

网络行销赚翻天

世界第一行销大师亚伯拉罕互联网行销策略

我们请到了 3 位在在线行销、战略和战术方面卓有建树的专家。诚如我们早先所说的那样，我们拥有他们如泉涌般的在线行销智慧、能获得巨大财富的措施、能快速传递的成功经验和举世瞩目的长期战略利润。他们明白，此次会议的目的便是帮助诸位获得闪电式的突破，非常有意义的突破和意味悠长的决定性突破。他们曾残忍的将拇指扎破立下毒誓，要将你们从地球带进天堂。我应该指出一点，他们分布于全国各地，他们中的许多人愿意为诸位牺牲他们的个人生活，因为他们也有家人或美丽的女友，他们能享受比改变诸位的命运更有价值的事情，但是他们并不在意牺牲，因为诸位就是他们心中的一切。

肯,你在吗??

肯:我在这里。

杰:好。我们非常荣幸，我不打算审判诸位、我不打算让诸位变得不可一世、目中无人。但是肯·麦卡锡，我想让你帮我，也就是搬搬舞台，让他们对着你，和你的两位同事，这样我们就能聆听你深邃而广阔的理念和专家意见。我想代替他们对你表示应有的尊敬。那么你愿意从现在开始演说吗？

肯:当然。我是肯·麦卡锡，与我一同到来的还有两位同事：佩里·马修和布兰德·沙拉。我简短的介绍一下自己，我初次下海经历是推广会，一种非常不错的商业培训，因为当 8 点钟的时候，要么你能有满座的听众，要么什么都没有。来不得半点弄虚作假，这样的经历告诉我，要成为一名成功的行销人员到底需要些什么。然后我寻寻觅觅，费尽心思。我曾对教育心理学-人们处理信息的方式非常感兴趣。我曾在许多大学教书，做讲师的助教，比如哥伦比亚、麻省理工和纽约大学。当时我通过直接邮件继续从事商业活动。我将自己在认知心理学方面的研究应用到现实中，并将我的街头推销技巧汇编在这个奇妙的媒体里。我努力的使用直接邮件，并以此谋生。

我们正在策划惊天动地的大计划。我认为我们在...我们曾有过许多
YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

网络行销赚翻天互联网行销策略

并迅速将我使用直接邮件的经验，与当时一些非常有趣的数字媒体和多网行业几乎是一片空白。长话短说，举办过非常超前的研讨会，甚至谈论过网络行销主题。我们有一位叫做马克·安德烈的讲师，他是浏览器色媒体，同时我热衷于从 0 开始讲解这些媒体，告诉人们互联网是怎么样的一个直接行销媒体，一个曾经需要花费很长时间去了解的信息，但的两位讲师，对此有非常深刻的认识，我想给诸位介绍二位佩里和布兰德。佩里来自现实中的推销世界。他供职于工业市场。等会他要给大家谈关于细节方面的东西，但都是关于向制造型企业推销非常昂贵而精致的设备。他曾任中西部一家在艰难中挣扎的小公司的区域直销总监。他神奇的运用直接销售法则，帮助公司实现了非常有吸引力的目标，干的很漂亮，随后他辞职做了一名顾问。他一直在做互联网方面的工作，但司和服务公司，向顾客推销更多，留住更多顾客。佩里是一位多次参加我主持的培训的大学教员，所以我曾见他许多人合作过。正如诸位今天所见，他是一位天才讲师。

布兰德·沙拉的背景非常有趣，并且令人惊异。我相信，当时他还在法学院上大二。他也从事过直销。他有一个销售组织，招募、培训、维持和激励一种销售力量。当然这可能是从事销售和行销的人们能参加的最好的培训。然后他被互联网迷住了，很快他就发现，搜索引擎才是关键，或是关键之一，在互联网上获得成功和利润的关键。之后他成了这个领域的超级专家，然后他开始迅速的发展和前进，我善于制造混乱。这样很不容易，几乎需要耗费一生的心血。1989 年我移居至旧金山，媒体方面的实验，结合在一起。如今我们知道 CD-ROM 产品，但这是前 CD-ROM 时代。我很早便开始涉足互联网。当时旧金山的数字媒体与互联网的发明人，我的一位学生里克·波斯，他负责普及互联网，在 1994 到 2000 年为网络提供财务支持。我还有许多卓有成就的学生，他们于亚马逊、Hotwater、雅虎干出了一些令人瞩目的成就。于是，我回到他的特是如今，在 2005 年，这已经是一些妇孺皆知的东西。事实上，今天在场 Google 广告词

方面的绝对领军人物，Google 广告词是一种非常重要的行销工具，他将在互联网的世界里他变得更让人着迷，并成为了在使用 Google 广告词的出神入化用于，帮助零零种种的公司、出版商、B2B 公为什么我不用构建与互联网无关的生意，来证明这一点呢？在 2004 年一 YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

月，他开办了一场销售典礼。在第一个月，他们就完成了 1 万美元的销

这就是我和我们的两位大学教员，我们准备好了。

杰:好，肯。我们要纠正一点，我想问问你，但你可以随意回答。

诸位有肯、我、佩里和布兰德，几天来，我们一直自作多情的为您规划您的命运，我们愿意如此，因为这对您有很多好处，我们要诸位以快速、清晰的方式前进。肯打算实施诸位非常尊敬的3项协议，在中途我可能会打断诸位，并加一些解释、问题或让诸位用别的方式将他表达出来。但是除此以外，我希望诸位能做的更好一点，获得进步，我们希望诸位能有闪电般的变化。但是他们同意，团队合作也没有错，如何整合并继续执行一个战略。就从这里开始，肯，为什么我们不从这一点开始谈起了，我会时不时地插几句话、提几个问题、做些解释或一些评论，好吗？

肯:非常好，非常好。我首推的是，像我这样把一支笔握在手里。

这只手什么也不要拿，因为你要留只手写字。明显，我这里有一些骨头。它们是被有意放在这里的，因为我想告诉诸位一个信息。诸位真的能获得，连绵不绝的利润，而不是可能获得，更有用的就是非常浓缩的教学经验。我强烈要求诸位充分利用这些资源。

好，让我们开始吧。互联网营销利润简单制造。有一千种在网上赚钱的办法。我们能讲上几周，但是我所推荐的是最简单容易的。非常有趣，我的经验。我们曾经像地球上的许多互联网淘金者、公司一样。这是最简单，最高效的办法。我们先来看简单的，我希望这没有冒犯任何人。

很好，让我们跳到下一页，也就是我说的“互联网营销的标准方法”，诸位将看到一堆字、横幅广告、推挽式的行销、点击进入的阅读材料、的强调特定的工具、特定战略、特定技术和新突破，所有这些材料的趣味性等等，都有自己的作用。但是如果你打算开始行动。一切会变得截然不同。你进入互联网时最需要什么，一个优秀有见解的观点。不是吗？有见解的就是说思考，对某事物优秀而有见解的观点。然后是工具。你博客、电子湾、自动应答器、SV、Java-我所见的互联网教育，只是片面
YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

售额，就在最近，他们一个月完成了70万美元的销售额-记住他们是2004年一月开始的。有零售也有批发。

份文件。不管你准备到互联网上干什么，记得带上它。如果你在以后的互联网生意中遇到什么麻烦就查阅这一页。它好像能包治百病。

位分享的最重要的一条原则。让我们看看"互联网变成一个互联网直销媒介"是什么意思。这一点与销售息息相关。不是吗？卖家把产品交给买家。就是这样。其他什么都不重要。

我想简单的回顾一下销售的历史，如果你不介意的话，让我们一起来回顾，我们可以看到自己曾经所处的位置，以及我们今天的高度。在买家可以真真切切的看到商品。他可以从卖家那里得到回应。他能看到，买家什么时候高兴，什么时候不高兴，他可以及时调整自己的推销方案。不管我们有什么样的推销手段，这总是最好的销售方式。一对一。

一个叫蒙哥马利·沃德的家伙开始利用一项全新的技术，在当时这是一些非常先进的技术，印刷、邮递、全国铁路网以及强大的生产能力。这些技术以前从未出现在地球上，而现在他们却一块出现在了美国。

同时人们也有非常大的需求。这导致了第一个价目表的出现。开始是蒙哥马利·沃德、然后是希尔斯，再就是成千上万的冒险家。价目表推销员的第一个困难就是，如何再次收集那些一对一销售员的回馈。如何在不用亲眼见到的情况下，将商品的体验传递出去呢？回忆的时候我情。历经许多测试、想了很多办法以后。我相信杰曾经花了许多时间来和诸位谈论这些法则。它们比黄金还珍贵。我们不知道现在有什么东西比黄金还珍贵-他们绝对是无价之宝，他们也是互联网行销的基石。所有的互联网行销都离不开这一点。

们听着很简单，但是做起来却不那么容易。我们讲的是 100 多年前的事在面对面销售，然后在 1870 年，130 年前，一件重要的事情发生了。一在 1870 年，发生了一件很重要的事情。指从开天辟地以来人类一直 1870 年以前，绝大多数的交易都是人对人的交易。一个买家，一个卖家，现在让我们来看下一页，“互联网是一个直销媒介” 这是我能与诸 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

