

search

搜索引擎
营销秘笈

王通 编著

营销秘笈



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

SEARCH

搜索引擎

营销秘笈

王通 编著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书详细地描述一种当下十分流行的网站推广方法——搜索引擎优化。本书作者将自己多年以来的网站推广经验毫无保留地在书中详细周到地叙述出来：从网站的细节分析到网站优化，再到搜索引擎优化（SEO），手把手地引导从未听说过搜索引擎营销的人们走进 SEO 的大门，并从事此项事业。

本书适合网站构建者、网站所有者、网站推广者、电子商务工作人员，以及有志于从事搜索引擎营销的读者阅读。

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

搜索引擎营销秘笈 / 王通编著. —北京：电子工业出版社，2006.10

ISBN 7-121-03213-9

I. 搜… II. 王… III. 因特网—情报检索—市场营销学 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2006）第 113306 号

责任编辑：孙学瑛

印 刷：北京智力达印刷有限公司

装 订：北京中新伟业印刷有限公司

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：787×980 1/16 印张：13.75 字数：284 千字

印 次：2006 年 10 月第 1 次印刷

印 数：5000 册 定价：32.00 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，
联系电话：（010）68279077；邮购电话：（010）88254888。

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

服务热线：（010）88258888。

作者自序

搜索引擎营销这一行业在国外很早就有了，搜索引擎营销是网络营销中最重要的一种网站推广方法。我在 2001 年开始关注它，在之后的两年中，我试过了无数的网站推广方法，最后发现它是最有效的一种，于是经常把自己的一些实战经验写出来与网友分享。2003 年，我在北京，有一天，一个传统行业的老板费了很大周折找到了我，让我帮他做网站优化，提高排名，并且愿意付费给我。于是我就让他自己出价，他给了我几千元人民币，于是我就用业余时间帮他做网站优化，而且效果非常好。发现了这个具体的市场需求之后，我就在自己的电子商务指南网站挂上了这项服务的介绍，没有想到一直不断有这方面的客户找我，那一个月，我就很轻松地五个这样的客户提供了服务。

2003 年 11 月，我在深圳玩了一段时间回到了郑州，刚好遇到几个老朋友，与他们一拍即合，就注册成立了一家公司，专门提供搜索引擎营销服务。正式成立公司后，我的客户就没有断过，平均每天接到客户咨询的电话和 E-mail 最少 20 个以上，甚至有时在半夜三点的时候也能接到咨询电话。算下来，那时候每月有超过 600 个客户来咨询，但是我们每月真正签合同的客户都是 10 个左右，因为我们的精力实在太有限了。那一段日子我还试了几个其他的项目，结果都是客户很多，没人专门来做，最后都扔掉了，挺可惜的。从那时候，我忽然发现人才的重要性，于是开始不断招人。

2004 年一年，我们做了 100 多个客户。这一年，因为太忙了，我们经常是半夜睡觉，下午两点才醒来，甚至常常三四天都是在家办公，连公司的办公室都不去。

2004年5月，我熬了两天晚上的通宵，然后很困地睡了，醒来的时候，突然发现自己眼斜嘴歪，刚开始以为是睡觉姿势不对把脸压着了，没想到，过了两天越来越严重，我赶忙去了医院。到了医院后，医生说是中风，那个医生马上让我打吊针，我一看吊针用的药，都是一些治疗心脑血管的药，虽然每天治疗费用几百元，但是几天也不见效果。幸好《生意经》杂志的编辑秋声大姐告诉我，这种病最好去针灸。于是我找了中医院的一个老中医帮我针灸，仅仅针灸了十天就完全好了。现在想想挺可怕，当初如果不是找到那个老中医，估计现在已经长得不像人样了。

那次病好了之后，我忽然发现自己一直以来忙于研究和工作的，很少锻炼身体，体重越来越重，身体越来越差了，而且在网络之外，自己都快成白痴了，那种感觉很不好。好在那时候公司已经步入正轨，即使我不在公司，公司的基本业务都可以照常开展了，于是我就回老家农村待了一段时间，有机会静下心来思考一些问题。

我觉得，有时候当我们离开因特网一段时间后，才能把因特网看得更加清楚。当我回到老家，再次翻开以前的日记的时候，发现了2002年自己曾经写过的一句话：很多人都在玩网络，但是玩到最后，由于太沉迷于其中，许多人都会被网络给玩了。

