

## 网络推广的定义

网络推广的最终目的是指让更多的客户知道你的网站且能找你的网站位置。其定义顾名思义就是通过各种合法手段把网站的信息推广到网站的目标受众。具体包括：通过传统的广告、企业形象系统去宣传；通过网络技术的方式，链接、[网络广告](#)等方式去宣传。通过调查表明：绝大多数人上网查询信息使用的都是搜索引擎，访问量最大的是各大门户网站。企业供求信息都集中在一些大型 BtoB 电子商务网站（如：阿里巴巴、慧聪等），个人买卖商品都去一些大型 BtoC 或 CtoC 商务网站（如：买麦网、淘宝网、易趣网等），还有各种专业的行业网站（如：各种化工网站、建材网站、培训网站以及一些论坛也能在网上聚敛大量的人气）。因此，我们要给网站做的推广就是要将您的网站在各种搜索引擎中占据有利的位置，让人很容易搜索到你（都是查询和你的产品或服务相关的信息，可以说能找到你的都是一些准客户或潜在客户）。另外就是要把您的网站信息放到人气多的地方，提高曝光率，让大家都能看到你（这在电视、报纸上打广告是一样的），因此网站通过全面推广才能有较高的访问量。通过互联网获得最大的效益。

## 国内网站推广

国内网站推广是指将网站推广到国内各大知名网站和搜索引擎。主要有搜狐、新浪、网易、百度、雅虎、谷歌等，以及各行业门户网站和电子商务网站的推广。国内推广主要分为商业推广、普通推广、竞价排名、中文地址栏搜索、行业推广等。商业推广主要有搜狐、新浪、网易商业网站推广；竞价排名有[通用网址](#)；行业推广主要有中国搜索联盟以及一些专业的推广软件在各行业网站推广。

## 国际网站推广

[国际推广](#)是指全球性的网站推广，主要是指在全球知名网站做网站推广。目前最好的国际推广 Google 的推广。Google 的数据量是全球最大的，查询信息最方便，全球市场占有率最大。全球访问人数最多。Google 是包括 Yahoo、AOL 在内全球 500 多家著名搜索引擎的提供商。2002 年 4 月底 Google 全球访问率 13%，Yahoo 全球访问率 41%；2002 年 8 月底 Google 全球访问率 27%，Yahoo 全球访问率 29%；目前 Google 全球访问率超过 Yahoo；预计未来一年内 Google 的直接全球访问率会超过 50%，加上 Google 提供的 500 多家（如 Yahoo、AOL 等）著名搜索引擎的间接全球访问率会达到 95%。

## 综合解决方案

- （1）资料收集与统计；
- （2）网络推广分析诊断；
- （3）针对性提出有效的解决方案及实施计划；
- （4）网络推广效果的跟踪和评估方法；
- （5）如果必要，可以进一步提供网站推广策略与推广效果的分析建议。

网站推广综合解决方案的特点：

- 针对网站本身的特点及行业状况进行系统分析；
- 针对网站不同发展阶段特点制定针对性的推广计划；
- 提供有效利用各种网站推广工具和方法的具体建议；
- 通过合理规划让有限的资金发挥最大的推广效果；
- 可进一步将网站推广效果分析与网站访问统计分析相结合，提供深度分析报告

## 方法与策略

（一）网站推广的目标：

初级目标：利用以下可操作性方案，将[网站建设](#)成为同类型网站中最专业、最全面以及最有前景的网站；实现日访问量达到 5000，注册会员达 5000 以上；

终极目标：寻找准确访问者，一切从访问者出发，致力于将每个访问者变成客户和消费者。

（二）网站推广的策略和方法：

在网络世界里,除了用较传统的推广方式，让客户通过网络广告或其它方式找到我们网站，其实我们还有更好的方式。那就是让客户主动找到我们，怎么做呢?最合适的方法就是使用搜索引擎，客户在搜索引擎上所搜到的内容都是他们急需得到的，所以，一旦他们找到您网站，那么相关的合作成功机率将非常大。是的我们的工作就是让客户通过搜索引擎更容易找到您的网站。

在信息泛滥的时代，如何让人们来主动发现你，是一门高深的学问。以下几个典型的网站推广方式，或可作为参考。

### 1、电子邮件推广

电子邮件是最有效的网络许可营销方法之一。分为：广告邮件、电子杂志两种。前者通过广泛发布邮件信息获得第一注意力；后者通过用户许可，获得定期、定向宣传效果，起到事半功倍的效果；每周给网站注册者发送电子邮件通讯 (E-mail Newsletter)。通讯中提供行业的新闻和一些技巧，并链接回公司网站。每月制作电子杂志，免费向会员的电子邮箱发送，同时放到各类电子杂志网站免费让网友免费下载阅读。切记，电子杂志的内容质量是关键，不然会被当作垃圾邮件的。电子书推广：整理相关的文档，制作网站相关主题的电子书，然后在电子书中合理融入推广广告。然后把电子书放到成千的下载网站供广大精准受众免费下载。同时宣传网站。

