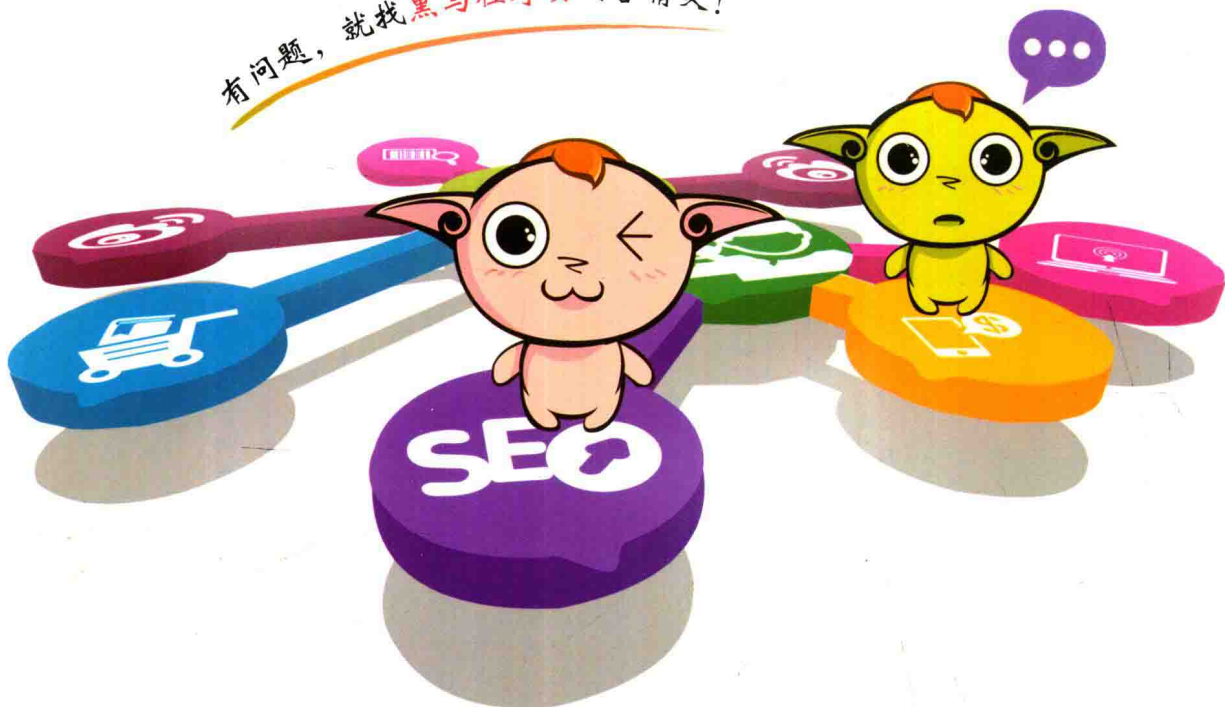




有问题，就找黑马程序员问答精灵！



新媒体时代网络营销实战系列丛书

搜索引擎 营销推广

SEO 优化 + SEM 竞价

黑马程序员 / 编著

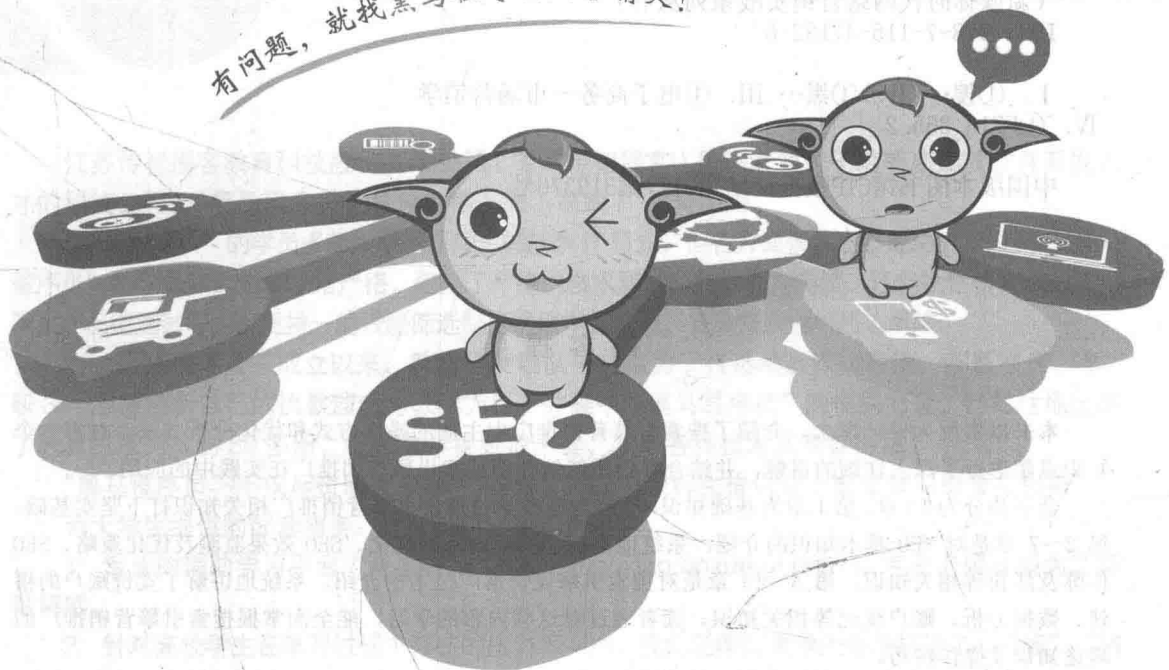
- 添加 QQ 或微信号 208695827，获取教学答案、源码，抢“助学金红包”
- 本书以搜索引擎营销推广的业务为主线，对搜索引擎营销推广的知识体系进行了系统的整合
- 提供免费教学资源，包括精美教学 PPT、500 道测试题、长达 30 小时的教学视频等

NITE 国家信息技术紧缺人才培养工程指定教材



黑马程序员
www.itheima.com

有问题，就找黑马程序员问答精灵！



新媒体时代网络营销实战系列丛书

搜索引擎 营销推广

SEO 优化 + SEM 竞价

黑马程序员 / 编著

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

搜索引擎营销推广：SEO优化+SEM竞价 / 黑马程序员
员编著. — 北京：人民邮电出版社，2018.4
(新媒体时代网络营销实战系列丛书)
ISBN 978-7-115-47182-6

I. ①搜… II. ①黑… III. ①电子商务—市场营销学
IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第319376号

内 容 提 要

本书以实用为设计理念，介绍了搜索引擎营销推广中主流的操作方式和优化分析方法，对每一个知识点都进行了深入详细的讲解，并结合案例系统地介绍搜索引擎营销推广在实践中的应用。

全书共分为13章。第1章为基础知识，能够为读者学习搜索引擎营销推广相关知识打下坚实基础。第2~7章是对SEO基本知识的介绍，系统地讲解了网站内外部优化、SEO效果监测及优化策略、SEO作弊及惩罚等相关知识。第8~13章是对搜索引擎竞价推广技术的介绍，系统地讲解了竞价账户的搭建、数据分析、账户优化等相关知识。读者通过对这些内容的学习，能全面掌握搜索引擎营销推广的理论知识及操作技巧。

