

网络营销笔记

前言

之所以撰写这本书籍，只是作为一个网络营销人，自己的一些经验总结和体会，我从事网络营销已经有很长的一段时间，在这些时间里，有苦有累，在这些时间里，自己得到了很多，也收获了很多，我是老谢，全名谢傲翔，目前主要从事网络软文营销的企业培训和个人网络培训。

我把这本书的名称叫做《**网络营销笔记**》，原因其实很简单，因为我把它当做一个笔记来写，在这些点点滴滴中，分享一些自己的经验体会，在我从事的网络营销工作中，里面有太多酸甜苦辣，可能很多网络营销人和我一样，也有同样的体会。

作者：谢傲翔（笔名老谢）

目录

网络营销酸篇

网络营销甜篇

网络营销苦篇

网络营销辣篇

网络软文营销体会

网络营销行业的个人体会和看法

网络营销酸篇

最开始接触网络营销，应该是在接触到一些网络媒体信息后，有一些想做网络的冲动，和现在很多人都一样，网络上可以创造很多的奇迹，我个人是一个比较喜欢激情和挑战的人，我开始制作网站。

我人生的第一个网站，可谓尝尽了酸味，那时候没有现在的 cms 系统，只能自己去一个一个页面去完成网站，我自己本身并不是做技术出身，很多时候，一个网站我整了半天，却没保存而白费了一天时间，这里面的原因有很多，但是其中很主要的原因就是没有经验，也没有一个很好的老师帮助，和现在的一些情况都不同，现在做个网站，已经非常的轻松，但是在当时我处的一个情况下，是很多人都没法想象的艰难。

在这里，我想对一些做网站，现在很多把他们这群人称为站长，在那时候，还不清楚有这个名称，其实网站的本质非常的简单，它并不全部，它好比在网络上的一张名片，或者展示自己的产品，展示自己的公司，展示其他你所需要展示的东西而已，它只是一个媒体，但是目前对于很多的网络新人来说，都认为网站就是全部，其实并不是这样。

慢慢地，因为当时是做一个游戏网站，希望有更多的玩游戏的人进来交流，或者发表讨论，那就必须把我的一些信息，也就是网站信息给别人，那么就接触到了在网站上做营销工作，就是现在的网络营销工作。

我当时的情况，可能和现在的一些个人站长的情况有点类似，就是不停的看着自己网站的流量统计，很多时候，我不停的刷新，当时结果并不乐观，没有人愿意来，我开始思考为什么我的网站不受关注，为什么不来，这里面到底有什么原因。

在当时的那个时候，也没有什么广告联盟，做网站基本是没有什么收益的，身边的很多人都认为网站那么有个新浪网就够了，为什么还需要其他的一些网站，你的网站能够挣钱吗？非常非常多的问题摆在我面前。

这个还不算是最为困难的，最令人恼火的是网站的服务器出现问题，由于自己本身的资金等方面有限，不可能去租用好的服务器，服务器三天二头不工作，使得自己变得心灰意冷和麻木，在那时候，真不晓得，我走这条路到底行的通吗，我是不是不应该花这些时间下去，我开始怀疑我，开始迷茫。

这种酸味，可能目前的很多站长也有体会，很多时候，因为没有资源，没有资金，没有技术，没有人脉，自己的各方面工作变得辛苦，内心也变得非常的不安，现在回想起来，那时的生活，基本是一有时间就去打开自己网站看看，如果能打开，那就非常的开心了，慢慢地，也变得甜了起来。

网络营销甜篇

目前我为很多的企业做网络营销工作，帮助他们解决一些问题，很多时候我觉得自己是个伟大的佣人，我帮助了的企业挣到钱，当然自己也获得了很多，不光是挣了一些推广费用，更多的是自己在从中学到的一些为人处事和经验心得。

网站终于产生了效益，因为自己的一些在网络上不断的发布一些信息，可以说是到哪儿可以发信息，不管是一些论坛，还是其他的媒体，能发的都发了，当然现在想起来，肯定会认为是错误的没有效率的做法，在当时的我来说，因为我并不懂得这样多，网站的流量等方面也有近 2 千的水平，这时候，也开始出现了一些小型的广告联盟，我就很顺理成章的投放了一些广告联盟的广告，慢慢地开始有一丁点的收入，当然这些收入可能只能用于一些域名和服务器的开支，根本起不到网站发展的作用。

