



The Never Cold Call Again Online Playbook
The Definitive Guide to Internet Marketing Success

网络成功营销 权威指南

(美) Frank J. Rumbauskas Jr. 著

赵 俐 杨建军 等译

- 《纽约时报》评选的畅销书、Amazon畅销书
- 听作者讲述网络成功创业的传奇故事
- 掌握网络营销的所有终极秘诀
- 永远摆脱打电话推销的麻烦



机械工业出版社
China Machine Press

The Never Cold Call Again Online Playbook
The Definitive Guide to Internet Marketing Success

网络成功营销 权威指南

(美) Frank J. Rumbauskas Jr. 著

赵 俐 杨建军 等译



机械工业出版社
China Machine Press

本书作者是《纽约时报》畅销书作者，是著名的网络营销专家。

本书讲述了许多网络营销的技巧、经验和秘诀。全书共分6部分39章，内容包括：网络营销现状、网络口碑营销、如何产生针对性强且高质量的流量、如何将流量变为销量、如何赚取后端利润。

本书适用于市场营销人员、各种规模的企业经营者和独立创业者，同时也适用于对网络营销感兴趣的所有读者。

Frank J. Rumbauskas Jr. : The Never Cold Call Again Online Playbook: The Definitive Guide to Internet Marketing Success (ISBN: 978-0-470-50392-8).

Authorized translation from the English language edition published by John Wiley & Sons, Inc.

Copyright © 2010 by John Wiley & Sons, Inc.

All rights reserved.

本书中文简体字版由约翰·威利父子公司授权机械工业出版社独家出版。未经出版者书面许可，不得以任何方式复制或抄袭本书内容。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号：图字：01-2010-1532

图书在版编目（CIP）数据

网络成功营销权威指南 / (美) 朗包卡斯著；赵俐等译. —北京：机械工业出版社，2010.8

书名原文：The Never Cold Call Again Online Playbook: The Definitive Guide to Internet Marketing Success

ISBN 978-7-111-30957-4

I. 网… II. ①朗… ②赵… III. 电子商务—市场营销学—指南 IV. F713.36-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 107530 号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑：李东震

北京京北印刷有限公司印刷

2010 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

170mm×242mm·13 印张

标准书号：ISBN 978-7-111-30957-4

定价：35.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88378991；88361066

购书热线：(010) 68326294；88379649；68995259

投稿热线：(010) 88379604

读者信箱：hzjsj@hzbook.com

译者序



本书讲的是网络营销，相信大家对于营销都不陌生，那么什么是网络营销呢？许多人并没有真正理解网络营销的含义。更有许多人存在重大的误解。而且，大部分人都没有认识到网络营销的重要性，致使这样一个强大的工具没有完全发挥出它的作用。这正是阅读本书的重要意义所在。

本书作者是一位畅销书作家，也是一位营销专家。从白手起家到百万富翁，他只用了6年时间，网络营销的魅力在这位传奇人物的身上得到了淋漓尽致的展示。作者为我们揭开了网络营销的神秘面纱，详细介绍了他从零起步到最后成为网络营销专家的每个步骤和细节，更有他自己独创的一些从来不为人知的秘诀和技巧。

有人说网络营销是一门艺术，而作者不但把它看成一门艺术，更把它作为一门科学，不断地尝试、测试和改进。他的网站自创立到现在，一直没有停止过测试、优化和调整，这与Internet的特征不谋而合，因为Internet本身就是在不断变化和发展的，而且变化速度之快，常常超乎我们的想象。就在短短的几年前，博客、播客和视频站点还是“奢侈品”，而现在几乎人人都可以拥有它们。每天都有新的网络营销工具诞生，都在等待着我们去发现和利用。现在，就让我们跟随作者这位营销专家的脚步，分享他通过大量实践获得的营销技巧和秘诀。