当我再次泡在网上的时候，忽然发现，我周围的网友大部分都是每天最少16个小时泡在网上，他们中间有很多在一些方面做得非常成功，每天睡觉就可以赚不少钱，他们把吃饭睡觉外的所有时间都花在了网上，很多人都是快三十了还是光棍，也有很多人刚刚二十出头身体已经处于亚健康状态……忽地觉得，因特网不应该是我们生活的全部，实质上只是我们学习和工作的工具而已，我们应该想想如何更好地去利用它，而不是沉迷于它。在因特网行业中，真正非常成功的一些顶级人物，花在网上的时间并不是特别多。

从那以后，我开始减少自己的上网时间，买很多书来看，抽时间和其他行业的朋友交流，边学习边反省自己，并且总结自己几年来的研究和实战经

验，建立一套更实际有用的网络营销策划实战理论。

从 2005 年开始，我将公司的服务业务重新做了调整，不再接小客户了，专门做大客户，而且不做单一的搜索引擎营销，而是做整体的网络营销策划。这样，我们可以为客户提供更加全面的服务，让客户感觉到更实在的效果，客户才会给我们更高的报酬。2005 年后接的几个客户中有两个都是这样的，我们向他们报了一个价格，然后他们又主动给我们加了价。目前，我们给自己定了一个标准：十万元以下的单子不接，为什么这样做呢？因为我发现，搞服务和卖产品是不同的，卖产品求的是量大，必须走低端才能量大。但是搞服务和卖产品不同，必须走高端，如果走低端的话，客户越多就会越累，把自己累死了也赚不了多少钱。

不过对于刚刚创业的人，在没有足够资源的时候，创新地做低端客户的成本非常低，容易入门。比如我的一些客户的员工在和我们合作的时候，留了些心眼，跟着我们学了不少东西，然后没多久就辞职自己干，甚至什么都抄袭我们，他们这种行为虽然有点不道德，但是他们还是比较聪明的，加上他们自身的努力，基本上白手起家，很快可以月收入上万元，然后建立自己的公司。

从 2005 年后，许多人都找我，让我给他们做培训，并愿意出很高的学费。因为没有精力，所以我都拒绝了，于是我才想到了写书。因为书写好之后，我不用亲自去做培训，只需要安排一个客服人员，就可以不断地让更多的人学习。

于是，2005 年 3 月，我开始写这本书。写这本书的第一版，我花了半个多月，写完后我很快又把自己写的东西否定掉了。因为我发给了几个朋友看，他们都是看了会儿就说看不懂。当我自己站到普通网友的角度去看这本书的时候，发现这本书写得太正规了，太专业了。不太熟悉这行的人一般都不懂一些学术术语，肯定是看不了几页就会感觉到头大脚轻。因此他们会觉得这种技术非常高深，把我看高不可测，而且也不能在很短的时间内学会。通过分析我以前的文章发现，以前写过的文章中，最受欢迎的都是一些语调

非常通俗的，甚至有很多口语化的。那些写得很正规的在知名传统媒体发表的文章放到网上后，看的人反而很少。于是我花了三天，进一步简化了书的内容，并且采用了聊天一样的通俗易懂的语言，接着又调整了书的版式，因为我想追求一种效果：让读者一看到，就会发现利用搜索引擎营销赚钱很容易，发现学搜索引擎营销技术如果有了正确的思路的话，也很简单。

在本书的第 1 章，我总结自己的经验，写了三种与搜索引擎营销相关的赢利模式。这三种模式都是我自己和身边的朋友目前正在做的。

第一种模式就是和我最初一样，做搜索引擎营销服务，只要做一个客户，一般都可以收 5000 元以上的服务费用。所以，有一些基础的读者可以在半月学会书中的知识，三个月只要做两三个客户，就可以收到书价 100 倍以上的回报。很实在！

在我讲的三种赢利模式中，第一种赚钱是靠服务赚钱，有点累，不过它成本最低，而且最容易做到。只要做一个客户，一般都可以收到 5000 元以上的价格，如果你营销做得非常好，客户又是大公司，通过帮他们做营销，帮他们赚更多的钱，一个客户收几万元也是很正常的。如果是自己已经有一定的资源，比如是一个网络公司，已经有一定的客户资源，这个服务作为附件服务或者新服务来开展，赚到的钱就更加多了。如果客户是一家传统企业，做好了，不光可以省不少推广费用，他们通过网络带来的一笔单子的收入也都是巨大的。

