

点击为王

怎样让你的网络营销更有效

兰晓华 杜锦◎编著



清华大学出版社

点击为王



怎样让你的网络营销更有效

兰晓华 杜锦◎编著

清华大学出版社
北 京

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

点击为王：怎样让你的网络营销更有效 / 兰晓华，杜锦编著.

— 北京：清华大学出版社，2013.12

ISBN 978-7-302-34009-6

I. ①点… II. ①兰… ②杜… III. ①网络营销—基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 234325 号

责任编辑：张立红

封面设计：徐 超

版式设计：方加青

责任校对：杨 军

责任印制：沈 露

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：三河市金元印装有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：170mm×238mm

印 张：17.25

字 数：180 千字

版 次：2013 年 12 月第 1 版

印 次：2013 年 12 月第 1 次印刷

定 价：36.00 元

产品编号：053976-01



2012 年,中国互联网络信息中心发布了《第 30 次中国互联网络发展状况统计报告》:截至 2012 年 6 月底,我国的电脑网民数量已达 5.38 亿,手机网民数量已达 3.88 亿。这就是现在不可小觑的互联网大环境,它充分说明了网络市场的庞大。

这些网民,以年龄在 20~39 岁的年轻人为主,其中大专及大专以上学历的人超过 85%。他们是互联网经济发展的重要目标群。不论是从年龄、受教育水平,还是从收入水平来看,这一群体都与企业营销的目标对象非常吻合。对企业来说,这意味着无限的商机——我们有通过互联网提升品牌价值的机会,有让这些人成为我们的客户、购买我们的产品的机会。

这么大的市场空间,成为所有企业的争夺阵地,进而催生了一个行业:网络营销行业。到百度上搜索“网络营销”,如图 1 所示,可以看到百度的第一页都是“推广”,是公司付费买的排名,肯定是利润够大才值得这么做。

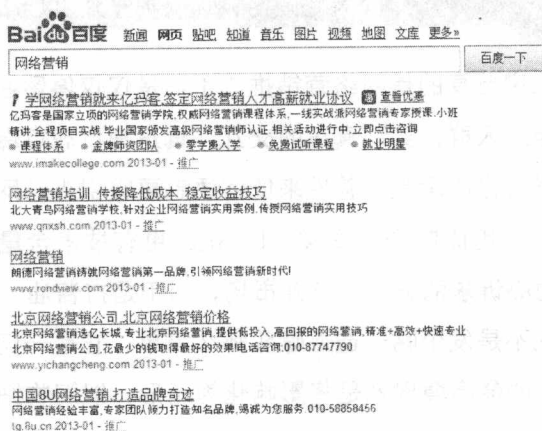


图 1 搜索“网络营销”

因为网络营销利润高，所以很多有志青年投入其中，相关书籍也层出不穷。不过大部分都是讲解“技术”，也就是如何提高百度排名，怎么优化网页，怎么修改底层代码等；而在“内容”层面关注较少。比如发什么方面的文章，如何吸引网民的眼球等；本书就是弥补这个缺憾，让相关从业者能够从策划思路、写作内容的角度提升营销效果，增加自己的核心竞争力。全书分为 10 章，包括如下内容：

■第1章	网络营销泛谈：基本概念、认识误区
■第2章	推广总在策划后：利用负面信息、定位要精准
■第3章	网络广告首打响：精确投放、内容要有吸引力
■第4章	巧用危机做营销：把危机变成企业成长的机会
■第5章	网络新闻运用好：标题要巧妙、投稿要选时机
■第6章	软文营销成本小：6大误区、5大技巧
■第7章	视频省钱效果好：选择平台、病毒式传播
■第8章	论坛推广定位准：发帖有禁忌、帖子也要管理
■第9章	微博营销要重视：第一步粉丝、第二步品牌
■第10章	博客平台巧利用：个人和企业博客都可以做得很大

