

PEARSON

Marketing in the Moment:

The Practical Guide to Using Web 3.0 Marketing to Reach Your Customers First

巧夺先机 *Web 3.0* 营销实战

(美) Michael Tasner 著

凌凤琪 赵瑾 译



游击营销之父

Jay Conrad Levinson

倾情作序



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

Marketing in the Moment:

The Practical Guide to Using Web 3.0 Marketing to Reach Your Customers First

巧夺先机 ***Web 3.0***营销实战

(美) Michael Tasner 著

凌凤琪 赵瑾 译

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京•BEIJING

内 容 简 介

术以道终。虽然互联网技术正在加速发展,但利用多元化手段,率先影响用户认知的大方向依然不变。本书紧跟时代趋势,围绕基本原则,为营销人员提供了经过实战检验的互联网营销工具和方法。作者巧妙地勾勒了营销的大趋势,避开技术细节的窠臼,堪称后 Web 2.0 时代颇为实用的营销技术手册。

Authorized translation from the English language edition, entitled Marketing in the Moment: The Practical Guide to Using Web 3.0 Marketing to Reach Your Customers First, 1E, 9780137081097 by Michael Tasner, published by Pearson Education, Inc, publishing as FT Press, Copyright © 2010 by Pearson Education, Inc.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by PEARSON EDUCATION ASIA LTD., and PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY Copyright© 2012.

本书简体中文版专有出版权由 Pearson Education 培生教育出版亚洲有限公司授予电子工业出版社。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书简体中文版贴有 Pearson Education 培生教育出版集团激光防伪标签,无标签者不得销售。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2010-8230

图书在版编目(CIP)数据

Web 3.0 营销实战: 巧夺先机 / (美) 泰斯纳 (Tasner, M.) 著; 凌凤琪, 赵瑾译. —北京: 电子工业出版社, 2012.4

书名原文: Marketing in the Moment: The Practical Guide to Using Web 3.0 Marketing to Reach Your Customers First

ISBN 978-7-121-16133-9

I. ①W… II. ①泰… ②凌… ③赵… III. ①互联网络—应用—市场营销学 IV. ①F713.50-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 034885 号

策划编辑: 刘 皎

责任编辑: 李云静

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司

装 订:

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: 720×1000 1/16 印张: 14.5 字数: 232 千字

印 次: 2012 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 45.00 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。

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。

——| 全球视野，本土智慧 |

今天的营销挑战已经深刻影响着我们每一个人，过去的口号，已经成为今天的生存基准。

互联网将中国与世界前所未有地紧密关联在一起，这是自清末以降，最为猛烈和彻底的文化冲击。虽然国内企业一直强调国外的互联网公司水土不服，但以其近10年来的发展轨迹看，无一不是紧随硅谷（一般而言以仅仅落后0.5~1年的速度，紧紧相随），某些方面甚至还有创新、超越。

我们在尊重和吸取先进技术和形态的同时，也应该深刻地认识到，在中国，农耕文明孕育出来的社会体制、宗教和民族性，与起源于欧洲的海洋文明并在美洲大陆进化的西方文明有着诸多不同，即便最为猛烈的文化冲击，也不可能在一代人身上完成与世界的同步；经历多个历史断层和跃变的中国人，两三代人之间的生活状态和思维模式相距近乎百年。

寻求新技术和本土文化的结合点和平衡点，正是营销人的职责所在和必备的视野。1842年，魏源在《海国图志》一书的序中写道：“是书何以作？曰：为以夷攻夷而作，为以夷款夷而作，为师夷长技以制夷而作。”国人百年前的远大抱负，被今人刻舟求剑，沿袭至今。迄今为止，深刻反思者寥寥。技术可以模仿，制度难以拷贝；战术可以学习，战略无法复盘。在互联网营销领域，可以说，学我者生，像我者死。互联网营销其实是技术为表、文化为本、产业为势的综合战局，如果抛弃文化的战略原点，而一味地在新技术的细枝末节中沉溺，结果可想而知。

为此，译者特意针对文中的章节添加了适合我国互联网实际情况的分析和解

读，并在每章后补写了适用于当下中国市场的案例，如时下流行的 APP 营销、微博营销等；另外，针对诸多超越营销的玩法，还增加了开源策略的研究等章节。译者希望通过自己的分享和点评，帮助大家在学习国外案例之余，发展更接地气的本土传播策略；也希望能够通过对传播领域领先者的策略分析，让大家管窥成功企业的**不二法门**。

