

电子商务秘诀

版本 1.06

[点击此处查看有无更新版本](#)



Tom Hua

- ✓ [点击此处观看免费视频课程](#)
- ✓ [特别优惠和惊喜赠品](#)
- ✓ [电子商务最新动态](#)
- ✓ [最新培训消息](#)



[关注我的微博](#)

[点击这里，立刻用这本电子书为您自动赚钱！](#)

你好！祝贺你下载我的这本最新的电子书！这里没有干巴巴的口号，也没有华丽的词藻，只有电子商务最实用的忠告。希望我以下的分享，对您有帮助。

电子商务比任何一种其它生意模式的效果都要快得多。首先，请您看看我在中国大陆的最新成功案例！一个才16岁的学生，短短几个月就崭露头角，最多的一天，赚了一万多！看看他自己是怎么说的吧，[点击这里](#)！

中国大陆最新成功案例 收到的电子邮件原文、照片、截图如下



我叫郭蕊蕊今年16岁。这是刚刚照的照片。我是赣州师院附中一个很特殊的学生学校准许我可以不用去学校可以在家学习。我跟新加坡的泰迪吴大哥一样，不懂网络也没有任何背景，在2011年7月份才开始接触网络。值得幸运的是，我在刚接触网络时就遇见了互联网大师Tom Hua，也有幸成为了老师在中国的第一批学员，在短短的时间内，老师帮助我真正地打开互联网的大门。在学习课程没多久我就开始运用老师教的一个非常简单的策略一天赚进了1万多人民币。

序号	交易日期	交易场所	业务摘要	币种	钞/汇	收入金额	支出金额	余额
1	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		12,616.61
2	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		13,614.61
3	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		14,612.61
4	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		15,610.61
5	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		16,608.61
6	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		17,606.61
7	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		18,604.61
8	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		19,602.61
9	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		20,600.61
10	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	6,000.00		26,600.61
11	2011-10-24	网上银行	网转	人民币	钞	998.00		27,598.61
人民币合计金额						15,980.00	0.00	

声明 | 服务网点 | 服务热线 95588

中国工商银行版权所有 京ICP证 030247号

虽然比起老师优秀学员还差的很远。但对于我一个96年出生的人来说我觉得老师的方法真的太神奇了。在这里我真心的向你推荐Tom老师的课程你一定要来上。有个名人说要打篮球跟迈克乔丹学。拍电影跟成龙学。做网络跟世界第一学一定不会错！

这是电子书的链接<http://ishare.iask.sina.com.cn/f/20283177.html> 等学好了我会再写好多本电子书。听老师的课我学到老师当年做了一件比别人聪明的事就是用电子书来推广ClickBank得到全球大赛冠军。虽然我现在刚接触网络几个月但我相信在老师的帮助下会让我少走很多弯路感恩老师。听老师的课不但学到顶尖的方法和智慧。但我觉得老师还有一样东西是值得我学习的那就是有一个宽广的胸怀。写的不好的地方希望老师见谅我会加倍努力做的更好！

学生 郭蕊蕊

小郭唯一的秘密：行动！

请你仔细阅读、领会下面我将要和您分享的内容。最重要的，就是以最快的速度实践您所学到的东西！

[点击这里](#)，发现如何你可以现在就立刻采取行动！

电子商务优秀学员排行榜

武宏恩 [点击这里访问 TA 的网站](#)

郭蕊菘 [点击这里访问 TA 的网站](#)

李艳春 [点击这里访问 TA 的网站](#)

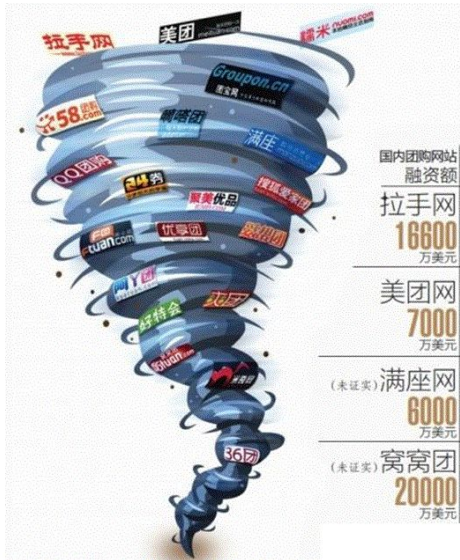
赵欣敏 [点击这里访问 TA 的网站](#)

李宗涛 [点击这里访问 TA 的网站](#)

王高峰 [点击这里访问 TA 的网站](#)

丁思亮 [点击这里访问 TA 的网站](#)

马槐琼 [点击这里访问 TA 的网站](#)



中国电子商务最大的机会到底在哪里？绝对不是再去盲目地山寨一个 Facebook 或 Groupon！那样烧钱的买卖，只有一两个能最后活下来。最大的发展空间在四千万的中小型企业，它们最终都要上网，在某种程度上参与电子商务。为它们提供工具和服务，从第一天就可以赚钱，并做大做久！当然您自己首先要学会电子商务，擅长网络营销。当您掌握了这些企业家们急需的技术，钱赚不完呢！

项目大小、投入规模、周期长短，都是项目还没开始，就要考虑周全的首要问题。精明的商人称之为“Calculated Risk”。中国很多电商项目半途夭折，问题就出在这！难道就不能一步一个脚印往前走吗？当然可以！可惜，种种误导，使中国互联网走入误区。



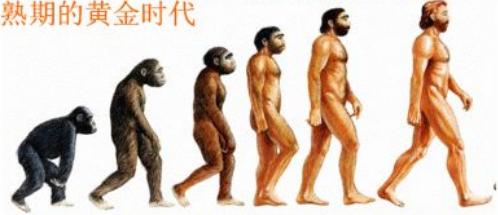
中国互联网现状：第一个大断层，上面有那些【巨无霸】网络公司，下面是几千万个中小型企业。那些大佬们自己赚到了钱，可是并没有给广大的企业带来实在的好处，和可依靠的服务平台。企业家们多么梦想拥有属于自己的电子商务！他们需要你的帮助！当然，您自己要先学会！

中国互联网现状：第二个大断层，目前大部分企业家都不懂网络。大多数由于不懂拼音，到了 Moto 可写字输入的手机，才开始发短信。很多也不用 Email，可他们知道电子商务是企业下一步必经之路。iPad 让他们开始发邮件。你和我，会电子商务的人，帮他们一起做。这就是最大的机会！来【世界互联网峰会】学更多！



中国的互联网，经历了酝酿期、萌芽期、早期发展期、高速成长期、、现在将步入成熟期，真正进入稳定、实用和收获的阶段。国家对电子商务也高度重视，电子商务被列入《国家十二五发展规划》中的战略性新兴产业。将来 3-5 年是中国电商的黄金时代！你准备好了吗？

接下来的3-5年是中国电子商务进入成熟期的黄金时代



酝酿期-萌芽期-早期发展-高速成长-成熟期

《电子商务“十二五”发展规划》

- 到2015年，电子商务交易额翻两番，突破18万亿元
- 其中，企业间电子商务交易规模超过15万亿元
- 企业网上采购和销售占总额的比重超过50%和20%。
- 大型企业的网络化供应链协同能力基本建立
- 部分行业龙头企业的全球化商务协同能力初步形成
- 经常性应用电子商务的中小企业达到60%以上。

中国互联网市场空间最大的是 B2B。今年工信部发表的《电子商务“十二五”发展规划》中，就明确指出 - 到 2015 年，电子商务交易额翻两番，突破 18 万亿元。其中，企业间电子商务交易规模超过 15 万亿元。那可是 83%的比重啊！没有 B(Business)怎

么办？帮他人的企业做啊！



创业过程中，学习绝对必不可少。可是向谁学习最可靠，最有效呢？那些十年才出现一次的奇迹不能复制！奇迹的中心人物也没有心思教你。再说，让他们自己再创造那些奇迹，没了当年的天时、地利、人和，也很难！从来没在网上赚到过钱的，就更不能相信了！看看 TomHua 的业绩和世界各地的成功案例吧 -

<http://tomhua.com/cnzh.html>

中国有很多所谓的互联网营销大师,他们很少有人可以给你看一个他们自己的网站,有多少流量,有多高的成交率。电商真正做得很好的呢,又不愿意教给别人,因为怕你变成竞争对手。要学就要向自己干得很出色,又愿意教授他人,并通过双赢模式,大家一起成功的人学 -<http://t.cn/zOFyDJb>



学习是过程,创新是目的。我们从小就开始学习,而且都知道,只会照抄是远远不够的。你的事业最终是你学习以后,发挥你自己聪明才智的结果。再伟大的导师也只能给你指明方向,创业的道路是自己走出来的。如果你一定要人抱着你走,那么你只配一辈子替人打工! - <http://t.cn/zOFyDJb>

互联网作为一个全新的营销平台,对传统的营销方式,起到的不是取而代之的效果,而应该是锦上添花的作用。网络营销与传统营销必须整合在一起,相辅相成,才能做到天地合一。如何使网络营销和传统营销结合得天衣无缝是电子商务成败的关键之一。不学是不会知道的 - <http://t.cn/zOFyDJb>



网络营销千万不能停留在传统营销的老套路上。我认识很多世界级的营销大师。他们并不是每一个人,都懂得如何把传统营销手段应用到互联网上来。懂营销的人不懂互联网,懂互联网的人不懂营销,是一个普遍问题。谁能把这两者完美地结合起来,谁就会鹤立鸡群! - <http://t.cn/zOFyDJb>

电子商务与实体商业模式的有机结合，才会使你的事业经久不衰。你没有看到吗？连谷歌这样以纯电子起家的网络巨头，都在向实体产品靠拢。收购摩托罗拉移动、到推出 Nexus 平板电脑，以及最新的 Google Glass 谷歌眼镜。您的电子商务方案和实体盈利模式结合得如何？ - <http://t.cn/zOFyDjb>



中国传统品牌的电商化是必然趋势，而这种变化是冲击性的，不象美国是延伸式的。传统企业会在电商化的同时，被迫借助互联网的平台，和宝贵的交易数据等等，进一步完善它们还在摸索中商业模式。一开始压力会比较大，但是这种变化不可避免，否则就会被淘汰得更快！

B2B 从信息为核心走向交易为核心。企业与企业之间的交易，交易数额一般都较大，因此诚信交易就显得更为重要。许多企业会选择从现有的客户群和供应商群开始做起。随着银行、政府的进一步参与和扶持，金流环境将进一步改善。B2B 线上交易，将形成电子商务的主流。



B2C 与 B2B 融合发展。这样更符合互联网市场的需求。可以缩小商家与客户的距离，产品质量和服务得到保证。减少中间环节，厂家直接面对消费者，加快供需信息交流，保证信息准确性，从而提高了生产、流通、销售整个产业环节的效率。为企业降低经营成本，节省资金。



C2C的趋势必然走向B2C甚至B2B。在西方国家B2C和B2B的比重远远超过C2C。而中国由于“淘宝”捷足先登，C2C至今还占着网购的大头。这种趋势正在改变，转向更多的B2C和B2B交易。也就是说，消费者已经养成了网上购物的习惯，而商家呢？却在慢慢跟上，它们必须跟上！

如果有选择的话，做企业的生意要比做个人的更容易，利润空间也更大。因为同样的产品或工具，会给企业带来更高的价值。你想拥有可以卖给企业的电子商务工具吗？你想掌握中国电子商务的最新趋势，从而在两万亿的大蛋糕上，切下属于你自己的一块吗？

