

郑俊雅十二年 互联网营销实战秘诀

A 3D Rubik's cube is shown, tilted to reveal three faces. Each face is composed of nine colored squares, each containing a different icon. The icons include: a musical note, a trash can, a globe, a speech bubble with a checkmark, a power button, a speech bubble with three dots, a shopping cart, a speech bubble, a padlock, a battery with a lightning bolt, a headset, an envelope, a Wi-Fi signal, a person silhouette, and a speaker. The colors of the squares are yellow, green, blue, red, and white.

一网打尽：微商营销、社群营销、微信营销、视频营销、QQ营销、
微博营销、自媒体营销、搜索营销、O2O营销、创意营销、问答营销、
博客营销、论坛营销、文案营销、段子营销、游戏化营销……



网络营销168招

郑俊雅十二年互联网营销实战秘诀

郑俊雅◎著



电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

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

网络营销 168 招：郑俊雅十二年互联网营销实战秘诀 / 郑俊雅著. —北京：电子工业出版社，2017.9

ISBN 978-7-121-32279-2

I. ①网… II. ①郑… III. ①网络营销—基本知识 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2017）第 173523 号

策划编辑：刘声峰

责任编辑：刘声峰 特约编辑：刘广钦 刘红涛

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

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：720×1 000 1/16 印张：27.5 字数：259 千字

版 次：2017 年 9 月第 1 版

印 次：2017 年 9 月第 1 次印刷

定 价：65.00 元

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）88254888，88258888。

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

本书咨询联系方式：39852583（QQ）。



郑俊雅

- 5 5岁，开始卖冰棒！
- 12 12年前，开始用福尔摩斯侦探思维研究互联网
- 200 每天与超过200名网商交流网络营销问题和经验
- 500 走访过500多家电商企业
- 1000 深入研究过1000多款电商软件
- 5000 研究过5000多本互联网、营销、创业书籍
- 10万 研究过10万张互联网、软件、营销及广告图片
- 1000万 国内超过1000万人曾学习过俊雅网络营销经验
- 1000万 俊雅在各大社交平台的好友与“粉丝”累计数量超过1000万人

联系方式：

郑俊雅邮箱：8.8@vip.163.com

郑俊雅QQ：804850186



郑俊雅个人微信号
(zhengjunya16)



郑俊雅服务号
(Lebozhe)

赞 誉

任拥军

广州小犇牛餐饮管理
有限公司 总经理

多年前，当时我与朋友开了一家互联网培训公司，经朋友介绍，我认识了俊雅老师。刚见面时，看对方是一个毛头小伙子，我不屑一顾。可是，不到十分钟，俊雅老师和我分享的互联网经验和思路，立马征服了我。我决定放弃自己的公司，跟随老师学习。四年前，在老师的帮助下，我开了一家甜品连锁公司，短短几年时间，在全国各地开了将近 300 家店。这么多年来，老师不断地鼓励我、支持我，让我今天的事业越做越大，我非常感谢老师。

逐鹿

电商专家

俊雅老师是一个懂得感恩的人，他从多年的互联网实践中获得丰富的经验，今天，他要全部分享给读者，为此，我深深佩服。

周志辉

互联在线业务副总裁
公司股票代码

835727

在这快速变化的年代，俊雅能坚守行业道德高度，自然让人肃然起敬。网络营销 168 招，每一招都来源于俊雅的实践，不讲大话，全部都是“干货”。我觉得学几招可就业，系统学会可成专家！

梁美红

深圳感恩艾健康科技
有限公司 创始人

本书适合企业的高层、中层和基层一起学习，本书确实与其他书籍不同，书中每一种神奇的营销方法，都散发着人性光辉和心灵智慧。

拿督曹耀群 博士

金融科技国际
基金会主席

我与俊雅老师已经认识好多年了。俊雅老师一直秉持实战为本的理念，坚持思维与执行力并重。本书将与你分享大量的实战案例，让你获得最大的价值及互联网思维上的碰撞。

刘俊辰

养生密码品牌
创始人

我和俊雅认识有七八年了。他对互联网的虔诚及对营销细节研究的匠心，让我印象深刻。每当我的网络营销工作遇到瓶颈，我就会抽空去学习一下他分享的经验，很多时候，他的一点启发，就会带来我们业绩井喷式的爆发。《网络营销 168 招》一定会让整个营销圈为之疯狂。感谢俊雅，感恩这个时代！

紫雨老师

吸引力法则

权威专家

俊雅老师的互联网之道，一以贯之。他不哗众取宠，但他的经验能让你很受用。他与一般的培训师不同，他喜欢做各种测试，在实践中挖掘真相，破除营销界各种误导人的迷思与假象。仅看目录，就知此书包罗万象。

查晓忠

常州市卡宴电子科技
有限公司 总经理

俊雅老师是我在一次偶然的搜索中认识的，其钻研精神令人叹为观止。他对互联网一直充满热情，他分享的方法很独特，而且很有效果，我认真学习之后，产品销量达到全国第一！挣到了人生第一桶金！

