

营销型网站策划

谢松杰 著

网 站 说 服 力

营销型网站策划开山之作

营销型网站10条规范 · 增强网站说服力的16大要素

人人都有机会让网站的转化率提升300%



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

014013246

TP393.092.1
03

网站说服力

营销型网站策划

谢松杰 著



电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING



北航

C1700557

TP393.092.1
03

内 容 简 介

如今对于试图通过网络营销来开拓市场的企业来说,单纯的展示型网站已经不能满足企业网络营销的需求。以实现销售为目的的营销型网站变得越来越重要。对于营销型网站,转化率是一个非常重要的指标。本书系统地讨论了营销型网站策划的理论知识,并对优秀的营销型网站案例做了深入分析。

如果您想快速提高网站的转化率,提升企业网络营销业绩,本书非常适合您。而对于想购买系统讨论营销型网站策划相关书籍的朋友,本书几乎是您目前唯一的选择。

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

网站说服力:营销型网站策划 / 谢松杰著. —北京:电子工业出版社, 2014.1
ISBN 978-7-121-22125-5

I. ①网… II. ①谢… III. ①网站—设计 IV. ①TP393.092

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 296206 号

策划编辑:林瑞和

责任编辑:徐津平

文字编辑:杨璐

印刷:中国电影出版社印刷厂

装订:中国电影出版社印刷厂

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:15 字数:214 千字

印次:2014 年 1 月第 1 次印刷

印数:4000 册 定价:49.00 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。

试销版本读者评价

注：在淘宝中出售的试销版电子书只有本书30%的内容



bboy1...
☆☆☆☆

非常棒，干货，对我的网站很有帮助，绝对物超所值！

2013年03月25日 14:18

有用 (1)



潘钢彪
☆☆

介绍了营销型网站的策划和建设要点，思路清晰，赞！

2013年04月09日 23:54

有用 (1)



xlyric...
☆☆☆☆

好书，买了值。帮了我一个大忙。大家可以过来看看。不买是你的一大损失。

2013年03月25日 15:54

有用 (1)



诚信淘宝买...
☆☆

现在才确认是想确定这本书是否真的好，这也是对后面买书的人负责！拿到书后过了一遍，现在可以确定的说：很实用的书，干货！

2013年02月27日 22:55

有用 (1)



yuqin...
☆☆☆☆

特地看过了才评价，非常实用，值得推荐，只要按照书里面的做到30%~50%，相信转化率最少也会提高30%~50%。

2013年03月17日 19:34

有用 (0)



wayne...
☆☆

非常有帮助的书，如果你还是一个门外汉，这本书让你少走很多弯路。

2013年04月15日 16:14

有用 (0)



陈丁2010

书的内容写的很扎实，细节之中见精彩。如果有印刷版的就更好了！

2013年03月21日 09:20

有用 (0)

分享有礼

向朋友分享推荐本书即可免费获得营销型网站案例资料和作者授课视频



优秀营销型网站50例
(持续更新)

+



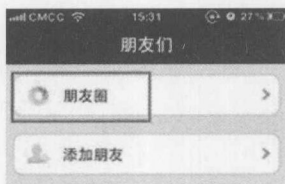
作者网站策划授课现场视频

+



开发中

分享方法



步骤一：
拍照在朋友圈中推荐本书



步骤二：
给手机屏幕拍照

多数手机
按下home不松手
再按电源键
即可截图



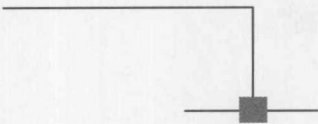
QQ邮箱

步骤三：
将截图发到
邮箱58614887@qq.com

注：您也可以通过其他方式向朋友推荐本书，如QQ群，微博推荐并@网络营销_亚伦，将截图发邮件到邮箱58614887@qq.com即可免费获得相关资源。

欢迎加作者官方QQ群69081585、关注微信公众号sem999com与作者交流。

前言



是该让网络订单翻一番的时候了

一个神奇的网站

它是一个网站，我已经关注了 3 年。

3 年前，在一次 Adobe Omniture^①举办的网站分析产品推介会上，Omniture 团队的网站策划专家分享了这个案例。这些年，在我的研讨班上，我也经常分享这个案例。