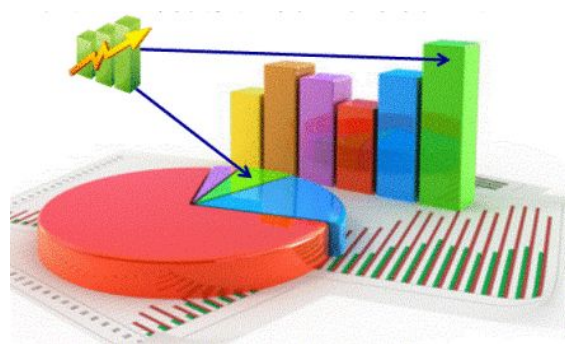
千万不要错过【[世界互联网峰会](#)】！

BODA
两万亿的市场
你想挣得多少？
权威研究报告
中国电子商务市场规模将于2015年超越美国
达到2万亿元
面对这井喷式爆炸性的未来
您准备好了吗？
博达电商集训营



O2O 模式 (Online to Offline) 前景广阔。其实这正是帮助一个实地企业，走上互联网，提高业绩的好模式。O2O 作为连接线上与线下的桥梁，通常可以利用互联网，作为交易的前台，交易完成后，再在线下提供产品和服务。不仅仅带来了额外的销售，而且还有统计数据。

中国电子商务将慢慢地放弃“大而全”的模式，而越来越多地转向细分的行业，提供更专业、更个性化的服务和产品。其实，所谓的【长尾市场】往往是竞争相对较少，发展空间更大，获利更容易的模式。传统商业是这样，电子商务也迟早会是这样，只不过是时间问题。

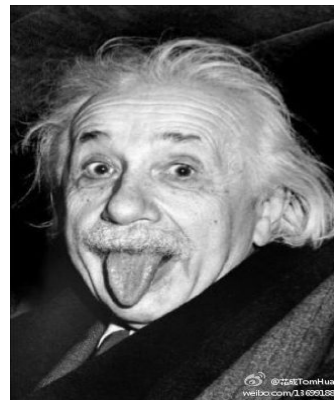


国人网购热情全球最高。《香港商报》报道，国人网购频率是欧洲的 4 倍、美国和英国的近 2 倍。工信部《电子商务“十二五”发展规划》中指出，到 2015 年中国网络零售交易额将突破 3 万亿元。这只是 B2C 和 C2C 的零售版块，还不包括 B2B 的大头。大发展的前夜，你准备好了吗？



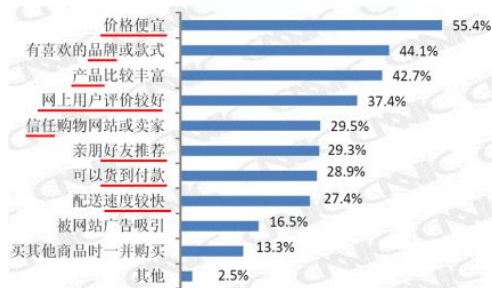
扬长避短，才能精益求精！统计数据同时显示，中国网民在线购物不愉快的原因（见附图），主要是由于：送货不及时、宣传不一致、伪劣产品、不能退货、送货损坏，等等。这些问题，你都在尽量避免吗？在上海#世界互联网峰会#上，我们的专家会和你会分享更多。

天才是天造的，人才是学出来的。没错，有些辍学的天才，创造了神话般的奇迹。可还有千千万万的普通人，辍学后一事无成！相信乔布斯回史丹福大学做演讲时，不会告诫同学们退学。因为他知道，他的成功不是可以靠辍学来复制的。如果你不确认你是天才，还是认真学习吧。我和我的团队在【世界互联网峰会】期待着您的到来！



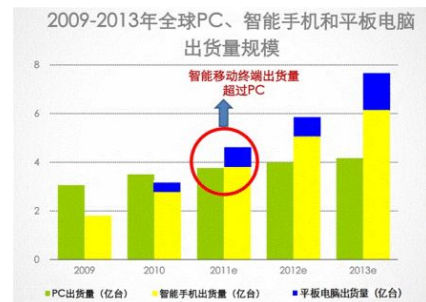
珍惜互联网带来的【速度】。昨天从墨尔本飞伦敦，连中间转机的时间，总共花了 26 个小时。抵达目的地，不仅仅有 9 个小时的时差，还有季节颠倒的苦恼。想想通常用互联网和英国的客户联络，往往忘记了原来是这么的遥远。你有没有充分利用上这些电商才有的优势呢？ - <http://t.cn/zlzUY9v>

如何分析市场,然后找到最好的切入点非常重要!前不久,通过 YY 音频大会,我接受王紫杰老师采访。当时有两千多人现场收听,现在您可以在这里找到采访录音的链接 - <http://tomhua.com/latest.html> 下载来听听吧。



充分了解客户心态,才能赢得他们的生意!统计数据显示,中国网民在线购物的原因(见附图),主要是由于:价格优惠、品牌认同、产品丰富、口碑良好、卖家值得信任,等等。也许在一开始,你不一定全部能够做到位,但显然这些是你努力的方向。

移动互联网是必然趋势,如何把握好是关键。移动互联网用户的增长速度,远远超过了桌面互联网用户。很多人用手机上网。这是商机,也是挑战!移动互联网特点:用户端屏幕小,时间短,速度较慢却立刻要信息!但却无处不在,而且常常提供用户所在地址。如何把握呢?



一个好的商机很重要!移动互联网用户急剧上升,毫无疑问,绝对有商机!这个市场与PC互联网有相同之处,又有很大的不同。手机上网速度慢,屏幕小,时间往往也很短。但是它可以无处不在,时时刻刻触手可及。最大的优势就是,这一类用户往往提供了一个PC互联网没有的信息——位置。创业者们,思考

吧!



移动电子商务势不可挡！截止 2012 年 6 月底，中国手机网民达到 3.88 亿，首次超越台式电脑上网者（3.80 亿），成为第一大上网终端。手机购物、在线支付也同时急速增长。各位互联网创业的伙伴们，快抓住一次捷足先登的难得机会！如何才能抓住这个市场呢？来学啊!!!

产品云端化是将来三到五年内的必然趋势！最好的产品是【服务】，【服务】让你可以重复收费。最好的服务是【软件】，【软件】让您的【服务】自动提供。【软件】最可靠的提供方法在【云端】，不用下载，不用安装，不用添置设备，不怕被盗版。更多的信息在这儿 - <http://t.cn/zOFyDJb>



成交率 (Conversion Rate) 是购买者/访问者的比例。假设每 100 个访问您网站的人中，有 1 位最终购买了您的产品，成交率就是 1%。成交率太重要了，往往可以决定您的网站是赔还是赚！我们的系统可以为您精确地跟踪成交率。这个系统给网商们带来的，可能就是“生”与“死”之别的价值。

提高成交率十分有效的一个办法，就是在您的网站上用视频。可惜中国大部分视频平台，会在你不知道的情况下乱加广告。在国外 YouTube 也是一样的讨厌。还好，我们的客户用我们的平台

<http://worldinternetcentral.com/>

目前正在汉化，很快就会提供给我们的中国客户！来【世界互联网峰会】了解咯！



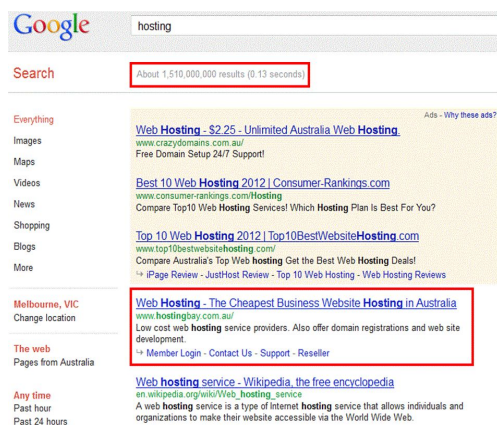
在您的销售页面上运用适当的图片和视频，可以很好地提高成交率。我们都知道，一幅画胜过千句话。大多数人没有耐心去阅读长长的销售信，是事实。运用视频就可以克服这个人性的弱点，在访问者没有很大耐心的情况下，简单明了地传送信息。看过这个例子？ -

<http://t.cn/zOFyDJb>

网站成交率，可能是互联网营销中，最值得研究的一个核心课题。千万不要以为，有了好的产品或服务，就一定会有高的成交率！提高成交率有很多办法，其中之一，就是提供对你来说成本很低，或者几乎没有成本的，但对客户却具有较高价值的免费赠品。你试过了吗？ -



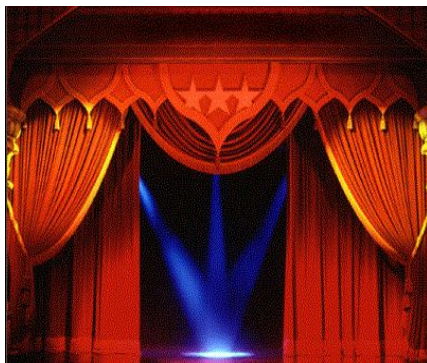
<http://t.cn/zOFyDJb>



有了成交率，下一个重要课题就是人气流量(Traffic)。精明的互联网营销行家，喜欢用的一种技术就是 SEO(Search Engine Optimization)【搜索引擎优化】。下图是我一个网站在 Google.com.au 的结果。15 亿个网站被检索出来，我的排第一！是奇迹吗？不！是技术，是实力！我和我的团队在【世界互联网峰会】会教你 SEO!

看过电影《The Social Network》，你就会发现，哪怕是扎克伯格那样的天才，也需要有导师 (Mentor)。有了导师，您就会少走很多弯路。我所创办的世界互联网峰会 (World Internet Summit) 为世界各地的互联网创业者们，提供了许许多多的导师。现在我把它带到中国！

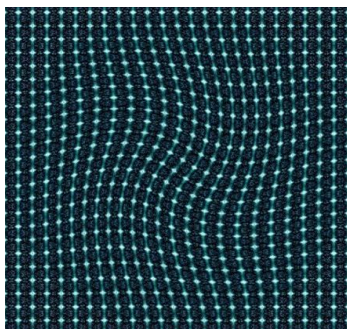
关注哦！【[世界互联网峰会](#)】



千万不要寄人篱下！中国所谓的“电子商务平台”很多。它们为企业带来了什么样的经济效益？一个企业想要真正做好电子商务，光靠别人的“平台”是万万不行的。世界五百强没有一个用别人的“平台”。如何帮助企业拥有完全属于它们自己的网店？

来【[世界互联网峰会](#)】，你才会恍然大悟！

诚信更重要！由于在网上客户看不到你，因此建立让人放心和你做生意的信赖度，比传统生意模式更重要！留下你的电话、地址等等联系方式是一方面，说话算数就更重要了。说了限时特价，就要付诸实施！我们在网上说限时特价，那就绝对不是吓唬你的！



由于没有面对面的接触，用户体验是电商们最容易忽略的一个关键。很多商家没有从用户的角度去考虑，而是光凭着自己的愿望和假设，去设计他们的网站。看一下附图，如果你用鼠标上下滚动，本来一个静态的图形，却给人头晕目眩的感觉。把你的脚穿在客户的鞋子里，你的网站就不会这样。

创业要得到家人的理解和支持。认准了一样的方向，抱着一样的信念，就能齐心协力！那天是复活节的第一天 (Good Friday)，我从澳洲回中国，为接下来的【[世界互联网峰会](#)】做准备。家人的支持给了我很大的力量。如果你已经决定要来参加我们提供的培训课程，带上你的家人、朋友会更好。联系我的团队，有特惠票价给他们！



电子邮件：cimoz@bodait.com 中国客户支持热线：400-100-8198

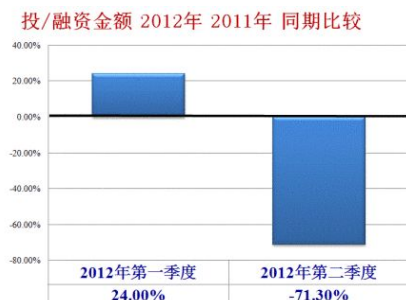
跑马圈地年代即将结束。各大平台将在2-3年内基本完成洗牌。目前竞争还将愈演愈烈，直到他们领悟到：价格战无法维持！盈利模式成为各大网站决战的终点线。谁能雪中送炭，谁就能度过寒冬！供应链、产业链、物流的硬性支撑是关键，再靠模仿和烧钱已经没有机会了！

跑马圈地即将结束
各大电商平台将在2-3年内基本完成洗牌



步步为营，拒绝烧钱！在发达国家，富人和穷人很少，中产阶级占大多数。落后的国家则贫富分化严重，中产阶级太少。电子商务也一样，西方成熟的市场模式，也是两头小中间大。巨无霸互联网公司，但赚钱的中小型网站数不胜数！这才是可持续发展的正道！来【[世界互联网峰会](#)】学更多！

不断烧钱的网站，终将由于资金链断裂而倒闭或被兼并。风险/天使投资越来越紧。2012年第一季度，投/融资金额较去年同期上涨24%。可第二季度较去年同期下降71.3%。钱还得烧一阵，但不能只烧在广告上，而要围绕核心价值的建立，以及系统的打造及物流建设上



美国在线零售一百强排行榜(榜单图址), 80%以上是传统品牌的在线业务板块。这说明【电子商务】的关键在于【商务】, 而【电子】只是一种手段。中国那些凭空做出来的烧钱的网站, 很多将由于投资者的失望, 引起资金链断裂, 而倒闭或被兼并。向比我们走在前面的人学啊!



