

超过1000万人浏览的SEO秘籍，已经帮助上千家网商销量翻番！

SEO

能帮你赚到钱

尹高洁 等◎编著



SEC

能帮你赚到钱

尹高洁 等◎编著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书分为6章：SEO基本知识、SEO营销理念、SEO营销实战、SEO+社会化媒体营销、SEO+网络营销方法系列、SEO学员成功案例。从基本的理论知识、实战操作到企业网络运营，再到企业网络战略思维，层层深入，不仅便于读者学习SEO的技能，还能培养读者的网络营销整体思维，能够最大程度帮助读者提高销售业绩。

本书适合所有通过网络做营销的企业老板、个人创业者、销售员，熟读本书并坚持不懈地操作，可以大幅提高销售业绩。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

SEO能帮你赚到钱 / 尹高洁等编著. — 北京：清华大学出版社，2017
ISBN 978-7-302-47020-5

I. ①S… II. ①尹… III. ①网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 102036 号

责任编辑：张立红

封面设计：邱晓俐

版式设计：方加青

责任校对：萧庆敏

责任印制：刘海龙

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

邮 编：100084

社 总 机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：北京泽宇印刷有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：170mm×240mm

印 张：15.25

字 数：178 千字

版 次：2017 年 8 月第 1 版

印 次：2017 年 8 月第 1 次印刷

定 价：49.00 元

产品编号：073709-01



尹高洁，深圳市明日卓越网络技术有限公司创始人、总经理。知名自媒体人，其个人博客流量将近800万次，曾获2009年度阿里巴巴十大优秀博客奖和十大原创写手奖，由马云亲笔签名授奖。2008年8月开始从事SEO的研究与实战工作，他创造性地总结出“SEO独孤九剑”，并深入研究淘宝SEO、微信SEO，在中国网商SEO领域拥有很高的知名度和巨大的影响力。出版专著《网络营销从入门到精通》《淘宝SEO从入门到精通》。

好书推荐：



我为什么要写这本书

这是一本关于SEO的书，一本用SEO来赚钱的书。你可能对SEO没什么兴趣，但你对赚钱绝对有兴趣！

而当你认真阅读了这本书之后，你会发现，用SEO来赚钱是目前网络营销里最容易、最简单的方式！

只要你认真学习这本书，并进行一定的操作练习，我相信你将在很短的时间里赚到比你现在的收入多出五到十倍的钱！

在此先说一说我是怎么走上SEO这条路的，以及我为什么要写这本书。相信你看完我的经历之后，一定会对自己充满信心，一定会对赚钱充满信心。

大学毕业后，我因为在内陆地区找工作处处碰壁，所以就来到了传说中黄金遍地的深圳。人生多磨难，从2003年7月到12月，这长达半年的时间里，我居然没有找到一份正式的工作，生活陷入前所未有的窘迫。幸好有一位要好的朋友无私地帮助我，才让我勉强渡过了这个难关。那段穷困潦倒的日子是难以忘怀的，为了省钱，我经常忍饥挨饿，曾经一个月全部花费只用了150元。那时我最大的奢望就是能够饱饱地吃上一顿香味可口的饭菜。

2004年2月，我进入了一家电子商务公司做销售工作，底薪1000元。说来惭愧，那时候我的电脑知识几乎为零，连最基本的

上网都不会。而之所以能被这家公司录取，完全是因为在面试的时候，总经理认为我能吃苦。一个电脑菜鸟进入了一家电子商务公司，被逼得必须学习电脑知识。从这时起，我才真正意义上接触了网络。

网络是个容易让人上瘾的东西，从此以后，我生活的每一天都离不开网络了。后来我换了十几家公司，先后卖过很多种产品，实践过各种各样的营销方式，但是似乎没有碰到一种让人振奋的营销方式。

直到2007年，一次非常偶然的機會，我接触了SEO。

我立刻就被SEO吸引住了，于是开始深入学习和钻研。越钻研越觉得SEO实在太好了。那时，我在深圳联合证券有限责任公司做证券经纪人，主要业务是开股票账户。为了发展业务，我做了一个股票网站，并对这个网站进行了SEO优化。没多久，我所设置的几个关键词，比如“深圳股票开户”“深圳A股开户”“深圳B股开户”“深圳权证开户”，在百度、谷歌等搜索引擎上就排到了前几名。这几个关键词从百度、谷歌上给我带来了许多有效的客户。依靠这个股票网站，在2008年上半年股市行情相当不好且绝大部分证券经纪人的收入纷纷锐减的时候，我半年的业绩收入居然超过了2007年整年的收入！