看这一页，上面有很多技术概念，随着时间的推移我们会忘掉所有这一切，接下来，我们看下一页。

第二页：“用于互联网行销的系统方案 1 2 3”，再来一次，拿着这

现在让我们来看看直销。直销的优点是，我们可以同时向成百上千的人推销东西，而不是一个人。这样很好，而缺点在于他们无法看到商品。我看不到商品。我只能看标签，我必须调整我的广告。例如，我投放了一个广告，在上面加了一个关键字-你知道，通过看有多少人回应，多少人要求获得免费报表、有多少人打电话、多少人买-我们就可以测评沟通的效率。但是这样很慢，花费也抬高，做过直接邮件的知道。我们所做的是让我们靠近那种即时回馈。例如今天我对一部分做了一个关于谁会参加我今后将举行的一个研讨会的调查。我是今天快中午他们做成了图表，我确切的知道那些听众想要什么，他们的构成以及他们是从事什么的。单靠电话和邮件，你永远也没有办法完成这些，这简直是一个奇迹、那种速度-我们有了更迅速的回应。我要说的重点是，我们要利用这些回应。因为，让我来谈一些关于销售的事情，有时候，你得相信，销售完全就是培养最有效的说服力的技巧，或者思维控制。但现实销售，真正有效的销售，人人都可以从事的销售，却并非什么高深的说服力。它聪明的培养出一种回应艺术，它用以回应，你从顾客那里获取的反馈。当我说互联网让你能更快获得回应时，每个人都应该会迫不及待的想知道原因，因为这就是说，我们越来越像面对面销售了-利用大众传播媒体，它能帮助我们自动确定成千上万的人的地址。关于互联网还有一件令人振奋的事情，这一点很重要，我建议记下来，因为这是所有问题的关键点-互联网可以把建立关系的成本降到最低。现在，我就是通过网络对话，找到顾客的，对于以互联网找客户而言，一旦你开始做-一旦你做成了第一笔交易-一旦你找到了快乐的客户，地球上没有比这成本更低、更迅速或容易的维持和开发客户关系的它并非在你的销售月份中完成第一笔交易，这是建立一种关系，一旦人们光顾过你，他们就会一直这样 告诉人们-这样你的公司就会成长。的时候开始做的调查，现在快7点了，我已经获得了120份回应，我把方式了。我肯定，杰在训练诸位中的每一个人.那.才是能赚钱的地方。

...

YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

有一些能让互联网显得，比其他媒介更有趣的事情。互联网加速了反馈链。让我们再来看看面对面销售，我可以展示商品，查颜观色。这一切都实时发生。

第三件事情，当谈论在线销售时，我们很少提到它，但是有人十分了一本名为《媒介等同》的书。他发现所有的媒介：印刷、电视、广播、在线、计算机-相比其它媒介而言，人们更相信计算机屏幕。这非常、非常有力。如果你想想这一点，为什么人们更相信显示器？而数百年来印刷，一直是怀疑的对象，多年来，我们一直怀疑广播。以及电视-对这些媒体中的糟粕，我们都有切身体会。互联网上也有很多垃圾。但是它仍然很新，仍然很鲜，以及纯洁。有代表性的是，人们在电脑显示器上看到什么，他们就会认同什么。

我们已经拥有 3 种力量，迅速的反馈。为了维持某种关系，可以冲破任何困难。事实上这就是媒介，它拥有非常高的可信度，至少暂时如此。最重要的事情是-请划记这些词-互联网就是一个直接行销媒介。在“媒介”下面划上一条线，如果可以的话。这并非奇迹，有时互联网就是这样出现在人们眼前的一-只要把东西都放在互联网上，每件事情都会自己好起来。不，它不只是一个媒介，它还是一根导管。互联网也不是一片沼泽，不是一片无尽迷茫的深渊。它就是一个媒介。它是一种接近人的途径。这就是为什么，我们今天要在这里帮助诸位的原因了-向你展示最快、最简便、最容易的利用媒介，获取客户的方法。

关于媒介的另一件事情，就是认识到媒介可以做很多事情，很多不同的事情。你可以利用媒介做生意，你可以利用媒介销售产品、你可以利用媒介，向已经在你手中的客户，再次销售，你可以利用媒介，对向你咨询的客户进行跟进销售，我已经提过了保持关系。我们可以利用媒介，为客户提供服务。在我们翻到下一页前的最后一件事情。彻底的研究过它。它曾经被做成文件，一位斯坦福的教授，在 1996 年写 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

图形邮件。如果我要给自己所有的客户写一封信，而我有成千上万成本为零，在互联网上，也有同样的事情。

到 10000 的美钞，向你砸过来。一旦我建立了自己的电子邮件列表，而的顾客，我想让他们知道，我想一直维持我们的联系。你会看到，从 75

客户和前景-他们的一部分-对你做的事情和你买的东西非常有兴趣，你从未向他们提供过充足的信息。只是质量-只是诚挚-只是用处。你可以把龙头打开，然后让它撕开。然后最好的事情就是，你依靠互联网和他们越来越远，越来越紧。所以，如果有人和你谈论互相影响，就翻到这一页。这是一个直销媒介，它有魔法和各式各样的工具。

好，让我们看第二页。互联网讲的都是浏览量和变化。我喜欢它，如果每个人可以在“和”下面划条线。人们常常熟悉这种新媒介说“如果只有我一个人能获得更多的浏览量！如果我能有更多的浏览量，凡事都会迎刃而解，因为我知道如何解决。”我肯定你知道，如何通过你熟悉的，使用过的媒介转化。在互联网上也是如此，互联网是一种奇怪的动物。有时你可以将真实世界里的物事转到互联网上，有时你需要做一些修改，有时你互联网上能带给你在现实世界中，不可能得到利润。所以当你思考互联网上的问题时，保持开放的思维很重要，永远不要忘记两件事情-浏览量的报酬和转化的报酬。如果没有明智的报酬战略，没有人会在网站上做浏览量，找到这样的浏览量，然后在上面做一些有创意、有价值 and 可以赚到钱的事情。

互联网就是浏览量和转化。我通过这个讲的是什么意思？

很简单。有人找到你的图片、你想让他们做一些事情，不只是读、不只是享乐、开心或受教育。实际上，你要让他们做一些事情。当人们登陆你的网站时，人们能帮你做一点点事情。他们可以进行选择。他们可以举手说“再给我一些，这是我的邮件地址。给我发报告，给我发时事通讯，给我发链接。”或者，他们开始采购。这可是一笔很大的数字。当你考虑自己的网站战略、你的互联网战略，请注意，当人们登陆你的 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

时事通讯-时事通讯的力量。让客户的邮箱每个月生一次病的力量。

我认为，每一位聪明的直销者，了解并尊重这种力量，如果他们能利用好它。为什么我们一个月寄一次？因为如果我们少于每个月一次，他们就会将我们忘掉。所以，每月一次似乎是个最小值，我们每个月邮一次的原因是经济。邮费太贵。每天邮寄更是不可能，猜猜看？有了互联网我们可以每周邮寄，你可以每天寄邮件。我通过互联网预定了三种不同的时事通讯，每天阅读。我会从给我发时事通讯的人那里采东西。你的

五种方式。我打算谈谈他们，佩里要给大家讲其中一个，布兰德要讲另一个。

你可以购买浏览量，你知道，写张支票然后去买。这是一条途径，你可以这样获得浏览量。其次，我要告诉你，我的方法。你可以自力更生提高浏览量。你可以 PR 你的浏览量，你可以 JV 浏览量。这里是五个目录，我们还有一些别的办法，但是根据面包和山丘的说法：只有一个就可以赚钱，但这五个要注意的事情。我想说，你不必做所有的五个。你甚至不必做四个。我知道许多、许多人加上了第六个，有时是第七个，利用好这几个要素，他们可以在网上的渠道销售很明显，滚动的圆筒越多，就越好。但是不要认为你必须全方位掌握所有的东西，但是我只是想让你看看，大概是个什么样子。

它们都是些什么，以及为什么它们在互联网市场中，它们是如此迷人 and 下一个类别是抓住它。我的意思是，抓住它，我们就能占有搜索引擎。它们被广泛的应用于互联网市场。事实上，我们知道，现在越来越多的消费者使用搜索引擎，而不使用黄页。如今，黄页使用的越来越少，尤其对于那些熟悉互联网的人，黄页就更像是一个门掣，或者是在感恩好，买，买，我所说的是点击付费广告。你也许听说过 Overture。

现在 Yahoo 都在买这样的广告，从现在开始，我们就要使用 Yahoo。你或许听说过 Google 广告词。这些都是点击付费搜索引擎。特里将解释重要。这就是购买点击率的另一种方法。你可以买条幅广告...这就是购买。
YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

注意，让我们看看浏览量。我让佩里和布兰德加入的原因是，在他们的领域他们是超级明星。他们都很了解，转化进程。在他们的简介中也有指出，他们有许多在现实世界，非互联网中的经验，所以他们不只是赚到钱，幸运的敢吃螃蟹者。他们是一些真正了解商议行销和推销，并将这些都带到互联网上的人。接下来，我们看看浏览量，正确的看待浏览量。你可以把这些东西写下来。基本上，从互联网上获得浏览量有网站，你只能要他们做两种转化。你驱使他们向你咨询更多的信息，或者你要驱使他们或多或少买点东西。