你不一定要是最大的, 同样可以是最吸引人的。今天来到新西兰参加【世界互联网峰会】2012 新西兰站。整个新西兰只有四百万人口, 可这里很发达, 同时又是最没被破坏的世外桃源。我的很多美国朋友住在这里。你的电商项目不一定要太大, 同样可以很成功, 很赚钱!

不一定要是最大的, 同样可以是最好的。我居住了二十多年的澳大利亚墨尔本, 又一次当选#世界最佳居住城市#。比起很多大都市, 墨尔本其实很小, 可居住质量却连连夺冠。你的电商项目不一定要很大, 同样可以很赚钱, 甚至可以赚得比大网站更多! 关键在于盈利模式!

Top 10	
1	MELBOURNE
2	Vienna
3	Vancouver
4	Toronto
5	Calgary
6	Adelaide
7	Sydney
8	Helsinki

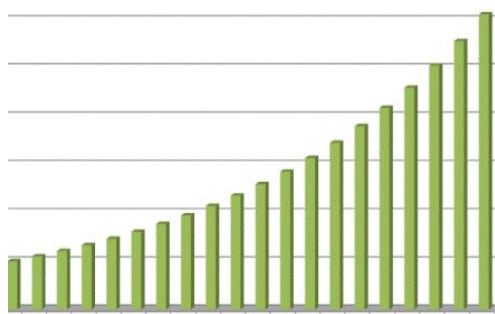
Bottom five	
135	Karachi
136	Algiers
137	Harare
138	Lagos
139	Port Moresby



中小型、垂直、自营类电商, 是未来 3-5 年发展的主流。世界上最优秀的企业和品牌, 大多数都是从专注一个很独特的小市场开始的。等时机成熟, 才开始向周边的市场, 有把握地慢慢扩张。亚马逊就是一个很好的例子, 一开始只卖书, 然后才渐

渐地扩展到 CD、DVD

寻求属于你的“缝隙市场”（Niche Market）有时也被称作“利基市场”。为了避免与强大的竞争对手发生正面冲突，选择那些被大企业忽略的、需求尚未完全得到满足的、获利空间相对较大的小市场。也就是在一个庞大的市场中寻求一个“缝隙”创造出独特的产品和服务优势，你就会容易成功！



可持续性的发展，源于正确的方向，和持之以恒的心态。媒体总是热衷于那些奇迹般的，一夜暴富式的故事。颠覆式的创新固然是可能的，但你看到过可持续性的颠覆吗？谁都知道，可持续性的发展是实际的硬道理。但我们往往生活在一夜成功的幻想中。只有学习才能领悟！

最可靠、最快捷的方法，就是模仿！不要自作聪明，跟随一个已经成功的模式，吃透以后，再提升、完美。如果你仔细了解一下，就会发现中国很多互联网上奇迹般的成功故事，其实都是从模仿开始的。你现在的职业是什么？西方国家在这个行业中，最成功的网站是那个？可以模仿吗？！



他山之石，可以攻玉。中国很多成功的电商项目，都是模仿西方模式的结果。研究已经成熟的模式，比从头摸索要容易得多。#世界互联网峰会# 正式来中国啦！专家从世界各地来！我的合伙人 Brett McFall 还为大家做了个视频 - <http://t.cn/zWxZquC> 特惠价接受报名 - <http://t.cn/zWxZqug>

不能只顾埋头拉车，更不能闭门造车！与同行的人士交流，往往可以胜过日日夜夜的苦思冥想。今年的 #世界互联网峰会# 将会成为中国未来三到五年内，互联网营销大腕们的摇篮！你不仅可以向世界级的大师们学习，而且还能与许许多多中国互联网行业的伙伴们交流。 - <http://t.cn/zWxZqug>



消费是一种习惯，网上也一样。我在世界各地穿梭，经常坐新加坡航空公司的班机。新航的飞机新，设备好，拥有全世界最舒适的公务舱座位。最重要的是，全世界最好的服务！航空小姐给我们送餐，几乎是跪着的！电子商务服务也很重要！我的网站生意好，就因为我的客服团队很优秀！

对创业者来说，尤其在网，建立#多渠道收入# (Multiple Stream of Income) 非常重要。一种成功的互联网盈利模式，可以轻松复制到其他产品，甚至其它领域。不同的产品适合不同的客户群，可推广的技术往往非常相似。有了几个收入来源，就可以从中选择最有潜力的一个，再去不断升级！



最快速、最实际的互联网盈利模式，不是雪中送炭，而是锦上添花。找一家已经拥有实地成功模式的企业，帮助他们，用电子商务的手段，来扩展已有的业务。节约成本、增加销售、提高服务水准，等等都可以为一个企业带来明显的经济效益。何必重起炉灶呢？有机会的话，欢迎你来【[世界互联网峰会](#)】学更多！



（感恩节随想）我想，我们做生意的人，还要记得感恩我们的“上帝”——那就是我们的客户！尤其是做电子商务的，由于通常不能见面，经常和客户联系，定期让客服人员给他们打个电话，发个邮件，给他们一些小礼物、小惊喜，都是【感恩】的体现。这对建立忠实的客户群，特别重要。

由于发展太快，电商通常会不停地遇到所谓“成长的烦恼”（Growing Pains）。例如：销售急剧上升，给客服带来超负荷压力。突然太多的流量造成硬件故障，等等。这些其实都是好事，再烦恼也比不成长好。保持可持续性增长的关键，在于各个环节交替平衡地发展。 - <http://t.cn/zWxZqug>



客户的抱怨有时恰恰是好事。真正不愿意再和你做生意的人，往往根本就不会抱怨，就永远地离开了。由于没有面对面的接触，互联网客服的精准度较难把握。正因为如此，客户的抱怨，反而是宝贵的反馈资料。有了这些反馈，在见不到人的情况下，你才可以提高。 - <http://t.cn/zWxZqug>

最宝贵的客户是回头客。哪怕是传统生意，回头客是最好的客户。在网上由于快速的变化、白热化的竞争，就更是这样！如何使你的客户不断回来？好的产品和服务当然是首要，然后就是邮件的自动跟踪，和对老客户的特别优惠。如果您是我们的客户，再来上海是超优惠价! <http://t.cn/zWxZqug>





@TomHua
q.weibo.com/740512

倾听客户的需求是一种艺术！当你充分了解了客户的需求，你就可以赢得客户的心，赢得商机。可能你不会想到，我们最出色的一位客服，竟然是一位盲人。他让我们感动，也让我们感到惭愧。也许正因为他看不见，所以他一直是在用【心】聆听客户的需求。我们是怎样聆听我们客户的声音的呢？

在互联网上做生意，市场大、媒体快，因此机会也前所未有的大。但是，商业理念、经营原则始终不变。切记也要从小做起，一步一个台阶往上走。一些奇迹般的故事的确发生过，但不要忘了，那种烧钱的模式，同时还烧死了很多人。有一个大的目标没错，变成可实施的计划是关键！



@TomHua
q.weibo.com/740512

Affiliate Program 联盟分销计划，在西方国家非常流行。指的是网站的主人，邀请其他合作伙伴，来推销他的网站(产品)。根据实际销售业绩，推广的伙伴挣得佣金。如果你有好的产品 and 成交率，推广联盟分销计划，会事半功倍。如果你没有产品，推广一个好的网站/产品，可以让你你迅速赚钱。

“Word of Mouth” - 利用现有的客户，为你推荐更多的新客户，比你试图开发全新的客户要容易得多。在互联网上很容易做到，常常用到的就是所谓的联盟系统 (Affiliate Program)。亚马逊在这方面就做的很好，在中国也不例外。你的互联网生意有联盟系统了吗？ - <http://t.cn/zWxZqug>



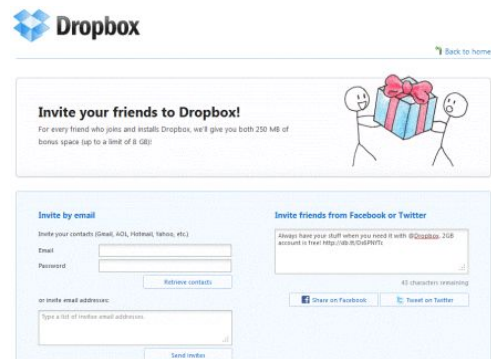
@TomHua
q.weibo.com/740512

互联网上的盗版活动在中国十分猖獗。这是我们一时无法改变的现状。我们只有暂时接受这个残酷的事实，并加以利用。假如有人把你的电子书拷贝给了所有的网民，你应该谢谢 Ta！“不是最强壮的活下来了，也不是最聪明的活下来了，而是最能适应变化的，活下来了。” - 达尔文。



现在的互联网创业，就象当年美国和澳大利亚曾经有过的淘金热（Gold Rush）。淘金者有的发了财，有的丢了命。赚钱最稳、最快、最多的，是那些制造或者销售淘金工具的人。如今最快捷、最可靠的盈利模式，无疑就是创造或销售，高品质的、充满智慧的，电子商务所需要的各种各样的工具。

让现有的客户，介绍更多的新客户，这种营销模式，在互联网上可以做到淋漓尽致。一个很出色的例子就是 DropBox。一个免费的账户提供 2GB 空间，每介绍一位新客户，就奖励 250MB。被介绍的新客户也得到额外的 250MB。而且他们把介绍的过程做得十分简单、容易。



奖励你的联盟营销商，同时奖励他们推荐的新客户。美国新上市的 DropBox 在这方面做得很不错，任何人向他们推荐一个客户，推荐人和被推荐人都有奖赏。这是他们快速扩展的一个战略。我们也是这样做的！来【[世界互联网峰会](#)】学更多！

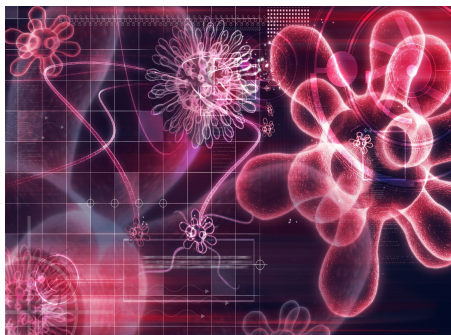
金钱只是衡量价值的一把尺！如果你做生意光想着赚钱，也许偏偏赚不到。当你把注意力转到如何创造价值的时候，赚钱就变得水到渠成。任何一个真正成功的生意，都基于对事业的无限热忱。只有多看，多学，多受启发，多思考，你才会对你的事业充满激情！氛围很重要。



Facebook 给我们的启示 ——从一开始扎克伯格就没想要创建一个公司，而只是为了完成一个社会使命 ——使世界变得更开放和连接。最终社会价值出来了，经济价值自然接踵而至。钱只是衡量价值的一把尺。中国太多的互联网项目，

