

<<传统行业如何用网络拿订单>>

图书基本信息

书名：<<传统行业如何用网络拿订单>>

13位ISBN编号：9787515801865

10位ISBN编号：7515801867

出版时间：2012-6

出版时间：中华工商联合出版社

作者：张进

页数：196

字数：220000

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>

<<传统行业如何用网络拿订单>>

前言

最好的网络营销专家是企业自己 早在20世纪80年代，“21世纪是信息时代”的口号就已经满天飞了，当时年轻的我就被忽悠地报考了信息专业，大学四年后分配到了情报所工作，做了两年的情报检索和翻译工作之后，我下海了。

先是从事电脑管理和平面制作工作，后回西安开彩印制版中心，企业策划公司。

第一次听说有人用网络接业务是在1998年，北京的一个朋友说在他们那，只要写写网站，在网上发发广告，就能接到不少印刷业务，并约我到北京来发展。

当时我们也经常为企业设计网站，但从来还没有说可以直接通过网站接到业务的，所以从那时起就关注网络营销的事。

2004年因夫人调动工作，我也就成了“随军家属”来到上海，负责她公司下属的包装厂管理工作。由于包装厂是内部的，事务不多，我想对外拓展业务，于是尝试着建立企业网站，并进行了简单的优化和推广。

令我惊喜的是只隔了一周时间就有客户通过网站联系我们，此后业务不断。

再后来，我们的一些供应商听说此事，也让我帮忙为他们写网站，做推广。

那时网络竞争不太激烈，所以他们也跟我一样，不断地收获惊喜，大家坐在一起经常兴奋地说：原来用网络做生意这么简单，哪像我们以前跟无头苍蝇似的跑新客户，现在的感觉就像是在钓鱼一样轻松。

工作之余我经常把一些网络营销心得写进博客，就会有人通过这些博客找到我，一起探讨网络营销问题，这些问题反过来又会变成文章放在我的博客里，形成了一种良性循环，使我对于网络营销的研究越来越深，越来越广。

后来，就有一些我根本不认识的企业老板看到这些文章，也邀我来帮他们做企业网络营销策划和推广。

随着网络营销事务的增多，我的业余时间全部被占用了，夫人忍受我回到家就不顾一切地趴在电脑跟前的状态已经到了极限，于是我辞掉了厂长的工作，成立了自己的公司，专注于企业的网络推广和研究工作。

目前我们管理着近百个网站，是近20家企业的常年企业网络营销顾问。

看到这，有朋友就会说：那我们也需要做网络推广，交给你来做，你也会给我们带来惊喜的。

但这不是我写这本书的本意，我想说的是，最好的企业网络营销高手不是哪家网络营销公司的专家，而是企业自己的业务员或者技术员。

因为企业网络营销从技术角度来看很简单，就是一层纸，一捅就破，决定企业信息在网络上能否被轻易找到的三大要素（关键词优化，反向链接，网站专业内容更新），最有能力做好的人，不是网络营销公司技术员，而是企业的内部人员，因为只有他们才能写出原创的专业技术知识和产品信息，只有他们才有动力为拓展业务不断地发布网络信息。

是让网络营销公司掌握自己企业的复杂技术知识，还是培养自己企业的技术人员掌握简单的网络营销技术，答案不言而喻。

所以近年来，我一直致力于帮助企业打造自己的网络营销团队，也希望通过这本书让企业的老总销售总监理解如何正确地做网络营销。

在此感谢许多朋友对我写书的支持，包括书中提到的许多企业老板，他们为我提供了真实的案例；也包括我的员工和一些学生，他们为我收集了数据和素材；还有我的老婆，给我创造在家静心写书的条件和环境。

2011年10月

<<传统行业如何用网络拿订单>>

内容概要

企业渠道拓展太慢？

开发新客户成本太高？

等什么呢？

把握网络时代最快最广的传播方式——网络营销！

对网络营销一窍不通？

网络营销公司服务太贵？

不用急！

本书将告诉你如何用网络拿订单！

网络营销应用技术并非高深莫测，企业完全可以自己掌握！

你自己的业务员和技术员就是最好的网络营销专家！

建立自己的网络营销团队，让你的订单忙不过来！

作者张进以自己十几年的实践经验和研究探索为基础为你解读：

你的企业适合怎样的营销方式

网络营销团队该如何管理

网络营销如何花小钱办大事

网络防骗

实战案例指导

本书最大的亮点是作者具有双重身份，担任过多个企业的管理者，又有自己的网络营销公司。

作者多年来积累了丰富的案例，见证了不同行业企业在网上营销的成功之路，在此分享给后来者。

<<传统行业如何用网络拿订单>>

作者简介

张进
从事网络相关工作十余年，管理过印刷制版公司、广告公司、企业策划公司、吸塑包装厂等企业，现拥有自己的网络营销公司。

由于工作关系，接触了大量的中小企业，深知其开发新客户、拓展新市场的不易，见证了不同行业企业在网络营销中的成功和失败！
作者长期致力于用网络营销帮助传统企业走出迷途困境。