第二种模式是我为大家介绍的一种更好的模式。中国目前有几千个活得非常自由的个人站长。他们即使每天睡大觉，每月最少也能收入几万元。其中最著名的就是我最早写的 hao123 站长，初中没毕业，20 岁出头，靠 hao123 的广告收入，每年上千万元。这种模式中，我给了读者一种思想，当你的能力达到一定阶段的时候，你不用把自己当成赚钱的“机器”，你可以去制造“机器”，让“机器”帮你赚钱。

第三种模式是教大家如何和传统企业合作，低成本创业，低成本开公司，

用网络营销策略和品牌策略实现无风险创业。

然后我写如何快速学习，如何做排名，并且以案例的形式告诉大家如何简单地实施，最关键的要点是什么等。

为什么这样安排呢？因为我觉得国内有一个这样的现象：很多懂技术的并不能让技术帮他很好地赚钱。所以我认为，虽然学习技术很重要，但是学习利用技术赚钱的策略更加重要。如果你只想打工，你学习技术就够了，如果你想做老板，学习利用技术赚钱的策略比什么都重要。你可以看到，当老板的，并不是什么技术都会的人，但是他们都知道如何利用技术去赚钱。

当然，你在什么都没有的时候，最好既有技术，又有利用技术赚钱的策略，只有这样，你才能真正地做到无风险白手起家。

第二版的书写出来后，我再发给朋友看，他看完后很快热血沸腾，没过几天，他就从那家咨询公司辞职，现在开始自己来做一个网上网下结合的项目。

在用人方面，有这么一句话：真正的人才是免费的，因为他为公司创造的价值已经远远高出了他的薪水。

对于经验也一样，如果我的经验可以帮读者少走很多弯路，帮读者在今后的时间里很实在地赚到最少超出本书的成本许多倍以上的钱的话，购买本书就变得非常自然了。

目 录

第 1 章 如何利用搜索引擎营销赚钱	1
1.1 提供搜索引擎营销服务	2
1.1.1 模式分析	2
1.1.2 成本分析	3
1.1.3 操作流程	3
1.1.4 注意事项	7
1.2 利用搜索引擎营销打造大流量的网站	7
1.2.1 模式分析	7
1.2.2 成本分析	8
1.2.3 操作流程	8
1.3 低成本无风险地创办贸易公司	11
1.3.1 模式分析	11
1.3.2 操作流程	11
第 2 章 什么是搜索引擎营销	15
2.1 神奇的搜索引擎	16
2.1.1 搜索引擎为什么可以帮你获得自信	16
2.1.2 搜索引擎的发展历史	18
2.1.3 知名搜索引擎的介绍	19
2.2 如何使用搜索引擎	21
2.2.1 搜索快速入门	21
2.2.2 如何成为搜索高手	24

2.2.3	如何更加便捷地使用搜索引擎	27
2.3	搜索引擎营销介绍	30
2.3.1	如何开展搜索引擎营销	30
2.3.2	搜索引擎营销的重要性	31
2.3.3	搜索引擎优化介绍	35
2.3.4	搜索引擎优化的优势和弊端	38
2.4	搜索引擎广告介绍	39
2.4.1	搜索引擎广告的发展	39
2.4.2	搜索引擎广告的表现形式	40
2.4.3	关键词广告的优势和弊端	42
第3章	SEO 基础	45
3.1	学习 SEO 需要具备的基础知识	46
3.2	影响搜索引擎排名的基本因素	51
3.2.1	服务器空间	52
3.2.2	网站导航结构	54
3.2.3	域名和文件名	55
3.2.4	网页标题 Title 和 Meta 标签	57
3.2.5	优秀的网页内容	60
3.2.6	关键词的密度和位置	60
3.2.7	反向链接	63
3.2.8	PageRank 值	65
3.2.9	robots.txt 和 Robots Meta 标签	69
3.3	对搜索引擎排名不利的因素	76
3.3.1	框架网页	76