没开始就想着上市，这是走上绝路的病根。切记，创造价值！

情人节的启示 —— 你不由自主地陷入情网（互联网），梦想着你的情人会改变你的一生，从此给你成功、富裕、快乐的生活。非常好！可是你准备为了你深爱的那个 Ta 付出多少呢？是象追求你的梦中情人那样，心甘情愿地付出你所有的激情、全部的智慧、一生的执着，“死了也要爱”的那种吗？



最近有些朋友问我，中国目前对版权的尊重还不像西方国家那样。电子书被拷贝非法传播的现象很难避免。我们还能卖电子书吗？请问：如果你的电子书被亿万网民到处拷贝，你不是一下子就变得非常有名了吗？关键在于即使有人拷贝你的电子书，你不会遭受成本增加的损失，反而赢得了知名度。



你有很大的梦想，没错。可一定要化解成可以逐个实现的目标。不能把公司做上市作为目标。上市只能是一个新的起点，一个过程。Facebook 到了那样的规模才考虑上市。阿里巴巴 B2B 公司却欲私有化。这说明成功的企业，上不上市都有价值。相反为了上市而

上市，却会扼杀一个原来健康的模式。

心态决定命运！电子商务凭藉互联网的覆盖面和速度，提供了前所未有的创业机会。但是，正确的心态依然是成功的第一块基石。要有明确的方向、果断的决策、细致的规划、给力的执行，然后，一步一个脚印，持之以恒，永不放弃，才能最终实现你的梦想！您的心态如何呢？



和其它任何一种生意模式一样，电子商务也有一个过程，有许多需要完成的环节。互联网市场极大、媒体超快，但终究是个生意，不能急于求成。从产品、网站到流量，一环扣一环，缺一不可。一样一样的学习是必不可少的步骤。好消息：如果你能拿出做其它生意一半的力气，效果可能是很多倍！

互联网创业要经历：策略 - 策划 - 规划 - 计划 - 执行，这样的过程。您现在，在这个过程中的那一步上了呢？急于求成，往往欲速则不达！





电商都在企图实现品牌化，那是雪中送炭。同时还有很多品牌急需电商化，那才是见效更快的模式，可谓锦上添花！没有盈利模式的电商，挣扎着成为品牌，只是死马当活马医。一个已有盈利模式的品
牌，再做电商，就好比为一匹好马插上了翅膀！学了才知道区别太大了！ - <http://t.cn/zWxZqug>

死马不能当活马医。持之以恒很重要，可是认清形势也是必需的。在【专注】与【固执】之间，有时很难做出清晰的区分。然而，真正精明的成功人士，却懂得我们华人的一个古训：“识时务者乃俊杰！”。如何才能【识时务】，而后成【俊杰】呢？唯有与识时务者同行！



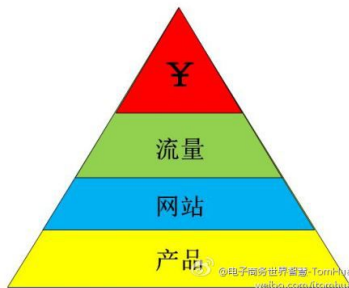
知名度不等于品牌。国内很多电商大把烧钱做广告，误认为有了知名度，就会有流量，有了流量就会出现品牌效应。殊不知，知名度和品牌是两个完全不同的概念！品牌来源于核心产品、用户体验、物流效率、质量保证、售后服务、退货方案、投诉流程。核心

价值造就品牌!



不要追求完美！我看到很多学生，不停地修改他们的网页。这是一个很容易犯的错误。只要可以做生意了，就不要太追求完美，先上线做起来，以后再细调。不像传统生意那样，换个装修什么的，很贵又很累，更新网页可以在几秒钟内完成。何不先启动，再有目的地去不断提高呢？

由于牵涉到计算机、通讯... 等等许多技术含量较高的领域，电子商务有很多变数，也许有些都不完全在您的掌控之下。因此，不要过于追求完美，幻想完美往往会变成你前进的绊脚石。允许自己犯错误，允许别人犯错误，多交流、多学习、多探讨，才是正确的心态。<http://t.cn/zWxZqug>



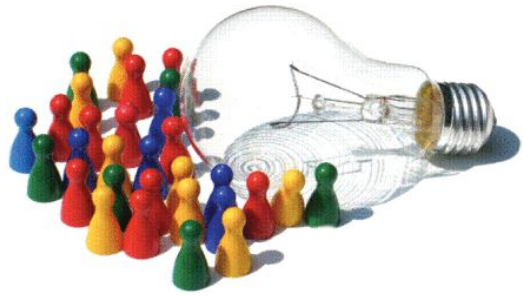
互联网营销成功的三要素：产品 + 网站 + 流量 = ¥ 可以是不同的形式，不同的策略，不同的技术，但三个要素，一个也不能缺！您的互联网生意赚钱了吗？如果没有，那么必定是其中的一个出了问题。问题在哪里呢？

在网上做生意，与传统商业模式的最大区别，莫过于用你的网站做销售。这样你的生意就会永不停息。这里是我许多网站中的一个，它每天都在给我带来差不多 5 万元的销售。关键是成交率！我这么高端的产品，为什么可以达到成交率 2% 以上？亲自领略一下整个过程吧！- 我的【[免费视频课程](#)】



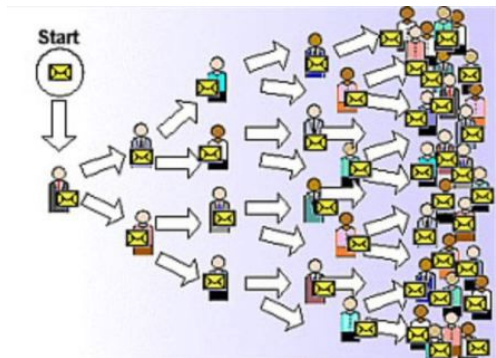
如果你没有现成的实体生意，网赚的一个可行办法，就是开发自己的虚拟产品。这可以是电子书、小软件、或者由密码保护起来的，只有学员才能登录的网站，等等。发现网民所面临的问题、所需要的资讯，然后去满足这些需要。如果自己没有这些资讯，可以通过采访专家，网络搜索等等来获得。

在网上卖东西,利润最高的当然是虚拟产品。无生产成本,无仓储、无运输等等的开销和头痛。虚拟产品可以是电子书,也可以是录音、录像,或者需要用密码登录后,才可以看到的网页内容,更可以是软件产品。一个小小的软件,可以给人们带来方便的话,就是一个很好的虚拟产品。

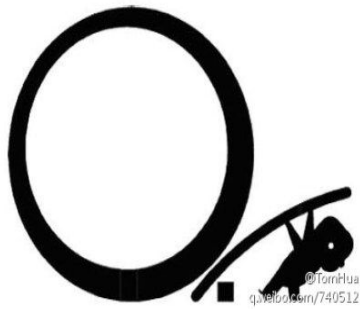


至于虚拟产品的开发,小软件是个不错的选择。尤其是在中国市场上,软件容易控制版权,容易升级,容易提供免费试用期等等营销手段。如果你自己在使用互联网时觉得,“要是这个可以自动完成就好了”。为什么不继续思考,因此开发一个软件呢?只要你有好的想法,我的团队就可以帮你开发!

所谓的【病毒式营销】顾名思义,就是创造一个【病毒】,然后让它到处繁殖、蔓延。在网上一个有效的办法,就是写一本【电子书】,然后鼓励所有得到这本电子书的人,都再去卖给或送给其他更多的人。这样就有越来越多的人阅读你的电子书,越来越多的人点击书中的链接,来到你的网站。

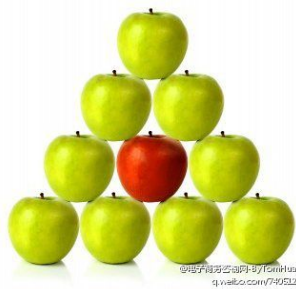


杠杆作用在互联网营销上最容易体现出来。让你的客户为你推荐更多的客户,是扩大客户群体最有效的办法。秘密就是要大大嘉奖为你推广的老客户,形成名符其实的双赢。看看我最新的电子书,亲身体会一下整个流程,你就会真正领会到【病毒式营销】的威力!



杠杆作用在任何生意模式中都是不可忽视的营销手段。借助别人已经拥有的资源，加上自己独特的增值服务或产品，给客户延伸出来的购买机会，从而为双方创造原来不存在的商机。电子商务由于速度快，覆盖面大，杠杆作用体现得更加淋漓尽致！而找到合作伙伴是关键。

你有自己的“鱼塘”吗？互联网营销最可靠的长久策略，就是建立忠实的客户群，并不断关心和扩展这个群体。如果你始终要靠花钱做广告，带来流量和成交额，那么就像老是要到别人家的鱼塘里去钓鱼一样，成本会越来越高，钓到的鱼也会越来越少。拥有自己的鱼塘，网放下去，就有鱼了。

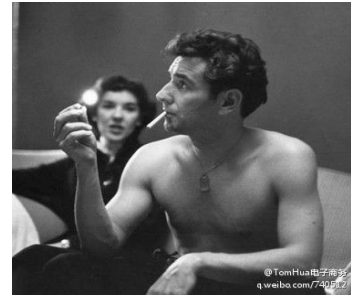


Brain Tracey 的会议刚刚结束。他让我与他同台分享的原因，就是几乎任何一个经商理念，都是可以并且应该，用电子商务的形式来实施。例如 USP【独特的卖点】您的企业可能不是最大，也不是历史最悠久，但你一定要有一样你竞争对手没有的东西，从而打动买者的心。您的网站有 USP 吗？



打动消费者的，不是你心目中的价格，而是心目中的价值！我们见过了太多的价格大战，结果只有一个——两败俱伤！网络营销真正的秘密，就在于如何给客户提供巨大的价值，同时又不增加你的成本。当你提供的价值得到客户认可的时候，你的价格就不是问题了！有太多的要学了- <http://t.cn/zWxZqug>

客户想买的往往不是他们所需要的，而是他们想要的。我们都有这样的体验，不是吗？我们常常把钱花在自己想要的，而不是自己真正需要的东西上。这是无法改变的人性的弱点之一。那就利用这种普遍的消费心理吧！不要教育客户的需求，而要唤起他们内心的渴望！



挖掘销售潜力的有效手段之一在英文中叫“Down-sell”。在客户由于某种原因（多数情况下是由于价格太贵），不想买你产品的情况下，向他们提供另一种价格略低的，但是类似的产品。这时您成交的可能性，其实很大！在网上，这一切都是可以自动完成的！

一定来学啊 - <http://t.cn/zWxZqug>

提供一种服务，让客户持续消费。世界上最赚钱的公司，很多都是提供你必须不断重复消费的产品或服务。像电话、煤气、有线电视、保险、等等。您想过在互联网上，提供客户必须不断消费的产品或服务吗？会员制就是一个很不错的模式！这样，你推广一次，长期收钱。



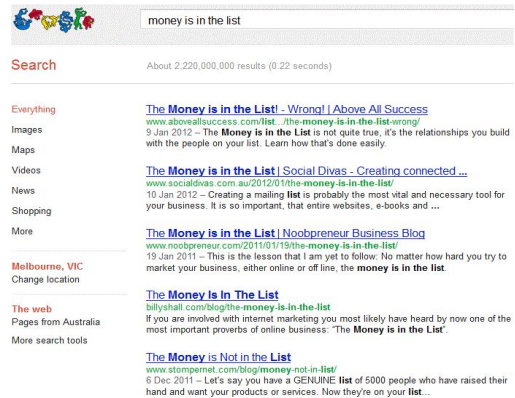
-<http://t.cn/zWxZqug>



精明的营销策略，永远应该有后端产品。当客户购买了你的前端产品，一定要为他们提供具有更高价值的产品或服务。这样才能满足他们继续升级的需求，同时又为你提供了额外的商机。如果你不提供后端产品，不仅仅你失去了十分宝贵的商机，对客户也是不负责的！ -

