第一图书网, tushu007.com

<<互联网直销>>

图书基本信息

书名：<<互联网直销>>

13位ISBN编号：9787801976192

10位ISBN编号：7801976193

出版时间：2007-1

出版时间：企业管理出版社

作者：（美）维塔尔，（美）莫 著，季林 等译

页数：263

字数：250000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书汇聚了33位互联网营销超级明星的聪明才智，为读者揭示如何只借助电子邮件的威力，就能实现网络致富。
每一章节都言简意赅，各介绍一种赚取财富的策略或观念，并就如何实施这些策略方法提供详尽指导，以帮助读者获取最大利润。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

乔·维塔尔：营销咨询公司——催眠营销有限公司的总裁。
因将精神性与营销的敏锐性相结合，他被人称为“互联网之佛”。
他的客户名单包括美国红十字会、美国公共广播公司、纪念赫尔曼儿童医院以及众多大中小型国际企业。
乔的著作颇丰，在这里不——赘述，其中包括Wiley出版公司

<<互联网直销>>

书籍目录

序序一 什么是互联网直销？
序二 谁将成为下一个互联网超级巨星？
第一章 如何快速通过互联网挣钱第二章 互联网营销的十大法则第三章 指数业务增长的五大爆炸性营销策略第四章 精神财富：身无分文时挣钱的五个步骤第五章 缺少的环节第六章 为会员制营销提供动力第七章 让别人为你生产首个产品第八章 挣取大量会员佣金所必须考虑的五个关键因素第九章 我如何通过教授电子课程挣得112，000美元第十章 从邮购到增加利润：所有互联网营销者必须学会的五件事第十一章 数码印刷图书第十二章 利用电子邮件获取新闻报导的十条建议第十三章 免费增加网站访问次数的技巧第十四章 增加订户的十大方法第十五章 经济低迷时期十四条销售产品或服务的制胜法宝第十六章 如何在互联网上寻找准确客户第十七章 互联网迅速致富的七日计划第十八章 避免删除键：让你的电子邮件活动盈利第十九章 提高网站转换率的五种简易方法第二十章 通过互联网轻松挣钱第二十一章 与杰出人士合作第二十二章 让免费电子杂志帮助你的事业第二十三章 建立可盈利合作关系的秘诀第二十四章 些许常识、简单建议第二十五章 如何在一小时内创作一本可盈利的图书第二十六章 利基营销秘诀第二十七章 授予代理权第二十八章 病毒式写作：如何像病毒一样自动创作第二十九章 免费报纸的奇特营销第三十章 几乎或完全不通过写作来创作电子图书的39种方法第三十一章 电子图书销售工具第三十二章 具有魅力的互联网营销第三十三章 发动成功的电子邮件活动第三十四章 互联网新手如何在eBay上轻松挣钱第三十五章 两种赚钱方法第三十六章 在主题栏里讲故事第三十七章 广告跟踪的人性化的一面第三十八章 如何制定简单的互联网营销商业计划以获取最大利润——第一部分第三十九章 如何制定简单的互联网营销商业计划以获取最大利润——第二部分第四十章 快捷简便的懒人会员制营销项目成功指南——第一部分第四十一章 快捷简便的懒人会员制营销项目成功指南——第二部分第四十二章 如何从会员制管销项目当中赚取最大利润第四十三章 一个激进的超级会员的告白

章节摘录

什么是互联网直销？
那么我是如何发现这种营销方式的呢？
我是在www.MrFire.com上订阅乔·对于乔所推荐的任何产品，你根本无法抗拒。
互联网直销，是打开E时代财富金库的钥匙，是无名小卒发家致富的一种手段。
我们对其简单明了的解释就是：在合适的时间通过电子邮件给合适的电子用户发送合适的电子信息。
它其实早已不是新型的行为模式了。
维塔尔(Joe Vitale) 的“ 你可利用的新闻 ”(News You Can Use) 时无意发现的。
你只需要通过亲自订阅他的电子期刊，就可以实地所见。
在整个过程中我都是在仔细审慎地观察乔是如何进行营销的，这就是互联网直销得以实践的过程。
如果你出现在他的名单之上，你将会发现，原因何在？
这就是互联网直销的作用，它是如此强大。
然而，乔并不是唯一将互联网直销付诸实践的人。
我们身边也有其他人在这么做，但结果却很荒谬可笑！
如果你表示怀疑，那么试试这个：在www.GoGenerator.com 上订阅阿芒·莫林(Armand Morin) 的“ 大型通讯 ”(Big Newsletter) 。
我敢保证你不会购买他所列出的任何产品！
你可以尝试一下，但你仍将难以接受。
为什么？
依然是电子代码在起作用。
为什么一些网络公司只会昙花一现，这是因为他们使用毫无意义的信息，将所有的钱都砸在了没用的目标客户身上。
而资金与资源都有限的小型网络公司不得不变得日渐精明，他们巧妙地进行资源分配，在营销过程中进行辨别区分。
这就意味着他们排斥一窝蜂式的营销手段，而只针对精挑细选的一小部分人发送营销信息，而正是这一小部分人很有可能发展成为潜在客户。
因此，最宝贵的网上商品不是你的网站，或是与网站相关的其他东西，而是客户的电子邮件地址！

媒体关注与评论

书评33位互联网超级明星揭示43种网络致富的途径只需通过电子邮件——即刻就能实现发财梦想！
使用电子邮件来增加收入——就是现在！
谁连睡觉时间都在赚钱，谁将打破在互联网上发家的最短时间记录，谁又将成为下一个互联网营销的超级巨星。
开发网络产品并进行销售，选定目标客户，产品宣传，针对特殊领域的客户进行营销；创建电子营销商业计划以及更多。
创建自己的电子邮件名单，提高网站浏览量，与会员联合合作，利润最大化。

编辑推荐

《互联网直销：零成本的E-mail法则》就如何实施这些策略方法提供详尽指导。
以帮助读者获取最大利润。

第一图书网, tushu007.com

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