

网络营销四大系统量身定制，技术和营销完美结合

◎ 解读网络营销四大系统，构建赚钱武器库。

◎ 为企业量身定制最佳网络营销方法。

◎ 危机营销——拿什么挽救你的口碑？



TRYINE
创研科技



狼客传媒
创研旗下公司

狼客

网络营销成功法则

刘谋清 胡敏 编著

GO

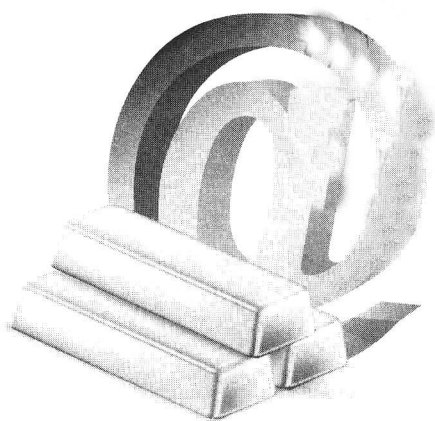


电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

狼客

网络营销成功法则

刘谋清 胡敏 编著



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

内 容 简 介

本书通过全面、系统、完善的互联网营销体系的介绍，图文并茂地教你从零基础开始一步一步成为网络营销高手。通过对笔者多年从业经验总结出的网络营销四大系统的一一讲解，你可以按照流程逐步打造自己的全自动网络财富系统。关于如何把产品、服务或品牌快速推广营销出去的介绍是本书的重中之重，通过对互联网上的各种非常有效的营销推广方式的介绍，让你可以迅速在互联网中获取巨大回报。

在本书配套光盘中，为读者提供了狼客传媒（www.langker.com）2013 年内部培训课程的现场高清录像，让读者对网络营销有一个更直观、更专业的认识。

本书适用于所有立志通过互联网进行创业的人士。不管你是否已经在网络中建立起了自己的生意，本书都能够为你的各方面需要提供完整的成功解决方案。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

狼客：网络营销成功法则 / 刘谋清，胡敏编著. —北京：电子工业出版社，2013.5

ISBN 978-7-121-20006-9

I. ①狼… II. ①刘… ②胡… III. ①网络营销 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 057289 号

策划编辑：林瑞和

责任编辑：贾 莉

印 刷：中国电影出版社印刷

装 订：三河市皇庄路通装订厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：787×980 1/16 印张：15.5 字数：288 千字

印 次：2013 年 5 月第 1 次印刷

印 数：4000 册 定价：49.00 元（含 DVD 光盘 1 张）

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前言



从来没有一种技术能对人类产生如此迅速而巨大的影响，这个技术就是信息技术。造就这种技术的一个主要事物就是互联网。随着互联网的日益普及以及成熟，企业可以通过网络进行几乎所有的商业活动，造就了非常多杰出的企业，包括：以李彦宏为首的百度、以马云为首的阿里巴巴和以马化腾为首的腾讯等。造就这些价值上百亿的企业、提供了上千万就业机会的，就是曾几何时还不为人所知的互联网。互联网为全世界开辟了另外一个新天地，我们的企业要顺应时代发展，与这个新世界成功对接就要好好地学习和了解新的规则和规律。

网络营销就是通过互联网，把产品和服务成功推销出去的一种新的营销技术。网络营销伴随着互联网的浪潮而来，自从互联网诞生伊始，市场营销人员就同时在网络上展开营销活动了。网络营销几乎可以做到传统营销所能达到的任何效果。网络营销能够帮助我们打造品牌，建立网络销售渠道，把我们的产品和服务卖到世界各地。

互联网的超速发展和逐渐成熟大大提升了网络营销对于企业营销的重要性。在 2012 年，中小企业开展在线销售、在线采购的比例分别为 25.3%和 26.5%，利用互联网开展营销推广活动的比例为 23.0%。随着企业在网络营销中的投入不断加大，中国网络营销极速扩张的时代已经来临。在同样的机遇下，为什么有的企业取得了巨大的成功，而有的企业只能苦苦支撑并且最后还是以失败告终呢？

成功的企业善于学习，善于总结成功者的经验，再复制别人的成功，而未成功企业只是自己摸索，不断走弯路，最终无法成功还对网络营销丧失了信心。事实上，根据二八定律，成功的永远是那 20% 的部分。如何才能让自己不成为那 80% 的失败者之一呢？相信这正是所有读者关心的问题，本书正是为了帮助大家解决这个问题而编写的。