最后要和大家分享的是网络营销推广不再是仅仅停留在网络上虚拟的炒作，它可以走入人群，实现真正的交互，真正把口碑点爆，这比宣传凤姐、小月月更好，也比没事拿着性来低俗诱惑更吸引人。网络营销，其实是一个创意推广，用比广告更真实、比 SEO 更有技术含量、比传统媒体更能抓住人们内心诉求的方式，打开市场，而不是打酱油。

网络营销绝不是发个帖、造点噱头那么简单，它是一门网络舆论传播的引导学问，它的最高境界就是将影响化为无形，以润物细无声之势，让客户接受并传播之。

➤ 本书适合的读者

- 没有任何网络营销和网络品牌推广基础的初学者
- 有一定基础，想深入学习网络营销的人员
- 有一定的网络营销基础，没有实践经验的人员
- 想利用网络创造额外收入的上班族
- 大专院校及培训学校的老师和学生

本书由兰晓华和杜锦组织编写，同时参与编写的还有毕梦飞、蔡成立、陈涛、陈晓莉、陈燕、崔栋栋、冯国良、高岱明、黄成、黄会、纪奎秀、江莹、靳华、李凌、李胜君、李雅娟、刘大林、刘惠萍、杨锐丽、鲍洁、王小龙、李亚杰、张彦梅、刘媛媛、李亚伟，在此一并表示感谢。



第01章

网络营销泛泛谈



- ▶ 1.1 凡事多问为什么2
 - 1.1.1 推广方式有两种2
 - 1.1.2 关键指标看营销3
- ▶ 1.2 网络营销优势何处5
 - 1.2.1 网络营销，没钱照做8
 - 1.2.2 网络之上，没有冷门9
 - 1.2.3 网络销售，不分贵贱10
- ▶ 1.3 网络营销落地难，企业商家别处选11
 - 1.3.1 点击评论有陷阱，能闪多远闪多远12
 - 1.3.2 莫把删帖当稻草15
- ▶ 1.4 莫把电子商务当网络营销17
 - 1.4.1 电子商务概念怎么说17
 - 1.4.2 交易内容有哪些21
 - 1.4.3 差别到底在哪里22

第02章

推广总在策划后



- ▶ 2.1 策划是门学问26
 - 2.1.1 推广策划三步走26
 - 2.1.2 负面信息, 正面推广28
 - 2.1.3 低成本, 大创意30
 - 2.1.4 创意为王, 畅行天下无人能挡31
 - 2.1.5 网络创意, 成就草根英雄33
- ▶ 2.2 策划到位 事半功倍35
 - 2.2.1 别让网民止于观35
 - 2.2.2 随时随地, 创意无极限38
 - 2.2.3 新闻热点, 创意的基点41
 - 2.2.4 巧用游戏做文章43
- ▶ 2.3 出奇制胜 创意营销45
 - 2.3.1 创意也可来点“狠”45
 - 2.3.2 第一个吃螃蟹的人47
 - 2.3.3 目标定位要精准51
 - 2.3.4 复合营销, 推广有招53

第03章

网络广告首打响



- ▶ 3.1 网络广告 发布有招56
 - 3.1.1 广告需要巧发布56
 - 3.1.2 互动乃为网络广告的“灵”59

- 3.1.3 AIDA 法则60
- 3.1.4 投放地点要到位62
- 3.1.5 巧妙发布, 效果突出64
- 3.1.6 不拼财力巧借力65
- ▶ 3.2 巧用搜索引擎打广告67
 - 3.2.1 内事不决问百度68
 - 3.2.2 引擎广告招四式69
- ▶ 3.3 贴吧贴吧有奇效70
 - 3.3.1 百度贴吧知多少71
 - 3.3.2 贴吧广告招三式72
- ▶ 3.4 善用百科做广告73
- ▶ 3.5 问答广告更易互动75