本书附有配套的教学PPT、题库、教学视频、教学补充案例、教学设计等相关资源。同时，为了帮助初学者及时地解决学习过程中遇到的问题，本书还提供专业的在线答疑平台，以帮助读者更好地学习和掌握这些知识。

本书既可作为高等院校本、专科相关专业的网络营销课程的教材，也可作为网络营销推广的培训教材，是一本适合初学者阅读与参考的优秀读物。

-
- ◆ 编 著 黑马程序员
责任编辑 范博涛
责任印制 马振武
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京鑫正大印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本：787×1092 1/16
印张：23.25 2018年4月第1版
字数：574千字 2018年4月北京第1次印刷
-

定价：58.00元

读者服务热线：(010)81055256 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字20170147号

江苏传智播客教育科技股份有限公司(简称传智播客)是一家致力于培养高素质软件开发人才的科技公司,“黑马程序员”是传智播客旗下高端IT教育品牌。

“黑马程序员”的学员多为大学毕业后,想从事IT行业,但各方面条件还不成熟的年轻人。“黑马程序员”的学员筛选制度非常严格,包括了严格的技术测试、自学能力测试,还包括性格测试、压力测试、品德测试等。百里挑一的残酷筛选制度确保学员质量,并降低企业的用人风险。

自“黑马程序员”成立以来,教学研发团队一直致力于打造精品课程资源,不断在产、学、研3个层面创新自己的执教理念与教学方针,并集中“黑马程序员”的优势力量,针对性地出版了计算机系列教材50多册,制作教学视频数十套,发表各类技术文章数百篇。

