络，找到免费的或者合算的在线工具，利用博客、社交网站吸引顾客同时建立牢固的联系，迅速、高效地推广其产品和服务，实现便捷、实用又奏效的网络营销。

<<零成本网络营销>>

书籍目录

第1章 营销和“新”网络第2章 找到适合的营销方式第3章 创建博客第4章 创建网站的简单方法第5章 网络巨头的具体服务内容第6章 在eBay和Amazon上销售第7章 线上推广和线下推广第8章 Facebook：适合新手的社交网站第9章 创建自己的社交网站第10章 使用图片、视频及其他媒介第11章 寻找免费或廉价的网上服务第12章 其他的网上运作方式附录 网络营销必备后记 明天的网络：奇异且精彩

<<零成本网络营销>>

章节摘录

如果你在网上销售旅游服务，你的销售是应该无所不包——每个航空公司的机票，每个供应商提供的一揽子度假计划(如在繁华商业街的旅行社)；还是专门针对你非常熟悉的产品或地点(因为你曾经去过那里)。

哪一种做法更能吸引顾客(更切合实际)？

Goose Loose公司选择了后者，从一定程度上讲，它在企业经营时是基于其旅行和使用网络的亲身经历的，推销包巴士去西班牙的旅游，但这实际上没有任何意义。

后面谈到不同的网站和技术时，本书还会提到Goose Loose公司及其使用网络的情况，此外本书还将谈到其他一些在网上找到自己的利基市场的小企业。

注意网络骗子在维持和争取顾客这两方面处理不当，是导致你和其他商业人士落入网络诈骗老手圈套的原因之一。

成千上万甚至上百万的网站都打出了“1星期赚5万美元”、“足不出户成为百万富翁”这样的标题。这样的快速致富网站随处可见。

它们会向你讲述一个动人的成功故事，却不告诉你它们是做什么的。

这种网站通常是一个“系统”，或一种“技术”，而eBay、Google或其他类似网站却不会向你提供这样的系统或技术。

无一例外，这些网站会要求你支付小额的费用，然后你将收到一本书(通常是电子书)，有时还可能收到一张CD、某个网站或在线研讨小组的使用权限。

有时这些网站会建议你使用搜索引擎优化工具(SEO)看一下别人在搜索什么，然后创建一个全部是链接的网站，它们还可能建议你使用配套的电子书。

有时为了得到一定的佣金，你需要招募其他人加入该系统。

换句话说，这些都是金字塔式或多层营销计划。

这样的网站最终都会建议你也建立一个以“1星期赚5万美元”或“足不出户成为百万富翁”为标题的网站，并销售某种“系统”或“技术”。

因此，你不要按照它们所说的去做！

这些往往都是空话，一旦你按照它们的话做，游戏就结束了。

你只是为销售同样的“万灵油”的很多网站中的一个做贡献。

当然，如果你了解营销的话，就不会受骗。

你的营销目标是吸引顾客不断地光顾你。

这意味着你必须善待他们，不要期待一夜暴富。

利用网上免费提的其他资源下面将谈到如何利用网络进行研究。

你现在能够比以往任何时候都更加容易地查看竞争对手的情况，从网站、账户(在Companies House)上在线信用查询。

如果需要的话，你还可以订购专业的在线市场研究，现在越来越多的机构都能提供订制的在线研究。

同时，你也能够很容易地获得你的顾客信息。

通过社交网站查看成员的简单信息，这些信息能够显示出他们的年龄、性别、居住地甚至受教育程度。

此外，你还可以组织顾客进行讨论，让他们告诉你他们想要什么，愿意为此支付多少钱。

你也许并不把这看做是一种研究，不过你只要能够融入到潜在顾客中，并倾听他们的意见和想法，就能从中受益。

这样，就不必委托他人帮你进行市场研究了。

<<零成本网络营销>>

后记

当然，“明天”永远不会到来。

这就是为什么商业作家总是在不停地谈论企业应该为将来做好哪些准备。

那些商界人士也开始对他们给出的警告和他们对将来的预测感到厌倦了。

似乎很少有作家告诉你现在应该做些什么。

我希望本书会有所不同。

如果你充分利用了本书，你肯定已经在网上和现实生活中投入了大量的时间和精力。

不过，我在这里还是要给出我对将来网络世界的简单预测：脱离现有的通过网线连接的现状。

正如你看到的，本书所讲的就是将来发展的基础、雏形。

不再有网线，不再有等待在将来，手机具有更强的计算能力，不但能把人放到月球上去，而且能够实现比以往的任何技术更快更广泛的交流。

手机还将会与宽带和无处不在的无线网络结合在一起——有些已经实现了。

电视不再由频道组成，而是由内容组成。

到那时它除了品质更高清外，其屏面还将是具有网络性质。

如果欧洲核子研究委员会的“网格”开发和世界各大学的实验取得成功，新的万维网将会比现在快1000倍。

虽然目前的光纤网络容量已经很大了。

到那时，人们将发现电视机和电脑已经没有什么区别了，甚至有可能成为Sony公司开发的纸一样的屏幕。

你能够从任何地方从任何这样的设备上浏览和编辑网页——也可以从一些网站的互联系统或使用的工具中查看。

现在已经出现了专门下载到汽车卫星导航系统上的情景喜剧！

将来，消费者不再需要拥有电脑或支付上网费用。

互联网将会成为像电一样的生活必需品，在有些情况下还会免费。

就像现在的无线上网已经采用了这种运作方式。

因此，上网会像拿起一张免费的报纸那样。

<<零成本网络营销>>

编辑推荐

《零成本网络营销:80个实用技巧》：提升小企业营销的网络驾驭能力降低小企业营销的网络运营成本如果你是一家小企业主；如果你想搭上“新”网络时代的班车；如果你既不想花钱，又想像大企业或跨国公司那样实现大范围的甚至是全球范围的营销。

那就请跟随《零成本网络营销:80个实用技巧》的下列方法一步一步地操作，它们便捷、实用又奏效：了解市场和“新”网络创建博客建立你私人的免费网站利用社交网站免费与客户建立联系发掘免费的或者划算的在线工具今天，这些网络——奇异明天，你的企业——精彩

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>