第04章

巧用危机做营销



- ▶ 4.1 遭遇危机怎么办80
- ▶ 4.2 空穴来风焉知无理?81
- ▶ 4.3 危机应对招数其招五式85
 - 4.3.1 快刀斩乱麻85
 - 4.3.2 变堵为疏86
 - 4.3.3 弃卒保帅88
 - 4.3.4 各个击破91
 - 4.3.5 转移视线95
- ▶ 4.4 上医治未病97
 - 4.4.1 风险评估是必然98

- 4.4.2 对风险进行评估99
- 4.4.3 风险控制的方法100
- 4.4.4 危机管理的准备101
- 4.4.5 建立危机处理机制102

第05章

网络新闻运用好



- ▶ 5.1 说说优势有哪些106
 - 5.1.1 强憾的时效性107
 - 5.1.2 迅猛的传播力108
 - 5.1.3 共鸣的亲合力108
 - 5.1.4 形式的多样性108
 - 5.1.5 完美的互动性109
- ▶ 5.2 网民视角要抓好109
- ▶ 5.3 标题构思要巧妙111
 - 5.3.1 结合网站巧拟题111
 - 5.3.2 标题长度要适宜112
 - 5.3.3 巧抓重点忌浮夸112
 - 5.3.4 紧紧抓住好奇心113
 - 5.3.5 紧扣内容做文章113
- ▶ 5.4 内文最是要技巧114
 - 5.4.1 长篇累牍惹人烦115
 - 5.4.2 文章编排要给力116
 - 5.4.3 导语真得很重要116
 - 5.4.4 主次分明脉络清121

- 5.4.5 关键词要突出124
- 5.4.6 巧用评论增公信125
- 5.4.7 超级链接利用好127
- 5.4.8 利用图片巧增色128
- ▶ 5.5 投稿也需巧设计131
 - 5.5.1 投稿要素分析好131
 - 5.5.2 投稿时间选择好132
 - 5.5.3 投放地点也重要133
 - 5.5.4 制造新闻效果好134
 - 5.5.5 系列报道处理好135

第06章

软文营销成本小



- ▶ 6.1 熟悉概念好营销138
 - 6.1.1 “丽江美”的软文营销141
 - 6.1.2 特点优势搞清楚142
 - 6.1.3 软文营销的特点142
- ▶ 6.2 软文营销误区巧躲避150
 - 6.2.1 原创很重要151
 - 6.2.2 知己不知彼151
 - 6.2.3 标题要抢眼152
 - 6.2.4 重点不突出152
 - 6.2.5 切忌篇幅过长153
 - 6.2.6 滥用关键词153
- ▶ 6.3 软文撰写技巧154
 - 6.3.1 出奇制胜155

- 6.3.2 围魏救赵155
- 6.3.3 动之以情155
- 6.3.4 找好噱头156
- 6.3.5 设置悬疑157
- ▶ 6.4 排版也要精规划157
 - 6.4.1 加粗关键字158
 - 6.4.2 标题要简洁158
 - 6.4.3 段落长短要适宜159

第07章

视频省钱效果好



- ▶ 7.1 优势体现在哪里162
 - 7.1.1 费用低廉传播广162
 - 7.1.2 分众传播体现好163
 - 7.1.3 主动参与利互动163
 - 7.1.4 速度第一抢先机165
 - 7.1.5 效果如何可测强166
- ▶ 7.2 营销模式有哪些166
 - 7.2.1 嵌入式广告166
 - 7.2.2 病毒式营销167
 - 7.2.3 互动式模式169
 - 7.2.4 搜索引擎式169
- ▶ 7.3 视频营销有技巧170
 - 7.3.1 创意永远排第一170
 - 7.3.2 趣味永远不过时172

- 7.3.3 时尚热门利用好172
- 7.3.4 短片连续成系列173
- 7.3.5 制作也需下工夫173
- ▶ 7.4 这些平台利用好175
 - 7.4.1 百度视频搜索175
 - 7.4.2 迅雷看看176
 - 7.4.3 土豆网177
 - 7.4.4 优酷网177

