

## <<你的网站价值百万>>

### 图书基本信息

书名：<<你的网站价值百万>>

13位ISBN编号：9787121101489

10位ISBN编号：7121101483

出版时间：2010-1

出版时间：电子工业

作者：洛瑞·卡尔韦尔

页数：186

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<你的网站价值百万>>

### 前言

前言如何让自己的网站与大企业的网站媲美有一次，当我在联邦快递金考公司等候复印东西的时候，产生了写此书的想法。

我当时正排在一位女士的后面，她正在复印公司的宣传材料。

她对联邦快递金考公司的员工说：“我希望更多的人访问我的网站。

但是，没有多少人访问我的网站，而且当他们浏览网站时，也不会点击报名参加我的培训班。

”我不想打探别人的情况，但是她似乎真的需要帮助，于是我告诉她我是网站顾问，曾经帮助一些世界500强企业建立和改进他们的网站。

我们简单地谈了谈她的网站，然后我记下了她的网站地址，答应帮她看一下。

我不是喜欢说别人坏话的人，但我感觉她的网站重点不突出，而且显得有些过时。

突然她的培训班办得非常好，但因为她的网站不能吸引人们报名，培训班的发展很不顺利。

网站是她自己设计的（对她来说算是很不错了），尽管它有着优秀网站必须具备的许多要素（包括她的公司和培训班的信息），但仍缺少一些重要因素：网站上没有清晰的导航结构，这是指引顾客找到网站上各种信息的必备要素；没有在线支付系统；没有隐私条款；无法获取用于后续服务和开展营销工作的顾客的电子邮件和地址；公司的联系信息也比较隐蔽，并且不完整。

此外，网站的主色调是粉红色的，这可能会引起某些潜在顾客的反感。

她的目标顾客是50~65岁的妇女，粉红色可能会让人联想起芭比娃娃，而它更适合年轻的顾客群。

也许单单这个色调就会令她失去很多潜在客户。

那么她应该怎么做呢？

她没有钱聘请一名有经验的网站顾问指导她如何改进网站，她更没有钱聘请一个专业网站团队对网站进行改进：由一名信息架构师完善网站的结构；由一名网站设计师使网站看起来更美观；由一名作家设定网站的基调，确保网站的内容中有足够的关键词，以便被搜索引擎收录，并不断增加新的有趣的内容；由一名网络营销师对网站进行定位和推广……这使我有了一些想法：向来以平等著称的因特网，不应该成为穷人和富人的分水岭。

自己建立和维护网站的小企业主和经理人应该掌握网站的一些信息。

但他们不会花费10万美元聘请一个专业网站团队来完善网站，甚至不会花费1000美元聘请网站顾问来告诉他们网站存在什么问题，以及如何改进。

如果你无力聘请一个专业网站团队或有经验的网站顾问，那么怎样获得建立一个理想的网站所需要的专业知识呢？

当考虑到这种困境的时候，我突然想到每个人都应该具备用于建立和维护网站的工具和策略——从一个有经验的专家那里获得。

你应该能够在现有的基础上建立和维护一个百万美元网站，并且不需要花太多钱。

我曾经为一些大公司设计网站，编写本书基于我11年的工作经验。

本书的目的是帮助读者完善其公司的网站。

为了在这个巨大的、不断发展的网络市场成功地占有一席之地，你的网站必须具备一些要素。

无论企业大小，这些要素都是必不可少的。

顾客能从大企业的网站上获得的信息，同样也希望从你的网站上获得。

适用于大企业的电子商务营销战略同样也适用于你的企业。

你的网站没有理由不像大企业的网站那样成功。

只需要应用和他们一样的工具和策略，你的网站就会与大企业的网站一样有竞争力，并凭借自己的力量成为他们当中的一员（如果你希望的话）。

根据企业的发展目标，以及你在网站上花费的心血，你很容易利用一系列的工具和策略，让你的网站与大企业的网站、知名网站相媲美，最终使效益成倍地增长。

在开始进一步讨论之前，我想强调一下，本书是用于改进网站，而不单是为了增加网站的浏览量——尽管这是很多网站咨询类图书的主要（或唯一）关注点。

当然，较大的浏览量对你的公司是很有好处的，但前提是你必须将人们引向一个设计完备、有趣、实

## <<你的网站价值百万>>

用的网站，否则，花在搜索引擎上的钱就白费了。

不管你使用的是谷歌、百度，还是利用其他营销工具将顾客吸引到你的网站上来，100个人仔细浏览了你的设计完美的网站，要比10 000个人打开你的网站，却被搞得一头雾水要好。