我开始觉得，就算我这个站有很高的知名度，但是同类型的网站也有很多，我很难得到很好的发展，我需要寻找突破，其实在当时，心里还是很甜的，虽然也没什么盈利，也没有得到一些成功，但是对于我来说，我发现了网络原来也能产生收益的概念，当然到现在的人来看，网络当然可以挣钱，不管做什么都能挣钱，其实最开始的时候，谁能不晓得是否能

真的挣到钱，是否真的有价值。

我开始把更多的时间投入其中，我开始研究如何使得我的一些信息在网络上流传，那时候百度已经出现运营了，很多人开始运用百度来搜索相关的信息，而且它可以免费的收录你的网站，这对于做网络的人，感觉真的是开辟了一片新的道路。

我开始慢慢的迷恋上了这样的工作，我觉得做这样的工作很适合我，因为今天我可能就会创造很多的价值，今天我就使得有更多的人知道我的信息，这样的感觉可能很多人没法体会到。

那时的 seo 技术也随着搜索引擎的发展而展开，其实那时候也并没有 seo 这个名词，大家也知道这个是英文，现在翻译过来就是 seo 搜索引擎优化技术，到目前，seo 这个行业可以说是爆炸性的增加，一批一批的 seo 大牛出现，从目前来看，搜索引擎确实改变了人的生活，马云说互联网可以改变人的方方面面，其实在中国的互联网中，是搜索引擎改改了人的方方面面更为准确。

现在百度的流量每天近一亿，这个数字真的非常吓人，因为在中国每天就接近十分之一的人有所使用这个网络媒体，seo 的发展也是必然的一个因素。

在搜索引擎的营销工作中，确实非常的过瘾，在当时，网站本身就很少，一旦你多增加一些内容，或者一些信息，你的一些关键词可能就可以上升很多，我开始迷恋上搜索引擎方面的工作，这也是我准备做网络营销工作的一个很大的原因。

我发现，在网络上，专门做这类工作的人还是很少，到目前来看，数量肯定增加了很多，但是我个人觉得远远不止，因为网络的发展是大家自己本身都有所体会的。

我开始转变，我开始对一些 seo 相关的文章非常的感兴趣，很多时候，一篇经典的文章，我反复的看，生怕哪句话没有看到而失去很多，当然现在的信息非常非常之多，那时候的钻石非常的火爆，那上面的文章，我可以说不拉看完。

直到现在，我还会不断的去看一些信息，看一些文章，做营销人，学习永远都是第一位的，特别是做网络营销的人来说，你一天不学习，可能你已经脱离了很远，可能你很多东西就没办法把握了。在下面的章节中，我会分享一些我个人的体会。

网络营销苦篇

如果你吃不了苦，那么请不要来做营销行业，这句话在营销圈内很流行，当然也不清楚是谁说的，可能就是我说的一些文章中谈到吧，其实真的是如此，做广告的人，做营销的人，你需要做的工作，很多时候比任何的行业都要多。

营销工作和其他工作是不一样的，其他的一些工作是很直白的，比如说公司的一些白领，那他们只要把一些工作范围内的一些事情处理好就可以了，但是做营销的人却不是这样，你做的一些工作可能有很多，但是营销效果得不到很好的体会，你的工作等于是白费，你做的可能就是无用功。

做营销的人，很多时候会把一些产品的销售量等等其他挂钩，如果在公司里，那更有一些要求和指标，完不成就算你累死也不会有人心疼你，事实就是这样，但是营销虽然是体力活，更多的是一种脑子的疲劳。

我个人非常敬佩的广告人是叶茂中先生，他是做电视广告的，电视广告其实看起来简单，但是却非常难，因为你需要在很短的时间内把你想表达的都表达出来，他说过，我为了想一个创意，我可能是坐着想 10 个小时，大家设想一下，做营销的人，是多么的脑累。

当然他现在有一个很强大的团队，成功案例也非常之多，个人品牌度也很好，但是有很多人知道他的一些苦处，我做网络营销，很多时候我不需要考虑在很短的时间内表达，比如说软文营销，我只需这篇文章表达清楚就可以了，相比之下，这轻松了很多，所以我想对一些网络营销工作的人来说，别觉得你自己已经很累了，营销本身就是个累活。