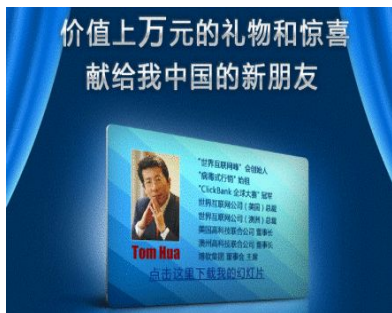
<http://t.cn/zWxZqug>

从我上个世纪 90 年代从事互联网营销以来，世界各地的人始终在说 “Money Is In The List”。从 Email Marketing、Blog 到 Facebook，以及中国的 QQ 群、微博... 等等，始终围绕着如何建立一个忠实客户群 (The List)。无论你想卖什么，切记从营销的第一天起，就要注重成长你的客户群 看看下面 Google 搜索 Money Is In The List”，竟然有 22 亿多个网页，可见重要性！



电子商务应该把所有的商务智慧都融汇进来，并且尽可能地自动化运作，才算真正做到了位。从潜在客户名单的收集，到销售的完成，从客服到跟踪，以及追销、促销等等其它的营销手段，乃至客户反馈、客户群的管理，以及内部团队的管理，等等、等等... 你做了哪些呢？
<http://t.cn/zWxZqug>

建立一个庞大而又忠实的客户群，是你电子商务的核心目标之一。这可以是含电子邮件的客户名单，QQ 群成员，微博粉丝，等等。你必须在开始电子商务的第一天起，就开始积累你的客户群。当你拥有了一个客户群，通过电子邮件、微博等，推广信息在几秒钟内就发出去了，而且还是免费的。



搜集名单是电子商务最重要的课题之一。这会使得你的业绩与日俱增。最简单实用的办法，就是用所谓的“挤压页” (Squeeze Page)。例如，迫使访问者给出他们的姓名和电子邮件，然后才让他们继续浏览网页的内容。如果有礼品赠送，效果就会更好！看看这个例子吧 - <http://t.cn/alsCBd>



销售信是世界上最直接，真省力的一种销售手段。但写销售信却是一门不太好掌握的技术，有人曾说过，销售信是世界上最难写的文章，可见学好销售信是一件多不容易的事。因为你写好一封完美的销售信，他就像一个不知疲倦的销售员一直发挥他的能量了，而且无需任何的投入。这个角度看学好销售信又是一件多么重要的事。

销售信是网站的灵魂，它决定了用户体验，更决定了成交率。销售信长短不一，通常价位低的产品，销售信相对短一些。价位高的产品，销售信就相对长些，因为需要内容来证实产品的价值。但没有统一的标准，销售信再长也不要紧，但千万不能乏味，否则客户看的兴趣都没了，内容还有何意义？



在销售信中，用在广告标题中的两个最具价值的词应该是“免费”和“全新”，利用极大的诱惑激发顾客的兴趣。人们总是希望在生活中、行为、工作、或者在业务，甚至是彼此的关系网中获得更多的利益、结果、好处、快乐或价值。开篇利用该业务可免费带来的最高效益

作为极大的诱惑作为标题吸引读者。

撰写销售信需要警告时间的紧迫性以及机会争取的激烈性，增加紧迫感。同时再次提到首次业务是免费的。让顾客感受到：如果他犹豫，竞争对手拿到，那后果就不堪设想了！如果没有拥有会失去很多等等。



销售信中，应阐述如果申请成功成为会员后的可享受到的会员待遇。强调会员特权，加入集体后扩展人脉增进交流获取利益。会员营销是一种基于会员管理的营销方法，商家通过将普通顾客变为会员，分析会员消费信息，挖掘顾客的后续消费力汲取终身消费价值，并通过客户转介绍等方式，将一个客户的价值实现最大化。

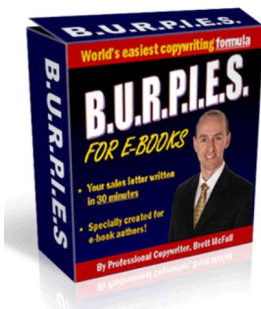
对产品的供应制造出短缺的现状，使消费者有危机感——告诉目标顾客你销售的产品：只在一段时间内有供应；只在一段时间内有折扣；只在一段时间内有奖品送；只有限量供应；场地只能再容纳 15 人；只有 150 个拷贝，要买赶快，等等。



必要时可列举客户名单，例如讲你所服务过的顾客已经超过 10 万人次。你的顾客总数，可以让市场上的潜在顾客相信你是有能力来帮助他的。最后你可以使用大顾客名单，如克林顿总统都喝我们的饮料，某某企业家都使用我们的产品，这可以迅速增强你产品的口碑效应与地位，顾客更容易信赖产品。



销售信是一个网站上最重要的内容。它决定了成交率，也在很大程度上决定了一个电商项目的成败。写销售信很有讲究，不是你靠想象就可以写得好的。和我一起创办#世界互联网峰会#的 Brett McFall 曾是 Gary Halbert 的弟子，目前最棒的一位销售文案专家。他 11 月会来上海- <http://t.cn/zWxZqug>



Brett McFall 的文案公式 BURPIES - B-Big Promise- 很大的承诺 U-Use Imagination- 请客户想象美妙的结果 R-Rarity- 独特性！P-Points - 列举好处 I - Irresistible Offer - 不可抗拒的发售 Evidence- 保证 S-Sign Off - “Call to Action” - 呼吁采取行动！

群发电子邮件是电子商务十分有效的方法之一。而这个邮件的中心目的只有一个，那就是邀请收信者点击一个超链，去访问一个网页。然后，再通过网页上的销售信，来最终完成销售。千万不要把邮件写的太长，太复杂，企图用一个邮件就完成销售，是一种奢望。让他们点击，是邮件的唯一目的！



互联网营销很重要的一点，就是掌握数据。您必须清清楚楚地知道，你的网站是如何运行的。不是模糊的猜测，而是非常科学、精准地了解每一个细节。访问者有多少，都从何处来，每天何时访问量最高，他们来到网站以后，都去看了些什么、做了些什么。你的网站有象下面这样的详细报告吗？要是没有，那你损失就大了！赶快来 [【世界互联网峰会】](#) 搞搞明白吧!!!



互联网营销给我们提供了很多其它营销模式没有的，至少是更好的手段和工具。精确的数据就是其中非常宝贵的工具之一。很多数据可以让你对市场做出有科学依据的分析。有的还可以让你对竞争对手了如指掌。您拥有这些宝贵的数据吗？您知道如何运用这些数据吗？ - <http://t.cn/zWxZqug>

数据是一切！我美国的好朋友 Jay Abraham, 被誉为“世界上最伟大的市场行销智囊”，十分讲究细节，他一个著名的理论就是，如果你把生意中的每一个环节都优化 10%，最后的盈利就是好几倍！电商呢？流量、成交率、成本、自动化、客服... 数据就更有讲究了！一定要学！<http://t.cn/zWxZqug>



英、美等西方国家在电子商务方面，还是有很多值得我们借鉴的地方。所谓“世界智慧，中国运用！”你不妨看一下我在英国伦敦 O2（2 万 5 千人的会场），用英语做的演讲！开始介绍我的，是英国著名的电视主持人。
[一定要点击这里观看哦！](#)

当然啦，在【[世界互联网峰会](#)】我同样会给你带来“世界智慧”，不过是用中文讲的！



创意是成功的关键，而创意是针对现有问题的，解决方案的独特思考。绝不是什么突如其来的，毫无根据的新概念。iPhone 用户界面的革命性创意，就是因为乔布斯看到了原有手机使用不方便，这个人人都面临的【问题】，而提出的【独特的解决方案】。创意靠的是【激发】
<http://t.cn/zWxZqug>

为什么那么多人（爱疯） iPhone？因为它 Cool！为什么 Cool？因为用户体验好！为什么用户体验好？因为软件好！为什么软件好？因为设计者充满了智慧！iPhone 迷人的地方不是那个【Phone】，而是那个【i】 - (intelligence - 智慧)。你的电子商务项目，所做的每一件事情都充满了智慧吗？



任何企业或商家，都可以用互联网作为最有效的营销工具。那天我请中国来的一批朋友，去墨尔本一家自助餐厅吃晚饭。他们的生意特别好，一个晚上自助餐分两批。不订座是肯定没位置的。原因之一：墨尔本这类的饭店很多，他们的网站最有吸引力，最富有智慧！看看：<http://t.cn/htdTEY>

Up Selling from the Thank You Page —— 在“感谢页面”上追售更多的产品。当您的客户已经购买了产品后，立刻在他们完款前，推荐其它有关的产品，往往可以带来毫不费力的额外的利润。亚马逊和 Godaddy 是在这方面做得最淋漓尽致的。这就是电子商务的智慧手段之一。您这样做了吗？



中国互联网现状：大部分人上网是为了【电子娱乐】，先玩一阵眼花缭乱的【电子游戏】，再看一堆似真或假的【电子美女】，似乎有感觉就加一些【电子色情】，过不了瘾就找陌生人【电子聊天】，梦想着能和帅哥美女【电子社交】，实在没治了就发一通【电子牢骚】！【电子商务】呢？我们不做，谁做！

【电子购物】的消费习惯正在中国逐步形成。企业必须要去迎合这种需求趋势，并保护和助长这种趋势！人们没有网上购物的习惯，就是因为我们的网店还太少，太不专业！

【电子购物】（B2C）和【电子商务】（B2B），最终在中国是要处处皆是的。我们就在这前夜！不要错过！



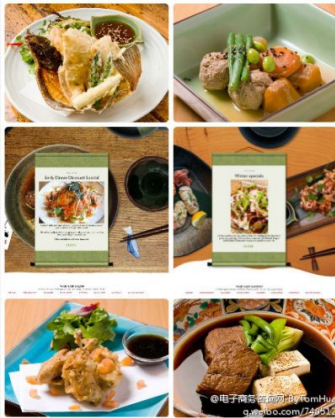
中国很多企业家，对电子商务既向往又惧怕。向往是因为知道这是企业下一条必经之路，惧怕是因为实在不知道如何下手。这是目前必须解决的问题，也正是我们的商机所在。帮助企业们对电子商务有正确的理解，再帮他们把商务智慧，通过互联网发挥到淋漓尽致。他们就会最终迷上电子商务。

拒绝烧钱！中国电子商务有一个误区，以为有了互联网，就要发明新的商业模式。的确，搜索引擎等等，是有了互联网才需要的新工具/平台。可是现在绝大部分都已成熟。电子商务的真正意义是用电子手段把原有的商务做得更好。找一个现有的盈利模式，加上互联网的威力，就能从第一天就赚钱！



盈利模式是关键！一个误导了很多人，烧掉了很多钱的概念，就是“只要有足够的用户，就能最终赚到很多钱。”的确有一些网商，最后可能“烧”出一条路来，可同时“陪葬”的网站数不胜数。最终，盈利模式依然是电子商务的根本！您找到盈利模式了吗？学了就会有 - <http://t.cn/zWxZqug>

先上线，再不断完善！电子商务初学者一个十分常见的毛病，就是没完没了地修改他们的网站，却迟迟不上线。修改的理由常常不充分，往往只是凭着想象在自欺欺人。或者所谓好的主意层出不穷，就一拖再拖！电子商务的优点就是你弄不坏的！何不先上线，然后有理由地去改进呢？
Just Do It！



那天和家人一起，去一家日本料理吃饭。饭店很小生意却非常好，门口很多人因为没有预订无法入座。我们是怎么找到这餐馆的？互联网！看看人家的网站 <http://t.cn/SqBC3j> 很好的一个网上订座的例子！发达国家的中小型企业，就是这样用电子商务来扩展他们的业务！中国多少餐馆上网了？还有那么多到处都是的中小型企业呢？【世界互联网峰会】可以帮他们！帮你，帮他们！