网站的质量胜过网站浏览量。

网站质量要求我们在细节上多下功夫，只有这样才能带来销售量和长期的成功。

在网上交易中，你希望的忠实客户不断增加，不断光顾你的网站，并把它介绍给其他人。

你肯定不希望几百万人在浏览过你的网站后变得失望、沮丧，甚至被激怒并永远不再光顾你的网站。

当然，浏览量很重要，但增加浏览量也很容易——一旦你的网站准备好接受公众的浏览。

没有什么比设计糟糕的网站更让人难以忘怀的了，如果你的网站达不到应有的质量标准，你肯定不希望网络用户看到它。

一旦你的网站达到了应有的水平，你会发现你的销售量大幅度提升，你离百万美元网站更进一步。

网站不但是你的公司“面向世界的窗口”，也是你与客户交流的主要渠道，有时甚至是唯一渠道。

如果网站的访问者对他们的浏览体验很满意，如果他们能够操作自如并在网站上完成交易，你会发现你的新顾客和回头客都在增加。

本书将帮助你网站进行简单的改进，提高顾客的满意度，并促使他们不断地访问你的网站并购买产品。

如果你与大部分小企业主、经理人一样，你的兴趣和精力肯定会放在销售的产品和网站的内容上，而不是复杂的在线营销和网站的实用性问题。

你很有可能已经身兼数职，每天都有做不完的事。

因此你可能会这样的问题，我怎样才能在不耽误日常工作的前提下学习网站知识呢？

这个问题问得很好。

假设你每周用几个小时的时间来建立和维护网站，本书将告诉你如何对网站进行升级，并利用你现在的就可以得到的工具提高网站的质量。

无论你是自己设计网站，还是聘请别人帮你建立网站，你都可以通过一些简单的方法来改进。

你可以以各种方式利用本书，要让自己感觉舒适，而不是把自己搞得不知所措。

你可以一口气读完本书，也可以一点一点地慢慢读。

即便你只是偶尔拿起本书，翻看其中的一小部分，也能从中找到对你的网站有帮助的东西。

这些小小的改进会带来很大的不同，接着你会被激励着做出更多的改进。

如果你是那种喜欢从头开始的人，那就坐下来，拿出纸和笔，从第1章开始看起，让我们现在就开始吧。

我认为每个人都应该读一读第1部分，因为在网站上的各种实践都基于这些概念：优化性能基础，确定目标受众，以及了解关键词。

第2部分，将进行一些研究，你将会对你的网站进行评估，查明一些事实，并看一下其他成功网站的做法。

如果你有正在运行的网站，本书还将告诉你如何进行一些检测，看一下你的网站能否正常发挥作用，并对其进行一些简单的、能够马上产生效果的改进。

第3部分，将挽起袖子大干一场：如何重组（或组织）材料才能得到最佳的性能、最佳和最清晰的设计，以及最合适的网站上的词语（也许是最重要的）、文案写作和关键字内容。

最后，第4部分，将会谈到营销及必胜的策略，可以借助搜索引擎、简报、社交网络及类似的工具把你的新网站展示给整个世界。

不过，你也可以打破本书的顺序，选择性地阅读。

如果你对自己的网站非常满意，只是对营销策略感兴趣，可直接看第4部分，以后如果你需要重新设计网站，或者需要得到顾客的反馈意见的话，再看第1~3部分。

如果你忙于研究，并急于对网站进行重新设计，可从第3部分开始，再看一下第1部分，以确保对基础知识的掌握。

如果你没有太多的时间（许多小企业主都是如此），可查看目录，看一下哪些内容是适合你的，然后从那里读起。

## <<你的网站价值百万>>

你永远不会对我谈到的技术问题感到迷惑不解，因为我们讨论的是最基本的常识性问题，只是加上了一些技术因素。

你一定可以的！

我的任务就是帮你实现这一目标。

## <<你的网站价值百万>>

### 内容概要

对于一个小企业主来说，如果你没有钱聘请专业团队对网站进行构建、维护、改进、营销，那么应该怎么做呢？

《你的网站价值百万》提供了创建一个好的网站所需的全部知识：确定受众，创建关键词列表，从最优秀的网站中吸取经验，收集反馈信息，设计与开发网站，创建在线社区，搜索引擎优化等，书中还提供了提升网站水平所需的资源和工具，包括如何寻找作者和设计师、网络主机、博客的建议。

