

<<将点击转化为交易>>

图书基本信息

书名：<<将点击转化为交易>>

13位ISBN编号：9787515800707

10位ISBN编号：7515800704

出版时间：2012-2

出版时间：工商联

作者：杜安·福利斯特

页数：148

译者：钱锋

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>

<<将点击转化为交易>>

前言

流量不再是难题 十多年来,我已经让数百家公司认识到增加网站的流量不再是问题。把访问者带到你的网站只是达到目的的一种手段,你的目标不是增加网站访问人数,而是获取更高的商品销量、技术领先、商品订购等一切产生收入的东西。

最近,我参观了一家公司,公司网站上每月都有6万个访问者,他们中90%的人浏览了多个页面。这个良好的迹象表明,访问者认为这个网站能满足他们的需求。

因此,不难判断,将有5.4万个访问者是潜在客户。

但是,该公司只将1000个访问者转化成了客户。

显然,不是每个访问你的网站的人都会购买你推荐的商品。

有些人在寻求客户服务,有些人只逛不买,但30%—70%的访问者来这里不是因为他们无聊、有闲暇时间,而是因为他们对你的产品或服务感兴趣。

这样一来,你就有机会将其中2万多个访问者转化为客户。

如果你努力之后,成功转换了2万个访问者中的500个访问者,你会认为自己成功了吗?

不会。

我的第一单业务来自于一家代订杂志的公司,在我的帮助下,这家公司网站上客户的转化率从1.11%上升至4.93%。

该公司至今仍在营业,而他的竞争对手,在20世纪90年代中期至末期盈利达1亿美元,现在却销声匿迹了。

再举一个例子,Overstock.com来找我和我的合作伙伴,希望我们能帮助它提高客户转化率。

经观察,我们发现Overstock.com的网站有一个漏洞,这导致超过91%的访问者在浏览到某个页面时离开。

我们修改了这个页面上的一张图片,问题就解决了。

这个修改使Overstock.com网站获得了超过2500万美元的收入。

是的,2500万美元!

你也有机会将你网站的流量和所有的点击量转化为销售量,本书将会告诉你如何转化。

大多数企业会发现让转化率翻番比让访问量翻番要简单得多。

你为何不加入他们的行列呢?

布赖恩·艾森伯格

<<将点击转化为交易>>

内容概要

对于每一个想在互联网上淘金的人来说，如果你还在执着地追求你网站的流量，那么你就错了，搜索引擎优化大师杜安·福利斯特会在《将点击转化为交易：让你的网站盈利千万的12个步骤》一书里告诉你什么才是你赚钱的关键——你需要吸引来的不仅仅是流量，还有顾客腰包中的人民币。

《将点击转化为交易：让你的网站盈利千万的12个步骤》的特别之处就在于，它并不深入探讨搜索技术层面的内容，而重在介绍各种让你的网站更有吸引力的方法和工具，以及吸引顾客的思维方式。

作为在线营销领域的一本力作，《将点击转化为交易：让你的网站盈利千万的12个步骤》不仅教你如何获得流量，还帮助你把流量转化为销售量，此外，还有很多实用的小策略，让你凭借细节从众多网站中脱颖而出，让在互联网上迷茫的你可以在潜移默化中盈利千万。

<<将点击转化为交易>>

作者简介

<<将点击转化为交易>>

书籍目录

前言

概述1

第1章 搜索营销概述：迈出第一步

了解顾客的购买需求

设置关键词的作用

关键词研究的工具

第2章 自然搜索营销实践：促成低成本流量

域名

网站结构的设置

优化网站时要注意的问题

网站的内容设计

网站的编辑方案

第3章 自然搜索营销：信任的5根支柱

支柱1：权威

支柱2：解释

支柱3：简洁

支柱4：跟进

支柱5：安全

第4章 付费搜索营销：将顾客带到你的网站

如何起步

如何优化广告与登录页面

如何点击生财

第5章 本地搜索营销：限制你的搜索范围

如何起步

如何点击生财

第6章 视频和网络研讨会：从知识共享中获利

如何起步

创建独特的、有用的视频

如何点击生财

网络研讨会

第7章 网络横幅广告：来源于实践的方法

网络：从点击中收益

单个网站：直接购买

在线广告：如何点击生财

横幅广告与文本广告：何时在你的网站上出售广告

第8章 社会网络与微博：点击生财的新途径

如何起步

如何点击生财

微博

在社会媒体环境中鼓励回复的最佳方法

有多少投入就有多少产出

第9章 博客与社区：社会媒体的先驱

博客

社区

第10章 电子邮件营销：谨慎使用

<<将点击转化为交易>>

起步之前，你需要了解的内容

起步：电子邮件列表至关重要

如何点击生财

优化邮件

第11章 购物车：优化结算流程

几种结算流程

放弃购物车的原因

怎样避免顾客放弃购物车

第12章 分析：统计数据

什么最重要

选择

注意事项

第13章 行业专家访谈：成功人士的建议

第14章 案例

成功案例一：Def-Shop.com欧洲最大的嘻哈服饰提供商

成功案例二：Voices.com自称为“美国的头号配音人才市场”