日本某餐厅对吸烟者安排的启示（如图）—— 在满足大多数人需求的同时，也要尽量考虑到少数人的特别需求。我最便宜的电子书是免费赠送的，而高端的讲师培训课程，则是二万五千美金起。您电子商务的策略，覆盖了市场的各个层面吗？



策略是一切的开始！一个成功的生意，是精心策划的结果。从创业的冲动开始，通常先要由策略到策划，而后由策划到规划，再由规划到计划，最后由计划到执行。我看到太多的同学们，什么都没好好想过，就开始埋头“执行”，难怪要走很多弯路！如何从策略直到执行 - <http://t.cn/zWxZqug>

细节决定成败，是很多人都知道的道理。由于互联网无与伦比的广度和速度，许多细节在电子商务中都可能成为决定成败的关键。网站上一个小小的改变往往可以使盈利状况产生天壤之别。成交率 1% 也许是亏本，但 1.2% 却可能就有利可赚了！



照顾到每一个客户群的特殊需求。墨尔本国际机场出口通道上，有好几个这样充满中国传统特色的欢迎标志（附图）。大红的底色，加上黄色的龙、凤图案，让人一看，就知道是为我们中国游客特制的，文字也是黄色的。当然，也不会不忘商业目的：“前有免税店”。

充分了解客户，给他们最明确、精准的信息。在北京大学 EMBA 开学典礼演讲结束后，匆匆赶回墨尔本。在机场卫生间里，偶然发现这个（附图）。没有文字解释只有示意图：不要蹲站在马桶上，要坐着，手纸扔进马桶。相信是针对中国游客而提出的友情提示。有启发吗？



网址要尽可能短，必须容易被记住！有关数据明确显示，直接输入网址打开网站，浏览、购物的移动互联网用户，竟然占了 74.3%。简直让人有点不可思议，但却是事实！难怪亚马逊也有一个在中国专用的短址——z.cn。

随着网速的日益加快，流量成本的大幅度下降，在网上看视频的人也与日俱增。充分利用视频，可以使你网站的点击率、成交率，等等各方面，都有明显提高。大多数人不喜欢读长篇的销售信。用视频展现你产品，是一个一箭双雕的好办法。看的人多了，领会得又更深刻。您的网站用视频了吗？参观一下我的【[免费视频课程](#)】



瞬息万变的互联网上，消费者作出一个购买的决定，往往是一念之差的结果。给访问者必须立刻做出购买决定的“紧迫感”，对成交率非常有帮助。这种“紧迫感”可以通过“限时特价”、“特别赠品”、“倒计时”等等技巧来形成。让你的访问者感到“机不可失，时不再来！机会

就是现在！”

把付款过程做得尽可能简单又方便。你废了好大的劲，才把客户带到你的网站。又废了好大的劲，终于说服了客户决定买你的产品。可是最后一步呢？接近 30%的访问者由于付款步骤太麻烦，最终不耐烦，从而放弃购买。太可惜啦！一定要提供多种付款方式，尽量减少填表内容，减少点击次数。



不给选择是最好的选择。一个有攻击力的销售页面，应该只有一个链接——【[点击这里，立即购买](#)】！你给的链接越多、选择越多，成交率就越低。让他们除非关掉窗口，要点击就只有购买的链接。这样做听起来有点太强势，效果却很实在！先卖了产品再提供友善的服务啊！否则，服务谁呢？：)

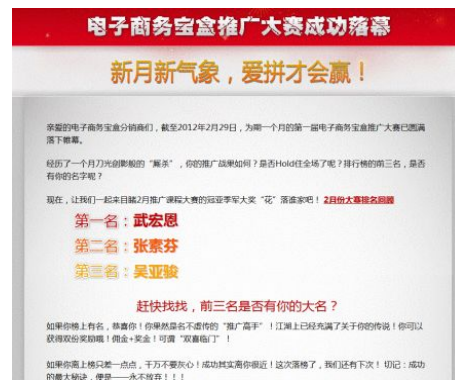




当访问者来到您的网站时，您通常只有 3 到 7 秒种的时间，来抓住他们的注意力。不像传统生意模式，你有机会拉住客户，不断地游说。在网上只有一次机会，而且只有几秒钟的时间。因此，通过【吸引人的标题】、【直截了当的视频】等等手段，立刻吸引住访问者，是你网站要完成的首要任务！

联盟营销(Affiliate Marketing)是一个在自己还没有产品的时候，就可以马上开始赚钱的好模式。通过你特有的链接，把好的产品推广给其他人，就好了！我的很多学员，就用这个方式，赚了很多钱。上个月的分销商大赛结果出来了。第一名奖金 5000 元！

[点击这里，您也可以立刻参加！](#)



【专注】是电子商务成功的一个【关键词】，恰恰又是网络营销行业中，最容易被忽略的一点。比如，在网站上放上几个广告，很容易，对一些人来说，可能也很有诱惑性。可是那样会给访问者造成干扰，和不必要的混淆。千万不要在你的销售页上安置任何广告，那样只会得不偿失！专注地卖！！

“信息过载”是互联网最大的负面影响。千万不要在你的首页上放太多的信息。那样会适得其反！专注推销一个产品，不要奢望一次把什么都推销出去。关键是要把你的访问者先变成客户，然后你会有很多机会，推销其它的产品。即使没有买成东西，也要尽量获取他们的电子邮件，以便跟踪销售。





你瞄准了吗？网络之大，网速之快，众所周知。电子商务的另一个重要环节，就是瞄准你的潜在客户群。广告成本日益上升，是自由经济的必然现象。只要有人愿意买，广告就便宜不了。而比就是比谁瞄得更准！当你瞄准了，Hold 住了，就能“滴水不漏”...（附图拍自新加坡机场男洗手间）

他山之石可以攻玉！纵观中国电子商务的杰出案例，哪几个不是“效仿”西方成功模式的结果？且不说有些“效仿”，是否全球公认的合法性，“借鉴”他人的经验，应该是个不错的捷径！这次，我们在【[世界互联网峰会](#)】为您带来的就是“世界智慧”！您舍得，不好好借鉴吗？



激发客户强烈的购买欲，一个要点就是强调产品将给客户带来的好处。不光罗列功能，更要描述这些功能给客户带来的好处。比如【功能】我们的自动邮件跟踪系统，可以在不同的时间，给不同类型的客户发最适合他们的信息。【好处】使您的电子商务完全自动而且充满智慧，用零成本提高销售！



自动跟踪系统是电子商务的灵魂所在。例如，当您的客户购买了您的产品，您应该立刻就发出一份电子邮件，感谢并祝贺您的新客户。同时附上一些确认信息，如下载链接、客服通道、注意事项、联系方式，等等。这更是一个追售相关产品的好机会。当然这一切，都是要用一个系统来自动完成的。欢迎你来【[世界互联网峰会](#)】了解更多！

客户跟踪是销售成功的终极手段。各类调查报告常常显示：绝大部分的销售，是在多次跟踪以后才完成的。做好客户跟踪是一门艺术，间隔多久跟踪一次，每次跟踪以什么话题为主，等等都很有讲究。电子商务拥有传统生意没有的手段和工具，要把客户跟踪做得淋漓尽致 - <http://t.cn/zWxZqug>



多不一定就是好！我们都知道，水不在深，有龙则灵。山不在高，有仙则灵。话不在多，有理则灵。写电子邮件、销售信，千万不要罗里罗嗦！把要点，最重要是对客户的好处说透彻

了就好。那些没有太大意义的“修饰用词”和“口号用语”越少越好。太罗嗦了，很多人就会因不耐烦而离开！

把你的客户当作【一个人】而不是【一批人】来对待。无论是在网站上，在销售信中，还在群发邮件时，假设你在和【一个人】对话，始终称【你】而不是【你们】。尤其在群发邮件时，如果有名字，就一定要叫出那个名字。最好是把客户的名字放在【主题】(Subject)中，这样打开率会大大提高！



精确跟踪广告效应，是电子商务领先于其它行业的一大标志。如果您可以精确地知道，每花一块钱的广告，给你带来利润是多少，如何买广告，就成了一个充满科学根据的决定。再也不用猜测，更再也不会上当。在【[世界互联网峰会](#)】，我们会向你显示我们中国最领先的广告跟踪系统——你一定要来【[世界互联网峰会](#)】才不会再受损失！

市场调查是电子商务的首要任务，也是取决于成败最关键的一步。先发现市场，然后再开发产品，去满足市场的需求。人们在互联网上寻找什么样的信息？想要解决什么样的问题？消费者、企业急需的是那些解决方案？找到问题，找到需求，提供解决的办法，成功就大有希望了！

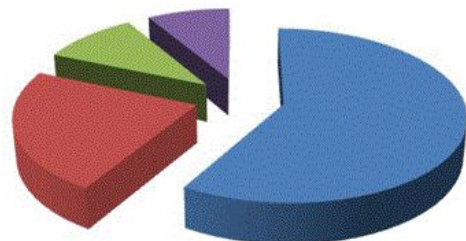


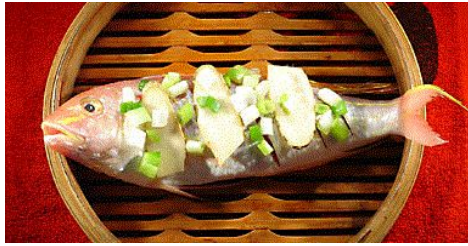
有了好的计划，才谈得上给力的执行。您的电子商务有一个切实可行的计划了吗？分析一下自己的现状，强处何在？弱点何在？调查一下市场，制定出一个通过扬长避短，可以实现目标的计划，是成功的第一步。这个道理谁都懂，可是您真的认真做到了吗？

做出你的卖点！【宝马】和【奔驰】都是高级轿车，有很多共同优点。却依然保持着各自鲜明的特色。【宝马】主要特点是操纵性能好，真像一匹充满活力的宝马良驹，驾驶乐趣无穷。【奔驰】舒适、豪华，驾驶特别清爽，绅士般风度翩翩的同时，蕴藏着无穷的力量。你的产品卖点在哪里呢？



在诺大的市场中，准确定位(Positioning)，对电子商务来说极为重要。如果你面临非常激烈的竞争，那么也许你所瞄准的市场太大了。如果你的潜在客户量不够大，那么也许你应该适当放大目标群体。如果你所选定的市场很小，竞争又很激烈，那么很遗憾，你应该重新策划，从研究市场开始！





锁定盈利可能最大的市场。就象一条鱼，肉最多，最好吃的是中段。不要一开始就企图把整条鱼都吃了。尤其是在创业初期，一定要先从最容易的地方寻找切入点。等在中争得一席之地之后，再根据情况，向市场的

的上端或下端慢慢扩张。

销售是一种服务！帮助客户做出购买决定，是所有商业行为的焦点。在对产品/服务的价值坚信不移的基础上，以各种办法给客户加压，尽快成交，都是在尽可能地服务好客户。您在互联网上，如何自动实现这个过程呢？通过抓眼的标题？用视频？用倒计时？



保持网站风格一致，给客户一种熟识舒适的感觉。即使是多个网站，也要保持类似的风格。这也有助于建立你的品牌。看到过苹果那么多系列的产品吗？都是一种设计风格。

看看我的网站（们）吧 -

<http://t.cn/zOJs9tY>

<http://t.cn/zOoj7IE>

<http://t.cn/zOoj7ID>

<http://t.cn/zOoj7Mv>



©TomHua 华子哥
q.weibo.com/740512

链接太多往往适得其反！很多同学犯这个错误，看惯了门户、导航网站，误认为只有像它们那样，才算是一个专业网站。错大了！如果你是一个销售产品的 Direct Response 销售页，好不容易把顾客吸引到你的网站上，你要他们点击离开吗？看看这个网页有几个地方可以点击 - <http://t.cn/zWxZqug>