研究方向：

企业网站的建设、优化和推广
企业内部网络营销团队的建设
零售业淘宝店运作模式

<<传统行业如何用网络拿订单>>

书籍目录

目录

第一章揭开网络营销的面纱

第一节网络营销/

——一头大象，你是在看它还是在摸它

第二节网络营销正当时/

——小投入大回报

第三节为适合做网络营销的企业排排队/

第四节企业网络营销的十八般兵器/

第五节网络是把双刃剑/

——当心网络传销

第二章建好网络营销根据地——企业网站

第一节招兵买马/

——建立自己的网络营销团队

第二节步步为营/

——建设适合网络营销的企业网站

第三节人靠衣装马靠鞍/

——网站内容很重要

第三章主要的网络营销利器

第一节网络营销的根本/

——重视自然排名

第二节“灌水”/

——谁说没有免费的午餐

第三节立竿见影的竞价排名/

第四节构建理想的网络营销结构/

第五节有的放矢/

——网络直销

第四章避免网络烧钱之法则

第一节建门户网站要慎重/

第二节百度竞价排名实际效果分析/

第三节“省油驾驶”淘宝直通车/

第五章网络营销防身术

第一节如何抵御网络带来的骚扰/

第二节如何提防来自网络的骗子/

第三节如何阻击网络上的负面信息/

第六章企业网络营销经典案例

第一节大舞台唱大戏/

——一家集团公司的全面网络营销

第二节网上接单一年一千万/

——一家纸厂的小投资大回报

第三节用多个网站保护业务/

——几家吸塑包装厂的网络营销

第四节不再为恶意点击买单/

——一家板材经销商的高速成长

第五节建立网络分销体系/

——一家玩具品牌商的成功

<<传统行业如何用网络拿订单>>

第六节团结起来做生意/

——几家装修公司的垄断营销

第七节烧钱不一定能赚钱/

——一家淘宝女包网店的经验教训

第八节从付费广告到口碑营销/

——一家吸塑设备销售商的营销秘笈

第九节用好论坛这个营销法宝/

——一家除痘化妆品公司的盈利

附录免费发布信息网址大全

<<传统行业如何用网络拿订单>>

章节摘录

版权页：插图：竞价排名的缺点一是容易受到一些无用的点击，花冤枉钱。

如自己的竞争对手和一些相关的供应商、学习者，而不是客户进行了点击。

缺点二是随着本行业做竞价的人越来越多，竞价成本也会越来越大，也就是说投入竞价广告的时间越长，开销也就越大。

四、行业的贸易信息平台 我们熟悉的综合贸易信息平台：一类是综合性的信息平台，如阿里巴巴、慧聪、中国制造网、环球资源网等，这里面包罗万象，什么行业都有。

另一类是行业性的信息平台，如中国包装网、装修网、中国家具网等。

一方面，成为这些B2B网站的企业会员，就会得到这些网站的推荐，再加上自己使用这些信息平台的一些技巧，就会得到一些业务；另外一方面，由于这些门户网站的访问量巨大，在相应的位置投放一些广告，也能得到些业务。

但作为一个企业，在众多门户网站面前，到底去投资哪个网站，会有多大的效果，不好说。

有经济实力的企业，一开始可以多投入几个B2B信息平台，再根据得到的效果来决定在哪个网站上多投入，在哪个网站上少投入甚至是不投入。

通过这种手段开展业务的优点是，即使你不会写网站，也能建个看起来还不错的网站（借助于这些平台的自助建网软件）；缺点是，只要有一天你不给这些平台续费了，辛苦建成的网站也就没有了。