本书适合市场营销人员、各种规模的企业经营者和独立创业者，同时也适用于对网络营销感兴趣的所有读者。本书的配套网站提供

了大量有用的信息，以及与本书有关的一些资源的最新链接，要想了解这些信息，请访问 NeverColdCallBook.com。

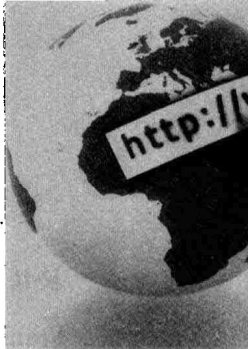
最后，感谢华章公司各位编辑的大量工作。由于译者水平有限，在翻译过程中难免会出现疏漏，恳请读者批评指正。

译 者
2010 年 5 月



序

Armando Montelongo (美国顶级房地产投资家) 作序



如果你怀疑这本书是否适用于你，那么请先记住“Floppy Mop (软毛拖把)”这个词，并继续阅读下面的内容……

在网络营销中，有3类人：一是“学生”，他们愿意并且渴望学习，二是“教师”，他们表现出一副非常成功的样子，目的是吸引“学生”购买他们的信息产品，第三类人则寥寥无几，他们是真正的“专家”。

专家是那些实干家，他们拥有自己的事业，某一天，当他们非常富有时，他们决定把自己的知识贡献出来，因为他们真正想要帮助别人。这时，再多的财富也不会令他们的生活有任何区别。

Frank Rumbauskas 就是这样的一位专家！

两年前，我在纽约的一次网络营销活动中遇见了Frank，我们一见如故。初次见到Frank时，他不会告诉你他是《纽约时报》畅销书作者（《Never Cold Call Again》，John Wiley & Sons, Inc.），他也不会告诉你他每月的在线收入达到6位数，同样，他不会告诉你他的足迹已踏遍全世界，为无数人贡献了他们渴望学到的知识。Frank只会轻描淡写地问你现在做什么，以及你打算如何改进它。

正是这种谦虚的态度使他成了一位成功的营销者，并最终缔造了他的成功，也为他创造了财富。

下面让我来解释一下。大多数所谓的“权威”或“大师”们，特别是那些喜欢自吹自擂的人，他们为用户提供的知识远远满足不了人们的需求。我认为，这是因为他们没有亲自实践，而只是纸上谈兵，这样怎么能够告诉初学者如何第一月就赚10000美元呢？

然而，真正的专家具有丰富的实践经验，他们最终会把知识传授给学生，使他们能够快速创造财富。2008年1月我和我妻子还有Frank及他的未婚妻参加了一次旅行，此时，Frank真正让我领略了他的大师风采。

那次，我们去圣·托马斯做日光浴（我们还在沙滩上喝着玛格丽塔酒），我问Frank，他的Internet业务成功的关键是什么。结果他的回答完全出乎了我的意料。

他告诉我，成功的基础是必须有一个真实的业务平台（他将在本书中教你如何建立这个平台）。以这个平台作为起点，你必须为自己塑造一个品牌。谈到这里时，Frank的话再次出乎了我的意料。他说任何人都可以塑造一个品牌，方法就是把自己平常生活中的独特能力挖掘出来，并学会如何把自己推销出去，把自己擅长的事情推销出去，甚至是把你的一些简单、基本的发明推销出去。发明了“Floppy Mop（软毛拖把）”的那位女性就是个例子。作为一名家庭主妇，她只需要一把好用的拖把。她创建了一个平台、一个品牌，然后运用了营销技术，最后缔造了一个价值6亿美元的大公司！

Internet的最大魅力在于，我们可以利用它来建立一个平台，塑造一个品牌并进行营销，甚至可以建立更大的事业，而所花的时间只是在电视上做广告的一半，而且没有风险和成本。Frank指出，要想获得事业的成功，必须具备这3个要素。他告诉我，如果我评估一下自己的事业，就会发现这是正确的。我评估了一下，事实的确如此。