为了帮助更多的企业和互联网从业人员更好地了解互联网市场，通过网络获得实实在在的利益，笔者把自己从业多年的经验总结分享出来，并建立了网络营销的四大系统。通过这四大系统完整全面的架构体系，你能够很清晰地了解网络营销的基本流程和盈利模式。同时对于一些操作性很强的综合网络营销技术，比如网络活动营销、病毒式网络营销、口碑营销、事件营销、网络危机公关等，笔者也做了很详细的讲解和分析。本书能够让读者明白，怎样做才是正确的网络营销方式？更清楚地了解自己应该提高的地方在哪里？实际操作中哪里还需要优化？哪里还能够做得更好？还有什么样的营销经营模式没有尝试过……为所有企业营销从业人员打开一扇网络致富之门。

在风起云涌的互联网时代，挑战和机遇并存，笔者始终坚信，只有不断创新，不断提炼传统营销理念并结合网络营销手法，才能借助网络平台，利用网络技术，帮助企业在互联网时代快速提升业绩和扩大品牌影响力！

读者在阅读本书的时候，可以根据自己的实际情况，选择性地学习其中的部分内容，也可以按照顺序，从头到尾一步步进阶学习。对于那些从来没接触过网络营销的朋友们来说，这是一本很好的入门级教材，而对于那些已经在互联网上有过实战经验的朋友们，本书也可以起到补充和扩展知识面的作用。不要再犹豫和迷茫了，相信本书能够帮助大家在短时间内，在网络营销这个新的领域取得巨大成功。

关于作者：

刘谋清，湖南创研科技有限公司（www.tryine.com）创始人兼 CEO，同时也是湖南狼客传媒有限公司（www.langker.com）董事长。2007 年创办创研科技，目前拥有员工百余人，是国内最大的网站建设、网络公关公司之一。多年来为推动社会网络营销技术市场化，成

为中国网络营销最有价值的战略合作伙伴而努力。曾获得“2010 年十大网络营销专家”、“2010 年度网络营销最佳奉献奖”、“湖南十大营销风云人物候选人”等荣誉。拥有 8 年网络营销实战经验，擅长网络营销策划、网络营销推广、网络公关，立体式网络营销独创者。不仅是业内知名 SEO 技术专家、实战网络营销专家，而且是湖南地区最具实力最具影响力的行业领军者。公司曾为联通、奥运会、中华人民共和国审计署、山河智能、湖南广电、快乐购、天娱传媒等 6000 多家知名企业提供优质服务，成功实现网络营销盈利，并获得广泛好评。

胡敏，毕业于上海交大工商管理系，2006 年即开始利用网络进行创业。由于酷爱网络营销，同时也学习了很多先进的世界顶级网络营销大师的知识。笔者于是把它们引入到国内，并且在中国的互联网中实践，创立了自己独特的网络营销体系。目前经营数个网络营销项目，兼任湖南狼客传媒有限公司营销顾问。本人将为广大读者提供实时的技术支持。对于有疑问或者有合作意向的读者，可以进入本人个人博客：木林吧 (<http://www.mulin8.com>)，随时与笔者取得联系。

本书的主要内容：

第 1 章主要介绍了什么是互联网和网络营销，同时告诉你网络营销能够给你和你的企业带来什么，最后展望了网络营销的巨大前景和未来。

第 2 章介绍网络营销四大系统之一的分析定位系统，这是做网络营销的基础和核心，它教你怎样解决让客户找到你以及如何成交的问题。

第 3 章的内容是关于网络营销四大系统之一的营销型网建系统。这一章要教你的是如何创建属于自己的营销型网建系统，使它成为你的全自动赚钱机器。

第 4 章介绍网络营销的第三大系统——免费网络推广系统。告诉你如何通过主动出击来推广自己的网站，让更多的人知道和了解你的企业、产品和服务。

第 5 章介绍了付费网络推广系统，是网络营销四大系统中的最后一个系统。它教你如

何通过支付少量的推广费用，获得远远超过投入的利润，从而实现一劳永逸的技术。

第 6 章介绍如何在拥有互联网资源、熟悉网络营销方法的基础上，从行业实际情况出发，根据不同网络营销工具的优缺点，整合多种网络营销方法，为企业带来最佳的网络营销解决方案。

