

《伍俊——走出网络营销10大误区》

图书基本信息

书名：《伍俊——走出网络营销10大误区》

13位ISBN编号：9789865908646

作者：伍俊

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《伍俊——走出网络营销10大误区》

内容概要

《走出网络营销10大误区》从全新的角度阐述了中小企业普遍存在的10大误区，帮助中小企业主深刻的认识到这些困境的原因，以及如何走出这些误区。

数据显示，截至2013年12月，中国网民规模达6.18亿，全年共计新增网民5358万人，互联网普及率为45.8%，而这一数字还在增加。人们的工作生活开始越来越多的分配到了网络，随着网络竞争力的不断增加，越来越多的企业主意识到网络营销的重要性，但是无奈营销手法更新太快，很多企业由于缺乏系统的网络营销知识，理解上存在误区，盲目地进行网络营销，导致走了不少弯路，严重阻碍了企业快速成长。如何在服装大流中找到自己的客户群？如何营销才能最省钱，最省心？怎样显得与众不同？怎样将用户吸引到你的店铺里来。而你需要走出网络营销的误区。

《伍俊——走出网络营销10大误区》

作者简介

伍俊，男，1982年出生于广东梅州，独创AID网络营销系统(Attention-Interest-Desire)、周营销循环体系、用户解读法等，梅州市点墨网络科技有限公司CEO，发一把创始人，点墨传媒核心成员。兼任多家企业营销顾问，不仅为国内众多中小品牌打开网络营销之路，更为美国、香港、韩国、马来西亚、日本、尼泊尔、台湾等地的品牌商打开中国市场提供过良好的品牌包装服务。

《伍俊——走出网络营销10大误区》

书籍目录

前言

误区一：只要网站或网店“高大上”就能成功地网络营销

误区二：网络营销就是只需要做好电子商务就可以了

误区三：网络营销需要靠低于同行的价格不断获取市场份额

误区四：网络营销最重要的是流量

误区五：那些过时的营销方式已经不适合我

误区六：网络营销可以一劳永逸，易如反掌

误区七：“某某企业就是这么做的”，营销方式盲目攀比

误区八：网络营销都是见效非常快的营销方式

误区九：网络营销是技术人员做的事

误区十：在网络营销过程中盲目轻信搜索引擎优化

总结附录

《伍俊——走出网络营销10大误区》

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:www.tushu111.com