网络营销辣篇

和上一篇的网络营销苦篇，已经隔了很长的一段时间，在这段时间里，主要是做一些培训工作，因为我明显的感受到目前一些已经在从事网络营销工作的人，他们的一些实际的工作经验和对一些问题的认识并不能很好的帮助他们完成各项工作。

网络营销的辣，应该说是实际的工作和效果的体现之间的差异，很多网络营销工作者都有一些自己的独特理解，特别是针对一些媒体，总是很有信心，把方案做的很漂亮很完美，但是现实并不是如此，因为实际的操作之中，遇到很多的问题这些都是很正常的现象，而解决这些问题就是你从事网络营销工作必须要具备的一些能力，当然在其中有很多的辣味，只能自己咽下。

营销没有绝对，我很喜欢这句话，因为很简单的一个道理，营销的目的是为了增强信息，增强产品在行业中的知名度，增强消费者对该产品或者品牌认知，这里面没有绝对，没有绝对的说你的网络营销工作就可以达到什么什么效果，如果你是一个很有经验的营销人来说，你会说明更多的潜在问题和应对措施，而不是你那种自己认为的完美主义。

当然，营销在我自己本身看来，是一个服务行业，我们的目的是帮助企业或者产品做相关的工作，也就是说你的营销的服务成功还是不成功和客户的沟通有着很大的关系，对于客户沟通方面，其实更多是换角度去看待问题，和对客户的话语的敏感度，其实你可以从客户的一句话中就可以反映他目前的心境或者所面临的问题，其实在我们的服务中，你每天的工作就是为客户解决迷惑，但是事先你必须把你一些事情说的更为清楚和明白。

很多人喜欢把营销行业玩的很虚，这个虚并不是说全部的虚假，这个虚只是里面太多的概念主义，把一些概念提出来，当然做个人品牌，其实的话，在我们营销服务中，把营销的工作说明的直接点就可以，这样更有利和客户进行沟通，当然客户不理解，你肯定会有辣辣的感觉，你只能自己咽下，这就是一种经历，一份体会，在这些经验和体会中，你会成长起来，你会明白更多。

网络营销胡语：没有最好，只有最适合自己

在这几节章节中，主要是我的一些个人胡语，我不需要人人都认为我这样的说法是正确的，逻辑上也行不通，我只是把我的真实体会给大家，大家可以认真的体会其中的东西，在实际的操作工作中，你也经常会遇到这方面的问题。

在我看来，网络营销没有一种完美的营销方法，因为原因很简单，没有一种东西是可以放到任何地方都可以通用的营销方法，如果真的有，那么也随之会被取代，原因也很简单，因为如果大家都这样去做，那大家又再次在同一起跑线，客户如何选择？

在网上，营销的方法有很多种，这个大家也很好的理解，因为一个新的媒体出现，那就必定有针对这个媒体的营销方法，目前，在这些细分的小行业有一些这方面的专家，其实在我个人看来真正的专家是那些开发相关媒体的人，他们更懂得如何去运用，你只不过比较熟悉而已，所以，营销人不能跟着一些人群的后面，像一些门派一样跟着帮主到处炫耀，你要做的是提升你的内功，做到很好的修炼。

在网络营销工作中，很多人会发现，其实真正的有一些或者一类营销方法更适合自己，其实这是一种很好的开始，因为你自己的定位肯定是非常的清晰，你所要的东西也非常的清晰，你才会去选择。

当然这个过程是你要去尝试和实际中的，所以做营销工作的人会很累，会有很多的事情要处理，你所处理的更多一些数据的分析，其实在一些分析的过程中，你就会发现非常非常多的问题，解决他们，如何解决他们，就是你找到方法的最佳方式，同样也是你选择出适合自己的营销方法的方式。

网络营销胡语：给自己一个不可能失败的理由

很多网络营销人会觉得我这样做一点用都没有，我得不到我想要的效果，其实这里面的原因就是没有找到一个不可能失败的理由。

如果同行这样做得到了很好的效果，那你就必须要去分析他们的手段，他们的一些方法，然后在我们的工作中，我们是否可以运用去执行起来，如果他们这样做成功了，我们在他们的基础上更好的完善，那这个就是不可能失败的理由了。