① Omniture 的总部位于犹他州奥勒姆市，是下一代在线分析技术的先驱，它为全球的商务领袖和创新企业提供优秀的 ROI 提升方案。

Omniture 是全球最大的基于 ASP 的网站收入在线分析供应商。Omniture 的旗舰产品——SiteCatalyst™ 功能强大，拥有业界领先的直观用户界面，使用户能够快速获取可用信息，是唯一的能够在同一个界面访问流量、路径、促销活动、商务、区段和数据仓库的解决方案。凭借先进的技术和出色的团队，Omniture 服务的客户有 eBay、AOL、Wal-Mart、Gannett、Microsoft、Oracle、GM 和 Hewlett-Packard 等。

2009 年 9 月 16 日，Adobe 公司宣布收购 Omniture。

不仅因为它是一个优秀的网站策划案例，更重要的是，你永远也不会知道它将会变得多么优秀。

参与这个网站改版的专家告诉我，当他们第一次对这个网站按照营销型网站的要求进行改造后，转化率的提升超过了不可思议的 300%。对于一个网站来说，转化率提升 300%，通常意味着在流量成本不变的情况下，获得了相对之前的 3 倍的有效线索或订单。如果折算成利润可能意味着增长了 10 倍甚至更高^②。

只有更好，没有最好。

这个网站的改进从未停止。3 年来，这家网站一直在做各种测试和优化。哪怕只是删除一个单词，改变一个单词的颜色，交换两个句子的位置。

这个网站的名字叫 Voices.com。

它在不断追求中进步，这是网站策划，也是一种精神。

其实像 Voices.com 这样的网站案例非常多，也具有很强的说服力。这些网站以实现网络订单为目的，我们称之为营销型网站。

关于这个网站的相关信息请看本书的附录 1 voices.com 的改版和测试版本和本书 7.2.7 节保持对文案的测试和优化和 8.2 节案例 02 配音中介服务公司网站。

关于更多营销型网站信息请见附录 2 营销型网站案例展示和第 8 章案例图解营销型网站说服力要素和页面布局。

② 例如，改版前流量成本 100 元可获得 3 个订单。每个订单的金额为 100 元。每个订单交付成本为 60 元。我们可以计算出 100 元流量所获得的利润为 $3 \times 100 - 3 \times 60 - 100 = 20$ 元。改版后流量成本 100 元可获得 9 个订单。每个订单的金额和交付成本不变。我们可以计算出 100 元流量所获得的利润为 $9 \times 100 - 9 \times 60 - 100 = 260$ 元。利润提升超过 10 倍。

网络营销人的世界

大学毕业之后，我就一直从事网络营销相关工作，算起来已经超过十年了。互联网像潮水般滚滚而来，改变着这个时代所有人的生活。无数网民站在这股浪潮之上尽情享受着冲浪的快感，而另一部分人则潜入浪潮之中寻找财富和人生价值。

这股浪潮创造了很多财富神话，但是这些神话不足以让所有人功成名就，更多的人只是顺势而为，随波起伏。不可否认，每一个神话背后都离不开所有参与其中的人——你、我，还有他们。

互联网让人类进入了信息时代，在这个时代一切都变得很快。如果从事了网络营销这个行当，你就得不断适应新的网络应用；学会新的营销工具；忍受“今天学会用微博圈粉丝，明天粉丝们都去玩微信”的尴尬。这是网络营销人的痛苦，也是网络营销人的幸福，因为对于你来说，世界每天都是新的，每时每刻都充满挑战。