Frank为什么发送一封电子邮件就能赚数万美元？这是因为他有一个平台、一个品牌和一台网络营销“机器”。在本书中，他将告诉你如何在你自己的业务中实现这一切。



前言



祝贺你！

买了这本书，你就拥有了第一本完整的网络营销成功指南。

本书比那些售价在 1000 元、2000 元或更贵的自学课程包含更多网络营销的知识和信息。相信我，如果我把本书的信息制作成一个教程并以 2000 元的价格出售，一样会非常畅销。

我将向你展示完全属于我自己的营销秘诀，在写作本书前这些秘诀从来没有向外界透露过。

我将一步一步地解释我白手起家创立 Internet 业务的全过程，以及我是如何获得现在的巨大成功的。

但有一点我想说明一下。

本书会告诉你凭借在线业务成为百万富翁所需的一切，虽然信息量巨大，但你会发现很多例子和概念都很容易理解。本书的配套信息可以在以下站点找到：

NeverColdCallBook.com

下面我来解释一下什么是网络营销。

很多人认为，网络营销是指“Internet 营销社区”，这是一大群在线销售商品的人（有人把这个群体称为“地下群体”），他们保持密切的联系，经常举行各种活动。他们创办合资企业，举行促销活动并召开各类研讨会，而且每天都在论坛上讨论营销的话题。

问题在于，人们通常认为 Internet 营销社区中的人们只是互相出售仅仅与网络营销相关的产品——市场仅限于网络营销这个领域之内。

我很遗憾地告诉你这种观点并不正确。

虽然从一定程度上来讲，过去曾经如此（事实上，当2003年我初次接触网络营销时就产生了这种印象），但真实的情况是，尽管有一部分核心营销人员确实只销售与网络营销有关的产品，但我们当中的大多数人都有自己的常规的“离线”业务，我们只是想利用Internet的强大力量来赚取更多的钱。

那么，那些仅仅销售与网络营销有关的产品的人又是什么情况呢？

请相信我，他们并不是在互相销售产品。这样根本就无法支撑他们的业务发展下去。相反，他们的产品面向全世界而且销量巨大，他们靠出售这些产品获得了大量财富。

猜猜看，我就是购买这些产品的人当中的一员。成功的营销者永远不会停止学习。

网络营销并不是一些“地下的怪客们”互相出售一些相同的产品。

网络营销是当今的主流。

它是最前沿的营销。

它是当今的业务方式，如果你想变得富有，就离不开它。

那么它最大的优点是什么？

就是简单。

无论你是一位想要寻找新客户的销售员，还是一位想要在Internet上促销产品的小企业经营者，又或者是一家想要拓展市场的大公司，或是一位想要靠自己的努力成为百万富翁的企业家，网络营销都会实现你的梦想，并使你获得更多回报，而且实现起来相对要简单得多。

与以往的任何方式相比，它提供了更强大的力量和更多的工具，也提供了更强的测试和评测能力，从而使你的业务实现指数级增长。

借助于网络营销，我这样一个不愿意为别人打工的人把我所有销售知识放到站点上并销售它，我很快就卖出了很多份产品，短短6个星期后，我就辞去了自己的最后一份工作，从那时开始，我就再也不必去上班了。

我认识很多凭借网络营销在很短时间内成为百万富翁的人，他们当中的很多人还只有二十几岁。

它将为你带来什么？

它可以实现你的任何梦想。

如果你是一位梦想成为百万富翁的企业家，那么欢迎你——这里就是实现你梦想的地方。

如果你是一位想利用 Internet 的强大力量来迅速提升业绩的销售员，或者想辞职开始自己的全新事业，那么你也来对了地方。

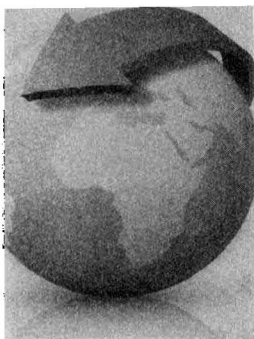
如果你是一位企业家（无论大小），想让你的企业快速成长，那么本书也适用于你。

网络营销将实现上述所有（以及更多的）目标。

在阅读本书的时候，请随时做好笔记。在每一章的结尾，如果我要求你做什么事情，那么先放下这本书，按我说的去做。另外，每一章都提供了一些免费资源，请访问 NeverColdCallBook.com 查看。