这就是抓住。我称之为抓住，因为你不必为之付钱，利用自己的智慧，或别人的智慧，你就能实现这一目标。

增加浏览量的第三条途径，让你的网站自己增长。这就是说，依靠你的现有客户，以及现有浏览量，然后细心的，慢慢把这些东西，加入互联网因素。获取他们的电子邮件地址.向他们提供我所说的"电子糖果"。好，给你的顾客发一封邮件说，你好，我刚才和世界上最伟大的网球运动员交手了。我问他，让他在比赛中卓尔不群的事情是什么。我把问的内容都记下来了，我想发给你。登录这个网页，你就能看到所有内容。这是一个自主成长的例子。你可以利用现有的客户、铁杆客户。这很令人惊奇，许多公司并不这样做。我们应该这样做，我们提供一些有用的东西，以吸引客户过来，值得这样做。吸引客户的方法之一，发邮件，发明信片说“如果你登录该网站，你就会有一个惊喜。”我肯定听众中的每个人，都知道复制书写、或你本身就是一个不错的广告词撰写人，那就赶快去销售那些惊喜，以换取人们的浏览率。努力推销这些东西，你得达到一万美元的销售量，你才会获得足够多的浏览率，你只投入了一点点创意和时间，就为自己打造了一条梦幻般的销售渠道。这就是第三种方法-我们能购买浏览量，我们能抓住它，我们能让它自己增长。

YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

5 排列好的。这就是搜索引擎的工作，它为网站排位。作为交换，他们向使用搜索引擎的人推销广告。

很明显，排到搜索列表的顶端能有利润丰厚。如果你搜索网球拍，然后我就是排在第一位的网球拍网站。我所有的推销机会，便相对较大。事实上，正如布兰德等会要说的，他是如何建立他的软填料肉饼公司的。我是说，排到最前面，可能简单，也可能复杂。他将告诉你他是怎么做的。他排到了搜索引擎该类别的最前面，他也占领了全部的奶酪市场。我搜索网球拍。我想看到相关的大型网站，然后它们是以

1、2、3、4、

节时，我们给幼儿的某种东西，以便他能碰到桌子。搜索引擎市场，一言蔽之，就是我所说的"抓住"它。搜索引擎运作的方式，他们赚钱的方式--就是他们给使用搜索引擎的人们带来的结果。举个例子，如果

们认识和相信的人建立关系。如果你想一夜成功，这就能让你在一夜之间成功。在互联网上，做这些是如此容易。你可以使用电子邮件名单，而不是实实在在的邮件名单。许多、许多人都是通过与有实力的名单拥有者合资，而获得互联网财富的。在互联网世界中，我们称之为“连锁行销”。但是关于连锁行销有趣的事情是，它没有什么特别的地方。在说一次，它老的像一座山。但是，新的东西是，用于管理 JV 的软件，这种软件才是我们所说的连锁程序，它在起作用-你可以随心所欲的签署和发布。在过去，你还要担心，我下周给谁发邮件了，我得去印刷，然后此人便陷入了信件堆中-现在我们只能加强管理。

现在你学会了获取浏览量的五种方法。你可以买、抓住、自主成长、PR 以及 JV 浏览量。你不用做所有这 5 件事情。选一个你最喜欢的事情做，或者最有效果、你最擅长的事情做。有趣的事情是-一旦你开始获取反映、回馈和结果，你就会迫不及待的想获取更多的源浏览量。是一首歌，也是最新的方法。它是一种从来没有人见过的新方法，一种神奇的方法，我是使用这种方法的唯一一个人，忘记别的东西，跟我来。但是不论你选择哪一种，不要害怕互联网中的妖魔/困难-歌曲。那 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

市场和公众关系。公众关系是一种能提高公司利润的有效方法。有些人就是这样利用搜索引擎的--将它当作一个可靠的引导发生器。在互联网上，你也可以利用同样的工具、同样的方法。有多如牛毛的新闻出口、新闻网站，如果你所必需做的就是进入新闻流-你所处的-你在获得免费的浏览量,在你所做的事情下面做个标记。你让人们免费注册你的网站。这就是获取浏览量的第三种办法。把它公开。

最后一个 JV。我的意思是合资。这有点老生常谈。它也被称作为，了邮件的价值。我们所说的是什么？我们所说的是做另外一桩相关的生意，也许关联不是很大，但是与你所从事的事情相关-与客户有点相似，就像说“某公司，我想，以你的名义，给你的客户提供一些好东西，这的产品。多数人的消费抵制情绪，会降到最低，因为他们已经开始与我们能 PR 浏览量。我希望布兰德能讲一点关于新型超文本搜索引擎背面/认可邮件。这是我必须感谢杰的一件事情，多年以前是他让我明白是些让你看起来更友善，并能给你带来利润的东西。”他们听说这些精美

知道最常见的互联网行销，就是做信息行销。但是相信我，他们销售信息，销售物质产品，他们也在销售服务。

现在，想想，在互联网上销售信息需要什么呢？销售与之不同的物质产品，又需要什么呢？当你在互联网上/外发布信息，你要面对许多事实。第一，你必须是一个作家，要么你就得找一个能写的人-很能写的。因为这是信息行销交易的本质。在乔的时代，你要写一堆书，后把它们卖掉。现在这个游戏，需要使顾客满意，让顾客开心，以及给他们提供无尽的有趣的产品。有人善于写东西。有人善于构思。这就是信息交易的核心。

关于信息行销公司的另外一点，就是你必须比普通的促销者更优秀。因为，说起看不见、摸不着或闻不到的东西-你的故事必须足够好，才页外出销售信。因为这就是所需要的东西。

能达到销售的目的。这就是原因，我们看到 1012、14、30、32、64、128
YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

公司都在使用这样 **Eve** 技巧。他们没有变的神秘、奇怪甚至深奥。你们可能会在互联网市场上占据很重要的地位，但是他们不会付账、租金或者今天的面包黄油。我已经讲完了 5 种技巧。

好，让我们列出 3 个利润中心。对于那些寻找新机遇的人，当他们遇到互联网，基本上，有 3 种方法扒猫的皮肤。关于许多互联网行销教育的差异，便是对信息行销，这就是任何人，要在互联网上获得成功的唯一方法。很难从现实的销售类型中，找到相应的练习、事例和实现产品物销售来获得的。这里销售电子书-这里有钱可赚，但今天互联网上大多数交易都是常规交易，具体事物的交易，你可以在现实中找到更好的销售产品，在互联网上也是这样。

我把这一点题出来，特别提醒大家，扒猫的皮肤不止一种方法。你所事例。这是一种怪异的方式，因为在互联网上 99% 的盈利，都是通过实不是，我所知的成功的在线公司中的百分之 99 点 999，我所见过的许多可以听说过 **RSS** 费，棺材等等-也许这些事情听起来很玄，但有一天它相比，当你在线推销实物产品时，你不需要任何这样的信件。人们在搜索，我用搜索销售。如果我需要移动电话电池，我不需要 12 页销售

那么让我们简要的来看看。互联网非常简单。其中最关键的一点是，这是一个直销媒介。你要记住这一点，才不会走弯路。第二，互联网推广只有两件事，浏览量和转化。他们都很重要。两者缺一不可。第三，从本质上说我们有3种途径来玩这个游戏，你可以推销信息，你可以推销物质产品，你可以推销服务。销售这些东西是一件非常不容易的事情。我要强调一点，我看到如此多的人，从信息商人那里学习互联网营销的知识，接着就把这些信息营销原则用于推销物质产品。这样是生搬硬套。这是一个完全不同的世界，一项完全不同的生意。

增长，也就是，利用各种可利用的互联网媒介，找到你所有的客户和潜在客户在客户的名单，并与之取得联系，取悦他们，教育他们，让他们慢慢向你靠近。

我们有请佩里·马歇尔，他是点击付费领域的权威专家之一，尤擅是一个有效的流通量源，而且还是直销行业中最有效的测试媒介。他将为大家解释，你为什么应当特别注意广告词的原因。佩里，为什么不从这里开始讲呢？

长 Google 广告词。他将为大家讲述 Google 广告词，Google 广告词不但好，我要加速了，我们要讲其它产生浏览量的技巧。我已经讲过 JV 浏览量...如何以名单找到人，而承诺技巧又是什么；我已经谈过，自主 YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

婚礼的布置的要点。我用不着。我真正需要的是，真真切切的看到婚礼的用品，看到它们的价格，我要感觉到物品的像他们承诺的那样优质，清楚什么是送货、什么是合同-这些就是我想需要的。

当你销售实物产品，它是搜索而不是推销。实物产品真正的困难在于排到搜索引擎的最上端。一旦你能这样，你的下一个挑战，仅仅是雇一个好仓库管理员。务必确保自己已经买了好点的股票，确保它们质量不错，做好每一项准备工作，给顾客良好的服务，这就是你要做的。

我希望每个人都能明白，因为在互联网营销中，人们并不常常提到这一点，有两种截然不同的方法来玩这个游戏。一种是口头的，推广密集型，另一种则是搜索引擎，我要说，店主密集。我并非轻视，但是这是一个非常简单明了的生意。

划自己的婚礼，我知道我需要婚庆，我知道不用 64 页的销售信来告诉我，信，来说服自己，这块电池就是我想要的电池。如果我要结婚，我要筹

能搞到一份潜在顾客名单，然后开始培养这些潜在顾客。当有了搜索引擎行销之后，一切都变了。潜在客户手中握着一份卖家名单，他们跟在你后面。这是一种完全不同的商业轨迹。如果你无法弄清楚这一切的前付费行销，是彻底控制互联网行销的具体措施。