如果你厌倦了这种目不暇接的变化，无需改行，你依然能从网络营销领域找到一份“天天向上”的工作——网站策划。

是该让网络订单翻一番的时候了

网站策划现在对于网络营销人来说充满无限机遇，因为目前在中国有超过百分之九十的企业网站缺乏专业指导。大量“糟糕”的网站正在给企业网络营销带来灾难。

这些网站正在浪费企业的市场开发费用。更糟糕的是那些网络营销入不敷出的企业正在丧失对互联网的信心，甚至开始放弃网络营销，失去重要的市场竞争阵地。

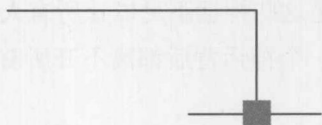
令人惊讶的是，其中大部分企业网站只需简单改几句话，添加点内容，订单就会翻番。

是该让网络订单翻一番的时候了！而网站就是突破口。

谢松杰

2013年9月

序 言



非常感谢你翻开本书，并愿意花 2 个小时认真阅读。希望本书可以对你有所帮助。

这是一本讨论如何策划一个有说服力的营销型网站的书。但这本书中的知识却是你生活中经常会接触到和运用到的——说服他人的技巧在网站策划中的应用。

这本书适合谁阅读

在完整的读完本书后，你会发现，这本书中教授你的知识和技巧不仅可以用在网站策划上。处于以下任何一种情况，本书还可以给你很多启发。

1. 营销型网站策划：你正在负责运营一家企业的网站，但是目前网站转化率不高，需要改版，或是从零开始重新策划一个新的网站。
2. 企业宣传手册策划：你的公司正在策划一本宣传手册，用来宣传产品和服务，提升

公司的形象，甚至直接将产品和服务卖出去。

3. 广告宣传文案写作：你正在准备写一个广告宣传文案，推广公司的新产品。

即使你不属于以上任何一种情况，鉴于你在生活中经常扮演说服者的角色，如配偶、父母、老板、员工、顾客，学生和老师等都可以从阅读本书的过程中受益。

当然这本书针对是网站的说服力写作，如果你要将这些知识应用到网站策划以外，可能需要做一点点举一反三、触类旁通思考。

这本书的主要内容是什么

想做一个出色的营销型网站，策划非常重要。

每一个营销型网站都有一个目标（也就是所谓的网站定位），要想实现网站的营销目标，网站必须被设计的有说服力。

关于如何做一个有说服力的营销网站，目前还没有一本专门系统的书籍来讨论这个问题。营销型网站的概念在业内也被传播了好几年，但是尚无明确统一的定义和标准。

本书重点讨论的是如何将说服力融入网站策划

在过去十多年里，我一直从事广告和网站策划与设计的相关工作，从中摸索出了一些将说服力融入到网站策划中，使网站具有更高转化率的技巧。将其总结为“营销型网站的10条规范”和“增强网站说服力的16大要素”。

在我的线下研讨班上，这些知识帮助很多企业提升了网站转化率。他们建议我尽快出版这本书，因为他们认为这样可以更好地帮助他和有需要的人。

我也是这么想的，但是要把知道的东西写成书没有想象的那么容易。因为很多对网站

的想法是感性的，只知道这样做会更好，往往缺乏对这种做法为什么好的深入思考。在写作过程中，让我们有机会重新审视自己过去的工作，将很多感性的经验升华为理性的知识。

你读完本书不需要很长时间

这本书从筹划到第一版发布经历了 10 个多月的时间。但是你读这本书不需要花很长时间，因为我努力控制篇幅，希望让你能在 2 小时之内读完，并学到丰富的知识。我看过很多好书都很简短有力，我希望这本书也是这样。

为了节约你的时间、避免你在学习中遇到困难，在这个教程中我努力用通俗易懂的语言和案例图来表达我的观点。

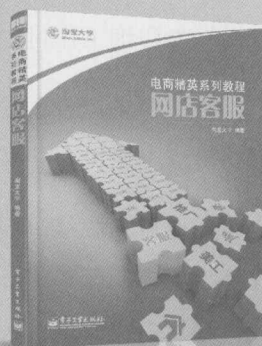
如果你现在正在运营一个企业网站，我希望你能打开你的网站，边看这本书，边思考如何将学到的知识应用到网站上。

博文电商旗下作家智库



电商图书
领导品牌

· 提升作家品牌 服务广大电商



《网店客服》

书号：978-7-121-114181-2

史上最权威开店教材

罗岚 (淘宝ID: 岚姐姐)

