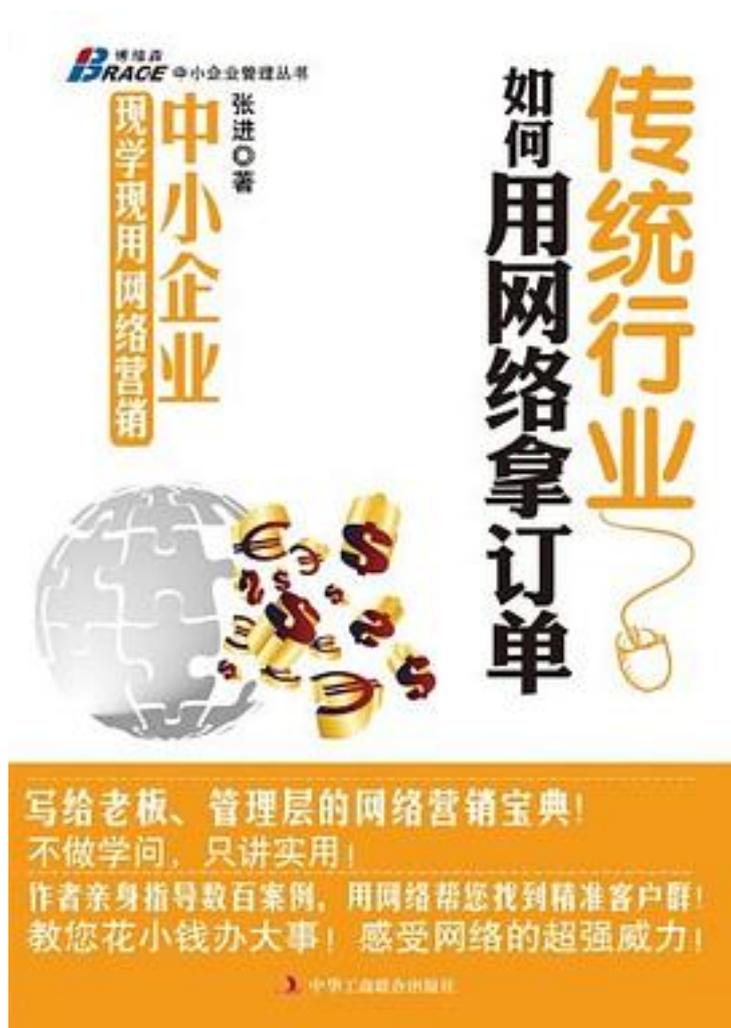


# 传统行业如何用网络拿订单



[传统行业如何用网络拿订单\\_下载链接1](#)

著者:张进

出版者:中华工商联合出版社

出版时间:2012-6

装帧:平装

isbn:9787515801865

《传统行业如何用网络拿订单》内容简介：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！《传统行业如何用网络拿订单》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，《传统行业如何用网络拿订单》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。

作者介绍:

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

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  
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  
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  
• • • • • [\(收起\)](#)

[传统行业如何用网络拿订单\\_下载链接1](#)

## 标签

网络营销

创业

互联网

网销

商业

销售与营销

## 评论

实在不怎么样，又是一本杂烩书。

-----  
用了两个半小时阅读了一遍，花了一个小时重新读了一遍坐着举例的文章，对传统行业的网络营销应该会有一些帮助。

如果完全没有任何基础来阅读这本书的话，还是会感到吃力，总的来说，Mark一下，如果有机会接触到传统行业的网络营销，可以试试这些效果。整体思路是：

建网站——做好SEO（关键字排名靠前，配合竞价排名）——抓单...

思路很简单，难的是作者本身这些事情做得很好，这是优势，但是书本不会教你，得自己摸索。

-----  
[传统行业如何用网络拿订单\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
[传统行业如何用网络拿订单\\_下载链接1](#)