“黑马程序员”不仅斥资研发IT系列教材,还为高校师生提供以下配套学习资源与服务。

为大学生提供的配套服务:

1. 专业的辅助学习平台“博学谷”(<http://yuanxiao.boxuegu.com>), 专业老师在线为您答疑解惑。
2. 针对高校学生在学习过程中存在的压力等问题,我们还面向大学生量身打造了“播妞”。“播妞”不仅致力推行快乐学习,还会有定期的助学红包雨。同学们快来添加“播妞”微信/QQ: 208695827。
3. 高校学生也可扫描下方二维码,加入播妞粉丝团,获取最新学习资源,与播妞一起快乐学习。



为IT教师提供的配套服务:

针对高校教学,“黑马程序员”为IT系列教材精心设计了“教案+授课资源+考试系统+题库+教学辅助案例”的系列教学资源,高校老师请关注码大牛老师微信/QQ: 2011168841,获取配套资源,也可以扫描下方二维码,加入专为IT教师打造的师资服务平台——“教学好助手”,获取“黑马程序员”最新教师教学辅助资源的相关动态。



前 言

网络营销作为一种新兴的营销方式，以其强大的表现力为传统营销方式注入了新的活力。而搜索引擎营销作为网络营销中最活跃和回报率最高的营销模式，逐渐成为企业进行网络营销的首要方法。

本书共有 13 章，其中第 1 章介绍搜索引擎营销基础知识，第 2~7 章主要介绍了 SEO 的相关知识，第 8~13 章主要介绍了竞价推广的相关知识。书中在讲解理论知识的同时还添加了许多实操讲解，以及实际案例，使读者能够了解如何将所学知识应用在实际工作中。

为什么要学习本书

随着我国互联网的迅速发展，搜索引擎已经成为人们网络生活中的重要组成部分，成为各个企业认可的网络推广手段之一，也成为网络营销服务商最主要的服务项目。

搜索引擎营销是利用互联网用户对搜索引擎的依赖，依托搜索引擎平台，将营销信息传递给目标客户的营销方式。其实现方法主要有关键词广告、分类目录登录、搜索引擎广告、搜索目标排名、网站链接策略等。目前较有影响力的搜索引擎主要有谷歌、百度、360 搜索、搜狗搜索等。由于搜索人与被搜索对象存在特定的关系，具有易于实施、效果直接、资金门槛相对较低的特点，广告效果得到了多数企业的认可，尤其能够满足广大中小企业客户的营销需求。因此，近年来搜索引擎发展势头较好，市场份额提升较为显著，已成为比较重要的营销方式。2016 年，中国互联网络信息中心（CNNIC）在京发布第 38 次《中国互联网络发展状况统计报告》，该报告统计数据显示，截至 2016 年 6 月中国搜索引擎用户规模达 5.92 亿，网民使用率为 83.5%，半年增长率为 4.7%。在整体网民、手机网民中，搜索引擎都是第二大互联网应用。

面对如此快速发展的市场，我们觉得有必要推出一本可以帮助读者快速学习搜索引擎营销推广的入门教材，使读者对搜索引擎营销推广有全面的了解，同时掌握搜索引擎营销推广的基本技能。

如何使用本书

本书对搜索引擎知识体系进行了系统的整合，详细介绍了搜索引擎营销推广的理论知识及实操技巧。全书共有 13 章，下面分别介绍各章的主要内容，以帮助读者更好地了解本书的知识体系。

- 第 1 章：主要介绍搜索引擎营销的相关知识，其中包括搜索引擎营销基础和了解搜



引擎两大部分,为整本教材的学习奠定了基础。

- 第2章:认识SEO,其中包括SEO概述和SEO前期准备,为后续SEO相关知识的学习奠定基础。

- 第3章:主要介绍网站关键词的相关知识,其中包括关键词的定义和价值、关键词的分类、选择关键词的原则、关键词竞争度判断、关键词的确定与扩展和网站关键词的分布,通过学习本章的内容,读者能够熟练进行网站关键词优化。

- 第4章:主要介绍网站内部优化的相关知识,其中包括网站结构优化、网站内页优化和网站内容优化技巧,通过学习本章的内容,读者能够掌握网站结构优化、网站内页优化以及网站内容优化的相关技巧。