为客户提供尽可能多的付款渠道，让他们选择对各自最方便的。支付宝、贝宝 (PayPal)、ClickBak 等等，有些在你全球范围做生意时是必需的。国内市场现在用银行汇款的也很多，何不提供尽可能多的银行收款账户呢？那样许多客户就不用跨行汇款了！他们钱都拿出来了！你介意怎样接过来吗？



©TomHua电子商务
qwzbo.com/740512



客户结账时，千万不要迫使他们注册。客户不会因为注册一个账号，就提高对您网站的忠诚度。忠诚度建立在产品质量和售后服务等方面。一旦客户决定付款，就千万不要设置任何障碍了，赶紧把钱拿到手再说。注册账号，以后可以再邀请。我们开发的平台，不要求客户注册就可以购物！

你可以做很多项目，建很多网站，可是最关键的还是成功率。创业者初期最容易犯的错误，就是东搞搞西摸摸，最后失去了专注力。要搞一个网站，先考虑周全，然后全力以赴，直到有效果。不要动不动就转移目标。看一下我几年前在美国的射击结果。12发子弹，你能数出我打了几环吗？命中率！



$$3 \times 10 + 5 \times 9 + 4 \times 8$$

关于博达

BODASOFT™ 博达软件由互联网营销大师澳洲华裔 Tom Hua 带领多年企业经营的管理、销售团队及具有专业软件开发设计经验的团队，包括多年来致力于各种应用程式和地区的开发和应用的 BODA IT 团队，曾为澳大利亚、中国、美国、新加坡、英国、马来西亚、台湾、瑞典等国家和地区的企业和个人提供多种多样的资讯技术服务和完善的专业技术支持。

博达软件依数十年服务于欧美客户的设计经验，开发出专业在互联网营销及企业管理的云端应用系统，这一系统现已走进专业经营的国际及华人市场。顺应时代企业经营必须充分利用互联网营销推广产品并根植云端管理来节省开发或购买系统费用的趋势，而延伸出的一系列云端应用软件，是您企业最佳选择及必备利器。

博达软件股份有限公司
BODASOFT Corporation
苏州工业园区星湖街创意产业园328号10层10楼
Tel : +86-512-62925086 Fax : +86-512-6522-1993

博达信息(苏州)有限公司
BODA Information Technologies
江苏常熟东南开发区东苑大道333号 科创大厦10楼
Tel : 0512-52846866 Fax : 0512-52840866

报名专线: 400-100-8198

客户信任度，是电子商务的最大挑战。由于网络始终给人一个“虚拟世界”的印象，不能让客户充分信任你，要成交几乎是不可能的。提高信任度的一个有效手段，就是留下那些非“虚拟”的联系方式，如实地电话、地址等等。这比光留一个 QQ 或手机号要可信的多！

实例 - <http://t.cn/zWxZqug>

时间管理对网商来说显得尤其重要。我们都有一些习惯也许已经延续了很久，可仔细想想，其实不一定是最好的。比如随时开着电子邮件，其实是很浪费时间，常常会打断日常工作的一个普遍存在的坏习惯。每天定时查邮件，或者只常开一个极少数人才有的应急邮箱。



	紧急	不紧急
重 要	1	2
不 重 要	3	4

网商共同的问题之一，是要做的事情太多，又常常都很紧急。难怪啊！网络之大，万事皆想做，网速之快，件件都很急。重要的事和紧急的事，如何安排时间最好呢？先做重要的又紧急的，再做重要的不紧急的，然后是不重要的紧急的，最后才是不重要的不紧急的。很多人把 2 和 3 颠倒过来。

做你最擅长的，把其它的那些，你不擅长的，不太喜欢做的工作，都尽可能地外包出去。作为企业，那就是雇人，或者找到供应商、合作单位，或对口的外包服务企业。对于个人，那就要寻找合适的创业伙伴了。这样，干起来不会觉得枯燥，效率又高！何乐而不为？很多成功的创业者都有伙伴！



在今后的三到五年内，第三方电子商务服务，将成为中小型企业起步的加速器。美的、苏泊尔、安踏、诺基亚、HTC 等企业，都由电商外包服务企业，负责代为运营管理它们的电商版块。很多电商外包企业还提供【增利分成】模式！

您是想外包您的电商业务呢？还是想承接？



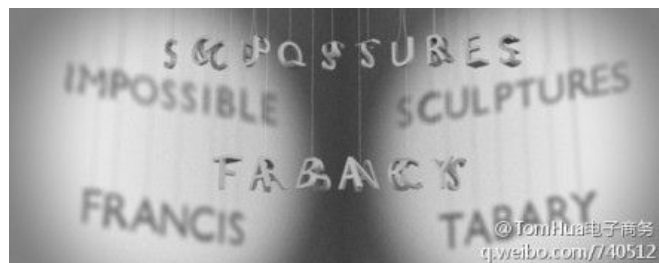
外包让你专注，给你自由。只有把那些你不太擅长的，消耗时间的事情，外包给别人去做，你才能有足够的精力，去做你最擅长的核心工作。世界五百强都这样做的。精明的企业家都这样做，电子商务更应如此。到#世界互联网峰会#来，你就会遇到很多这样可以合作的伙伴 - <http://t.cn/zWxZqug>

没有最好，只有更好！在网上做生意，可以影响最终结果的因素实在太多了。正因为如此，永远都有提高的空间。网站上任何一个变化，可能都会影响到成交率。比如：标题、字体、字的颜色、背景、图片、订购链接的位置、等等。只有不断测试，才知道那种选择效果更好。



不要让您的网站超载了！因为上传一个网页实在太容易了，因为多加一个链接太容易了，因为再加一个图片太容易了，我们常常无意中，在我们的网站上放了太多的内容。千万记住，多不一定好！太多的内容，尤其是太多的链接，往往会得不偿失！访问者好不容易来了，你要他们点击，而离开吗？

如果你要在你的网站上运用验证码，千万不要做得太复杂。我经常会遇到一些网站，似乎是自命不凡，把验证码做得令人头痛，总是觉得既有可能是



这个字母，又有可能是那个字母，有时烦得直到离开。设计的人由于已经有了答案，就忽略了第一次看的人可能的带来的困惑。看看这个附图。



学习很重要，但实践更重要！创业是自己的事，习惯于依赖、被动的人，永远不会成功。世界上没有一个课程本身会让你成功。只有把从课程中学到的东西，运用到你自己的事业中，你才会走向成功！不要始终转圈圈寻求方法，而要赶快实施，在实践中去摸索最适合你的方法。你实践了多少？



成功者的一个必备素质，就是懂得如何从别人那里，学到对自己有用的东西。即使是从那些不如你成功的人那里，你往往也可以学到很多。一生毫无建树的人，有很多都喜欢批评别人，对什么也看不上，结果眼高手低。这样的人你周围也很多。学习，只有学习，你才会长进！ -

<http://t.cn/zWxZqug>

向你的对手学习，往往会带来意想不到的收获！最聪敏的人都懂得，如何在暗地里深入研究自己的对手，并从对方的做法中，领悟出对自己有益的珍贵道理。如果你想在当今这样竞争白日化的环境中脱颖而出，研究对手是必不可少的手段。如何研究对手呢？



让专家来教你！<http://t.cn/zWxZqug>



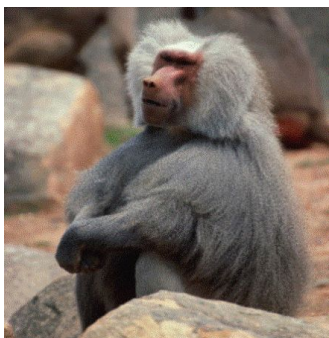
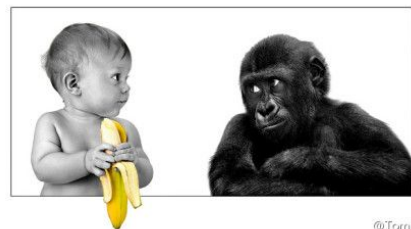
化干戈为玉帛，乃上至上策也！网络的速度和透明度，给各个商家带来了前所未有的，激烈的竞争环境。竞争最终来说是件好事，而如何对待竞争，却是一门艺术。当你在商场上遇到对手的时候，最好的策略有时并不一定是反击。通过寻求一个共赢点，往往可以化敌为友！

永远别用低价位作为竞争的唯一手段。竞争的手段很多，跌价是最愚蠢的一种，人人可以做，没有技术含量，更没有智慧可言，而且影响获利能力。世界上卖得最好的产品，影响最大的品牌，都不是最便宜的！找出自己产品的卖点，建立起客户眼中的价值，才是赢者之道！



一开始瞄准方向的角度，对最终实现的目标影响太大了。失之毫厘，差之千里！在一日千里的互联网上，一开始锁定的目标和瞄准的方向就显得更加重要。怎样才能锁定一个好的目标，瞄准正确的方向？只有向那些实现了目标的人学习。不是向一个人学，而是向一批人学！

先卖观念，再卖产品！绝大多数人，购买他们想要的东西，而不是他们所需要的东西。当你唤起了人们对某种生活理念的向往，对某种生活方式的渴望的时候，你就可以毫不费力地销售出相关的产品！如何唤起人们强烈的渴望的确是一门学问！向大师们学习是最好的办法 - <http://t.cn/zWxZqug>



停下来，想一想！网络之大，速度之快，我们做电子商务的，往往发现自己，每天的日常工作目不暇接。其实有时候，应该停下来，好好想一想。避免被日常事务所淹没，而忽略了应该审视的一些方向性问题。尤其是参加一些活动，听听别人是怎么说的，会令我们恍然大悟

再好的规划，最终还取决于执行力！你可以有很多知识，很多理论，可是只有通过实践，才会最终体现出价值。我常常被小郭的实干精神而感动。一个 16 岁的孩子，一直在不断地实践，不断地进步。如果你还在原地兜圈圈，怨天尤人。不觉得惭愧吗？你只有马上采取行动！ -<http://t.cn/zWxZqug>



执行力是一个项目成功的关键的关键。很多电商项目都不乏洋洋洒洒的规划，看起来都很吸引人。而这些规划是否能够切实地，得到不折不扣的执行，就成了成功与失败之间的分水岭。执行力很大程度上依赖于热情、执着、和过硬的技术。你准备好了如何去执行你的计划吗？

你的产品无论是虚拟的，还是实体的，在希望客户付钱之前，就一定要交代得一清二楚，他们付款后，何时、如何能得到产品。如是虚拟产品（电子书、软件等）当然是立刻下载。这也要说明白！如果是实体产品，就还有一个从发货到收货的流程，更要交代清楚。否则，客户付款的可能性是极小的！





传统产品有一个非常大的特性就是传播渠道偏于线下渠道，基于很多产品的特性，线下的渠道才能给用户更加实际的感触和体验，减少用户的盲区购买成本，而近年来互联网的发达导致了传统产品的销售渠道也放重在互联网。大部分产品只是单独的转移渠道，除了少量能够真正“互联网化”。小米就是一个典型的互联网化的传统产品，将互

联网的销售渠道放在互联网，用一个抢购的模式来赢得成功。

而单纯的传统产品，是无法将产品特性的人性化放大。用户对传统产品的体验是非常差的，很多产品只是基于基本的能用，而互联网时代的到来导致用户越来越讲究产品的用户体验化，即是产品特性要人性化。就像一个插座，现在很少有一个体验非常好的插座能让我们觉得点赞，而我们还是不断去使用是因为还没有一个商家能用互联网的思维来打造这么一个产品。



百闻不如一见！很多盈利模式、成功奇迹，你只听到了一些传说。你真的了解了多少？你可能也听说我们在[#世界互联网峰会上#](#) 一直



都会做 Internet Challenge，在台上当场赚钱给你看。最后抽奖，把赚来的钱送给一名幸运学员。只有亲眼看到，才敢相信，才能学到真谛



在搜索引擎营销圈子里有几类公司：1、搜索营销咨询顾问。2、传统广告代理公司。3、互动广告代理公司。你可能已经和这些公司中的一个合作了，或者正在寻找搜索引擎营销合作伙伴。这时候最重要的是你将部分营销预算投放在搜索上的兴趣，因为你很快就会看到，要活的成功其实并不容易，甚至具有挑战性。