我把自己做SEO的一些经验和心得写成文章，在几个论坛上发表，还被一些网站转载收录。后来，有几家公司辗转找到了我，说看了我所写的关于SEO策略方面的文章，觉得我很专业，正是他们需要的人才，邀请我加入他们公司做SEO专员。当时由于我在证券公司的业绩相当不错，收入也比较可观，并没有答应他们。但是，我给他们的网站制订了SEO优化方案。他们请了网络公司的技术人员严格按照这个优化方案对他们的网站进行了

SEO优化。不久之后，他们的网站的很多关键词排名就上升到了百度前一两页。同时，从百度带来的订单也让他们乐开了花。

2008年8月，我在阿里巴巴（表示特定称谓时可简称为阿里，如阿里博客、阿里论坛等）开通了自己的官方微博。我以这个博客为主要平台，正式开始SEO项目的创业，主要从事SEO培训、SEO实战、网络营销策划等方面的工作。迄今为止，这个博客的访问流量也达到了惊人的800万，成为中国网商SEO行业人气最高的商业博客之一。

几年下来，我服务了上千个客户，许多客户的业绩提升了100%~500%。我的一些网络营销策划甚至让很多企业起死回生，改变了它们的命运。

有人告诉我，他也听说过SEO，认识到了SEO的价值，也想学习，但是他去百度一搜索SEO，傻眼了，一篇一篇全是专业性极强的论文，根本就看不懂，也不知道从哪里学起。

很多人写文章有个癖好，如果他是某一领域的专家，为了炫耀他的专业知识，会把文章写得通篇都是专业术语，晦涩难懂，还洋洋自得，认为别人看不懂才显得他有很高的水平。我一直对这样恶劣的文风予以鄙视。真正的好文章，即使是专业性很强的文章，也应该尽量通俗易懂。所以，我写的是一本大众版的SEO教程，用真正通俗易懂的语言来写，争取让每一个人都能看懂。

在本书里，我提出了“SEO独孤九剑”的概念：阿里SEO+独立网站SEO+博客SEO+论坛SEO+B2BSEO+问答SEO+文库SEO+视频SEO+微博SEO。

传统的SEO仅仅局限于独立网站SEO，就是对独立网站做SEO。但是，根据长期的观察和实践，我发现了一个客观存在的

事实：单纯地做独立网站SEO，效果是微乎其微的，不能带来规模化的意向流量。

要想在网络上做好销售，必须进行“海陆空”全方位的策略布局，也就是说，要让意向流量从网络的四面八方涌过来，才会在更短的时间里获得更多的订单。

而我创造的“SEO独孤九剑”，就是从“海陆空”全方位地进行策略布局。这种方法与单纯地使用独立网站SEO相比，效果可以扩大10倍以上。许多客户正是因为使用了这种方法，才使销售业绩获得了惊人的提升，赚到了比以前多出几倍、几十倍乃至几百倍的钱。

这本书的价值不在于简单地介绍SEO的技巧，而在于它告诉大家怎么通过SEO去赚钱，并带给大家创业的激情，给大家指明成功的方向。

请记住一句话：赚钱其实很简单，只是大家暂时不知道方法而已。

而我在这本书里告诉大家的，就是世界上最简单的通过网络营销赚钱的方法。这个方法，已经被许许多多的人验证过了。

本书由尹高洁组织编写，同时参与编写的还有黄维、金宝花、李阳、程斌、胡亚丽、焦帅伟、马新原、能永霞、王雅琼、于健、周洋、谢国瑞、朱珊珊、李亚杰、王小龙、张彦梅、李楠、黄丹华、夏军芳、武浩然、武晓兰、张宇微、毛春艳、张敏敏、吕梦琪、赵桂芹。