- 第5章:主要介绍网站外部优化的相关知识,其中包括外链优化基础、外链建设和友情链接三大部分,通过学习本章的内容,读者可以全面了解外链,并掌握外链建设与友情链接交换的技巧。

- 第6章:主要介绍SEO效果监测及优化策略的相关知识,其中包括网站分析概述、网站流量统计分析、网站非流量数据分析、网站优化流程和SEO常见问题这五部分,通过学习本章的内容,读者可熟悉网站流量分析和网站非流量数据分析内容,掌握网站优化流程与网站SEO常见问题解决方法。

- 第7章:主要介绍SEO作弊及惩罚的相关知识,其中包括认识白帽、黑帽、灰帽,常见的SEO作弊方法和搜索引擎惩罚,通过学习本章的内容,读者可以熟悉常见的SEO作弊方法,掌握搜索引擎作弊的惩罚机制以及被惩罚的解决措施。

- 第8章:了解搜索引擎竞价推广的相关知识,其中包括搜索引擎竞价推广概述、竞价推广的营销思维和竞价推广排名原理解析,通过学习本章的内容,读者可以熟悉搜索引擎竞价推广的展现形式,掌握竞价推广的基本流程与排名原理。

- 第9章:主要介绍账户结构搭建与推广的相关知识,其中包括快速开通推广账户、认识账户结构、竞价推广的基本流程、百度推广账户常用工具,通过学习本章的内容,读者可以掌握账户结构搭建和推广的基础知识,熟练使用百度推广常用工具。

- 第10章:主要介绍关键词添加及创意撰写的相关知识,其中包括关键词设置和创意设置两部分,通过学习本章的内容,读者能够学会筛选和添加关键词的方法、技巧,熟悉创意多种展现样式,掌握通配符的应用原则及创意撰写技巧。

- 第11章:主要介绍账户数据分析与优化的相关知识,其中包括账户数据分析、账户优化思路与流程两部分,通过学习本章的内容,读者能够学会分析账户数据,发现账户存在的问题,并对其进行系统地优化。

- 第12章:主要介绍网盟推广的相关知识,其中包括网盟推广概述、网盟广告投放、网盟推广数据的监控和优化,通过学习本章的内容,读者能够了解网盟推广的基础知识,

掌握搭建网盟账户的方法和策略，学会网盟广告投放和账户优化。

- 第13章：主要介绍移动互联网广告投放的相关知识，其中包括认识移动互联网广告、腾讯社交广告投放、百度移动广告投放三个部分，通过学习本章的内容，读者可以了解移动互联网广告的基础知识，掌握腾讯社交广告和百度移动广告投放方法，学会对腾讯社交广告和百度移动广告进行账户数据监控与优化。

读者通过系统地学习本书，可以对搜索引擎营销推广有一个全面的认识，了解搜索引擎营销推广的基础知识，具备搜索引擎营销推广的相关技术应用能力，成为满足市场需求的搜索引擎营销推广应用型人才。

致谢

本书的编写和整理工作由江苏传智播客教育科技有限公司研究院完成，主要参与人员有吕春林、张鑫、陈卫栋、王哲、高美云、王德春、殷想等，全体人员在这近一年的编写过程中付出了很多辛勤的汗水，在此一并表示衷心的感谢。

意见反馈

尽管我们尽了最大的努力，但本书中难免会有不妥之处，欢迎各界专家和读者朋友们来信提出宝贵意见，我们将不胜感激。您在阅读本书时，如发现任何问题或有不同之处可以通过电子邮件与我们取得联系。

请发送电子邮件至：itcast_book@vip.sina.com。

声明

本书引用或借鉴了大量商业广告案例和企业营销文案，主要用于教学过程中分析案例，帮助读者学习，但并非赞同其产品功效和宣传内容，敬请读者注意。

黑马程序员

2017年10月10日于北京

目 录

第 1 章 搜索引擎营销概述..... 1

- 1.1 搜索引擎营销基础..... 2
 - 1.1.1 搜索引擎营销的概念..... 2
 - 1.1.2 搜索引擎营销的服务方式..... 2
 - 1.1.3 搜索引擎营销的特点..... 3
 - 1.1.4 搜索引擎营销的基本流程..... 4
- 1.2 了解搜索引擎..... 5
 - 1.2.1 搜索引擎的概念..... 5
 - 1.2.2 搜索引擎的发展历史..... 6
 - 1.2.3 搜索引擎的分类..... 7
 - 1.2.4 常见的搜索引擎..... 8
 - 1.2.5 搜索引擎的工作原理..... 10
- 1.3 本章小结..... 18
- 1.4 课后习题..... 18