因为与大部分营销手段不同，做搜索营销，公司越大，做搜索就越难。在某些方面，小网站要在搜索引擎营销上取得胜利比大网站容易。当网站足够大时，搜索引擎营销反而难做的原因是多方面的：需要多个专业团队、需要多个产品站点、面对不同的受众、需要在不同国家设立站点、需要多种技术.....等等。



你的网站一定都有一个目的，是电子商务交易网站？是为了增加线下销售量而建立的品牌认知网站？还是要为非盈利组织召集志愿者的网站？明确了目的后，就可以开始制定搜索营销计划来帮助你的组织实现这个目的。

对于搜索引擎而言，通过搜索请求确切了解搜索者的意图非常必要。你可以通过思考“透过搜索看需求”来大大改进你的搜索营销。这可以帮助你在访问者进行搜索的时候，向他们提供可能最合适的内容。搜索者分为三类：导航型搜索者、信息型搜索者、交易型搜索者。对搜索者类型及其各自的意图有清楚的理解，会帮助你事半功倍地吸引到更多的搜索者。



通过搜索引擎来到你站点的访问者，在他们到访时展示了特定的行为——搜索者通常在10秒钟内决定是否做进一步的点击。当你的网站有以下内容时，搜索者会倾向于作进一步的点击：1、与搜索者搜索请求相同词出现在网页的标题或者其他明显的位置。2、产品的图片。3、多种选择（对信息型搜索者）。4、价格、特色、价值（对交易型搜索者）。

怎样让搜索者向冲动型消费产生巨大转变？1、给个好价钱。2、使购物变得简单。3、使你的网站导航完美。更多的冲动购买对搜索引擎来说意味着什么？你马上可以想到，这说明从搜索引擎来的商机比以前任何时候都多了，但还不止于此。冲动购买更多地倾向于交易型搜索，通过这些改变，将推动你的搜索营销策略。





对于强调要做离线销售的产品,你需要为混合的信息型和交易型搜索请求来优化你的网站。同样,著名的公司也需要忠实对于导航型搜索请求的搜索排名。你的离线销售站点必须将客户转到销售渠道中,直到那里你才会最终完成交易。

根据你的业务渠道可以有不同的形式:1、一个免费拨打的电话号码。2、商店的交通指南。3、一个销售你的产品的本地商店的地址目录。4、一个通往在线销售你的产品的零售网站的链接。



寻找新的顾客,对很多网站来说都是一个重要的目标。如果你在销售地上游泳池,预期的客户不知道他们想要的那个产品的型号或产品名称。这可能是他们一生唯一一次购买这个产品。在通过信息型搜索请求做过了很多的研究之前,他们不会输入一个交易型的搜索请求。

究之前,他们不会输入一个交易型的搜索请求。

想在早期就抓住这些顾客并在他们最初调查的时候就说服他们购买，那么，一篇很亲切的文章，将地上游泳池与嵌入地面的游泳池相比较（他们更便宜，可以拆开并搬到新家，维护更少等），会吸引那些还没有决定要哪种游泳池的消费者——那些信息型搜索者。



搜索营销的目的是要给网站增加流量从而实现网站的目标。在这之前你必须知道怎样衡量网站的成功，这样你才能确认搜索营销能够为你带来的商业前景。怎样衡量呢？1、计算访问者的转化量。2、计算转化量占访客量的比例。3、将每个被成功转化的访问者转换成收入来核算。

一切准备就绪，就可以开始进行搜索营销了。每一次着手一个新的搜索营销活动，你都得选择目标关键词列表，如何选择关键词也就显得尤为重要。1、“热门”关键词。如果想要为站点获得相当流量的话，你必须以最热门的搜索术语为目标。2、“冷门”关键词。如果你想要得到高的排名，你需要以不太热门的关键词为目标，因为它们的竞争很少。关键词的选择不能太热门或太冷门，要刚好合适。



选择关键词的步骤大致可以分为以下几步：1、搜索关键词候选名单。2、搜索每个候选关键词。3、对候选关键词按优先级排列。关键词的选择不需要以找到的所有关键词为目标，应该为你的网站优先使用“正合适”的关键词。

在完成了关键词的选择后,还需要针对关键词进行多项研究以便随时调整,达到搜索营销的最佳效果:1、发现关键词变化。2、对词的变化进行控制。3、分析关键词有效性。4、维护你的关键词列表。这些研究可以观察关键词的变化来扩展你的关键词列表,从而提升网站的流量。



扩大搜索营销的范围,还有重要的一点——吸引链接到你的站点。你怎样才能从沿着链接过来的访客那儿获取尽量多的转化呢?你必须从考虑什么站点可以把最合格的访客转到你的站点开始:1、有很多流量的站点。

2、与你站点相关的站点。3、没有太多竞争的站点。有一点你必须明白,链接获得越困难往往越有价值。

在任何一个组织中实施一个搜索营销计划都不是件容易的事情,要想成功实施搜索营销计划,你需要驾驭技术,使其在整个团队中与业务程序紧密结合。希望这些小贴士可以帮助你做出正确的决定来提高你的搜索营销的效率。



如何使用站内搜索挖掘客户价值?以关键字分析(搜索量与竞争度)、问卷调查等方式来调整或新增网站栏目与内容,是我们惯用方式。但过于委婉,分析结果掺入主观臆断的可能性更大,或使所得结果与访客的意愿产生偏差。



站内搜索数据，有针对性强、精准性高、直观确切等特征与优势，是我们了解用户需求的最佳资源，是我们应当重点分析的对象。站内搜索，搜索词、搜索次数、搜索浏览页数、搜索退出百分比等站内搜索使用情况，源自访客内心与亲身体验，直接揭露访客内心需求，以及网站内容的匹配程度。

访客从搜索引擎进入到具体着陆页面，正常情况是使用更加长尾的关键字进行站内搜索，例如大小、颜色、价格、类型等。如若不是，我们就得思量 SEO 与 PPC 关键字选取是否得当、产品与服务内容设置是否合理与完善。



首先，从热门搜索字词入手，确保我们提供的搜索结果与热门搜索词是最佳匹配的（天造地设的一对）。并对搜索结果展示方式进行优化，加强访客 CalltoAction 引导。

另外，站内搜索字词，是 SEO 优化与 PPC 付费很好的关键字来源。它们直接透露着，潜在客户在贵站点上所期望获得的产品与服务需求 若有适合的产品与服务 他们或将即刻转化为客



户。因此，对于搜索次数高但转化率不理想（低或一般）的关键字，可考虑将其添加到 SEO 优化或 PPC 投放列表中，确立首选着陆页（PLP，PreferredLandingPage），优化关键字布局与内容，获得更佳的目标转化。



首选着陆页是否已很好匹配？这是百密一疏！

将访客从关键字搜索结果页带到最佳着陆页面，提高访客互动程度，减少跳出率，是 SEO 优化的目标之一。这对站内搜索同样适用。但，我们通常是费尽心思做好了搜索词对应首选着陆页的选取与内容优化。可却忽略了结果展示时，站内搜索词与其

其实，与外部 Google、Baidu 搜索引擎不同，我们完全有权力与能力控制站内搜索结果的排名。与其让访客“下一页”去页页寻找，遭人厌烦，何不在第一页将核心关键字与其首选着陆页做好匹配？如此甚好，最佳匹配的结果项排 NO.1，干掉不想被看到的和相关性差的，并将该搜索关键字的最佳匹配结果页固定下来。



站内搜索词，如古老的文字般记录着访客们的故事与心声，等待着考古人员去发掘，去解读。如果说，一个访客短时间内多次更换搜索词搜索，则可能说明展示的结果都并不是她需要的。如果，同类搜索词被诸多访客反复的搜索，那可

将它们添加到分类目录或导航菜单中，以提供更便捷的访问体验。

通过站内搜索词分析，发掘网站缺失的相关内容。通过分析站内搜索关键字列表，能清楚的发现访客们都在找什么，网站内容该如何调整、优化与新增。但此时会发现部分内容需求，脱离了网站的主营业务与目标。又想讨访客欢心，那该怎么办呢？这种情况，可以考虑用博客、论坛以及其他社交平台等创建相关内容。即没得罪访客，又新增了相关内容，鱼与熊掌兼得。



我们是应该，基于用户反馈的精确信息，优化站内搜索、乃至整站的用户体验呢，还是凭直觉、灵感呢？我想，除非拥有乔帮主般的创新能力与前瞻性，那么我们还是暂且听用户的吧，这样应该会更靠谱些。



不管是做生意还是过日子，人的一生会有很多机会。有时错过了，就会永远失去。瞬息万变的互联网更是如此，机不可失，时不再来的教训不断地重复。你抓住了昨天的那个机会吗？难道还要失去今天的吗？

记住：【错过】是一种【过错】 -

已经错过了上一次，不要再错过下一次！我们的一生难免会有偶然的错过和遗憾，这很正常。可是一错再错就说明一个人缺少捕捉机会的根本能力。这样就变成了你的【过错】！如果你错过了【博达电商集训营】，那你千万不能再错过【[世界互联网峰会](http://t.cn/zWxZqug)】了！ - <http://t.cn/zWxZqug>





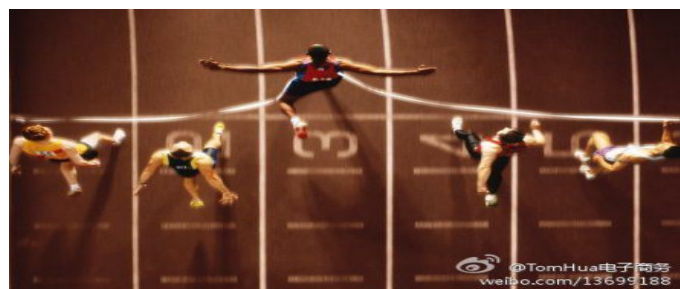
和任何一个别的生意一样，当你看准了方向，就要立刻行动。互联网一日千里，瞬息万变，你必须最早的时间开始电子商务，然后再不断提高、完善。好在互联网生意比任何一种别的生意模式都要灵活。投资很小、风险很低。你还在等什么？

坚持是每一个成功者必备的品质。互联网市场之大，速度之快，商机可能瞬间出现，也可能瞬间消失。今天的劳累和不顺利，并不意味着明天的失败。认定了就坚持下去！我常在不同的时空和季节中来回穿梭，难道不累吗？因为我知道，今天的劳累是值得的！你坚持了吗？<http://t.cn/zWxZqug>



懂得享受孤独，是开拓者的必备的品质。当你走在一条大多数人不会走的路上，你才会来到大多数人来不到的地方。残酷的事实告诉我们，成功者永远是少数！如果你真的渴望那只属于少数人的成功，孤身奋战的时候，在自己的背上拍一拍，告诉自己：“我是一个开拓者！” - <http://t.cn/zWxZqug>

"成功"往往只比"失败"胜出那么一点点。一个 180cm 的大汉，比一个 165 的矮小男人，才高了 9%。奥运会百米决赛的金牌得主，比最后一名可能只有领先 1%。就是这最后的一点点，最上面的一点点，决定了一个胜者和其他失败者之间的区别。学习一定要认真！创业一定要尽力！不是 90%，而是 100%。



成功在于永不放弃！

- ✓ [点击此处观看免费视频课程](#)
- ✓ [特别优惠和惊喜赠品](#)
- ✓ [电子商务最新动态](#)
- ✓ [最新培训消息](#)

《电子商务秘诀》

版本 1.06

[点击此处查看有无更新版本](#)



[点击这里，立刻用这本电子书为您自动赚钱！](#)