淘宝大学紫带讲师, 淘大培训最资深导师

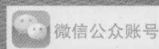
上海逸道电子商务有限公司 CEO, 国家教育部《网店运营专才》培训项目研发负责人、教材及实训手册主编、课程体系总设计。淘宝大学课程体系建设的主创讲师; 电子商务作家, 写作了《物流高手包赢天下》、《网店经营宝典》、《淘宝开店秘籍》、《网店运营专才》及《实训指导书》等多本网店经营类专著。中国科学院特聘的电子商务专家, 上海交大国际电子商务 EMBA 总裁班特邀讲师。青年创业指导专家, 同时担任上海共青团市委青年创业大讲堂的主讲嘉宾, 及上海人力资源和社会保障部、浙江省人事厅青年创业就业指导专家等社会职务。

博文电商

拥有百万电商读者



@网商武器库



网商武器库



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

电子工业出版社电商类畅销书

淘宝大学 电商精英 系列教程



《网店推广·店铺内功》

定价：69.00 元



《网店推广·实战分析》

定价：79.00 元



《网店推广·核心工具》

定价：69.00 元



《网店美工实操》

定价：59.00 元



《网店视觉营销》

定价：59.00 元



《数据化营销》

定价：68.00 元



《流程化管理》

定价：68.00 元



《电商运营》

淘宝大学 编著

ISBN: 978-7-121-17853-5

定价：45.00 元



《实战网络营销宝典：网站赚钱谋略大全》

刘徽 著

ISBN: 978-7-121-21622-0

定价：69.00 元



《淘宝店铺网络营销赢家手册（第2版）》

孙东梅 编著

ISBN: 978-7-121-21785-2

定价：49.00 元



《出奇制胜：淘宝推广手记》

佟国金 著

ISBN: 978-7-121-20770-9

定价：49.00 元



《网络营销推广实战宝典》

江礼坤 著

ISBN: 978-7-121-13852-2

定价：59.00 元



《网商大智慧：走出淘宝创业迷局》

meys 阿加加菲 树袋熊和桉树 zgy1_2001 著

ISBN: 978-7-121-20725-9

定价：49.00 元



北航

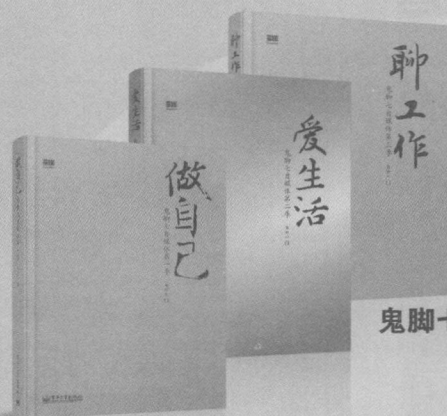
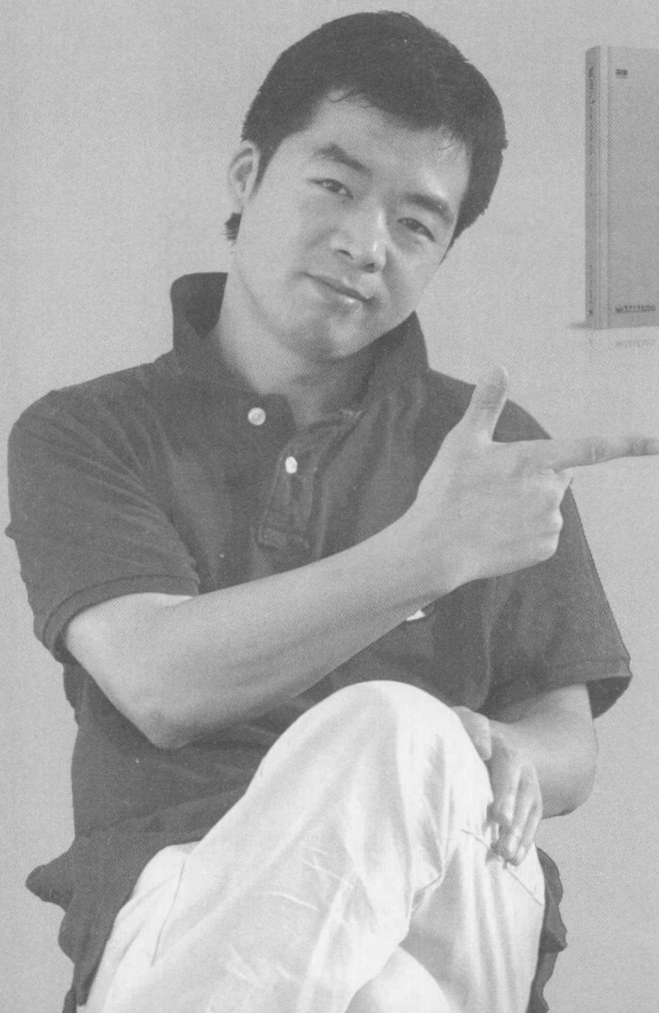
C1700557