上一个百年，得益于广播和电视的推动，传媒行业大发展，营销逐步成为一个新兴专业领域。如今，互联网的快速进步，给予了营销行业**绝无仅有的集体爆发的新机会**。

译者希望能够与诸位共勉，与时俱进，努力实践，积极把握这一轮浪潮，推动中国的营销传播行业向前迈进一大步！

谨以此书献给奋斗在一线的营销人，并与诸位共勉，一起见证下一个辉煌 50 年！

● — | 本书所获赞誉 | —

“Web 3.0 营销战略挽救了我即将倒闭的公司，如今它不仅已经扭亏为盈，而且通过互联网焕发了活力。现在，我精简了业务，利润增长显著，终于可以多抽出时间陪伴家人了。”

—— **Matthew Ferry**，畅销书 *Creating Sales Velocity* 的作者，“企业玩家”教练，个人网站是 www.matthewferry.com

“极力推荐这本书。如果你希望深入了解当今营销领域最重要的一些观点的话。”

—— **Bill Bartmann**，白手起家的亿万富翁，**Billionaire Business Systems**（亿万富翁商业系统）创始人，先后两次荣获全美年度企业家称号

“希望在竞争中脱颖而出，凭速度？读一下这本书吧。**Tasner** 帮助你战略聚焦到未来的在线营销、Web 3.0 等方面。他的书堪称创新和前瞻性思考的教材范本，不仅易于阅读也颇具实战意义。本书对于任何营销人士均具有指导意义。”

—— **Joel Comm**，《纽约时报》畅销书 *Twitter Power* 的作者

“几年前，你们还向小孩子或 IT 高手们请教如何上网，如今网络正越来越快地改变我们的生活。你们可能知道按哪个按钮了，却不知道如何在

互联网领域与时俱进。Tasner 的这本书帮我消除了对未知的恐惧，让我能够确切知道需要什么，应该如何做出营销决策来推动公司的利润增长。作为一个经商 25 年的企业家，Michael Tasner 带给我们他这个年代的知与行，帮助我们快速适应技术的变迁，并且他的营销专业知识帮助我们在当下的环境中做正确的事。”

—— **Amy Levinson**，公共管理硕士，Guerrilla Marketing International（国际游击营销公司）执行副总裁，www.gmarketing.com

“如果你希望通过最新的策略来经营严肃的网络生意，那么好好读读 Michael Tasner 的这本最新力作吧。我很喜欢。”

—— **Robert G. Allen**，畅销书 *Multiple Streams of Income, Multiple Streams of Internet Income, The One Minute Millionaire, Creating Wealth, and Cash in a Flash: Fast Money in Slow Times* 的作者

“如果读了 Tasner 的这本书并借鉴其洞察力和策略还不能获得生意，那么你最好还是转行吧。”

—— **Joel Bauer**，作家、演说家、导师

“这是一本颇具创新的在线营销转型指导书。Tasner 列举了竞争中所必需的工具和策略，可以说本书装满了新点子，足以让你在竞争中保持领先。”

—— **Fran Capo**，5 次世界纪录保持者，极具煽动性的演说家、喜剧演员，著有 *The Secret of Publicity*

“Michael Tasner 的这本书内容翔实，颇有真知灼见，涵盖了当下在线营销的最重要议题。如果想在下一个 10 年中保持领先，这本书必不可少！”

—— **M. Scott Carter**，Sports 1 Marketing 公司副总裁（Warren Moon 旗下企业）

“本书中的各种新营销策略会激励你去尝试！Tasner 为我们带来的洞察力和颇有深度的思想使我们人人均能受益。千万不要告诉你的竞争对手，赶紧行动，这会让你保持领先。”

—— **Greg Clement**，商业大师，www.idontliketowork.com

“凡是希望在网络上有所成就的人都应该拥有这本书。它提供了很多可以立即投入实践的方法，能够帮助你和客户建立不可替代的关系。”

—— **Dave Crenshaw**，著有 *Invaluable*，InvaluableInc.com 创始人

“阅读了本书之后，我在想如果一年前我就看到它，那么今天的人生会有多么不同。我看你会因此而节约大量的时间、金钱和努力。书里提供的信息都非常简洁、高效且及时。”

—— **John Spencer Ellis** 博士，(美国)全国体育及健美教练协会 CEO，电影 *The Compass* 的创作者

“在快速变化的生意场和营销领域，知道什么是对的是必须的。这是生存的基本要求。本书给读者提供了正确的工具去赢得胜利！”

—— **Jeffrey Hayzlett**，*The Mirror Test* 一书的作者，柯达公司首席营销官

“在线营销快速变化，没人知道下一步会出现什么。这本书会帮助你更好地应对当下的挑战和未来的变化。”

