

<<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可利用功能的详细介绍，让小企业主更加了解“新”网络，并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>>

作者简介

作者：（英国）菲利普·R·霍尔登（Philip R Holden）译者：高采平 史鹏举

<<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

版权页：插图：免费或廉价网站存在的另一个问题是安全问题。

在互联网发展的早期阶段，一切都还不成熟，即便是大的服务提供商也随时面临垮台的风险，不管是在技术上还是经济上。

如果免费的网络供应商垮掉了，你将无法复原你的所有“资产”——页面、图片、顾客和订单信息，这对你的企业来说无疑是致命的打击。

幸运的是，你现在已经不必担心这些问题了，在线产品、市场和服务等的供应商中的“三大巨头”——Google、Microsoft和Yahoo都能够有效地避免这些问题。

当然，当你读到这里的时候，也许只有“两巨头”了（也许Yahoo已经被收购），或者不止两巨头（如果后面提到的一些网站脱颖而出的话）。

也许有人并不认为它们是最大的网站，但这些网站确实提供了稳定、免费（或近乎免费）和实用的商业工具。

像Wordpress这样的博客平台以及本章后面将要谈到的一些替代产品，往往就具备了简单网站的大部分功能。

这三大巨头之间存在竞争，而且他们对网络的影响也是不同的。

Microsoft首先是一家软件公司，因此它的着眼点在于将它的办公软件发扬光大。

相比之下，Google一直以来都是在网上运营的，它的发展始于对搜索行业的革新，现在它非常重视与用户的合作，并收购了一些比较突出的小公司。

尽管Yahoo似乎比前两者逊色不少，不过还是非常流行的，在美国，它的主页是被访问得最多的，而且它还与欧洲主要的购物搜索引擎Kelkoo建立了合作关系。

接下来我们主要讨论如何利用它们的免费网站和网页托管服务，以及它们提供的一些额外的服务。

<<零成本网络营销>>

编辑推荐

《零成本网络营销:80个实用技巧(修订本)》中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(修订本)》的下列方法一步一步地操作，教你如何利用网络以最少的投入获得最大的回报？

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>