在实际的工作中，很多人会感觉到，我这样也行不通，那样也不行，其实你应该做的就是分析为什么，多问自己为什么会出现这样的问题。

其实道理很简单，但是很多人就会把一些原因归结于外在的原因，其实这些东西都是一些次要的，你真正没发现的问题可能就是你在做这个事情的时候已经决定着是否行的通。一个很知名的企业家，他说过这样一句话，事情的成功与否，是在办公桌上就已经注定，其实你真正的体会下，真正的如此，如果你办公桌上的决策就是错的，那就不可能有赢的机会了，运气或者其他这些东西都只是次要的因素，给自己一个不可能失败的理由。

网络营销胡语：执行很重要，盲目的执行是浪费时间

目前很多公司都在说的一个词就是：执行，或者说执行力，其实这个道理很简单，你去做了可能就有赢的机会，不去做永远是起点，当然我不否认执行的重要性，做营销不执行就去死吧，但是盲目的执行可能是浪费你的时间。

什么叫做盲目的执行，就是没有确定好自己需要什么的时候，就已经安排去执行了，而且也没找到一种高效的运作方法，往往就会出现做了一半遇到问题做不下去等类似的情况，执行力在网络营销的过程中应该是非常重要的，但是在做的前提条件就是需要在分析对手，定制方案之后，更为合适。

目前，有很多企业为了增加一些信息量，叫每个员工都需要开设一个或者多个博客，然后不断的发一些产品信息，其实这类的机械类工作并不是说是有效的执行力，因为博客营销并不是发布一些产品信息就能解决问题的，当然纯粹是增加些信息量，或者说一个小目的的话，那为什么不用软件去执行更为合适呢，所以有效执行是企业或者网络营销从业者必须关注的东西。

网络营销：经验很重要，实战往往更符合实际

很多网络营销从业人士，可能自己的一些工作也很好的完成了，但是营销效果总没有自己想要的效果，而且每天不断的去看最新的营销理念书籍，希望在里面找到出路。

其实很多时候，经验在里面就起到很大的作用，因为如果你从事多年的网络营销工作，你就会知道，什么东西是你需要去做的，什么东西是必须去做的，什么东西是有可有无的。当然这些东西并不是光是嘴上说说就可以解决的，更多的应用到实战中去。

其实目前很多企业在做网络营销工作时候，可能方向也选对了，方法也有了，但是却并没有想要的效果，其实很多时候是忽略了一个实战性的问题，在实际操作中，并不是说你想如何就如何的，很多时候是建立在不同的基础之上的，比如说一些公司，他们缺少执行的营销团队，那就必须选择外包，或者组建，所以，实战性永远是营销领域不可缺失的一部分。

网络营销：坚持往往比你重新选择更有效

对于很多公司在做网络营销的时候，他们往往会犯下这样一个错误，那就是虎头蛇尾的现象，一但做了几天，不见得有什么效果体现，就立马更换方法，其实对于很多公司来说，在这些过程中，就已经失去了原有的竞争力，坚持下来往往会发生质的改变。

很多网络营销人对于 seo，或者软文营销，或者其他营销方式都很熟悉，对于 seo 来说，现在越来越多的人在谈论坚持，其实 seo 等营销方法本身就是一个网站的一个质量提升的过程，网站的质量上去，seo 自然不会差，所以这样的一个过程肯定是决定的。

如果你目前就面临着这样的一个问题，那请不要轻易的说放弃这种方法，因为很有可能在努力一段时间，你想要的效果就出现了，很多人死在前天的晚上而已，对于网商来说，在互联网这个大环境下，很多时候大家是站在同一起跑线上，所以很多时候，你只需更坚持的久一点，很多对手已经离你很远。

网络营销：如果你没有耐心，那请别做营销工作

我个人对叶茂中先生非常的敬佩，并不是因为他现在取得了多少成绩，而是他的一种精神，他说话这样一句话，因为他从事的是电视广告，他往往会因为一个创意的问题，就坐着近半天，一天也是经常有的事情，这就反应了他有多少强的耐心和抗压能力。