—— **Tony Hsieh**，Zappos CEO，*Delivering Happiness* 的作者

“作为一个公共教练及知识分子，我敢说这本书是网络营销领域的震撼巨作。Web 2.0 已经老去，Web 3.0 正在兴起。我最喜欢 Tasner 的一点是，他总是能用现实案例来证明他的战略。他颇具深度的注解非常易于理解，也易于在商业中应用。”

—— **Dan Janal**，PR Leads 公司创始人，www.prleadsplus.com

“**Michael Tasner** 是新一代在线营销的先驱,他为我们展现在线营销的秘密——网络营销 3.0。如果你在读此书,那么你已经领先于行业和竞争对手了;如果还没有,你的营销方式就过于老旧了。”

—— **Manny Goldman**, **Personal Growth Marketing** 公司创始人兼
CEO, **PersonalGrowth.com**

“本书带来了机会。凭借书中强大、可盈利、可操作的建议,借助网络营销 3.0 的技术,能将你的生意带上一个新的高度。今天就行动吧!”

—— **Jill Konrath**, 畅销书 *SNAP Selling and Selling to Big Companies*
的作者

“**Michael Tasner** 和他的这本书已经走在了网络营销的最前沿。今天是一个客户为主导的社会。这本书很通俗易懂,并且附带了很多有价值的资源。我喜欢读案例分析和检查表部分,但是工作单部分更具意义。如果你希望能够占领所在的细分市场,就需要这本书!”

—— **Robby LeBlanc**, **www.MarketingYouCanUse.com**

“本书直击关键问题,我最喜欢的是这本书有一步步的指引。太多的营销类书籍中充斥着理论,这本书里面却“干货”十足。如果你试图在线销售商品及服务,你现在就需要这本书。”

—— **Ryan Lee**, 企业家、作家、教练, **www.ryanlee.com**

“当我第一次见到 **Michael Tasner** 时,我就知道他够格写这本书。为什么?因为他独特的名片,从当天我见过的 40 多个人中脱颖而出。他按照自己所推广的理论一样行动。这本书通俗易懂,更重要的是可操作。买一本,按照工作单上说的去做。一定能够成功。”

—— **Andrew Lock**, **www.HelpMyBusiness.com** 排名第一的企业家网
络电视节目

“试想一下，你对于网络营销无所不知。阅读一下这本书吧，过去的知识将被 Web 3.0 彻底刷新。**Michael Tasner** 是一个领先的营销专家，为我们带来了一份充满智慧的在线营销指引，其中的战略将使你在竞争中领先，并获得更大的成功。”

—— **Eric Lofholm**，著有 *How to Sell in the New Economy*

“我极力推荐这本书，任何试图在营销领域出人头地的人都应该阅读。”

—— **Jill Lublin**，国际演说家、畅销书作者

“我相信一切都在变化。尤其是商业领域的一些范式，已经趋于瓦解。那些我们一直在做的，比如我们创造、营销和发布内容的方式，我们和伙伴、供应商及客户沟通的方式，底线之外的思维模式，等等。今天我们做生意的模式正在被新涌现的方式取代。我深信，21 世纪的商业巨变将发轫于协作和贡献模式的改变，我非常激动地看到，在本书中，**Tasner** 提出了两个与此相关的概念。这种改变，可能会最先从营销方面逐步展现。**Tasner** 或许会谈谈 Web 3.0，但是他其实在做的是放大 21 世纪的商业变迁。书中的内容非常丰富，极为有用，能够帮助读者去顺应这一变化。于我而言，**Tasner** 最震撼我的是他正在见证 21 世纪的巨大变化。我知道这本书将会被证明是进入数字时代的生存手册。”

—— **Liora Mendeloff**，创始人兼 CEO，公司网站是 InstantMediaKit.com

“**Michael Tasner** 为我们打开了通向数百万美元思想的大门，并帮助我们在网络时代成功。能有人真的将自己成功的秘密公布于众，世所罕见。这还不够，他还给予了清晰简明的指引，引导我们执行他的成功策略。如果你希望在互联网时代成功，独立做一些事情，而且不希望被那些不合格的互联网大师们“忽悠”，那么这本书就是你必须读的。”

—— **Nick Nanton** 阁下，“The Celebrity Lawyer”，www.DicksNanton.com

“本书是营销人员或商业人士的案头必备。**Tasner** 为我们展示一些非常棒的策略、建议和想法，这些能够将你带到网络营销最前沿。书中的信息不仅对于你在竞争中保持领先非常重要，而且非常通俗易懂、非常实用。从营销新手到行业老兵都应该买一本。”