最后也是最重要的，要有一个远大的理想。无论你现在的目标是什么，都把它提高一倍，因为 Internet 有能力实现它！





◎ 致 谢

每位作者都知道，要想写出一本成功的书，离不开大家的帮助，我在这里要感谢所有参与本书的人。

首先，也是最重要的，感谢我的新婚妻子 Dana，当我花费大量时间独自在办公室写书时，当我屡次深夜回家时，她给予了我完全的理解和包容。我知道，很多人是无法给予这样的理解的。我非常感谢 Dana，你是我最好的妻子！

也感谢我的家人，他们为我的成功感到骄傲，而且一如既往地给我支持，就像我支持他们一样。

感谢 Dan Ambrosio、Matt Holt 以及 John Wiley & Sons, Inc. 的所有工作人员，他们不仅帮助我出版了第一本书，而且给我提供了非常有用的反馈意见和这本书的创作建议，从基本概念到最终出版，他们给了我大量帮助。感谢营销领域的所有朋友，感谢你们！我从你们身上学到的东西是我远远没有想到的。有太多的人要感谢了，下面列出的名单不分先后，他们是 Tom Beal、Mike Filsaime、Russell Brunson、Joel Therien、Armando Montelongo、Simon Leung、Deb 和 JP Micek、Dave Woodward、Dave Lakhani、Michael Port、Ross Goldberg，还有很多其他人。

最后，感谢我的读者、客户和支持者。感谢你们一直以来的支持，我衷心希望能够继续帮助你们实现你们所有的目标，不管这些目标有多高！

目 录



译者序

序

前言

致谢

第 1 部分 在线营销现状

第 1 章 网络营销的误解 2

第 2 章 网络营销目标 6

第 3 章 网络营销的未来 10

第 4 章 在线业务成功的基础 14

第 2 部分 塑造在线品牌

第 5 章 在线身份：成功网络营销的基石 22

第 6 章 快速建立可信的专家地位 27

第 7 章 快速建立可信的在线媒体知名度 31

第 8 章 获得媒体持续关注 and 信任度 37

第 9 章 通过离线身份来增加在线可信度 43

第 3 部分 在线口碑营销

第 10 章 什么是口碑营销 50

第 11 章 在线角色决定成败 55

- 第 12 章 利用博客进行口碑营销 59
- 第 13 章 使用播客进行口碑营销 65
- 第 14 章 利用视频播客进行口碑营销 69
- 第 15 章 利用 Twitter 进行口碑营销并吸引跟随者 73
- 第 16 章 使用恶作剧、喜剧和宣传噱头吸引注意力 77
- 第 17 章 最重要的口碑营销渠道——建立你自己的社交网络 82

第 4 部分 生成针对性强、高质量的流量

- 第 18 章 流量生成和搜索引擎优化 88
- 第 19 章 电子邮件列表：你最宝贵的在线资产 93
- 第 20 章 快速获得流量：经济高效的每点击付费营销 98
- 第 21 章 用你的文章来增加访问量并建立反向链接 103
- 第 22 章 如何利用 Internet 论坛来增加流量和吸引访问者 107
- 第 23 章 Craigslist 和其他 Internet 分类广告网站的潜在价值 112
- 第 24 章 利用免费赠品迅速吸引大量用户 116
- 第 25 章 YouTube 和在线视频：吸引流量的新手段 119
- 第 26 章 联盟：你自己的网络经销商 123
- 第 27 章 合作经营：扩大邮件列表的利器 126
- 第 28 章 利用“告诉朋友”系统实现业绩倍增 130
- 第 29 章 利用在线竞赛创造访问量新高 133
- 第 30 章 利用产品发布在最短的时间内创造大量收益 136