有了这些知识和资源，你将能避免大多数企业主所犯的严重错误，创建出能与大企业网站相媲美的网站，并为你创造出百万元的价值！

## <<你的网站价值百万>>

### 作者简介

洛瑞·卡尔韦尔参与过众多知名网站的制作、营销。好曾经为旧金山的一些初创业担任内容管理者，并担任US Web/CKS内容策划师和可用性专家，曾经为苹果、世嘉、哈雷-戴维森、美泰、太阳微系统公司等担任网站顾问。

## &lt;&lt;你的网站价值百万&gt;&gt;

## 书籍目录

第1部分 概述 第1章 优秀网站的特点 优秀网站有什么特点 正确看待你的网站 用户永远是上帝 关于本书虚拟的实践案例 实际应用 鲍勃如何把这些理念应用于网站 第2章 确定受众 确定用户的身份 确定网站的内容 确定你为什么这样设计网站 确定网站的组织方式 熟能生巧 实际应用 鲍勃确定他的受众 第3章 创建关键词列表 去哪里寻找关键词信息 创建关键词列表 实际应用 鲍勃创建的关键词列表 第2部分 研究和发现 第4章 向最优秀的网站学习 我最喜欢的5个网站 简洁的力量 实际应用 鲍勃最喜欢的网站 第5章 查看网站统计数据 如何得到统计数据 应该查看哪些数据 实际应用 鲍勃查看网站统计数据 第6章 收集反馈信息并进行检测 追踪销售数据 接受用户反馈 收集用户信息 利用用户的反馈重建网站 召开小组座谈会 开展可用性测试 实际应用 鲍勃抢占先机 第7章 伤检分类 最容易引起反感的问题 实际应用 鲍勃需要改正哪些失误 第3部分 设计和开发 第8章 确定网站结构 按照层级结构组织网络 信息架构基础 组织内容 扩展网站结构 实际应用 鲍勃的网站结构 第9章 完善网站的内容 应该在网站上写些什么 写出富含关键词的内容 网站写作指导方针 精彩的内容 去哪里寻求帮助 寻找额外的内容 实际应用 鲍勃对内容进行分解 第10章 用好的设计来取悦用户 使文字发挥作用 简单美 利用品牌价值 颜色的使用 开始设计网站 实际应用 鲍勃网站的再设计 第11章 创建在线社区 用社区特色来吸引用户 哪一种社区适合你 博客 讨论版/论坛 照片竞赛 用户生成的内容 用视频来吸引用户 社交网络对企业成功的影响 实际应用 鲍勃建立他的社区 第12章 用广告增加收入 如何开展联属网络营销 选择横幅广告 在文本内创建链接 实际应用 鲍勃寻找广告商 第13章 完善主页, 测试网站, 发布网站 为什么最后设计主页 好主页的建立 创建好的品牌标语 社区因素 检测并发布网站 实际应用 鲍勃完善他的主页 第4部分 营销、搜索引擎和广告 第14章 搜索引擎优化 什么是搜索引擎 搜索引擎优化: 巧妙的内容 搜索引擎优化: 巧妙的链接 实际应用 鲍勃的网站优化 第15章 高级搜索引擎优化 高级SEO: 把关键词放入代码中 实际应用 鲍勃更进一步 第16章 启动搜索引擎 把网站提交给搜索引擎 从开放目录中获取信息 使用提交服务 查看你的SEO状态 衡量搜索引擎优化效果的其他途径 实际应用 鲍勃提交网站 第17章 提升网站流量的策略 点击付费广告 发布简报 发放赠品 推广网站的好方式 鼓励分享 告诉你的朋友 在所有的材料中包含你的网址 参与社区 实际应用 鲍勃扩展他的市场 第18章 网站开发工具箱 快速检测网站 书中提供的工具和资源汇总

## &lt;&lt;你的网站价值百万&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：但是有一个问题：鲍勃本来就需要加班加点地打理他的店铺，他既要在店铺里工作，还要帮助他的妻子烘焙自制的饼干。