第 2 章 认识 SEO 20

- 2.1 SEO 概述..... 21
 - 2.1.1 SEO 的概念..... 21
 - 2.1.2 为什么要做 SEO..... 22
 - 2.1.3 SEO 的优缺点..... 23
 - 2.1.4 SEO 的应用领域..... 26
- 2.2 SEO 前期准备..... 26
 - 2.2.1 SEO 与域名..... 26
 - 2.2.2 SEO 与服务器..... 28
 - 2.2.3 SEO 与网站程序..... 30
- 2.3 本章小结..... 32
- 2.4 课后习题..... 32

专属于老师及学生的在线教育平台
yuanxiao.boxuegu.com

让 IT 教学更简单

教师获取教材配套资源



添加微信/QQ
2011168841

让 IT 学习更有效

学生获取课后作业习题答案及配套源码

添加播妞微信/QQ
208695827

学习问答精灵: ask.boxuegu.com
更多学习视频: dvd.boxuegu.com



专属大学生的圈子



第 3 章 网站关键词	34
3.1 网站关键词的定义和价值	35
3.1.1 关键词的概念	35
3.1.2 研究关键词的意义	36
3.2 关键词的分类	38
3.2.1 目标关键词	38
3.2.2 长尾关键词	38
3.2.3 相关关键词	40
3.3 选择关键词的原则	41
3.3.1 注意关键词与内容的相关	41
3.3.2 搜索次数多, 竞争度小	42
3.3.3 主关键词不可太宽泛	42
3.3.4 注意核心关键词不要太特殊	42
3.3.5 商业价值	42
3.4 关键词竞争度判断	43
3.4.1 搜索结果数	43
3.4.2 Intitle 结果数	43
3.4.3 竞价结果数	44
3.4.4 内页排名数量	45
3.5 关键词的确定与扩展	45
3.5.1 确定核心关键词	46
3.5.2 关键词的扩展	48
3.6 网站关键词的分布	55
3.6.1 金字塔形结构	55
3.6.2 关键词分组	56
3.6.3 关键词密度	57
3.6.4 关键词布局设置	57
3.6.5 关键词布局注意事项	58
3.7 本章小结	58
3.8 课后习题	58
第 4 章 网站内部优化	60
4.1 网站结构优化	61

4.1.1	网站内部链接概述.....	61
4.1.2	robots 文件.....	64
4.1.3	meta robots 标签.....	70
4.1.4	绝对路径与相对路径.....	70
4.1.5	网站导航.....	71
4.1.6	网站地图.....	73
4.1.7	死链提交.....	77
4.1.8	nofollow 的使用.....	83
4.1.9	网站内部链接的优化技巧及注意事项.....	84
4.2	网站内页优化.....	85
4.2.1	网站内页优化概述.....	85
4.2.2	标题、描述、关键词优化技巧.....	85
4.2.3	H 标签.....	87
4.2.4	图片 alt 属性.....	88
4.2.5	301 重定向.....	89
4.2.6	404 页面.....	93
4.3	网站内容优化技巧.....	97
4.3.1	原创.....	97
4.3.2	伪原创.....	99
4.4	本章小结.....	101
4.5	课后习题.....	101
第 5 章	网站外部优化	103
5.1	外链优化基础.....	104
5.1.1	外链的概念.....	104
5.1.2	外链的作用.....	104
5.1.3	外链的类别.....	105
5.1.4	外链查询方法.....	108
5.2	外链建设.....	112
5.2.1	外链添加原则.....	112
5.2.2	外链增加方法.....	113
5.2.3	外链质量判定.....	117



5.3	友情链接	118
5.3.1	友情链接的定义	118
5.3.2	友情链接的作用	119
5.3.3	友情链接的交换条件	120
5.3.4	交换友情链接的注意事项	121
5.3.5	添加友情链接的渠道	121
5.4	本章小结	125
5.5	课后习题	125
第6章	SEO效果监测及优化策略	127
6.1	网站分析概述	128
6.1.1	网站分析的概念	128
6.1.2	网站分析的意义	128
6.2	网站流量统计分析	129
6.2.1	流量统计方法	129
6.2.2	流量分析指标	134
6.3	网站非流量数据分析	136
6.3.1	网站收录	137
6.3.2	关键词排名	137
6.3.3	网站权重	138
6.3.4	网站外部链接	138
6.4	网站优化流程	138
6.4.1	网站快速诊断	139
6.4.2	调整网站优化内容	141
6.5	SEO常见问题	144
6.5.1	收录不完全	144
6.5.2	过度优化导致权重下降	144
6.5.3	关键词排名下降	145
6.5.4	关键词排名不稳定	146
6.5.5	受到搜索引擎的惩罚	146
6.6	本章小结	151
6.7	课后习题	151