第 5 部分 将流量变为销量

- 第 31 章 主页结构：远比你想象的重要 142



- 第 32 章 撰写广告文字：自己的在线销售说明 150
- 第 33 章 邮件跟进系统：长期利益的引擎 157
- 第 34 章 特价配售、交叉销售、二次特价配售：即刻增加
50% 销量 163
- 第 35 章 被客户放弃的购物车：一个隐藏的宝藏 168
- 第 36 章 在线转化测试：推动利润快速增长 170

第 6 部分 揭秘隐藏的后端利润

- 第 37 章 后端利润：网络营销的最大红利 174
- 第 38 章 利用联盟促销增加收入 177
- 第 39 章 利用在线身份创造离线收入 181
- 后记 在线营销蕴含无穷的机会 185
- 附录 整合营销入门 189



章上榮

賴冠南與世界網

第 1 部分

在线营销现状





第 1 章

网络营销的误解

啊哈，网络营销。

大多数不从事网络营销的人对于什么是网络营销并不十分了解。

然而，更大的问题是那些实际上正在从事（或尝试）网络营销的人也是一头雾水。他们对于成功在线营销的期望值是错误的，另一方面，他们既不知道能够从 Internet 获得什么，也不具备专业的知识来充分利用它。

让我们首先说明第一个问题。

很多人没有亲自在 Internet 上做过任何销售或营销，他们错误地把它想象得过于简单了。你很难想象我与一些不了解网络营销的人打交道时有多么的沮丧，因为他们对产品、服务等充满了奇思妙想，再加上一些根本就是错误的想法，同时却认为只需一个出色的网站和一个订购按钮即可赚取数百万美元。

我说的这些都是再真切不过的事实了。

我曾经遇到过很多这样的人：他们听说了 Internet 的成功案例，于是迫不及待地效仿，匆匆构建一个站点并开始在线销售。很多人找我主要是为了寻求建议，但也时常有人想要与我合作经营，或让

我成为他们的合作伙伴，由我来执行实际的营销工作。

他们想与我对半分配利润，但他们根本不知道作为一个营销者，我将承担多么大的工作量。

但别因为我说这些就望而却步。成功的网络营销并不会破坏你的生活，也不需要一周工作100个小时。总之，只要你做得正确，就不会付出如此大的代价，尽管很多成功的营销人员没日没夜地工作，使得“成功”变成了一个可疑的字眼儿。作为一名成功的网络营销者，我的Internet业务现在处于自动运行的状态。我很少被迫去做任何事情，这使我有充裕的时间享受生活和休闲娱乐活动，以及从事诸如创作本书这样的事情，如果我每天都忙于管理和维护我的在线业务，那么永远也不会有时间做这些事情。

我是白手起家建立第一个Internet业务的，那时我几乎身无分文，6年之后，现在我终于过上了一直以来梦寐以求的生活。我甚至把网络营销策略用到了我出版的第一本书上——《Never Cold Call Again》(John Wiley & Sons, Inc, 2006)，使之登上《纽约时报》畅销图书榜，这在很多方面为我提供了丰厚的回报，并且把我的成功提升到了一个全新的高度。

当然，我的悠闲生活方式可能使大家产生了“达到这种成功既快捷又容易”的印象。但事实并非如此。我得承认，我当初学习网络营销时，并不是十分艰难，但无疑是要花费大量时间的。我们不会在一夜间就看到成果，但肯定会有成果，而且是巨大的成果——当且仅当你愿意去学习和实践的时候。

所谓“只需一个站点和几个简单的花招就能获得在线成功”是一个不着边际的神话，它不幸地制造了一种完全是家庭作坊式的产业，大量以快速致富为目的的信息产品被制造出来，有些产品的价