林伟宇

收藏家

《网络营销 168 招》揭开了互联网最为核心的营销密码。真可谓招招制胜，一书永恒！

王豪坤

贴身短打第一代传承人
贴身短打功夫会馆
创始人

网络营销 168 招，总有一招适合你。

傅庆军

广州真朴苑董事长
广州市工艺美术大师
非物质文化遗产岭南
押花艺术项目代表性
传承人

七年前，我在网络上分享了一段话：“笔者斗胆断言，郑俊雅，必将成为中国互联网不可多得的思想家。”

衷心祝愿俊雅老师不忘初心，勇攀高峰，永远把前进的路作为新的起点！

王从云

合纵商学院
联合创始人

与俊雅老师相识七八年了，能感受到他对互联网的研究，像宗教信仰般专注和虔诚，又像科学家一样严谨和勤奋。学习者能从他的课程中得到融合了道、法、术、器为一体的系统思维、方法和技术。我对俊雅老师 12 年呕心沥血的作品心存敬畏！相信这也是许多从事互联网营销的朋友们的一大福祉。

吴国梁

广州全智数码科技
有限公司 总经理

俊雅是我认识多年的老朋友，他一直专注研究互联网，12 年磨一剑！多年以来，我一直坚持用俊雅的互联网思维管理我的企业，受益良多。

郑瑞雅

电商营销专家

此书教导我们，做好传播源，分享正能量。你会发现，你若分享，客户自来；你若精彩，天自安排！

钟善松

万福信息科技

总经理

2015 年，我与俊雅老师第一次交流，一见如故。之后，我们邀请老师来万福国学院指导网络营销工作，他给我们带来了全新的互联网发展思路。老师多次教导我们：广结善缘稳步走。

唐炼

广州太医苑中医

连锁门诊 院长

在传承古法中医和推广小儿推拿的路上，我们遇见了俊雅老师。老师沉稳的网络营销理念与简单实用的操作方法，让我们能更好地帮助更多的妈妈实现“让孩子不打针少吃药的梦想！”

陈刚

链脉名片创始人

俊雅老师的刻苦钻研精神和无私奉献精神值得我钦佩。他是一个有格局、有大爱、有智慧而且有崇高品德的老师，他的课程不仅落地，而且带给大家深刻的启发。

金华良

绍兴同城包邮创始人

无论是网络营销高手，还是互联网菜鸟，都有必要认真学习本书，因为它是俊雅老师 12 年网络营销的精髓。此书用最朴实的思路阐释了互联网营销的真谛和实操方法。

邱厚贤

企业劳动保障网

首席劳动关系

管理顾问

俊雅老师的分享，每次都让我耳目一新，收获颇丰。他睿智的头脑、刻苦钻研的精神一直鼓励并感动着我。

谢幸材

慧真山人

万福在线国学院

创始人之一

俊雅老师的声音，给人一种实在的感觉。他传授的营销经验和技巧，都是他在多年互联网实践工作中亲自总结或创造的。

陈刚

MBA

润云（深圳）医院

管理有限公司 CEO

得知俊雅要出版此书，我第一时间订购了几十套，有诸多的期待！每次，俊雅分享的互联网道法，都让我慨叹“天外有天”。俊雅在互联网上潜心钻研多年，今天终于把经验汇总于此书，可喜可贺。

杨继华

混沌电商创始人

俊雅老师是国内互联网界最实战的网络营销创业者和布道者！本书实战精炼，招招高效！这本书，可以让你节约十年以上自己独自探索的时间！

李甜硕

联世国际在家创业系统

我跟随俊雅老师学习很多年。老师不仅拥有刻苦的钻研精神，而且为人温和、态度谦恭。

刘桂福

广州疯狂手机维修
培训学校

12 年坚持不懈专注于互联网营销，无数日夜刻苦钻研，取得数不胜数的成就，这就俊雅老师！俊雅老师集 12 年之大成，呕心沥血，写出《网络营销 168 招》，我等需要好好研读、用心领会。168 招，招招实战，式式精彩，值得拥有！

范艺朝

广州法麦餐饮管理
有限公司 网络总监

初识俊雅老师，还是“小白”一枚。承蒙俊雅老师启蒙，互联网上的各种营销方法，我均有涉猎。多年之后，才逐步理解俊雅老师分享的道、法、术。互联网技巧何止万千，但更重要的是思维，要分析研究的，是一切互联网营销案例背后的思维！