—— **Ed Oakley**, Enlightened Leadership Solutions 公司创始人兼 CEO

“兄弟们，买一本吧。**Web 2.0** 这一页即将翻过，**Web 3.0** 即将拉开帷幕。不要在浪费你时间的书上花工夫。**Tasner** 会告诉你即将发生什么，你如何利用这一趋势，信息量很大，而且写得非常简明。”

—— **Srikumar S. Rao**, *Happiness at Work: Be Resilient, Motivated and Successful*——*No Matter What* 一书的作者，TED 的演讲者

“关于 **Web 2.0** 营销的书已经是汗牛充栋，关于 **Web 3.0** 的书还少之又少。这本书彻底改变了这一情况。如果你希望快速掌握，那么 **Tasner** 的书不容错过。”

—— **Freddie Rick**, BetterTrades 创始人

“掌握互联网趋势对于营销来说，不是加分，而是必须。今天，人们寻找信息的方式和场所都发生了变化，要做成功的营销就应当迅速鉴别并尽早融入这一趋势中。如果你还不能接触到你的客户，别对手会做到的。在这本简明易懂的指引手册中，**Michael Tasner** 将今天涌现的趋势逐一予以条分缕析，无论是市场、设备，还是科技层面。最为重要的是，你从本书中可以发现行动指引，你应该尽早掌握 **Web 3.0** 营销，尤其是赶在你的竞争对手在 **Facebook** 上脱颖而出之前。”

—— **David Rivers**, KegWorks.com 总裁

“请绑好安全带……如推动个人或公司品牌是你的目标，那么拥有 Michael Tasner 的这本书就几乎等于在 Web 3.0 营销方面的成功。”

—— **Kenneth J. Skiba**, YouHaveGotToBeKidding.com 的 CEO 兼销售
总监

“Web 2.0 已经老去，Web 3.0 正当年！Tasner 将他的营销专业知识毫无保留地融会到本书中，帮助我们更好地赢得网络营销的未来。这本书简明易懂、易于实践，适用于任何的营销专业人士、商业人士、销售人员等。凡是希望能够在竞争中取得领先的人，这本书都不容错过。”

—— **Melanie Benson Strick**, Success Connections 公司 CEO，公司网址：
www.successconnections.com

“为什么去上那些昂贵的网络营销课程而不考虑读这本书呢？你要的一切这里都有。随着网络不断发展，要与时俱进确实需要一些努力。本书看似浅显易懂的策略教会了我很多，我已经准备进军互联网。我强烈推荐这本书。”

—— **Joseph Sugarman**, *Advertising Secrets of the Written Word* 一书的
作者，BluBlocker 公司主席

“Michael Tasner 的新书会颠覆你的世界。他在书里分享了当前最领先的策略，并教你如何基于互联网做营销，开展生意。如果你对此感兴趣，这本书就是你需要的。”

—— **Dan Thurmon**, 著有 *Off Balance On Purpose* 一书

“这本书非常强大，充满了智慧，能够帮助你吸引更多的客户，促成更多销售——立即！”

—— **Brian Tracy**, 著有 *The Art of Closing the Sale* 一书

“‘in the moment’，意味着与你的客户和营销行为建立真实可信的关系。在这本书中，Tasner 向我们展示了企业家或销售人员之前从未使用过的可信任连接。仅仅本书的第 6 章就值本书的价格。买一本，不要错过。”

—— **Jimmy Vee** 和 **Travis Miller**, *Gravitational Marketing: the Science of Attracting Customers* 一书的作者, GravitationalMarketing.com 的创始人

·—| 序 |

如果你是一位游击营销者，那么互联网营销简直就是为你而发明的。为什么？游击营销一向以灵活且为客户量身定制而见长。他们清楚，快速执行、迅速地将客户的期望呈现出来是何等重要。不仅如此，而且要物尽其用，每一笔预算都要用在刀刃上。今天，在线和互联网营销正是集合了以上特点；所不同的是，如果你充分了解互联网工具，所取得的成效将更为惊人。

这本书可谓生逢其时。

忘记那些令客户狂热但是不能带来收益的营销活动吧。**Michael Tasner**所写的这本书能够带给你：经过实战检验的策略和细致的执行技巧。他会告诉你：在什么时间，你需要做什么，如何做；什么会产生作用，什么不会。这些都是你砸钱买不来的，也不是那些按小时计费的专家们愿意告诉你的。