第08章

论坛推广定位准



- ▶ 8.1 论坛常混什么人180
- ▶ 8.2 论坛特点先摸清182
 - 8.2.1 你来我往互动强182
 - 8.2.2 分众传播针对强183
 - 8.2.3 口碑宣传影响大183
 - 8.2.4 投入虽少见效快184
 - 8.2.5 客户需求反馈快185
- ▶ 8.3 论坛发帖有禁忌186
 - 8.3.1 论坛最需要朋友187
 - 8.3.2 原创才是最根本188
 - 8.3.3 广告灌水行不通189
 - 8.3.4 帖子太长截成段192
- ▶ 8.4 步步为营才见效193
 - 8.4.1 注册事小莫忽视193

8.4.2 论坛帖子对应好195

8.4.3 帖子内容编辑好196

8.4.4 帖子也需要管理197

8.4.5 回帖也很有讲究198

8.4.6 口碑一定树立好199

第09章

微博营销要重视



▶ 9.1 认识微博是什么202

9.1.1 单纯追求转发量205

9.1.2 高估粉丝团能量206

9.1.3 莫当缩略版博客207

9.1.4 影响等于品牌立208

9.1.5 到处撒网要不得210

9.1.6 断章取义难取信210

▶ 9.2 几种模式弄清楚211

9.2.1 商业活动营销模式211

9.2.2 企业、产品植入式广告213

9.2.3 企业品牌宣传模式214

▶ 9.3 微博营销有技巧215

9.3.1 实名认证易取信215

9.3.2 微博也需要美容216

9.3.3 博客网站链接好217

9.3.4 数量相宜贵在精217

9.3.5 粉丝一定建设好218

- ▶ 9.4 内容信息很重要220
 - 9.4.1 妙趣横生聚拢人220
 - 9.4.2 积极回复透真诚221
 - 9.4.3 文章配图锦上添花221
 - 9.4.4 热点、明星要跟住222
 - 9.4.5 连续播报影响广222
 - 9.4.6 # (井号)、@ 运用好223
 - 9.4.7 企业微博个人化224

第10章

博客平台巧利用



- ▶ 10.1 摆摆博客的价值228
 - 10.1.1 堪与报纸比影响231
 - 10.1.2 比企业网站灵活232
 - 10.1.3 比网络论坛可信233
 - 10.1.4 比门户网站费用低233
- ▶ 10.2 个人博客巧经营235
 - 10.2.1 个人博客有代表235
 - 10.2.2 定期更新很重要237
 - 10.2.3 只有原创受尊重238
 - 10.2.4 时势热点要重视239
 - 10.2.5 交流互动黏着高240
 - 10.2.6 搜索引擎巧提交241
- ▶ 10.3 为咱企业做个博243
 - 10.3.1 企业博客私人化244

10.3.2	突出特色卖理念	245
10.3.3	博客营销重创意	246
10.3.4	负面消息慎重删	247
10.3.5	企业博客有三种	249
10.3.6	独立域名独立博	250
10.3.7	依托三方来建博	251
▶ 10.4	口碑营销避误区	253
10.4.1	切忌到处都是窝	254
10.4.2	博客也要准定位	255
10.4.3	谨慎对待针对性	255
10.4.4	不要只盯点击率	256
10.4.5	没有原则的炒作	256
10.4.6	特别禁止错别字	256
▶ 10.5	提升人气有高招	257
10.5.1	自我推荐不避讳	257
10.5.2	足踏千里广积缘	258
10.5.3	博文字数控制好	259
10.5.4	准点更新不错过	259



第01章 网络营销泛泛谈



网络营销就是以互联网为主要手段，为达到一定目的而进行的营销活动，包括网络调研、网络新产品开发、网络服务和网络销售等。

网络营销因为以互联网为平台，一开始就拥有先天的优势：低成本+高回报。互联网将企业、个人、组织、团体统统连在一起，使信息快速地通过网络，在组织与个人之间进行传播和交换，以达到营销的目的。