电商图书
领导品牌

博文电商旗下作家智库

· 提升作家品牌 服务广大电商



鬼脚七自媒体三部曲

电商圈第一套自媒体著作，
接地气、文艺范，并充满正能量。

鬼脚七 自媒体人

真名文德，出生于湖南农村，毕业于天津大学，负责过大淘宝搜索的产品和技术，其微信自媒体签名：偶尔深沉，偶尔文艺，做一个有思想的人。

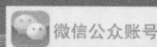
自媒体账号:taobaoguijiaoqi

博文电商

拥有百万电商读者



@网商武器库



网商武器库



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

博文电商旗下作家智库



电商图书
领导品牌

· 提升作家品牌

服务广大电商



《我看电商》

书号：978-7-121-20268-1

作者近30年从事
零售及电子商务管理的
总结和分享

黄若 中国连锁零售及电子商务 骨灰级领军人物

中国连锁零售及电子商务骨灰级领军人物，江湖人称“黄药师”，跨界老兵。原当当网首席运营官，天猫创始总经理。有近30年的商业、零售业从业经验，曾长期任职多家全球500强企业高管，历任易初莲花、万客隆、天津家世界等知名零售企业总经理，执行副总裁等职，后加入淘宝网，任运营中心副总裁，并负责淘宝商城的组建，带领团队开始了网上零售B2C平台这一全新电商模式。

一位实操型的商业管理者，具有丰富的大型企业管理经验，同时对东西方不同的企业体系及消费者行为有着深刻了解。在领导零售企业创建、重组和业务拓展方面具有专长。2011年6月自电商行业隐退，现服务于风险投资业。

博文电商
拥有百万电商读者



@网商武器库



微信公众账号

网商武器库



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

博文电商旗下作家智库



电商图书
领导品牌

· 提升作家品牌 服务广大电商



《网店客服》

书号：978-7-121-114181-2

《网店推广：实战分析》

书号：978-7-121-17357-8

史上最权威淘宝开店教材

李蓓（淘宝ID：水含笑）

淘宝大学企业导师、卖家刊特约编辑、
整合营销与团队管理探索者

香港大学商学院整合营销传播硕士，淘宝大学推广与工具学科带头人，客服课程体系始创团队骨干。淘宝大学企业导师、卖家刊特约编辑、现任数云信息市场部品牌与商务拓展总监。拥有丰富的电商运营、培训咨询以及品牌规划的实战经验。擅长店铺流程化运营、客服技能培训、团队建设及培训体系打造。

主讲课程：【客服精英系列课程】、【品牌规划与策略营销】、【挖掘团队源动力】、【引爆 SNS 社会化营销】、【CRM 精准营销】、【网店风险管理与危机处理】等。

服务客户：红豆集团、红蜻蜓集团、TCL 集团、九阳集团、迪卡侬、E 路航、交通大学电商实务总裁班、阿里巴巴商学院、淘宝网数据营销平台等。

新浪微博：@水水含笑



微信公众平台：杭州数云



博文电商
拥有百万电商读者



@网商武器库



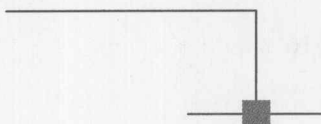
微信公众账号

网商武器库



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

目 录



第1章 什么才是营销型网站 / 1

- 1.1 做网络营销就像做菜 / 2
- 1.2 典型的网络营销漏斗 / 3
- 1.3 为什么企业做不好网络营销 / 5
- 1.4 理解营销型网站 / 8

第2章 营销型网站策划人员必备的说服力知识 / 9

- 2.1 什么是说服力 / 10
- 2.2 人的决策过程 / 11
 - 2.2.1 需求确认 / 11