那么现在开始吧！你赚钱的梦想，将从阅读这本书的第一个字开始。

尹高洁

2016年1月写于深圳

《第1章》 SEO基本知识

- 1.1 我所理解的SEO.....2
- 1.2 SEO的第一种思路：白手起家，最简单的创业方式.....4
- 1.3 SEO的第二种思路：普通销售员成为公司的销售明星.....7
- 1.4 SEO的第三种思路：中小企业卖产品，销量快速倍增.....10
- 1.5 服务器对SEO的影响.....15
- 1.6 选择一个好的域名.....18
- 1.7 选择域名后缀.....19
- 1.8 title标签和meta标签的设置.....21
- 1.9 关键词的密度分布.....23
- 1.10 做好超链接.....24
- 1.11 查询网站的PR值和权重.....26
- 1.12 查询关键词的日搜索量.....27
- 1.13 判断关键词的优化难度.....29

《第2章》 SEO营销理念

- 2.1 是不是任何行业、产品都适合做SEO……34
- 2.2 对产品不熟悉，并不妨碍做好SEO……36
- 2.3 为什么说很多SEO理论不实用……37
- 2.4 所谓的SEO证书，都是浮云……39
- 2.5 学SEO，没必要懂得如何做网站……40
- 2.6 学SEO不是学技术，而是学营销思维……41
- 2.7 外链对于博客SEO起多大的作用呢……42
- 2.8 做SEO，原创文章真的那么重要吗……43
- 2.9 如何区分SEO和SEM……45
- 2.10 如何区分“网站排名”和“关键词排名”……47
- 2.11 “如果每个人都做SEO，那谁的网站关键词排前面？”
是个伪命题……49
- 2.12 SEO正从搜索排名向搜索流量方向发展……51
- 2.13 如何避免你的独立网站被百度绑架……54
- 2.14 指望SEO网站快速出效果？千万别这样想……56
- 2.15 中小企业总经理该不该亲自学习SEO……60
- 2.16 “SEO独孤九剑”为什么适合中小企业总经理
学习……61
- 2.17 大家都去玩微信营销了，SEO营销更有效果了……63
- 2.18 学SEO，你的执行力到位了吗……65

《第3章》

SEO营销实战

- 3.1 新网站如何更快地被百度收录……68
- 3.2 百度如何快速收录内页……69
- 3.3 切忌把网站首页做成整幅的flash……70
- 3.4 让客户进入网店的新流程……70
- 3.5 网站首页标题设置3个关键词……72
- 3.6 淘宝SEO：切忌在关键词里夹杂特殊符号……73
- 3.7 阿里SEO：影响阿里旺铺关键词排名的5大交易因素……75
- 3.8 SEO和UEO的结合，才能拿到更多订单……79
- 3.9 用“打造极致单品”的思维，把SEO做到极致……80

《第4章》

SEO+社会化媒体营销

- 4.1 年薪100万元，谁愿意聘我当营销总监……84
- 4.2 五步教你通过博客营销拿到订单……89
- 4.3 怎么把阿里博客和阿里商圈结合起来做营销推广……90
- 4.4 更换一个好标题换来50000流量……92
- 4.5 原汁原味的日记也给我带来客户……94
- 4.6 故事是打造品牌的核心……96
- 4.7 “十大博客”是打造网络品牌的绝佳途径……99
- 4.8 先感受我的博客的价值，再来报名参加SEO培训……105

- 4.9 把你的博客打造成强大的“磁场”……106
- 4.10 用系列连载的方式，牢牢吸引你的客户……108
- 4.11 通过博客进行个人品牌的策划与塑造……110
- 4.12 打破你的心理障碍，勇敢地去写博文……114
- 4.13 你明白写博客的目的是什么吗……116
- 4.14 写博5周年纪：没有SEO和博客，我将一事无成……118
- 4.15 博客定位：你把自己当成一个什么样的人……123
- 4.16 写博客的人比不写博客的人多出67%的业绩……125
- 4.17 打造“自愿付费阅读”的博客盈利模式……127
- 4.18 淘宝店主们，社会化媒体是你们的最后机会……129
- 4.19 提高转化率，要如何把SEO和自媒体结合起来……132
- 4.20 打造强势自媒体，每个月认识一个知名自媒体人……134
- 4.21 阿里巴巴的自媒体平台建设探索之拙见……138
- 4.22 微信SEO：移动社群营销+移动搜索营销最完美的利器……141
- 4.23 中小独立B2C商城网站的运营之道……144
- 4.24 小成本个人创业，运营独立商城不如开淘宝店……147

((第5章))

SEO+网络营销方法系列

- 5.1 怎么做图片病毒式营销……152
- 5.2 怎么做论坛营销……154
- 5.3 怎么做QQ群营销……156
- 5.4 怎么做电子邮件营销……159