次搜索。2 亿每天都在使用搜索工具。他们就像是在挠疥疮的痒，而你要做的就是实时出现在他们面前。这样来考虑这个问题-这是广告史上第一次，你可以给买家做广告，并且只有他们点击进入，听完你说的话以后，你才会付给他们钱。在此之前，你会定制报纸广告、你购买电视时段，你发信件，凡所应有，无所不有。你不认识那个点击广告，需要购买产品的人。你希望他们买产品，除非如果他们找搜索的是新的轮胎，或心外科，或者别的什么，现在此人正忙着找东西。而现在，你可以投标，让投标起作用的方法是这样的，你选出一个能让广告引人注目的关键词，把它写在右边。你广告的重心就是——

因后果，你将坐失一些机遇。“我想他是 1999 年说的这些话，同时点击 "Go To"变成 "Overture"到 "Yahoo"搜索行销。他们是第一个吃螃蟹的人。而 Google 却做到了点子上，他们才是真正开始做互联网行销的人，等会我要解释？但是事实是，仅 Google 一家，每天便完成了 2 亿 YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

佩里:好。非常好。我会讲的快一点。请注意。我们要讲一些非常重要的内容。我只想说，我相信，点击付费行销是近 10 年来最重要的广告创新。这是个全面，客观的表述，我不是一个喜欢夸大其辞的人，但是我认为事实确实如此。让我解释一下-时过境迁，现在出现了许多新事物。肯已讲了所有人们可以用的技术，以及一些最新的时髦技术。而我说的却是一些完全两样的知识。我来解释一下它为什么别具一格。仍然活着的最年长的一位直销人士。他经营着哥伦比亚唱片和录音带项目，道布尔戴读书俱乐部，美国运通。大概 5 年前，他发表了一些非常有趣的言论。他说：“互联网上的搜索行销，是一种完全颠倒的广告形式，因为这个市场上的推销员，总是慢顾客半步。推销员、企业推销员 Lester Wonderman 我想他大概 80 出头了。据我所知，他是现在

在传统的直销媒介中，你要么拥有某种出版物、频道、或者你可以联系得到的邮件表。在点击付费的世界里，也有同样的事物，关键字。也是一个市场。所有的事物都有市场。

有多少种不同关键字组的可能？事实上，可能有无数个关键字，也就是说，在互联网上有无限的商机。你要迎合这些需求。这些都要依靠关键字。

我们有些做关键字研究的工具。关键字研究是市场调研。上个月有多少人搜索了“抵押率”？又有多少人搜索过“新轮胎”？有多少人搜索过“婚礼纪念品”？这种媒介与传统媒体之间的关键差异，在于时效你点击进入，然后写下广告，选择一个关键词，设定一个投标价格，然

出来。每个单一关键字，代表一个不同的市场'K 罗轮胎'是一个市场，'房地产研讨会'又是一个市场，'皮革皮夹'又是一个市场。“工程学教科书”性。你登录 Google.com，你可以看到写着“广告解决方案”的小链接，后输入信用卡卡号，Google 会收取 5 美元，数分钟内，你的广告就会 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

部分取决于，你打算在广告上投入多少钱。有人点击广告时，你只要付出标价。而此时，你也活了一个向他们推销产品的机会。你可以向他们推销实物产品，或虚拟产品，搜集销售信息-只要你想。但是这样的事情以前从来没有过。这才是关键，本质的变化。

关于点击付费，还有一些完全不同的东西，然后我们要讲的是至今仍保持不变的东西。在行销中，我们会提到人口统计学和心理统计学。人口统计学，讲的是人们住在何处、他们通常会购买什么样的车，他们加入了什么团体。心理统计学研究的是人们的思维，或人们会做出什么样的回应。搜索行销，就是一种心理统计学行销，现在人们在互联网上键入“抵押率”，这些人就是现在想了解抵押率的人。从某种程度上来说，你能以心理统计学的方法来看待这个世界。人们想了解一些东西，马上就可以从搜索引擎上找到答案，无论你身在何处，你可以让你的广告出现在，任何国家、任何城市。

有你要做的就是，你可以用你所有的任何一个广告、关键词，你可以写3个广告而不是一个，这些广告会随机排序，并做劈裂测试。在你的每个广告有10~30次点击以后，你知道那个广告最适用，你就可以在数小时内，对广告的词、短语进行修改。数据将自此两小时后发布，但不用多久你就可以收到回馈信息。这个广告最好，这个广告最差。人们喜爱这个创意，他们点击它。他们不喜欢这个创意，他们不点击它。这是你所见过的最快的测试。

任何曾经在其他媒介上，从事过直接邮件，或者任何直接回应广告，都知道其中的麻烦。你必须给广告标号，你必须给人们一些不同的电话号码或联系方式。我记得，多年前，我通常从杂志上获取这些信息。你交上去，这样他们就知道，你是从哪本杂志上看到的。就这样，通过追但是在点击付费营销及 Google 广告词领域，因为 Yahoo 的系统，这些都不复存在。但用 Google 的系统，你同时可以测试许多东西，因为所要记下厂家名字，然后说 department SR,然后他们会将你写来的东西 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

对于黄页上多如牛毛的小公司来说，这是显然是最有效的广告形式。这种瞬间的本性，将给你非常大的回馈。在用直接邮件的日子里，我们往往需要一周，甚至一个月。如果打印广告，需要花几个月。你筹划好广告、又要等着打印、等着出刊，然后再寄出去。接下来，开始有回音种种状况，你要做些什么呢？你又要重复整个流程，3或4个测试循环可能要花掉你1年。

了，但这可能已经是2、3、4、5个月以后的事情了。如果你想要改善这如果塔拉哈西（美国佛罗里达州首府）下冰雹，人们的窗户都破了，和破窗之类的关键词-他们认为当人们键入在找窗户修理公司时，能想得到的各种关键词，而此时他们的广告就会出现。整个过程只需要大概10或14分钟。现在你面前有很多观众在看着你，而且他们甚至可以让广告只在当地显示，而不要在其他地方显示。

然后一家有 Google 帐号的窗户修理的公司，选取了一个诸如冰雹、飓风追踪系统，你可以收集到线索，追踪系统会在很短时间内给你答案，不用你怎么动手，Google 的系统将告知你有多少人点击你的广告。创制一个

我们继续。你要为每一次点击付费，而不是每一个接触的人。再说一次，在一本杂志、直接邮件、媒体或广播中，你购买的是时段。在点击付费中，只有当他们点击了，你才付钱。所以点击付费，更为宽容。还有一件非常重要的事情。我将其表述为，开发秘密行动市场的潜在可能。在你的市场中有数百万个关键字，你碰巧要销售其中的一种。由数百个与你的产品相关的词或短语。人们可以键入所有的词。其中有极少数词或短语每个人肯定都会用到，而其它词则很少被用到。如果你想打败竞争对手，如果你不想引起他人注意，你能做的事情之一就是买一个你的竞争对手认为，微不足道的关键字。如果你卖抵押，你也许要依据抵押率投标、或再筹买一所房子的贷款的钱、或者什么类似的事情。押率，或者债务巩固贷款、或者类似的什么东西。这些短语都不贵，因为很少有人投这些词，所以没有人知道你在用这些词。但是总有你能用的关键字。你可以 5.5% 贷款利率投标，或者 5.25% 的抵

YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

新广告就像点击"创制新广告"链接那样简单。你修改一些词，保存、然后一切就好了。我不知道应该如何来强调，它的重要性，因为在一年中，你可以获得成百上千的回馈，而不是少许几个。所以你可以极大的提高自己的业绩。

还有一个区别就是 0 成本。我的意识是说，并不是绝对意义上的 0，次点击。在某些市场中，他们的拍卖价比这个高出许多。先前我谈过抵在任何地方。也有一些关键字的价格高达 10~20 美元。但是你的固玩这样的游戏代价太昂贵。如果你犯了错误，将会怎么样？你会浪费掉数千美元。互联网和点击付费的好处在于，它能让你找准方向，即使你把自己弄得像一个喝醉的水手。

而是建立一个网站需要多少成本？12、30 美元一个月？你的可见成本，只是你为点击广告而付的费用。Google 广告词最便宜的价格是 5 美分每押。在那里，抵押广告的价位通常是 5~6 美元每次，你可以把它发布定成本为 0，然而如果你要狂发 1000 封信，你要租一份邮件名单，有时它们最少需要 5000 美元。你除去 3000~4000 个名字，然后分发信件--你至少也要花 3000 美元，测试一种销售信。杜对许多小公司来说，

亚马逊联营程序，你可以把他们的链接放到网站上。然后如果有人买了一本书，亚马逊会付给你 5% 的佣金。他们月底会给你寄支票。

联营行销-通常不需要你天天读《华尔街日报》，也不用承受压力，词是在你开始联营程序以前，测试你的销售流程的最佳实验室。当你做广告的时候，你的浏览量会发生一种雪球效应。

所以，这就是点击付费行销，较之传统广告媒体的差异。现在让我们谈谈，它们之间的相同之处，从某种角度上来说，我们可以将点击付费行销和传统媒体看成是一种技术，但是原理是什么呢？其中的原理和记错，伟大的广告写手约翰·卡尔顿，他曾经为杰·亚伯拉罕找了一个它不是主流，但是我要说，互联网上数 10 亿美元的交易，大概是互联网上 20%40% 的交易都或多或少的与联营有关联。当你拥有一个非常不错的联营程序以后，人们会尽最大可能提升你的浏览量。而 Google 广告克劳德·霍普金斯 1918 年在《科学广告》中，所说的一样。如果你没有 YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