谁给了 **Tasner** 权利来写这样一部书？或许，只有时间。**Tasner** 从事这一行已经超过 10 年，经历了泡沫的兴起与破灭，他创立了全美领先的互联网营销公司。他的客户非常多元化，从初创企业到财富 1000 强企业。同时，作为一个认证的游击营销专业培训师，他非常了解如何评估地形，如何迅速地抓住机会，打败那些装备精良的竞争对手。

你手头的资源有限，甚至比平时还要拮据。**Tasner** 会告诉你如何根据最优效果来对资源排序。他会帮助你编制出未来 3 个月、6 个月和 12 个月

的执行方案，并且在书中针对大部分目标，比如进入一个新的市场，给予特别的指导。

一旦你的方案就绪，你就需要你的团队同步快速执行，不允许有官僚主义或者摩擦。这时候，新的在线协作工具可以帮到你。**Tasner** 告诉你如何有效地使用它们，而且不需要一分钱。

或许你对于智能手机和 iPad 用户垂涎已久；如果还没有，那也快。今天，移动用户已经如同当年的电话和电脑一样普及。你一定会想到，这里存在巨大的营销机会，但是在哪里？对于多数企业和营销人来讲，移动用户是一个谜。有了 **Tasner**，这就不是问题了。**Tasner** 会告诉你如何抓住热点，并迅速开始，低风险地投入，这是本书让我兴奋的另一特点。

和其他企业家或商人不同，游击营销人员知道自己并非无所不懂，他们经常提出问题。本书回答了从 **Twitter** 到 **iPhone** 营销的所有问题。游击营销者希望从他人的错误中学习，而不是重复他人的错误。这本书帮我们圈出了营销中大部分的暗礁和陷阱，以免我们重蹈覆辙。

正如我过去一贯强调的，对于营销，技术就是生产力。过去，意味着 **E-mail** 和网页；今天，意味着 **Facebook** 和 **Twitter**。你需要掌握技术，知道其可为和不可为，你还需要知道如何来评估效果，并向客户学习，解决问题，不断改进。

综上所述，你需要立即做出决定，开始学习，比你的竞争对手们领先一步，提早把握互联网和移动互联网营销机会。如果你已经决定开始，那么你需要资源来帮助你做出选择，更高效地执行，更少犯错误。幸运的是，本书就是你可以信赖的选择。

——Jay Conrad Levinson

美国资深营销专家，游击营销（全球最具效果的营销方式）理念的创立者，其著作全球畅销 2 100 万册，被翻译为 62 国文字

● — | 致 谢 | — ●

写作是一次愉快的旅行。不知不觉中，艰苦的写作任务却成为推动我完成此书的理由。

首先，我想感谢我的家人：我的父母、兄弟和姐妹，我的爷爷奶奶，我的舅舅和婶婶。正是有了你们无尽的帮助和鼓励才使得我完成出版工作。你们让我明白，有了家人的鼓励和牵挂，一切困难都可以克服。我衷心地希望，有一天我也能像你们一样为家人带来欢欣和鼓舞。

我还要感谢 **Taz Solutions** 公司的同事。在本书的编辑过程中，正是有了你们的帮助才得以如此顺利。另外，我还想感谢我的客户，能够在网络营销方面为你们服务，是我们大家的荣幸。很多次，客户允许我在不同的项目中进行前所未有的尝试，对此，我深表谢意。正是这些尝试的积累，为本书赋予了鲜活的案例，感谢我亲爱的客户们。

我需要对 **Martha Finney** 致以特别的谢意。你太棒了，正是因为你，我选择了 **FT** 出版社。我亏欠你一份情意。

最后，我想感谢 **FT** 出版社。没有出版社的大力支持，就不可能有此书的出版。和 **FT** 出版社这么有才华的团队合作，我深感荣幸。

非常高兴能将此书出版，梦想终于实现！

● — | 关于作者 |

Michael Tasner 被认为是如今网络营销领域的顶尖专家。他拥有一家大型互联网营销及设计服务公司，为名人、作家、咨询师和企业家等提供服务，同时也为多家企业提供整合的网络营销方案。

他的客户遍布财富 1000 强，这给予了他在营销中施展最新网络技术的空间。

更值得注意的是，**Michael Tasner** 同时具有企业和顾问公司的经验。他不仅拥有 **Taz Solutions** 公司，同时还指导别的公司如何自我宣传和包装。他拥有超过 10 年的一线营销工作经验，其间，他连续创业，先后创立了 4 家互联网公司并成功卖掉。

Michael 和妻子 **Anna** 及一对双胞胎儿子 **Connor** 和 **Logan** 住在纽约州的尼亚加拉瀑布市。