目前国内的这种行业性信息平台起步晚，还不成熟，但在国外，通过行业信息平台获取业务已经成为主要手段，所以我认为选择适当的时机。

在一些关键性的行业贸易信息平台上加大宣传力度，会有不错的收益。

五、免费的信息发布 不要以为只有向网络公司掏钱，你才能获得来自网络上的业务。

只要你肯花时间，尽量利用网络里不花钱或是少花钱的网络资源，适当地发布一些信息，也能给你带来意外的惊喜。

特别是近年来，百度提高了B2B网站的信息排名，降低了企业网站的内页（除了首页的其他网站页面）排名，使得大量发布免费信息变得更加有意义。

我曾经和一位做装修的老板交流网络营销的话题，当时他还没有建立自己企业的独立网站，但他在工作之余，在一些行业的网络平台上发布企业信息，也得到了不少业务，有时甚至还好过他在百度竞价广告上的效果。

这就是免费发布信息的魅力。

<<传统行业如何用网络拿订单>>

媒体关注与评论

《传统行业如何用网络拿订单》三天时间读下来，感触颇多：原来大宗生意也可以在网上做，而且还能做得这么成功！

也修正了不少自己之前对网络营销推广的错误认识，看来得多关注这种新兴的营销模式了。

——上海圣势国际贸易有限公司总经理 郑素清 虽然我们厂有国内最先进的设备，但地处上海郊区，很少有新客户光顾。

自从添力公司帮我们开展网络营销后，新客户很容易找到我们，并且在网站上就能直接验厂和了解新产品，公司新业务不断，规模也更大的。

——上海景宏彩印有限公司总经理 景宏 五年前我开发新客户时，都是让业务员一家一家上门跑，从来没有想过像今天这样，100%的业务全部是从网络上开发出来的。

真心感谢张老师！

——上海久诚橡塑科技有限公司董事长 吴州 看了张老师的这本书以后，让我受益匪浅，总以为做网络营销嘛，无非就是发发免费信息，做做网站链接就OK了，却不知道网络营销还有那么大的学问，我相信跟着张老师书上说的走，一定会有不错的成果的！

——上海逸博建筑装饰工程有限公司总经理 周剑 请张老师来指导网络营销工作的两年时间里，不但让我们开发分销渠道变得非常容易，也让我对网络有了更深的理解。

只有顺信息时代潮流而动，才能够成为激烈市场竞争中的胜利者。

——上海特佳蒙儿童用品有限公司总经理 贾飞 张进在我们公司操盘很多年了，经他指导下的每一个子公司总是能给人带来惊喜，相信他的理论也会给更多企业带来惊喜。

——上海西美工具进出口有限公司董事长 闵航

<<传统行业如何用网络拿订单>>

编辑推荐

即使你不懂网络技术，照样高销量！

最实用的中小企业网络营销实战案例！

传统行业的第1本网络营销书——《传统行业如何用网络拿订单》！

实用：对不懂技术、资金少的中小传统企业，用最普通的方法获得最大量订单。

3个独特角度：如何建队伍、如何省钱、如何防欺诈帮助经营管理者快速上手。

9个真实案例详解：涉及造纸、包装、建材、玩具、装修、女包、化妆品等。

<<传统行业如何用网络拿订单>>

名人推荐

本书三天时间读下来，感触颇多：原来大宗生意也可以在网上做，而且还能做得这么成功！也修正了不少自己之前对网络营销推广的错误认识，看来得多关注这种新兴的营销模式了。

——上海圣势国际贸易有限公司总经理 郑素清 虽然我们厂有国内最先进的设备，但地处上海郊区，很少有新客户光顾。

自从添力公司帮我们开展网络营销后，新客户很容易找到我们，并且在网站上就能直接验厂和了解新产品，公司新业务不断，规模也更大了。

——上海景宏彩有限公司总经理 景宏 五年前我开发新客户时，都是让业务员一家一家上门跑，从来没有想过像今天这样，100%的业务全部是从网络上开发出来的。

真心感谢张老师！

——上海久诚像塑科技有限公司董事长 吴州 看了张老师的这本书以后，让我受益匪浅，总以为做网络营销嘛，无非就是发发免费信息，做做网站链接就OK了，却不知道网络营销还有那么大的学问，我相信跟着张老师书上说的走，一定会有不错的成果的！

——上海逸博建筑装饰工程有限公司总经理 周剑 请张老师来指导网络营销工作的两年时间里，不但让我们开发分销渠道变得非常容易，也让我对网络有了更深的理解。

只有顺信息时代潮流而动，才能够成为激烈市场竞争中的胜利者。

——上海特佳蒙儿童用品有限公司总经理 贾飞 张进在我们公司操盘很多年了，经他指导下的每一个子公司总是能给人带来惊喜，相信他的理论也会给更多企业带来惊喜。

——上海西美工具进出口有限公司董事长 闵航

<<传统行业如何用网络拿订单>>

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>