另外一个伟大的秘密行动技巧，就是只在当地做广告，或者固定的程式，或者固定的州，总之是你的竞争对手不去的地方。这可以作为在你将产品推向大市场以前的小测试。所以如果你只想在俄亥俄的哥伦布，或密歇根做广告。你不想让任何不在本州的人知道，你就可以使用这种广告，它将为你争取到优势。在互联网上，仅仅有凤毛麟角的事情，与他人无利害关系。他们可以看你的网页。他们可以看你到你网页的源代码。他们可以使用你的邮件名单。有一件事情他们无法办到-进如肯说过的，传统媒体、背书和合资已经过时。但是在互联网上，背书和合资却有着别样光彩，因为它们速度很快。一个可以在登陆联营程序后 15 分钟，收到他的链接。有了联营程序，于是我可以更明了。等到换了一个人，联营程序给他一个指向你的网站的超链接，然后他就介绍买家登陆你的网站，而你要付给他们佣金，如果他们介绍来的人不买东西，你就不需要付给他们任何东西。当然，还有一种方法，你可以加入你的 Google 广告词账户。你将了解到只有你自己可以知道的事情-通过 Google 广告了解你的市场。

下一个差异，与传统媒体相比，Google 广告是合作行销。现在，正

数百年来，还有一件事情没有改变，那就是测试你广告，回答所有问题、回应一切与你的广告相关的争论。你为它进行了严格的市场定位。然后创制一个新广告，努力做一个更好的广告。这叫做“海滩”或“控制”，这是挑选广告的最古老的方法，但是它仍然有效。

还有一个原则，这个原则出自罗伯特·科利尔。他有自己的“科利的脑子里。每个人早上起床的时候，都会思考一些问题，你和我，我们起床去洗澡的时候，我们洗干净然后去吃早饭，这时我们在思考问题。当我们坐在电脑前，我们会想工作。当我们开车时，我们会想交通。如果你是一位广告客户，你会告诉人们你在想什么吗，如果一位女士有头痛，她患了偏头痛，她会键入“头痛”，她会看到一个有网页上面写着：“如果你有偏头痛”，或者“你的头痛吗？”她会说是的、是的。如此一来，你便将对话刻入了她的脑海，她会点击广告，关注你所有的头痛尔信件书”，我相信这本书写于 1931 年。他说，要把你的谈话刻在顾客你把它投入市场，看看人们是否在意它。在 Google 中，你可以同时运作 2~3 个广告，通常到太阳落山的时候，你就能知道那个好点。这个有 2%，这个由 1.5%，这个是 1%。我找到最好的了，还有两个差的。删除差的，**YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

的《我的广告生涯》以及《科学广告》。8 遍”然后约翰做了。我将用到他的一些点子。

字很吸引人，然后人们会做出回应。其他信息则不会，在分类广告的世界里也有原则，年复一年打电话、寄支票或给自己寄一个带邮票的信封。些使用图形广告的例证，当年是他们只能在自己的网站上发布这种广告。告都是图形驱动的。但是在互联网上真正有效的却是文字广告，因为这里只有文字受用。对销售而言，图片并非必要。如果你有一张图片而没有文字，那样很难销售。如果你有文字而没有图片，你可以推销数十亿果你要刊登一张图片，它最好能比占同样面积的文字更有价值。

关键字，这个关键字价值 80 美元。杰说：“我要你读克劳德·霍普金斯让我们在 2005 年和 1905 年，互联网上的一些共性的东西。首先，在页面右面小 Google 广告是一种分类广告。很普通的分类广告。一些而现在，我们要让人们去点击。还有就是 Google 广告是文字广告。有一在 Google 上，只能用文字广告。这一点非常有益，因为多年以来横幅广告美元的东西。早在 1918 年，克劳德·霍普金斯就明白了这一点。他说如

能找到一大堆客户，而有些地方却没有。关键字也是如此，有些关键字能招揽来许多抱怨者，有些却能招来买家。仔细的选择关键字很重要，这些关键字就是钱，每次点击都可能给你带来，数美元的利润，或者相当于很多顾客的关注，每次点击可能给你带来一位顾客，而有些关键字则不会。那些无效的关键字，你可以将之裁掉，或者削减你的投标价。记住，你可以随心所欲的投标，从 5 美分开始一直往上。如果你投可以把它减到 60 美分每次点击，或者任何可以让你获利的价格。你的广告调到页面的底部。它不会引起人们注意，当然也不会有太多人点击，但是你的 ROI 能降到你期望的水平。

为什么点击付费广告不能获利，这个问题没有答案。这就像是在问，我能买到多少有可以给我带来利润的浏览量。点击付费广告有一条原则，它强迫人们将给每次点击付费。这样非常有用。如果点击是免费的，回到以前，你可以有大量的免费浏览量，而搜索引擎也可以有大量的免费访问者。你不必考虑，你要投多少钱给每位访问者。但是当你付钱给这了一个点击一次 1.75 美元的标，那样是不明智的，不过没有关系。你 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

解决方案。当然，一位老练的营销者，会让人们时时刻刻想起他们说的话。但是，他们偶尔想想无法帮助我们完成销售，他们会转向其他人。所以，你的职责就是，让我们的谈话持续有效，然后把他们导向我们的解决方案。因为你知道吗，如果她不买我们的药，或者你的解决方案，她仍然会头痛。除非你帮助她，没有人能帮她。

成功的方程式没有改变。我如何才能最小化投入，如何才能最大化收入。我一直在读《科学广告》，霍普金斯说，检验广告效果的最常见方式就是优惠券。优惠券提供了一个样本、一本书、一个免费包，这些都可以导致直接回复。因此我们可以了解到每个广告的效果。但是这些数据都不是最终数据。一个广告可以造成很多很多无用的回应。所以我们的最终结论，要考虑到每位顾客的成本，或者销售的成本。

在点击付费中获得成功的关键之一是：关键词之于点击付费，就相当于邮件表之于邮购。任何做过邮购的人都知道，买家是一些邮件表带来的。而其它的邮件表则不会。任何做过推销的人知道，在有些地方你

低了。如果你有一个新产品的创意，新的产品，在你投入数大笔资金开发这些产品之前，为什么不去做一些调研？看看有多少对这项创意感兴趣。你可以测试创意，在你投资前，弄清楚回报率。对于一家公司投入很期望能开发出产品，在此之后，他们又要去推销产品你一定要测试产品的生存能力。就用关键词调研，你可以知道人们在找的什么。

还有一件没有改变的事情就是，特色和利润。别具一格的广告词，独一无二的利润。例如，我的一位销售网络硬件的客户，他们有关于以太网术语方面的白皮书。以太网就是连进电脑的蓝线。我们筹划了两种不同的广告,我会告诉大家回应的深层差异。一个人说"常见的以太网术语。3 页指南，免费 PDF 下载。文字负责，定义简单。"一天下来，只有两个人点击了这条广告。然后我们做了一定的修改，把第二行和第三行换了位置，新广告有 39 次点击，有 20 倍的回应，因为我们把优惠放在第一位。这是一条不变的真理。

如果我们有时间看事例，你会惊奇的发现，细小的差异有多么大的 2~3 千万美元，至今不见任何产品的风险投资，2005 年并不顺利。他们 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

些访问者时，你就会考虑这些问题。点击付费广告是一个规划你的网站，并让它变得更好的地方。你让它服从你的需要-你想它为你完成多少销售额？

还有一个问题，数百年来都没有改变，你要做决定。我想开始做推销吗？我希望人们一登陆我们的网站就买东西吗？我想收集销售向导，并将其加入循序渐进的进程中吗？你可以让人们购买你的产品。我只是想告诉他们一些创意、给他们看一些我的产品，他们回去点击广告，然后购买我的产品。你需要做这样的决定。不是每个销售环境都很完美的适用于循序渐进式销售。不是每个销售环境都适合一步式销售。

当然，你可以将媒体混在一起。你可以从互联网上收集销售信息，然后当天晚上给对方发邮件。在第二天早上 10 点 30，他们就会购买你的产品。

还有一件没有改变的事情，它变的更好了，产品创意评估的成本降

门。这些规则简单而实用。第一条规则就是你的关键词，必须在一半的你的广告每 200 次搜索中不能获得一次点击的话,那你的广告根本就不相关。所以,朋友对不起,他们会禁用你的关键字或者广告,因为它们根本就不合格。

的结果就是当你搜索的时候,你点击的第一个链接刚刚好就是你所要寻所以他们要求你的点击率超过 50%,否则就会禁用你的关键字。这同时也意味着,无论你的关键字是什么,都必须符合你顾客的需求,并且,你写在广告标题上的 120 个字母必须抓住他们的渴望。

谁是出价最高的谁就排第一,出价第二的就排第二,出价第三的时间内能获得点击率。Google 有这样的条款叫做"点击率"。点击率是指,广告被浏览的次数,与广告被点击的次数。Google 表示,如果 Google 只会把链接放在那些人们会去点击的页面上。Google 要求找的。这意味着当你下次需要搜索一些东西的时候你还会选择 Google。第二件非常重要的事就是,Google

Yahoo 不会。他们用这个聪明的规则来决定谁排第一,谁排第二。在 Yahoo

只取正确的,并且会给予建议,

而

YOUR LEARNING PARTNERS 一句话,一件事可以改变人的一生!