3.3.2	Flash 网页	83
3.3.3	不可见的导航	85
3.3.4	代码混乱	88
3.3.5	动态网页	92
3.3.6	检查基于 Cookie 的导航栏	98
3.3.7	其他注意事项	100
3.4	关键词选择	102
3.4.1	关键词的重要性	102
3.4.2	选择关键词的原则	104
3.4.3	选择关键词所用到的系统的方法	105
3.4.4	各类网站的关键词选择策略	111
第 4 章	从营销的角度建设站点	113
4.1	创建搜索引擎友好的页面	114
4.1.1	建站准备	114
4.1.2	策划网站	116
4.1.3	网页的设计和制作	119
4.1.4	明白搜索引擎所看到的内容	123
4.1.5	制作网站的捷径	124
4.2	作弊行为面临的后果	125
4.2.1	常见的几种被搜索引擎认为是作弊的手段	125
4.2.2	作弊的最终结果	128
4.3	内容制胜策略	128
4.3.1	产品销售类的内容制胜策略	129
4.3.2	咨询服务类网站的内容丰富策略	131

4.3.3	资讯类网站的内容制胜策略	132
第 5 章	把网站加入搜索引擎索引和地址目录	135
5.1	让搜索引擎收录你的页面	136
5.1.1	为什么没有收录你的页面	136
5.1.2	增加链接	137
5.1.3	关注主要的搜索引擎	138
5.1.4	使用付费索引	140
5.1.5	向次重要的搜索引擎提交	140
5.1.6	使用第三方提供的注册服务和服务软件	141
5.2	向地址目录提交网站	142
5.2.1	理解地址目录（与搜索引擎的不同）	143
5.2.2	为什么地址目录意义重大	143
5.2.3	向地址目录提交	144
5.2.4	向第二层次的地址目录提交	146
5.3	向更多的地方提交你的网站	147
5.3.1	使用清晰的描述	148
5.3.2	寻找专业的目录	148
5.3.3	使用黄页	150
第 6 章	网站提交后的策略	153
6.1	广泛使用链接提高网站排名	154
6.1.1	为什么搜索引擎喜欢链接	154
6.1.2	明白 PR 值	155
6.1.3	Hub 和接邻因素	161
6.1.4	避免无价值的链接	162

6.1.5	用关键词做链接	164
6.1.6	链接的一些基本规则	165
6.2	建立反向链接	166
6.2.1	规范好你的链接样式	166
6.2.2	链接建设，步步为营	167
6.2.3	谁来做这些工作呢	176
6.3	点击付费广告	176
6.3.1	什么是点击付费广告	177
6.3.2	PPC 的特点	177
6.3.3	PPC 广告原则	178
6.3.4	Google AdWords 投放	179
6.3.5	Baidu 关键词广告	187
6.4	搜索引擎营销工具介绍	192
6.4.1	Google PR 值和搜索引擎收录数据查询工具	193
6.4.2	Google 工具栏	194
6.4.3	Alexa Toolbar	195
6.4.4	关键词密度分析工具	198
6.4.5	网页压缩减肥软件	199
6.4.6	网站地图制作软件	200
6.4.7	Google dance 查询工具	200
6.4.8	网络营销分析系统	201
6.4.9	关键词分析工具	202
6.4.10	Baidu 关键字工具	203
6.4.11	英文关键词建议工具	203

第 1 章

如何利用搜索引擎营销赚钱

学习技术重要，学习利用技术赚钱的模式更加重要，在当今的这个年代里，懂技术的人非常多，但是能够真正地运用自身技术很好地去赚更多钱的人却很少。在此和大家分享三种利用搜索引擎营销赚钱的模式，这三种模式都是经过作者亲自实践的。这也是本书最有价值的内容，请读者一定要认真对待。

利用搜索引擎营销策略，可以让全世界的客户都找上门，在搜索引擎的策略中，主要分三部分：（1）利用搜索查找潜在合作伙伴主动出击；（2）在搜索引擎上做关键词广告；（3）利用搜索引擎优化合理地在搜索引擎中获得较好的排名。

三种利用搜索引擎营销赚钱的模式分别是：

- 提供搜索引擎营销服务。
- 利用搜索引擎营销打造大流量的网站。
- 低成本、无风险地创办贸易公司。

1.1 提供搜索引擎营销服务

搜索引擎营销服务包括搜索引擎营销咨询、关键词广告投放、搜索引擎优化等方面的服务，每一个细分的服务都有非常大的市场需求，这里只给大家介绍操作流程相对比较复杂一些的搜索引擎优化服务。

1.1.1 模式分析

目前，国内大部分的网站并没有真正地发挥营销作用。要想使这些网站真正地成为“赚钱的机器”，就必须请专业的 SEO (Search Engine Optimizer, 搜索引擎优化师) 对网站进行整体优化，并配合其他有效的搜索引擎营销等网站推广的方法，使网站能够真正地给企业带来订单，帮企业赚钱。