第 7 章的内容是如何做好低成本高回报的事件营销，通过事件的爆炸性传播，迅速提高企业或产品的知名度、美誉度，树立良好品牌形象，并最终促成产品或服务的销售。

第 8 章介绍当企业面临网络危机的时候，如何处理负面信息，通过网络危机公关的技术和策略转危为安，同时还介绍了如何通过网络监控防患于未然的问题。

适合阅读本书的读者：

想在互联网中拓展业务和品牌的企业家；

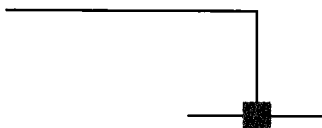
拥有实体公司，想要扩大经营的老板；

想在互联网中创业的有志青年；

电子商务、互联网从业人员；

刚毕业还未找到工作的大学生。

目 录



第 1 章 攫取互联网财富的网络营销 / 1

- 1.1 无法阻挡的互联网时代的到来 / 2
- 1.2 认识无所不能的互联网世界 / 4
 - 1.2.1 方便快捷地获取海量信息 / 4
 - 1.2.2 无所不包的商业经济交易 / 6
 - 1.2.3 革命性的交流沟通方式 / 10
 - 1.2.4 从线下转入线上的网络娱乐 / 13
- 1.3 究竟什么是网络营销 / 15
- 1.4 企业网络营销的前景和未来 / 18

第 2 章 网络营销四大系统 A——分析定位系统 / 20

- 2.1 如何进行市场定位 / 21
- 2.2 核心产品定位 / 26

2.3 核心卖点定位 / 27

2.4 网络营销的关键——关键词定位 / 29

第 3 章 网络营销四大系统 B——营销型网建系统 / 34

3.1 好域名，大生意 / 35

3.2 如何规划营销型网站 / 36

3.3 如何建立营销型网建系统 / 38

3.3.1 四种网站开发模式 / 38

3.3.2 网站建设需要的人员 / 39

3.3.3 营销型网站建设流程 / 40

3.3.4 优秀营销型网站标准 / 41

3.4 实战营销型网站案例分享 / 44

3.5 知己知彼，百战不殆 / 51

3.6 百度新规搜索排名 SEO 优化 / 54

3.6.1 为什么要进行搜索排名优化 / 54

3.6.2 影响搜索引擎排名的因素 / 55

3.6.3 新站如何快速被搜索引擎收录 / 56

3.6.4 站内关键词优化策略 / 59

3.6.5 网站内容优化方法 / 61

3.6.6 如何做高质量的外链建设 / 64

第 4 章 网络营销四大系统 C——免费网络推广系统 / 72

4.1 如何做软文营销 / 73

4.1.1 什么是软文 / 73

- 4.1.2 软文营销的独特魅力 / 74
- 4.1.3 软文的种类 / 75
- 4.1.4 撰写软文的四大步骤 / 78
- 4.1.5 如何为软文进行 SEO 优化 / 81
- 4.1.6 撰写软文的常见错误和对策 / 84
- 4.1.7 软文应该如何发布 / 85
- 4.1.8 如何免费在高权重网站上发布软文 / 86
- 4.2 企业微博营销 / 88
 - 4.2.1 什么是企业微博 / 89
 - 4.2.2 打造官方企业微博的重要意义 / 91
 - 4.2.3 企业微博专业形象设计 / 93
 - 4.2.4 如何让微博快速聚集大量粉丝 / 94
 - 4.2.5 如何使用微博进行口碑营销 / 98
 - 4.2.6 微博营销必备武器精选 / 99
 - 4.2.7 微博营销成功案例精析 / 100
- 4.3 社区论坛营销 / 102
 - 4.3.1 论坛推广的 5 大优势 / 103
 - 4.3.2 如何有目的地撰写论坛炒作软文 / 104
 - 4.3.3 如何让软文遍布各大论坛 / 105
- 4.4 如何进行企业博客营销 / 106
 - 4.4.1 企业博客可以做什么 / 108
 - 4.4.2 建立营销博客的十大秘诀 / 110
 - 4.4.3 如何利用博客进行推广 / 111
- 4.5 许可式邮件营销 / 113

- 4.5.1 如何获取准确邮箱数据库 / 113
- 4.5.2 如何设计制作邮件内容 / 114
- 4.5.3 邮件营销中需要注意的问题 / 117
- 4.6 知识问答营销 / 118
 - 4.6.1 做知识问答营销有什么好处 / 120
 - 4.6.2 知识问答营销的技巧 / 121
- 4.7 QQ 营销 / 122
 - 4.7.1 最直接的 QQ 群发推广 / 123
 - 4.7.2 如何使用 QQ 群做精准营销 / 124
 - 4.7.3 QQ 空间营销 / 126
- 4.8 视频营销 / 127
 - 4.8.1 病毒式视频营销 / 127
 - 4.8.2 如何利用视频营销获取被动流量 / 129