=====www.abraham01.com=====

以改掉网站的 URL,这样点击率也会有急剧上升。你永远也猜不到,人们会对你放在首页的内容如此敏感。在做完这些以后,你可以告诉自己,没有测试,就不要做广告。这是一种习惯性的心理学事例。记住,以看到修改的成效,而在 10 年前这简直是天方夜谈。

还有一件没有改变的事情。如果你在销售中感觉越来越好,这就是说你有能力在点击付费搜索引擎领域击败你的竞争对手,你能买更多的横幅广告,你可以买更多的连锁广告,无论什么样子的广告,只要你想买-如果你能比别人多赚一点,这些增长,能给你带来巨大的利润。你可以成为你的市场中的强手。现在真理就是,大多数互联网营销者,基本上不明白测试有多重要。他们不知道测试和回应的力量。如果你的销现在我要讲快一点。我想告诉你一些广告词的规则,以及一些小窍门作用。你可以将词,改成简单的词,这样可以将点击率提升 50%。你可以去登陆 Google 账户,你可以修改并保存广告,不用多久,你就可销售流程比别人好 10%,你就可以获得 2~3 倍于他人的生意。

就排第三。纯粹是建立在竞价基础上的。而在 Google 则不使用这种方式。

否要在企业联盟上链接广告,要链接多少。最首要的一点,为了测试和一些其他的原因,一般最好不要一开始就在企业联盟上广告。一旦你测试完成了,然后你才可以开始在企业联盟上链接你的广告。并且,企业我不会这样。第一行你可以写 25 个字,然后是第二、第三和第四很重要的。每一个都影响着你的反映,所以最微小的一个变化,大小写的变化,网页地址的变化,动词的变化人们都能看到。你是否用一个有力的动词,如袭击和一个普通的动词攻击对比一下。袭击与攻击相比强度要大的多。如果你在销售战争艺术影片,你说幸存于袭击当中,就要比幸存于攻击中要好的多。它只是内部影响,但是影响很大。这些都是这样的。

过一种叫做 AdSense 的东西运行在美国在线搜索,Ask Jeeves,网景,纽约时报网站,还有其他上千个网站上。Google 广告被放在那些网站的页面上。Google 同时也付给那些网站一部分的广告收入。如果你纽约时报的网站浏览关于 Jack Welch 的有关他新书的消息,你就有可能看到 Google 上面售书商关于 Jack Welch 的新书的广告。因此你必须决定是联盟上的广告往往没有直接从 Google 搜索广告那样来得有效。你应该获悉这一点。

行。你可以写 120 个字,我要说我想告诉你的就是一个字母和单词都是 YOUR LEARNING PARTNERS 一句话,一件事可以改变人的一生!

=====www.abraham01.com=====

很多广告,然而我们怎么决定谁排第一、谁排第二、第三、第四、第五、第六呢?相对于别人来说,你的排名决定于你的竞价与点击率之比。这常且平均的,而我的出价是 1 美元。现在如果你写了一个广告而它的点击率是 2%,你要保持与我相同的排名,你只需付 50 分就行了。如果你分开测试一些广告,它们的点击率之和是 3%,你只需付 33 分就能广告编写者。因为你写了一个比别人好 3 倍的广告,所以你用相同的钱获得了 3 倍的信息流量。我与一个同事一起写了关于这个的书叫做<高 Google 要的是广告的点击率而不仅仅是高出价。他们解释:我们这里有的就是说,打比方我有一个广告的点击率是 1%,这个 1%的点击率是正保持与我相同的排名了。所以 Google 把这些奖励措施应用于那些好的分俱乐部>,也是每月来排名的。我的一些学生的点击率是 20%,50%。每当他们的点击率高一个百分点或者两个,他们就可能会比其他竞争者少付十分之一的钱。

第三就是企业联盟。Google 广告不止是在 Google 上面。他们也通

的详细目录建议工具，在这两个工具里大家可以查出有多少人正在搜索。我要强调的第二点就是分离/分裂测验。你一直都是在分离/分裂测验。你一直在寻找一个更好的地址，更好的地址。你所运用的是一种进步了1%，下一周就要2%，再下周0%，再下周3%，再下周1%，这些起步一直都在累积，你就会成为你的市场上最好的一个。

径，点击你理想的区域，或者去销售。通行证。你可以成为其他人产品的会员，直接进入他们的网站，或者把他们带到能指引他们去往其他地址的首页，你甚至没有必要有一个产第四点我只想简单的提一下，只要你注册成会员就可以买到 Google 第三，你需要改变途径。有像 HyperTracker.net 这样的工具，那里有很多的东西。Google 就有一个这样的工具，可以改变关键词搜索途叫做 Kaizen 的日本观念，不断的追求改善的更好更好更好。如果这周你关键词搜索就是市场调查。所以那里就会有像 WordTracker 和雅虎我会给你一些技巧，然后就把它交给 Bred。

YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

我要告诉你们的第五个方针就是，你要有引导别人的能力，当他们点击你的网站的时候，你可以在网上把他们带到任何你想带他们去的地方。你不需要把他们带到你的主页，我建议你也许不应该那样做。网站的主页对于大部分人来说就是他们决定何去何从的地方，及下一步要访问的地方。嗯，你不需要那样做。你不需要那样做。如果你在网上一家网上服装店，你卖的商品有衬衣，领带，西服，休闲服，鞋子，袜子，贵宾式的红丝绸领带，当他们点击你的网址的时候，你不想把他们带到必须点击链接才能找到红丝绸领带的位置的店前页面，不，不，不，大大，大的错误。当你用红丝绸领带作为关键词为它来做广告的时候，他们看到这个红丝绸领带的广告，就会点击这个广告。你正好可以把他们满足欲望之间最短的距离。那就是我们所得到的东西。

带到有红丝绸领带的那一页。这样对于他们来说访问起来更简单。"是的，我想要那个，就把它放到我的购物车里，点击这里，进入。"那是欲望和

那对你没有任何的帮助。你只需要对那些能给你带来帮助的事情多加留意。

好的提示。

作为这一轮当中的第三个—这样说—我所要谈论的大部分都是有关于实体搜索引擎的优化。从总体上来说，我要指出两点。搜索引擎的优化范围通常就是目录空间中所给出的东西。真的有一点用词不当。搜索网站可以排在更高的位置，这个领域通常被叫做搜索市场。所以即便是这里的优化真的指的是你对你的网站进行优化，但是在这个讨论中你也会看到，即便是你对自己的网站采取一些措施，使其在自由搜索的结果中处于一个比较高的位置，并不是取得免费搜索引擎交易的最重要的事情。所以搜索引擎的优化就是指它所查阅到的东西，那并不是我们要谈论的内容。但是我只想说，我要谈论的东西叫做搜索引擎营销。之后，下面那就被称为付费搜索和非付费搜索，也就是通常业内所谓的实体搜谈到这一点我就要交给 Brad 了，因为他在获得交易方面能给大家很引擎优化，或者说 SEO 工作通常是指当有人搜索同类网站的时候，你的我们谈到付费点击，或是付费搜索的时候，我们所指的通常 SEO。但是 YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

品，这是在你开发一个产品前对产品检测的最佳方法。你可以开展一个销售别人产品的生意，然后当你具备了一定的经验，一切都能正常运转的时候，一切就都有可能了，然后你就可以从某个制造商那里取货，用你自己的品牌，你就拥有了一种产品。

写上你要找的关键词，或是其他任何东西，当你做完了市场调查以后，你就销售一种新的产品，你也知道这一定会成功，没有任何风险。我要说的第五点就是，这是一场把你网站来访者的美元价值最大化的比赛。那就是你进行测试的目标。

下是什么关键词带来了顾客，你就用这些自然搜索目录中的关键词来优化你的网站。你的搜索引擎的优化是基于那些能够带来顾客的关键词。而不是那些让人厌烦的东西。在搜索引擎的优化当中，你不是要竞争，第六，这就让我想到了 BRAD，你留意一下付费点击，之后，观察一

完成的任务。所以问题就是，因特网是什么时间发明的？但是当我问人电脑连接到一起，通过电线来发送交流信息的时候。

缪尔·摩尔斯第一次用电报发送电子信息时，那确实是人类第一次电子化的通信。当然那也是历史上意义深远的一刻，人们无需再同一个地方就能进行交流，只要在两端同时安装接收器就可以了。而且那也只是单端交流。

因为那是人类进行的第一次双端对话。而不在同一个地方。不在同一个空间。但是需要双方同时都在。所以因特网，所发生的改变就是你有一个网站，一个访问者，仅此而已。有一个人来到了这个网站，就得到了信息，这种方式超越了电话，超越了电报，他们真的可以从网站上和因特网上得到信息，以这种双端谈话的方式。

们这个问题的时候，或是问观众这个问题的时候，人们通常会说，是1959年，60年代后期和ARPA网络一起发明的。当政府和国防部首次把几台在1876年，亚历山大贝尔，发明了电话，那当然是一个巨大的进步，但是如果你想一下电子信息交流和因特网，若追溯倒1844年，当塞

YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！
=====www.abraham01.com=====

的广告，就是付费搜索，实际的搜索结果是在中间，实体搜索结果就是我们在下面几分钟所要谈论的内容。

但是，在我开始前，我还要用一点时间来说一下我们在此要做的东西的时候，你打算保持在那里就是一个意义深远的想法。把整个商品都放在一个透视图当中，我喜欢经常谈论电子交流，交互式的行销。对交互式行销最好的定义就是发生在时间和地点以外的两种交流。我要提到这一点是因为当我们想到有人急切的想找到我们所出售的东西时，我认为这是很重要的。不管我们是在引导生产，或是真的想从网上做些销售，因特网到底是什么，它是怎样运转的，你对它有什么样的看法，我喜欢把它想成两种方式的对话，独立于时间和空间的两种对话。这种想法将说明我们这里所要谈论的问题，现在就来着手我们所要索或实体搜索结果，所以如果你进入Google中，Prerry所说的在右边情，当我们发现人们，像Kim在最初所说的，当人们正在寻找你所出售