- 5.5 创造搜索源，带来巨大流量……162
- 5.6 怎么做QQ空间营销……164
- 5.7 怎么通过网络小说打造产品品牌……168
- 5.8 提高网店流量的5个技巧……170
- 5.9 做营销型网站，你不可不知道的7大要素……172
- 5.10 在阿里巴巴做营销，5大免费工具一网打尽……174
- 5.11 B2B型小微企业如何利用SEO轻松做到几千万元……179
- 5.12 5大塑造产品价值的思路，让你的产品卖到爆……182

《· 第6章 ·》

SEO学员成功案例

- 6.1 马勇：励志照亮人生，SEO改变命运……188
- 6.2 雨露：害人的SEO，它让我被员工抱怨连连……193
- 6.3 胡琳爱：我是如何通过20000个关键词把生意做到全球的……195
- 6.4 李欣颖：利用SEO知识和SEO圈子我做到8000万元……197
- 6.5 苏彩琴：SEO让我从零起步，半年做到上千万……201

《· 附录 ·》

尹高洁：我的创业故事……207

《· 尾声 ·》

在路上……232

第1章

SEO基本知识

我们先从理论方面认识SEO。

本章内容主要包括：

- 服务器对SEO的影响
- 域名对SEO的影响
- 关键词对SEO的影响



| 1.1 | 我所理解的SEO

现在已经全面进入了网络营销的时代，那些现在还不能熟练地掌握网络营销的经营者们势必会在激烈的商业竞争中落败。

网络营销的方法有数十种，但是目前最简单、最主流、成本最低也最有效的营销方法就是SEO。

那么，什么是SEO呢？

SEO是Search Engine Optimization的缩写，中文意思是“搜索引擎优化”。

请大家想想，如果你要寻找某一种产品，你的第一选择是到哪里呢？

毫无疑问，应该是百度、360搜索、搜狗搜索等搜索引擎。（当然也包括淘宝和阿里巴巴，因为淘宝和阿里巴巴都有自己的搜索引擎。）无论什么样的产品，都可以轻松地在这上面找到。

同理，你的潜在客户要寻找你销售的那种产品，也是通过这几大搜索引擎去寻找的。

所以，你的大量的客户其实是来自百度、360搜索、搜狗搜索、淘宝以及阿里巴巴等网站。

他们在搜索引擎里输入产品的关键词来寻找想要的产品。（由于目前百度在国内搜索引擎中居于绝对的统治地位，下文所提到的搜索引擎将主要以百度为例来讲解。）

我们要知道，每个行业都有无数的企业在做，每种产品也有

无数的企业在做，竞争不是激烈，而是惨烈；还要知道，客户在百度上搜索想要的产品的时候，按照通常的搜索心理，他们不会有耐心翻到第四页。所以，如果产品关键词排在百度的第三页以后，该产品基本就无人问津了。

如果产品关键词排在百度的第一页呢？那就只有一个结果：流量、询盘和订单都会大大提高。

比如，你的企业是做包包批发业务的，那么，“包包批发”就是你的关键词。“包包批发”包含了客户的购买意向，也就是说，通过百度搜索“包包批发”这个关键词的人，基本上都是想批量采购包包的。如果你的网站上“包包批发”这个关键词排在百度的前三页，甚至是第一页，那肯定会有大量的客户来询盘甚至下订单；反之，如果你的网站上“包包批发”这个关键词排在百度的第三页以后，那基本上就很少有客户能找来了。

现在就去百度搜索一下你的产品关键词，看看在前三页上是否能搜索得到？如果你的网站上的关键词排得很靠后，估计客户一辈子也搜索不到你的产品。

为什么你的网站上产品关键词会在百度上排得很靠后呢？

打个比方：一个人背负了100斤的重物会走得很快吗？而当他卸下这100斤的重物，是不是可以走得飞快？

网站上的产品关键词就像是背负了沉重的负担，寸步难行，所以无法在百度上排名靠前。而SEO相当于把这些负担全部卸去，让网站上的关键词快速排到百度的前几页去。

这就是搜索引擎优化，就是SEO。

接下来，我会告诉大家怎么通过SEO赚钱。相信这是大家最关心的议题。我会列出三种通过SEO赚钱的思路，分别对应个人