第 5 章 网络营销四大系统 D——付费网络推广系统 / 131

- 5.1 百度搜索推广 / 132
 - 5.1.1 什么是百度搜索推广 / 132
 - 5.1.2 百度搜索推广与 SEO 的优缺点对比 / 134
 - 5.1.3 百度搜索推广流程——创建新账户 / 135
 - 5.1.4 认识你的系统操作后台 / 141
 - 5.1.5 如何找到最适合自己的关键词 / 147
 - 5.1.6 关键词的优选和出价技巧 / 150
 - 5.1.7 关键词的匹配原则 / 154
 - 5.1.8 设计吸引人的推广内容——创意优化 / 156

- 5.1.9 百度搜索推广综合优化技巧 / 160
- 5.2 百度网盟推广 / 164
 - 5.2.1 为什么要做网络广告推广 / 165
 - 5.2.2 如何建立网络推广计划 / 166
 - 5.2.3 如何建立推广组 / 170
 - 5.2.4 如何制作图片创意 / 173
 - 5.2.5 如何有效优化广告创意 / 179
 - 5.2.6 8大网盟推广优化心法 / 182
 - 5.2.7 细节决定成败 / 184
- 5.3 网络新闻营销 / 185

第6章 整合营销——整体网站推广指南 / 189

- 6.1 网络活动营销 / 190
- 6.2 广告资源互换整合营销 / 193
- 6.3 病毒式网络营销 / 194
 - 6.3.1 病毒式营销的特点 / 195
 - 6.3.2 如何进行病毒式营销 / 196
- 6.4 网络口碑营销 / 198
 - 6.4.1 什么是口碑营销 / 198
 - 6.4.2 网络口碑营销的优势 / 200
 - 6.4.3 如何实现网络口碑营销 / 201
- 6.5 如何外包网络营销业务 / 205
 - 6.5.1 为什么要使用网络营销外包服务 / 206
 - 6.5.2 网络营销外包的主要服务内容 / 207

- 6.6 如何做网络营销策划 / 208
- 6.7 企业整体网络推广计划 / 211

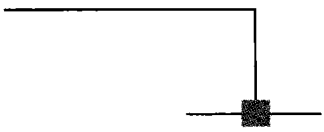
第 7 章 如何做好低成本高回报的事件营销 / 215

- 7.1 如何进行事件营销 / 216
- 7.2 “淘宝第一美女”如何蹿红网络 / 217
- 7.3 事件营销三阶段的全流程 / 220
- 7.4 “崑山天梯妹”事件营销方案详解 / 222

第 8 章 企业网络危机公关的秘密 / 226

- 8.1 危机公关是品牌建设重中之重 / 227
- 8.2 企业如何处理负面消息 / 229
- 8.3 转“危”为“安”的逆袭术 / 232
- 8.4 如何做好危机公关的监控维护 / 234

第 1 章



攫取互联网财富的网络营销



在人类历史的长河中，信息革命性分布史的加速度令人惊讶：从口语文化到印刷术花了几千年，从印刷到门户新闻站点花了 600 年左右，从门户新闻站点到搜索新闻花了 10 年左右，从搜索到社交媒体只有 6 年左右。科技带动人类的进步，互联网将会成为未来改变人类生活和命运最大的科技环节。

1.1 无法阻挡的互联网时代的到来

现在已经没有人能够否认，当今社会已经完全进入到了一个信息化的社会。在商业方面，企业和企业、企业和个人之间的互动越来越频繁，交流越来越深入。而最终这一目的实现完全是通过互联网的日益普及才得以完成的。企业可以在互联网中以建立网站以及开通博客、微博等形式来发布自己的产品，传达公司的理念，和客户进行沟通等。而个人也可以随时通过台式电脑、笔记本电脑、手机等工具，很方便地打开网页来了解企业的各方面信息。这些在仅仅十多年前都是不可想象的。

通过互联网的发展，涌现出了很多优质的企业，比如：以李彦宏为首的百度、以马云为首的阿里巴巴、以马化腾为首的腾讯等。而造就了这些价值上百亿的企业，提供了上千万就业机会的，就是曾几何时还不为人所知的互联网。