总体来讲，我认为这是值得你花时间的，让我先给你六个理由。不管你在销售什么产品，也不管你是怎样销售，注意一下实体搜索引擎行销。也就是你们通常指的那个免费搜索引擎的优化。

首先，它是免费的。当我们想到投资回馈利润或者是类似的事情时，那真是一个有利的优势。

事实上当有人到你这里获取你的产品或服务信息时，不会花掉你的一分钱，那是一个有益因素。

第二点--相对于收费的引擎行销来说，从实体搜索引擎中你会得到更多的点击率。

你在有机搜索引擎中取得了一定地位，事实就会是：更多的人会来点击免费搜索，而不是附带广告费的。因此不如把重点放在实体搜索引擎中，你可以获得比付费搜索中更多的来往交易。

正如 Perry 所说的，关于付费引擎最重要的一点是你发启一项 10 分钟的活动，然后会花去多于 10 分钟的时间去获得免费的搜索引擎。一旦 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

我认为在我们谈论搜索的时候，谈论对话的时候，想一下这些问题是很重要的。用纪元这个词来想一下人类的双端谈话。所以今天我们可以给你一些策略教你怎样增加交谈率，或是怎样做到这个，或是那个，但是想一下这个问题，你所要做的事情就是与你的期望和顾客进行双端时起的唯一区别就在于宽带的宽度变得更宽了。

以此观点，从总体来看，让我们用一种简单的方法来讨论一下整个问题。如果你想把一个圆在中间分成两块，这样你就有左边的一块和右边的一块，如果你想要的话就是两个半圆。在左边你拥有交易在右边就是转化。随着你对网络行销和交互式行销的深入了解，仅此而已。任何一个分成两类的东西，交易和转化。今天大部分时间我要谈论的就是交易。特别是实体搜索结果。怎样通过搜索引擎让网站访问者来访问你的网站。

谈话，我认为那是非常重要的。所以我会说网络是发明于 1844 年，从那

第五，在实体搜索中你的所需要花的费用一直是最底的。那就是说你很简单的就能获得投资回馈利润。所以你在实体搜索中，和在自由搜索结果中为排在前位投入的时间和努力，将会有个很好的投资回馈利润,尤其是在总体时间上来讲。即使你的所有商品都是外部采购的，即使你花了高价，即使你什么都不知道，你花了太多的钱，你只需要做很少很少的工作维持你的经营。你通常还可以得到很大的投资回馈利润。哪怕你付出了太多，其实我不建议你们付出太多，但是就算你真的付出了，运用实体搜索引擎交易也可以很容易的从投资中返回资本。

第六点，很多人不会预先思考，所以让我来为大家解释一下这一点，第六点，可信性。把重点放在实体搜索引擎营销上的第六个原因就是可定的搜索词，他们总是会认为排在第一位上的公司就是最可信的公司。搜索词，排在第一位的他们就会认为是质量的领先者，他们认为是一个很好的公司。他们认为那就是行业当中的领头羊。所以如果你把重点放在实体搜索引擎营销上，你可以在搜索结果中排一个较高的位置，你的目标市场自然就会认为你是行业老大，不管你在什么行业。

信性。在这一点上我只是说很简单，当人们访问 Google 时，他们输入特是对还是错呢？--那是事实。当人们访问 Google 时，他们输入特定的 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

第三个原因--我想让大家注意的是：为什么实体引擎营销是很有意义就是--因为你能。不管你的预算如何，也不管你现有的技术水平，如果你学了关于实体引擎营销的一些东西，这就是你能做的事情。你不必是一个伟大的程序师，你的员工中也不必有伟大的工程师,这不是一个火箭科学，不论你什么水平，无论你在什么职位上，这就是你能做的事情。

还有普通的付费点击广告，可以设立，但是需要花时间去设立。但是你必须总是特别关注他们。你不得不花很多的时间去关注他们，改换广告，测验，并且写出新的广告。在实体搜索结果当中，维护费用少。所以你想从中获得更多的效益，这只会花很少的代价，而且你只需要很少的维护费用。

第四个原因维护费用更少。Perry 所说的广告词活动和建议活动，

的钱，得到了很多的转变，通常都会有绝对的投资回馈利润。但是事实上它在实体搜索结果中表现的并不是很好，所以我要说一下这一点，某些人已经注意到有些大公司根本就不在意实体搜索引擎营销，所以也许你也不应该去在意。我认为那是错误的，因为那只是在大公司当中，当他们知道在过去的一两年里实体搜索引擎营销从付费搜索中得到了如此大的利润之后，那只是刚刚好。仅仅是通过付费搜索他们就可以在网上销售很多的商品，那是很可观的，所有的实体材料像是被搞乱了，好像是无法抵抗的，它好像改变了所有的时间，它看起来比实际更麻烦。所以很多网上成功的大公司甚至不会在这个空间里玩。但那并不意味着我们也不应该在这个空间玩。

所以我想说，的确有很多的公司没有把注意力放在实体搜索当中。

但是如果你理解这样一个概念，有越多的人点击免费搜索结果，与它在这方面的花费相比，就越便宜。这就是你在实体搜索中付出的任何努力都会得到很好的结果的原因。

YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

所以这就是我认为在搜索上下功夫是有意义的六个原因。

下一个问题就是人们为什么不把精力放在实体搜索引擎营销上？

让我们花一分钟的时间来讲一下为什么你会看到很多的公司没有把精力放在实体搜索引擎营销上。让我给大家讲一个例子，办公仓库，办公用品，台灯，或是其他任何他们所销售的产品，你将会在自由实体搜索结果中看到办公仓库。你将会在付费搜索当中找到他们，他们在网上搜索营销当中真的花费了巨大的财力。当然他们这样做的原因就在于投就是你缩短了个人关键词，个人对话，事实上你知道你花的每一分钱能赚回多少钱。所以从一个投资回馈利润的立场来说，办公仓库花了很多公仓库在网络市场中一直处于领头位置。他们的年销售额超过了 20 亿美元。他们在网上销售很多的产品。如果你在 Google 网上搜索办公桌，办资回馈利润是绝对的。正如 Perry 所谈到的，有关付费搜索的重要一点不要在意很多大公司没有这样做的事实。有很多的小公司都在这样的运营。那些没有对付费做出预算的公司，在本空间以外也有很大的交

这方面来击败你的竞争对手。那是一个很好的事情。所以你越是了解你所做的事情，你就能从投资中获得越多的利润。

付费搜索的缺点就在于，第一-它不是免费的，你必须投入资金。

第二个缺点就是要对它进行彻底的了解，随着竞争的愈加激烈要想真正的击败你的对手，需要时间。越来越多的公司开始意识到了这一点，点击费用也呈上升趋势，点击费用是越来越高。这就需要花越来越多的时间以变得更有竞争力。

第三个原因就是点击通过率低。有时也就会导致第四个原因。你可以把那个划下来。无论你的点击通过率是多少，也不管你从付费搜索中获得了多少交易，那将会比你在同等位置的免费搜索页面中得到的要少。所以一定要记住把你的注意力放在实体引擎营销上，这是值得你花时间的，因为你会发现更多的人正在寻找你所出售的商品，得到更多的交易。当然这是免费的。

我们正在谈论大家不这样做的原因。所以我们所谈论的第一个例子 **YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

===== www.abraham01.com =====

易量。任何人都可以做的到。不管你处于哪个阶段，这都是一件伟大的事情。

我们是应该更注重付费搜索策略呢，还是应该更加注重我们的实体搜索呢？"当然我的答案是：是的，你应该两方面都注重，这是毫无疑问的。付费搜索的优点在于快捷，你可以很快的就开启一场运动，而且是可测量的，经过转换你可以查到任何的关键词，你可以准确的知道你的利润是什么样子的。而且也很容易操作。如果你从来都没有这样做过，就像所知。从摸索开始。

付费搜索的另外一个优点就是难。我说过它容易，它也难。要想真的改变这些活动，把它做的特别专业，真的需要付出时间和努力。如果你的公司或是你们公司的人愿意把时间投入到这里，你就可以通过注重让我来说一下付费搜索的优缺点，有时候人们会说，"那么 BRAD, perry 说的，你可以发启一场运动，让它持续 30 分钟。就算你对此一无

简单的说，你应该在头脑当中对你的方法进行分类，因为你的战略计划就决定了你对你的网站要进行何种改动，还有你的策略，为的就是让你的网址出现在搜索引擎的更前面来实现你所想要达到的目标。你所要做的重要事情要分成两组或是两批，一个是，有些事情是你用来优化或改变你的网站，使你网站上的搜索引擎更引人注目，有效的影响你的排名。那就是他们所谓的"页面因素"。

另一方面，你掌握所有的非页面因素。这也是其他人可以对他们的数量和两元性。

就是这些。页面和非页面因素。

对于页面因素，我要告诉你最重要的四点，所以要想影响搜索引擎的优化和排名，你可以做的四件事就是：

第一，标题。如果你不知道标题是什么，那就是你要学习的第一件网站进行的事情，而且会影响到你的排名。一般来说就是你收入 **Jinks YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

办公仓库，那就是他们没有那样做的原因。有些公司想卖多少就能卖多少，或是卖出他们仓库里的存货，能为他们整个的销售力量找到领导，或不管是什么，他们都可以通过付费搜索来做到，而且得到绝对利润，所以有些公司真的是不需要这样做。