李永友

大连米云科技

有限公司 总经理

我与俊雅相识于网络。他是一个非常聚焦的人，他的思维和经验影响了很多，他的学生现在好多都是业内“大咖”。

黄景全

国佳富强投资管理

有限公司 CEO

网络营销 168 招，每一招都是真正的干货。本书犹如互联网上的一盏明灯，让你的营销之路不再迷茫。

徐义

微谷

一个人要想有所成就一定是这样的：读万卷书+行万里路+阅人无数+名师指路+自己领悟。如果你想做好互联网营销，不妨读一读此书，你会看到一个不一样的互联网世界。

孙志阳

武汉信诺汽车服务

有限公司 运营总监

大多数网络营销书籍，往往都会在一两年后过时。但本书，我觉得未来十年都不会过时。

符豪

广州恒亚企业管理服务
有限公司 创始人之一

本书，可以带领我们去感受更高的思考维度。

张建军

浙江房乐网络科技
有限公司 董事长

初次认识俊雅老师，觉得他是一位温文尔雅、风趣幽默的文人，加深了解之后，发现老师在道德品行上要求很高。俊雅老师的互联网营销经验，让我重新认识网络营销，让我的思维有了隐形的翅膀，在网络营销的天空中自由飞翔。

石宏涛

广州精品电商团队
创始人

实践俊雅老师的营销方法之后，我团队的利润在半年内增加了五倍。在俊雅老师的帮助下，我肯定会不断突破，事业越来越好。

贾清运

商业模式设计专家

俊雅老师十多年真诚付出，在互联网营销领域探索前行，他的经验让越来越多人获益。他的书，各位企业负责人一定要用心阅读。

嗨皮哥·吴

漫画家

俊雅老师曾说：“互联网的最大魅力，在于今天依然为时不晚。”这句话，让我们一直充满激情地在“互联网+”时代勇往直前、创意无限。

湘北

大北国际 董事长

俊雅老师在互联网营销领域深耕多年，他的故事印证了佛家的一句话，“制心一处，无事不办”。

王映雪

万商推营销软件

创始人

俊雅老师不但与大家分享高效落地的方法，还与大家分享独特震撼的思维。他用自己积极向上的力量影响着身边的每一个人。相信本书，一定能照亮你的网络营销之路。

刘阳

伊顿商务

俊雅老师的营销经验，让人学后充满信心、内心平和、步伐稳重且收获明显，因为他始终教导我们要用长远之心去规划互联网事业。他是互联网络上的践行者、朝圣者！他用十年磨一剑的功夫探索互联网的博大精深。

周高云

深圳微谷创始人

实体转型系统权威专家

中国传统实体经济不太好做的主要原因是，没有用全网营销把品牌快速推广出去！很多企业做传统品牌花费了很多钱，但投入“大象”产出“蚂蚁”，投入“篮球”产出“乒乓球”！此书非常落地、实用、实效！是企业总裁和从业人员的必读书！

齐建朋

佛山微谷创始人

权威销售专家

当你认真读完本书，你会感叹：没想到一个年轻人能够写出如此深刻的互联网营销书籍。但是，俊雅老师在写这本书之前，已经脚踏实地奋斗和沉淀了十多年。实在令人心生敬意。

树梢·曾桂林

网络营销专家

执此书，可走天涯。若迷茫，读此书，内心宁静。此书启迪心灵，让你的网络营销生涯扬帆千里。

这是一本什么书？

仲昭川

（“互联网学”三部曲作者）

这是一本宗师之作。

俊雅几千万字的耕耘，伴随他的教学教程，早已遍撒互联网，桃李芬芳。

经千锤百炼、推陈出新，俊雅的网络营销专著终于问世。此书既出，新一代宗师浑然现身。

六年前我注意到俊雅在网络上分享的互联网经验，惊喜之余，居高临下给他留言，予以褒贬。我也知道，当打之年的陌生高手是不吃这一套的。很意外，俊雅进行了中肯的回复，一派大家风范。这都是网上公开的交流。从此互为知己。

俊雅有天赋、极刻苦，更有对互联网的热爱，如生命般。

后来他专程从广州到北京看我，执弟子礼。我说，假和尚多如牛毛，

你的实战真经应尽快出书。他说，还需修炼。那是迄今跟俊雅仅有的一次见面，依依惜别。

两年过去，俊雅声誉日隆，众多出版社的约稿，才有了这本宝典。

凡所人类的认知领域，皆可分为道、经、技三界，也可分为感应知、默契知、形式知。俊雅此书，简而化之，融为一体。

道的层面上，说出来就错，但我对他由衷地欣赏和钦佩，总是隐藏不住。我们远隔千里，却在互联网的实质问题上，分别得到如出一辙的结论。这是感应知。

我们没有相同的经验，却能在网络营销的黑森林中不约而至。这是默契知。

不知是我尚未落伍，还是俊雅的智慧远超年龄，我们毕竟差了二十岁。可是，对互联网的认知，彼此不分轩轾。

俊雅至今还声声叫我老师，令人惭愧。看罢此书初稿，竟是在技的层面上展示了他的道法。

正所谓神乎其技。

就形式知而言，无非是语言、文字、图表或数据之类，公众对不断变化的新领域，大都是人云亦云、不知所云。在崇尚实战干货的营销业界，会做的不愿说，爱说的不会做。

这一回，俊雅越众而出，送上了“满汉全席”。

一招一式，都是俊雅亲自应验过多少次的。俊雅无数的“粉丝”中，有不少人得到过他一对一的亲传，口碑甚好。