通过互联网，我们可以解决生活中的很多问题。如果你想要购物，可以上淘宝网，在这里你几乎可以买到市面上能买到的所有东西；如果你想要娱乐一下，那么网络上各式各样的网络游戏总有一款能够让你满意；如果你想要旅游，就可以上携程网订机票、找旅店；如果你要求职，可以上前程无忧、51job 等专业的求职网站发布自己的求职信息；如果你想要交朋友，可以上人人网、世纪佳缘；如果你想要买房或租房，可以上口碑网、58 同城等生活类服务网站……

既然互联网的发展让人们的生活发生了这样翻天覆地的变化，那么我们就有必要知道，目前中国的互联网已经发展到什么样的程度了？

让我们通过一些实实在在的数据来了解一下。在 CNNIC 发布的《第 31 次中国互联网络发展状况统计报告》中提到，截至 2012 年 12 月底，中国网民规模达到 5.64 亿，较 2011 年底增加 5090 万人。互联网普及率攀升至 42.1%，较 2011 年底提高 3.8 个百分点。其中网

吧网民占比下降了 5.5%，在学校公共机房上网的网民占比下降了 3%，而在家中接入互联网的比例继续走高，有 91.7% 的网民在家中上网，增幅达到 3.4%，而我国使用手机上网的网民达到 4.2 亿，较 2010 年底增加 6440 万人。

从上面这组数据可以知道，互联网已经完全在中国得到普及应用，并且使用人群还在以非常快的速度扩张。同时随着 3G 网络的应用和推广，使得手机上网正式进入人们的生活，使得随时随地上网成为可能，让互联网的应用范围更加广泛。

同时，互联网的资源也呈现出爆发性增长的态势。截至 2012 年 12 月底，我国.CN 域名规模达到 751 万，相比去年同期大幅增长了 112.8%，占中国域名总数比例达到 56%。越来越多的企业和个人在利用网站来实现各种各样的功能和目的。拥有一个独立的网站已经是一个很稀松平常的事情。

在目前使用互联网的所有人群中，网民中学生群体占比最高，达到 29.9%。而在党政机关事业单位中，领导干部占整体网民的 1.7%，一般职员占 2.4%。而在公司和企业当中，高层管理人员占整体网民的 0.8%，中层管理人员占 4%，一般职员为 10.9%。另外，专业技术人员占 8.7%，制造业/生产性企业工人和商业/服务业职工分别占 4.8% 和 3.6%，农民占 5.3%，个体户/自由职业者占 14.6%。以上数据说明了两点，首先是中国的互联网使用者已经比较低龄化和普及化，只要有一定程度的知识就能学会上网。同时使用网络的人群也日益高端化，很多知识分子和高学历者也时时刻刻在利用互联网给他们带来好处。互联网对目前中国社会的重要性毋庸置疑。

虽然中国的互联网目前已经取得了很多可喜的成绩，呈现出了很多令人欣喜的面貌。但是，在目前这个全球信息化迅猛发展的时代，相对于国外互联网的发展水平，还是存在一定差距的。因此，我们一定要同心协力推动和加速中国互联网发展的进程，带动整个社会一起受益。

1.2 认识无所不能的互联网世界

互联网究竟能做什么呢？很多人可能一下子想不起来，因为我们的生活已经和互联网紧密相连，大家已经习以为常。在这一章里，我们就来总结一下，互联网所具有的四大基本功能。

1.2.1 方便快捷地获取海量信息

只有清楚地知道互联网能做什么，才能好好利用它为我们服务。首先，你可以利用互联网得到所有你想知道的信息。

1. 搜索引擎

比如你最近长胖了，想要了解健康减肥的知识。在互联网还没出现之前，人们的解决方法，要么是问身边的人，口耳相传自己的经验；要么是去图书馆、阅览室看书学习。这两个方法时效性都很差，前一个不科学，后一个很麻烦。然而，利用互联网效率就高多了。你可以利用互联网中的搜索引擎，只要在百度（<http://www.baidu.com/>）或者谷歌（<http://www.google.cn/>），搜索“如何健康减肥”，就可以查询到你想要知道的信息，如图 1.1 所示。

由于互联网信息量庞大且保持高速增长，而网民们又需要一种有效快捷的工具获取信息，因此搜索引擎在 2010 年超过网络音乐成为网民使用最多的互联网服务。而视频搜索、音乐搜索、位置搜索等服务在搜索引擎中的引入，也极大提升了搜索引擎的使用率和使用黏性。现在，搜索引擎已经不仅仅是信息搜集工具了。在它的平台越来越开放，新闻、博客、SNS 等服务引入的情况下，已经使其成为一种与传统门户网站类似的互联网入口应用。