第7章 SEO作弊及惩罚	153
7.1 认识白帽、黑帽、灰帽.....	154
7.1.1 白帽的概念.....	154
7.1.2 黑帽的概念.....	154
7.1.3 灰帽的概念.....	154
7.2 常见的 SEO 作弊方法.....	154
7.2.1 隐藏文字.....	155
7.2.2 隐藏链接.....	156
7.2.3 隐藏页面.....	156
7.2.4 关键词堆积.....	157
7.2.5 网站被挂垃圾外链.....	158
7.2.6 买卖链接.....	159
7.2.7 PR 劫持.....	159
7.2.8 桥页跳转.....	159
7.3 搜索引擎惩罚.....	160
7.3.1 作弊处罚积分机制.....	160
7.3.2 搜索引擎惩罚的检测.....	161
7.3.3 被惩罚的应对措施.....	163
7.3.4 不要存侥幸心理.....	165
7.4 本章小结.....	165
7.5 课后习题.....	165
第8章 了解搜索引擎竞价推广	167
8.1 搜索引擎竞价推广概述.....	168
8.1.1 搜索引擎竞价推广的概念.....	168
8.1.2 推广结果展现位置.....	169
8.1.3 竞价推广和 SEO 的区别.....	173
8.1.4 搜索引擎竞价推广的优势.....	176
8.2 竞价推广的营销思维.....	178
8.2.1 吸引关注.....	178
8.2.2 获取咨询.....	178
8.2.3 形成转化.....	179
8.3 竞价推广排名原理解析.....	179

8.3.1	竞价推广排名原理.....	179
8.3.2	关键词质量度.....	179
8.3.3	出价.....	181
8.4	本章小结.....	182
8.5	课后习题.....	182
第 9 章 竞价账户搭建与推广流程.....		184
9.1	快速开通推广账户.....	185
9.1.1	开户流程.....	185
9.1.2	开户费用.....	188
9.1.3	登录推广账户.....	188
9.2	认识账户结构.....	189
9.2.1	账户结构概述.....	190
9.2.2	不同类型账户的划分.....	191
9.2.3	搭建账户结构的作用.....	191
9.2.4	健康的账户结构.....	192
9.3	竞价推广的基本流程.....	192
9.3.1	物料准备阶段.....	193
9.3.2	账户搭建阶段.....	193
9.3.3	账户推广阶段.....	205
9.4	百度推广账户常用工具.....	206
9.4.1	数据报告.....	207
9.4.2	搜索词报告.....	207
9.4.3	竞争对手分析.....	208
9.4.4	商盾.....	209
9.4.5	百度商桥.....	213
9.4.6	百度离线宝.....	222
9.5	本章小结.....	224
9.6	课后习题.....	224
第 10 章 竞价广告的关键词添加和创意撰写.....		226
10.1	关键词设置.....	227
10.1.1	关键词选择策略.....	227

10.1.2	关键词添加的方法.....	232
10.1.3	关键词的匹配模式.....	233
10.1.4	否定关键词的设置.....	235
10.2	创意设置.....	242
10.2.1	创意的概念.....	242
10.2.2	创意的展现结果.....	243
10.2.3	通配符的运用.....	252
10.2.4	创意撰写的基本规范.....	254
10.2.5	创意撰写的技巧.....	254
10.2.6	URL 链接设置优化技巧.....	256
10.2.7	线索通.....	257
10.3	本章小结.....	258
10.4	课后习题.....	258
第 11 章	账户数据分析与优化.....	260
11.1	账户数据分析.....	261
11.1.1	账户数据分析的作用.....	261
11.1.2	推广效果转化漏斗.....	261
11.1.3	账户数据分析指标.....	262
11.1.4	常用数据分析方法.....	264
11.1.5	账户常见问题分析.....	265
11.2	账户优化的思路与流程.....	266
11.2.1	账户优化的基本思路.....	267
11.2.2	账户优化的流程.....	268
11.3	本章小结.....	272
11.4	课后练习.....	273
第 12 章	网盟竞价推广.....	274
12.1	网盟推广概述.....	275
12.1.1	网盟推广的概念.....	275
12.1.2	网盟推广的优势.....	276
12.1.3	网盟创意的展现形式.....	278
12.1.4	网盟广告的计费形式.....	280