目前很多营销人的浮躁心态已经成为了大家的共识，可能读者你就有着这样的浮躁心态，可能你觉得我说的都是些废话，可能你觉得我说的太过传统和啰嗦，可能你是对的，但更有可能的是你刚刚接触这个工作，或者没有这方面的经验，你必须静下心来进行学习，目前网络上也有很多的个人网络营销工作者，其实他们的一些精神很值得大家去学习，一些网络营销人往往都有自己的博客，那么如果他坚持着每天都更新着自己的博客，这就说明了他的一个心态和心境。

老谢的网络营销观点篇

Seo 观点

从目前来看，在网络营销领域，大家对于搜索引擎优化抱着巨大的兴趣，不少的网络营销人其实就是一个网站的优化员，可见搜索引擎的魅力。

搜索引擎的发展，我本人是见证了很多，但是为什么我不做 seo 工作，或者我不从事这方面的一个工作，并不是因为我在这方面没有接触，而是因为这个行业本身所决定。

目前很多 seoer 每天的工作就是不断查看相关的关键词信息，看看网站的排名，看看自己的一个 seo 工作，其实说到底这些工作固然很重要，但是更为重要的是你从事的 seo 工作的一个心态和观念的问题。

Seo 观念需要转变

有很多 seoer 利用网站内容把 seo 做上去，就认为 seo 是以内容为王，很多的 seoer 把外链工作做的很好，就认为 seo 是外链为王。然后自己大力的宣传自己的一些理念或者方法，所以目前的国内 seo 行业非常之杂乱。

我们分析一下 seo 的产生原因，seo 是利用在搜索引擎上，有着更好的表现，使得搜索引擎对该网站有着越来越多的重视，从而使得潜在用户在查找相关信息时，有着更好的表现机会。

而搜索引擎是需要什么？当然是高质量的网站，如果不是高质量的网站，你各方面的表现都很不错，那我们就可以断言，这个搜索引擎是失败的，也就是说用户不会使用你的搜索引擎，目前国内的百度搜索引擎，虽然很多东西存在着一些技术缺陷，但是一些高质量的网站，在搜索引擎上面不可能表现的很差。

在未来的几年内，我可以大胆地设想，seo 方面的工作会越来越少了，因为公司全部可以把一些工作都安排到执行团队里，比如说内容建设，那就可以把这些任务或者规范给编辑部，所以说，seo 的技术部分，就不需要有生存的道理，当然由于很多的公司对这方面的意识很差，可以通过一些 seo 营销顾问的帮助，相信这一些岗位上，数量有所增加，这个也是 seoer 从业者的一个发展方向。

记得在 09 年初的时候，淘宝屏蔽了百度，目的很简单，因为对于淘宝来说，他不需要从搜索引擎方面来更多人的关注，它的品牌已经在网民中根深，而且它自己也有一套竞价排名的机制，不需要你百度搜索引擎来瓜分我的蛋糕。

由淘宝的案例就可以看出来，搜索引擎只是网络上一个小部分，并不是全部，如果你仅仅的把搜索引擎作为自己的营销成败的标准，这个不符合逻辑的，因为它本身就是一个工具而已，如果我的一些产品，我的网站，大家都很熟悉，就算没有搜索引擎，并不会影响到我什么，那你的营销工作可谓做的相当成功。

网络营销：软性营销必定会成为以后的发展方向

在前几年，很多企业不清楚网络是个何物，在网络上做广告更不清楚这个是个啥概念，所以硬性广告就很好的符合了这一点，在一些媒体上，利用小广告位或者说是一些的广告网站页面，利用弹窗等各方面的形式展示给各位，就可以很好的搞定。

但是随着网络上的广告越来越多，不少的商家还是死钻着这些广告位，他们不惜重金，开展各类工作，其实对于目前网民用户来说，已经早就对这些信息产品的疲惫，甚至抵触的情绪，比如说你在看一个电影的时候，突然跳出个 kfc 烤鸡翅的广告视频，你的感觉是如何？其实很多时候，商家也很清楚这些现状，但是很多形式，还是这样去做，因为这样更为直接，感觉更为快速。

软性营销的概念很简单，其实就是和硬性营销所对立多的，硬性营销是直接的表明一些产品信息，而软性营销就是潜移默化的展示出信息。

在这方面《软文学习钥匙》这本书已经有充分的说明，我也希望我的这本《网络营销日记》能得到营销人的共鸣，共同把这个行业更好更健康的发展起来。