因此，SEO 的市场需求非常庞大。从 2003 年开始，国内开始出现了专业的搜索引擎营销公司和个人工作室。目前，国内提供搜索引擎营销服务的个人工作室的月收入最低都在万元以上，搜索引擎营销服务公司的月收入大多都在十万元以上。目前，提供搜索引擎营销服务的收费，每个客户最低都在 3000 元以上，知名的搜索引擎营销服务公司的收费，甚至每个客户都在 10 万元以上。

如果从今天开始，你能够努力地学习本书中的内容，认真地在网站上与其他网友交流，并多多实践，在 1~3 个月内，你就可以熟练掌握搜索引擎营销，拥有搜索引擎营销的本领。然后，如果你以个人工作室的名义，或者为相关的网络公司提供搜索引擎营销服务，则你只需要做一个客户，就可以获得投资购买本书成本的 100 倍以上的回报。

笔者认为，90% 以上的企业网站都处于“半死不活的病态”之中，即无法帮助企业赚钱。它们在等着你去优化，提高它们在搜索引擎中的排名，给

它们生命力，让它们很实用地帮企业去赚钱。面对这么庞大的市场，只要你认真努力，客户是源源不断的……

1.1.2 成本分析

如果你以个人工作室的名义来开展业务，投入非常低，你只要拥有可以上网的电脑、业务联系电话、传真机等，就可以开始创业了。

如果你不想投资一分钱，那样也很简单。你可以找一家你熟悉的网络公司合作，他们提供办公环境和一定的客户源，你只要认真服务，然后和他们利润分成。

1.1.3 操作流程

第一步：通过客户渠道获得客户资源

做业务第一步要考虑的是如何获得客户。客户从哪里来呢？这里给出一些建议，可获得客户资源。

1. 建立一个业务介绍站点

要做搜索引擎营销服务，首先就应该利用搜索引擎先把自己的服务给营销出去，建立一个业务介绍站点是最基本的。通过对自己站点的推广，你可以先积累一定的实战操作经验。当客户出现后，你就可以更驾轻就熟地开展业务了。

2. 找相关的网络公司合作

如果你有熟悉的网络公司，则可以直接找他们合作。一般而言，运营时间超过一年以上的网络公司，都会积累不少客户。直接开发他们的老客户会比开发新客户更加容易。

3. 到专业论坛寻找

中国 SEO 协会网站 (www.seo.org.cn), 是目前国内最大的 SEO 学习交流网站, 经常会有许多企业专门到上面寻找搜索引擎营销服务商。

第二步: 与客户洽谈

要在最短的时间内获得客户的信任, 就要用最通俗易懂的语言让客户明白搜索引擎排名的效果。对于传统企业客户 (这里指的是不以网络为主营方向的公司), 你可以做这样的比喻: “网站就像商店, 没有经过优化的网站就像把店开到了山沟中, 尽管你的产品不错, 但是别人都找不到你的网站。网站优化之后, 可以很快在各大搜索引擎上面获得较好的排名, 就好像把你的店搬到了闹市区, 每天会有许多人来逛, 生意才能好, 网站才能帮企业赚钱。”

为了更好地获得客户的兴趣和信任, 你可以直接在电脑前给客户演示: 问客户想找什么? 然后教客户利用搜索引擎查自己需要的资料, 客户肯定会单击前几页相关的内容。这时候, 你才描述排名的效果, 客户就会非常轻松地理解了。为了增加趣味性, 你还可以搜索客户的名字, 这时候搜索结果肯定会出现非常多的与客户名字相同的人的相关信息, 会使客户感到非常惊奇。只要客户产生了兴趣, 什么都好谈了, 下一步就好进行。

同时告诉你一个非常重要的理念: **你自己非常熟悉的, 觉得非常简单的事情, 对于有些人而言, 这些都是非常有价值的。**让客户好奇, 让客户觉得认识你可以学习到一些有用又有趣的知识, 客户就会喜欢与你交往。让客户喜欢你, 卖什么都会变得非常容易。

第三步: 分析客户网站和排名的难易度

1. 客户网站分析

按照 SEO 的标准来分析客户网站存在的各种不利于排名的问题。通过学习后面章节所描述的技术, 你就能理解影响排名的 8 大因素, 然后你就可