12.2	网盟广告投放	281
12.2.1	如何开通网盟账户	281
12.2.2	网盟的账户结构	284
12.2.3	网盟账户搭建策略	285
12.2.4	快速搭建网盟账户	287
12.2.5	网盟创意的撰写技巧	301
12.3	网盟推广数据的监控和优化	302
12.3.1	网盟推广数据监控方法	303
12.3.2	网盟推广优化方法	303
12.3.3	网盟系统优化工具	304
12.4	本章小结	311
12.5	课后习题	311
第 13 章 移动广告投放		313
13.1	认识移动互联网广告	314
13.1.1	移动互联网广告概述	314
13.1.2	移动互联网广告类别	315
13.1.3	移动互联网广告计费方式	318
13.1.4	移动互联网广告平台	318
13.2	腾讯社交广告投放	320
13.2.1	了解腾讯社交广告	320
13.2.2	腾讯社交广告开户	320
13.2.3	腾讯社交广告投放	324
13.2.4	腾讯社交广告常用工具使用方法	332
13.2.5	账户数据分析和效果优化	338
13.3	百度移动广告投放	342
13.3.1	百度信息流广告投放	342
13.3.2	百度移动 DSP 广告投放	349
13.4	本章小结	355
13.5	课后习题	355



第1章

搜索引擎营销概述

【学习目标】

知识目标	<ul style="list-style-type: none">➢ 了解搜索引擎营销的概念、服务方式及特点➢ 了解搜索引擎的概念和分类
技能目标	<ul style="list-style-type: none">➢ 掌握搜索引擎营销的基本流程➢ 掌握搜索引擎的工作原理

随着搜索引擎营销 (Search Engine Marketing, SEM) 在全球范围内的普遍应用以及在中国的迅速崛起, 不管是搜索引擎优化 (Search Engine Optimization, SEO), 还是搜索引擎营销都在着力于互联网新市场的开拓。然而, 什么是搜索引擎营销? 本章将围绕搜索引

营销基础、了解搜索引擎这两个方面对搜索引擎营销的相关知识进行介绍。

1.1 搜索引擎营销基础

学习搜索引擎营销推广的相关知识,首先要了解搜索引擎营销的基本概念,本节主要介绍搜索引擎营销的基础知识。

1.1.1 搜索引擎营销的概念

搜索引擎营销作为一种新的营销方式,它通过利用用户使用搜索引擎检索信息的机会尽可能将营销信息传递给目标用户。简而言之,搜索引擎营销是基于搜索引擎平台而开展的网络营销,利用人们对搜索引擎的依赖和使用习惯,在人们检索信息的时候将信息传递给目标用户。

搜索引擎营销的基本思想是让用户发现信息,并通过点击进入网页,进一步了解所需要的信息。企业通过搜索引擎营销推广,让用户可以直接与公司客服进行交流,从而实现产品交易。

1.1.2 搜索引擎营销的服务方式

搜索引擎营销的服务方式主要有3种,分别为竞价排名、网盟推广、搜索引擎优化。下面详细介绍上述3种服务方式。

1. 竞价排名

竞价排名,顾名思义,就是网站付费后才能被搜索引擎收录,付费越高者排名越靠前。竞价排名服务是有客户为自己的网页购买关键字排名,按点击付费的一种服务。客户可以通过调整每次点击付费价格,控制自己在特定关键字结果中的排名,并通过设定不同的关键字捕捉到不同类型的目标访问者,图1-1所示即为竞价广告的展现形式。

2. 网盟推广

网盟推广是一种能够精准投放的联盟广告,收费模式分按点击收费和按展现量收费两种方式。通过分析受众的自然属性(地域、性别)、长期兴趣爱好和短期特定行为,将企业推广的信息以固定、贴片、悬浮等丰富多样的创意形式展现给网民,帮助企业获取更多的订单和转化。常见的网盟有百度网盟、淘宝网盟、搜狗网盟等。

3. 搜索引擎优化

搜索引擎优化(SEO)就是通过对网站进行优化设计,使网站信息在自然搜索结果中