。

所以第一，我们谈论了有关家庭仓库的例子，原因是不需要。首先，很多的公司想卖多少就能卖多少，或是卖出他们仓库里的存货，能为他们整个的销售力量找到领导，或不管是什么，他们都可以通过付费搜索来做到，而且得到绝对利润，所以有些公司真的是不需要这样做。

很多人不这样做的第二个原因，感觉它太复杂，或者太难了。我认为一个主要的原因就是如果你看着在搜索引擎中排在高位要付出的代价的公共消息，或者是怎样操作，那里还会有很多相冲突的信息和定义，还有很多错误的信息，那真是实体搜索引擎优化的一个挑战。

第四点就是链接。我们将要谈到的从其他网站进入本网站的链接是非常非常重要的。但是你自己网站上的链接方法也是重要的。

非页面因素也有四点。

这些都是与进入链接相关的。第一就是你的网页，第二是你的网站等级，第三是你的网站信誉，第四是你的网站普及性。

让我来解释一下这些都是什么。网站等级指的是有多少网页和你的网站是相连的，通常是指你的主页。

如果你有一个新网站，没有人会连接到你的网站上，那就是网站等级最低，其他的就是在此之间。

你可以通过 **Google.com** 的搜索工具到达你的网站，**Google** 会在 0-10 的范围内说明你的网站等级。10 是最高的，所以能够连接到你网站的网点越多，你的网站等级就会越高。例如，**Yahoo** 和 **Google** 是 10，**YOUR LEARNING PARTNERS** 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

事情。有无数不同的内容，但这四个排在第一位的就是标题。那是最重要的一件事情。持有作为极为重要的标题的关键词，使你有希望被排列在前面。

第二，关键词的密度。如果你想以特定的搜索词组出现在排名中，一般在于这个关键词是否在你的网页当中。现在不像过去，你可以在那里填充关键词，只是一遍又一遍的重复关键词就能使你的网页排名更高，现在这种方法已经不管用了。但是在你的网页内容当中必须要有那个关键词。你页面上关键词的百分比就称为关键词密度。

第三个重要的事情就是你的网站结构。如果你有时间，我们将会说一些你们可以对网站采取的措施，以确保它可以被搜索引擎找到。那样网址就和搜索引擎连接在一起了。那就叫做网站结构。

Google，**MSN**，**Yahoo** 上最重要的因素，你需要知道标题是什么，那是最的话，**Google** 和 **Yahoo** 的搜索引擎就可以查到你的整个网址，这样你的

网站信誉与连接数量是无关系的。那么网站信誉是什么呢，它在所有入链接对你的描述。

我将会用例子来说明这一点。网站信誉是非常重要的。如果你现在是一位呢？

那么，如果我们是正确的话，那我们对引入链接的理论就是正确的，那么他们所告诉你的就是重要的，然后我们就有些怀疑哪个网站会排在第一位。因为我觉得我们不得不承认有很多很多的网页都有这个词组，的搜索引擎运算法则中是一个非常重要的因素，尤其是 Google,也是引就去 Google 上看一下，你想搜索一下关键词"点击这里"，谁会排在第“点击这里”，但是在这个理论下，但是只有一个排在第一位，事实上是在 Google 上的十亿个网页都包含这个词组。

那个包含"点击这里"而且在文中是带有蓝色下划线的部分，(that's called the anchor text)，实际的链接部分，蓝色下划线的部分，那就 YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

不难理解，就像很多的网站从 1 级到 2 级要花 8 个时期。从 1 到 3 级也要花上 8 个时期。从 1 级到 4 级也要花 8 个时期，等等。

所以来自 6 级网站的连接和来自 2 级网站的连接的差异就是晚上和白天。那是一个很大的数目。所以在你收集连接的时候，你只需要注意一下人们为什么注重网站级别。

网站信誉是同等重要的。网站等级是指有多少个网页能够连接到你的网点，又有多少可以连接到这样的网点上的网页。如果可以从雅虎上连接到你，要比通过一个没人访问的新网站连接要好的多，因为那样就不会有人访问你的网站。网站等级就是一个功能，它能说明有多少个网页可以连接到你的网站上，又有多少个网页能够连接到这样的网页。

请记住，如果你用 Google 的搜索工具，这是一个法则系统的范围，所以它不会像其他那些网站等级在 2-4 的网站那样要花上两倍的时间去连接。如果你想浏览网站，你很可能用 Google 的搜索工具，只要理解，这是一个法则系统的范围，我们认为它最低也是 8 级。所以基本上来说，

正如网站等级一样，所有的链接并不是平等创立的。所以如果有一个链接方式是指向你的，那么会有更多的链接指向它，那就会是一个非常重要的链接。

所以这就是那些相关的因素。

中排在高位，这些就是在 Google 中非常重要的三点。

网络浏览器，就是在顶部的那个蓝色标志，那就是标题页的标题。从拟搜索结果中排在首位的蓝色划线部分的链接，那就是网页的标题。

还要记住，当他们看到搜索结果时搜索引擎中将要看到的东西是什

让我们快速的浏览一下 Google 的概要，如果你想在 Google 的搜索

第一，标题且在某些特定的网页当中，写成 html 码。在没有理解

html 码的时候，让我们来看一下任何一个特定的网页，例如你正在用

稿观点来看，你需要记住的一点就是，当你看 Google 的搜索结果的时候，

他们会有一个划蓝色线的部分，下面还跟着一个描述，在 Google 的实际

YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

这就是有意义的。

里"就是一个非常有竞争性的搜索短语。有十亿以上的网站都包含这个短语。如果说只是网页上有这个短语才是重要的话，那就不会是那些

含"点击这里"这个短语。所以那就说明网站信誉有多么的重要。

另外一个重要的因素就是链接的普及，那只是指有多少链接是直接

通往你的网站的，而不是说有多少网站能链接那些有通往你网站的链接方式的网站。链接的普及只是一个纯粹的数目，它说明有多少个链接是

直接通往你的网站的。

指向了另外一页，那就是 Adobe Acrobat Reader 的下载页，如果你考虑

一下有多少网页说点击这里下载 ebook，如果这是一个付费的形式，那

如果你没有，你可以通过点击这里来获得 Adobe Acrobat Reader。

这些就在蓝色划线部分里。那个网站的信誉就是“点击这里”。“点击这

Reader 页排在第一位了。因为事实上 Adobe Acrobat Reader 页并不包

是你听到别人说"为什么我想和别人做链接交易呢?我只是想得到相关的引入链接"的原因。

如果你懂这种技术,我们相信基于他们所拥有的执照,理论文献,他们已经执行了,你应该记住,这些话题并不像人们所想的那样被分的那么精细。

所以如果某人有一个婚礼爱好网站,他们会想"我只是想和其他的实的。

公开目录。根本就没有婚礼爱好这一类,换句话说,根本就没有婚礼这一类。像在购物,新闻,或是体育当中,种类就会非常多。

你想得到越来越多的通往你网站的相关链接,因为那是很重要的,请记住标题一定要比人们所想到的多的多。

婚礼网站做贸易链接,并从那里得到链接。”但是实际上那可能是不真我们认为那会有十六个不同的种类,那些一般是基于 DMOD 项目的 YOUR LEARNING PARTNERS 一句话,一件事可以改变人的一生!

=====www.abraham01.com=====

么。所以你要在搜索引擎优化和撰写两方面考虑一下,因为那就会是你的版本,人们也就是根据你的版本来决定是点击还是不点击。所以你要特别注意你的标题,这主要是在两方面,关键词的正确顺序和位置,还要想一下当他们点击了以后他们想看到什么。

思就是你需要有更多的网页连接到你的网站,也就会有更多的网站连接到他们。简单的说,你想要有更多的网页连接到你的网站,而且这些网站都有很高的网站等级,这样你也会有一个比较高的网站等级。

现在,在"标题网站等级"中拥有了执照,和一个拥有执照的下属。

如果你运用搜索引擎的方法,我们相信这样的情况也已经发生了。这就对于 Google 来说,在标题之后的第二点是,网站等级。那个基本意作为一个警告,让我告诉大家,Google 在近 6 个月到一年的时间里已经发生了改变,我们现在,相信 Google 现在已经执行并实现了这些,"敏感标题网站等级分析"。基本上,Google 购买了一个公司,

YOUR LEARNING PARTNERS 一句话，一件事可以改变人的一生！

=====www.abraham01.com=====

就是那些划蓝线的部分在你的网站中实际所指的东西，也是那些链接对你网站的描述。

在你的标题当中有关键词是非常重要的。让我给大家说明一下，关键词的顺序是非常之重要的。

我的标题包含三个关键词组。就是他们把我带到了这么重要的位置上的。每一页你都应该进行优化，使其包含二或是最多三个关键词。这是你需要记住极为重要的一点。所以不管你想让你的网站处于什么级别，总体来讲，Google 的优化有三点：标题，网站等级，网站信誉。那谈到 Yahoo,只是有一点点不同。再次，1#，标题。和 Google 相似，所以很久以来，我的网站 m.yweddingfavours.com 在 Google 中的排名是第二，就是因为那个主要的关键词“婚礼纪念品”。现在，在 Google 和 Yahoo 上的排名是第一了。我运作的方法就是通过关键词的顺序。

通常你要把最有竞争力的搜索词组放在你的主页上，为什么会那样呢？因为你的主页要比你网站上其他的页面更有竞争力。因为那样会有更多的人连接到你的网站上。那通常就意味着在你的主页上有一个更高的网站等级。