成功案例三：Sunshine.co.uk英国一个提供低成本旅行的旅行社

成功案例四：SOS Worldwide一家全球领先的办公空间的B2B经纪公司

成功案例五：SEOMoz对会员收费的最大的网络营销网站之一

结论前言

概述I

第1章 搜索营销概述：迈出第一步

了解顾客的购买需求

设置关键词的作用

关键词研究的工具

第2章 自然搜索营销实践：促成低成本流量

域名

网站结构的设置

优化网站时要注意的问题

网站的内容设计

网站的编辑方案

第3章 自然搜索营销：信任的5根支柱

支柱1：权威

支柱2：解释

支柱3：简洁

支柱4：跟进

支柱5：安全

第4章 付费搜索营销：将顾客带到你的网站

如何起步

如何优化广告与登录页面

如何点击生财

第5章 本地搜索营销：限制你的搜索范围

如何起步

如何点击生财

第6章 视频和网络研讨会：从知识共享中获利

如何起步

创建独特的、有用的视频

<<将点击转化为交易>>

如何点击生财

网络研讨会

第7章 网络横幅广告：来源于实践的方法

网络：从点击中收益

单个网站：直接购买

在线广告：如何点击生财

横幅广告与文本广告：何时在你的网站上出售广告

第8章 社会网络与微博：点击生财的新途径

如何起步

如何点击生财

微博

在社会媒体环境中鼓励回复的最佳方法

有多少投入就有多少产出

第9章 博客与社区：社会媒体的先驱

博客

社区

第10章 电子邮件营销：谨慎使用

起步之前，你需要了解的内容

起步：电子邮件列表至关重要

如何点击生财

优化邮件

第11章 购物车：优化结算流程

几种结算流程

放弃购物车的原因

怎样避免顾客放弃购物车

第12章 分析：统计数据

什么最重要

选择

注意事项

第13章 行业专家访谈：成功人士的建议

第14章 案例

成功案例一：Def-Shop.com欧洲最大的嘻哈服饰提供商

成功案例二：Voices.com自称为“美国的头号配音人才市场”

成功案例三：Sunshine.co.uk英国一个提供低成本旅行的旅行社

成功案例四：SOS Worldwide一家全球领先的办公空间的B2B经纪公司

成功案例五：SEOMoz对会员收费的最大的网络营销网站之一

结论

<<将点击转化为交易>>

章节摘录

版权页：插图：你使用网络研讨会的目的是向用户展示你的产品或服务，这是一种不以销售为目的的微妙思维方式。

你应该会想，“我怎样才能不用叫卖就可以吸引用户呢？”

”答案是用足够的事实和信心去拥抱用户，这样他们与你做交易的决定就更简单、更容易。

这里的关键问题是，你在影响用户时，要让他们觉得他们是在自己做决定，并认为你是最好的选择。

通过分享关于这个主题的知识，用户最终会了解很多信息并受到你的影响。

他们重视网络研讨会的一部分原因是他们想了解更多关于这个话题的信息。

在这之前，他们是否认识你并不重要。

网络研讨会结束后，他们就会知道你是专家。

现在，在我们继续讨论之前，请允许我做些澄清：你不应该举办网上研讨会。

是的，你在网络研讨会上谈论细节性的或技术性的内容是有道理的，但网络研讨会并不是技术报告会，所以你不应该在研讨会上滔滔不绝。

相反，你应该把时间留给其他专家或用户，这将在你、你的业务、你的终端用户之间起到缓冲作用。

用户会喜欢这种缓冲，因为，他们在这种缓冲中很少感受到你为了兜售产品或服务向他们施加的压力

。

你可以考虑使用第三方的专业主持人，让他们向用户介绍你的产品或服务。

主持人的作为用户的经验将提供所有的用户需要的“销售”信息。

你自己可以随意做介绍，但网络研讨会的主要部分还是应该由第三方陈述。

用户通常更愿意相信第三方表达的观点。

借助第三方陈述你想陈述的信息，你可以建立你自己无法建立的信誉等级。

这种方法已被证明是有效的，这可能需要你花费一些精力，但这是值得的。

不久，你的网络研讨会将被视为给许多专业人士的决策增添了价值，同时，也会提升你对他们的影响力。

<<将点击转化为交易>>

媒体关注与评论

优化在线操作与淘金的指导手册(瑞士 洛夫·杜博林) 要想在互联网上取得成功，商家必须深刻地了解互联网。

搜索引擎优化大师杜安·福利斯特在这本书里提供了纯熟的、丰富的指导。

本书内容全面、详尽，能够帮你轻松地掌握在线操作，以便让你在互联网的投入中得到最大的产出。

杜安在书中告诉了你如何将你的网页的浏览者转化为你的消费者，如何借助电子邮件，在线视频、博客、在线广告、在线研讨会等方式赢利。

从摘要中你就可以看出这本书能够指导你在互联网上淘金，赶快读一读，你一定会大有收获！

在线营销领域的力作(加拿大 查特斯) 对于在在线领域摸爬滚打十多年的营销人员而言，他们当中的大多数人一直都很关注流量，并有强烈的愿望获得更多流量。

他们不管流量来自哪里，也不管你如何获得流量，他们只是想要流量，越多越好。

这本书重在介绍各种让你的网站更有吸引力的方法与工具，以及吸引顾客的思维方式。

此外，这本书还介绍了一些策略，让你了解你的顾客来自哪里，也让你了解如何优化你的在线资料。

<<将点击转化为交易>>

编辑推荐

《将点击转化为交易:让你的网站盈利千万的12个步骤》：搜索引擎优化大师的倾心力作，为每个互联网淘金者指点迷津。

把点击量变成实实在在的交易量，你才真正赚到！

《将点击转化为交易:让你的网站盈利千万的12个步骤》揭示了一些成熟的技术，这些技术不仅可以帮你在竞争激烈的市场上有立足之地，也可以帮你吸引那些急切地想买到产品或服务的顾客。

杜安，福利斯特：微软公司的一位高级程序管理员，从事MSN的搜索引擎优化工作。

SEMPO机构内部SEM委员会成员，董事会成员，畅销书《如何用博客赚钱》的作者。

你会发现杜安每年都会出席几次美国的搜索营销会议并发言。

除此之外，杜安也喜欢遛狗和骑摩托车。

<<将点击转化为交易>>

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>