不过他还是像许多小企业家那样做了——聘请一个搞网页设计的朋友帮他建立了一个网站，你会发现上面的内容还是挺丰富的。

这个网站已经有2年左右的历史了，但是它的浏览量并不高，也没有创造出鲍勃想要的销售业绩。

另外（这一点很重要），当鲍勃请朋友建立了这个网站之后，鲍勃发现想要在上面做些改动或增加新的模块（比如最近6个月推出的环保宠物狗用品），其实并不如想象的那么容易。

他唯一满意的就是店铺形象，而实际上它属于另一家公司（当用户点击“产品”时，它就会出现）。

注意：建立真正的店铺形象和 / 或商家账户并不属于本书讨论的话题，但是你可以在第18章找到相关资源。

现在我们假定，你（和鲍勃一样）已经有了一个正在运行的网站，我们谈论的只是网站的“前端”，也就是它的外观和组织。

鲍勃希望他将来能对“后端”有更多的控制，也就是说如果他产生了好的想法或者想增加一些东西的话，他能够很容易地完成这些任务。

不要误会我的意思——我并不是针对鲍勃的朋友。

这个网站本身并没有什么问题，但是从长远来看，它还是需要不断的完善。

记住，鲍勃开这家商店是因为他喜欢狗——而不是计算机。

他没有时间阅读关于如何提高浏览量的杂志，没有时间学习图像设计，也没有时间学习超文本链接标示语言和Dreamweaver等程序。

鲍勃不想花费太多时间和金钱学习网站开发和营销策略，他需要利用简单直接的工具来完善网站。

鲍勃想销售宠物狗用品，并为社会造福，而不是整天坐在电脑前。

从长远来看，鲍勃想对网站进行一系列的改进。

他知道网站需要很大的改观，必须反映出他的品牌和环保意识，他想把网站当做营销工具来使用，而不仅仅是宣传手册。

他还想获取用户的电子邮件地址，但是他不知道如何做到这一点，也不知道在得到这些地址后该怎么做。

另外，他与当地的动物收容所建立了密切的关系，他希望在自己的网站上推广动物收容所的网站。

但是就像许多小企业主一样，鲍勃只是有许多想法，却没有时间，也不知道应该从何做起。

另外，他过去曾尝试对网站进行更新，但结果令他十分沮丧，这导致他对此产生了恐惧心理。

所以，在过去的一年中，他对网站的问题一直抱着逃避的态度。

现在这一切都要发生改变。

鲍勃将会控制他的网站，而且这个过程根本没有他想象的那么艰难（相反，还很有趣）。

我们将会跟随鲍勃一步步学习，学会如何把网站变得和想象中的一样好。



## <<你的网站价值百万>>

### 媒体关注与评论

“洛瑞·卡尔韦尔的智慧使DiscoverNursing.com网站成为当今备受称赞的网站。

此书对于中小企业经营者来说是非常宝贵的资源。

”——安德里亚·海厄姆 Campaign for Nursing's Future活动的负责人“我认识洛瑞·卡尔韦尔已经有6年了，曾经在无数的与因特网相关的项目中与她合作过。

我很早就投身到因特网领域，我发现她的才华和专业技能都是非常突出的，见解也很有价值。

如果像我这样的因特网老手都愿意听取她的意见的话，我想你也会的。

”——史蒂夫·豪伯 Gannett Healthcare集团的发行人兼总裁“不管是从头开始建立网站，还是要改进现有的网站，此书都能帮助你在网站建设和网站营销领域进行深入探索，它对你来说是非常宝贵的资源。

这是最佳做法的指引图，是一本很有价值的企业用书。

洛瑞·卡尔韦尔再次做到了这一点。

”——斯科特·施奈德 Ruder Finn Interactive执行副总裁、常务董事

## <<你的网站价值百万>>

### 编辑推荐

《你的网站价值百万》：简单的步骤让你的网站与大企业的相媲美!少量的资金就能使你的网站价值百万!小企业网站的设计、开发与营销还在为建网站发愁吗?没有充裕的资金聘请一个专业的建网站团队?那就挽起袖子自己做吧!《你的网站价值百万》提供创建一个网站所需的知识，特别是技巧：确定受众创建关键词列表收集反馈信息并进行检测完善网站的结构和内容用好的设计来取悦用户利用博客和社交网络发布信息充分利用搜索引擎和联署网络营销寻找设计师、网络主机、博客、内容服务等资源你的网站能为你源源不断地创造价值!

<<你的网站价值百万>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>