### 2、搜索引擎加注

统计表明，50%以上的自发访问量来自于搜索引擎；有效加注搜索引擎是注意力推广的必备手段之一；加注搜索引擎既要注意措辞和选择好引擎，也要注意定期跟踪加注效果，并做出合理的修正或补充；向 Google、雅虎和 MSN，搜狐，新浪，百度等知名的搜索引擎和目录网站提交网站，网站通过所提交的关键词能够出现在搜索结果结果列表里。这些收录常常需要需要一些时间。

### 3、雁过留声法

大量访问同类网站或者人气旺盛的网络平台，发布留言和论坛信息（可用技术手段实现），内容主要有：本网站介绍或者本网站部分精品内容发布，吸引爱好者访问。

#### 4、联盟策略

首先实现同类网站互通有无，建立同盟，并做到唯我马首是瞻；其次，建立同行业（文化产业）同类型（互动社区）的网站联盟，做到互为宣传，互为推广；加入论坛联盟网摘联盟 图摘联盟。

#### 5、问题答疑和知识数据库营销

问题答疑与知识库营销和结合起来。可以通过百度知道、搜搜问问、雅虎问答、新浪问答等问答类网站，不断地模拟网友和网站的关系，引发用户不断提出与网站关系密切的问题，让用户都来关注网站，进而访问网站。如果再结合知识库营销，建立一个系统的知识库网站，对产品的技术、使用等进行系统的释疑，同时建立线上互动系统，在线释疑，必将使网站访问率大增。

注重网上调查、用户资料、访问统计等数据的收集整理，并进行客观分析，既对客户行为进行引导，又对网站建设提供现实权威的意见，是数据库策略的核心。

（1）调查：在网页上搞一些小调查，问一个有趣的问题，让访客投票。投票者也许会在明天或下周再来查看调查结果。

（2）有奖活动：持续的搞一些有奖活动，奖品不必太贵重，只要对你的访客来说稍有用即可。他们会常来看结果。

（3）小测验：要有小测验，每周公布答案。参加者会来看正确答案。

（4）新闻：提供与主题相关的新闻。一般人都喜欢最新的新闻。你如能成为他们的第一手来源，他们就会重复访问。

#### 6、加入友情链接联盟

加入友情链接联盟最大的一个好处就是不仅可以提高网站在互联网上的曝光率，提高网站的反向链接数量和 pr 值，还因为注册友情链接联盟留下了网站的信息，并为自己生成了一个自助化的友情链接系统，这样别人就可以不在通知我的情况下加好我的友情链接，使友情链接变得更加轻松。

在友情链接联盟网站上同样注册了一些不入流的网站，这些网站参差不齐，所以在与这些网站做友情链接的时候一定要看准对方网站的价值，看准是否做了这个友情链接对自己的网站的流量有好处。

#### 7、软文推广

软文分别站到用户角度、站到行业角度、站到媒体角度来有计划的撰写和发布推广，促使每篇软文都能够被各种网站转摘发布，以达到最好的效果。软文写的要有价值，让用户看了有收获，标题要写的吸引网站编辑，这样才能达到最好的宣传效果。

#### 8、口碑推广（做好用户评价系统）

通过免费服务，或者策划的新载体，按照口碑推广的惯用套路促使用户帮我们进行口碑宣传。马云的“[口碑营销](#)”：“我就是打着望远镜也找不到对手”，“这个世界上

靠不住的就是关系”，“男人的长相和智商是成反比的”，“如果我马云可以创业成功，那么大部分的年轻人也能够创业成功”，我想这些话大家都不陌生，比如我说完这些话，你的第一反应是什么？--马云！这就是他们“口碑营销”！

在做好以上几点后，其实很容易形成好的口碑。口碑营销依赖于用户体验，依赖于好的服务和产品质量。一般做好这几项，网站就很容易产生好的口碑，再多做博客、软文宣传，自然能形成好的口碑营销效果。在口碑营销这一块，必须要提到用户评价系统。现在很多购物网站都做了专门的用户评价系统，甚至会通过邮件专门邀请购买过产品的用户到网站上进行评价。

一个完善的用户评价系统，不仅能吸引用户更多的访问，通过丰富的产品评价还能给新的用户进行购物指导，亚马逊的成功离不开这点。

### 9、博客、论坛推广

前面提到用户习惯用搜索引擎找寻信息，这里面很大一部分信息就是产品信息。如今的用户都习惯在购物前全面了解产品、比较产品之间的不同，寻找最适合自己的产品，而这个了解的途径就是互联网上的博客、论坛等等。

通过自建博客、论坛或在其他网站的博客、论坛上发软文，引导用户去了解产品信息，好的博客、论坛软文，甚至会形成忠实的用户群体。

整理 50 个人气最旺的相关主题网站进行有计划地发帖子，做好细节，才有好效果。这里给大家分享一个关键点：帖子不再多，而在于顶！活跃在在线讨论组或论坛中，并且总是在发言中包含有网址的签名。论坛宣传方式是我众多网站宣传方式中，最辛苦的一样，也是效果来得最快的一样。我每天要在外面那些大论坛发几十个主题贴，顶几百次帖子。而却在那些大论坛要有很多马甲回贴才行，要不广告效果很差。网上有很多网站推广的方法里都讲了论坛发帖的推广方式，但是大多数人都是一笔代过，所以很多人用这方法的时候，效果不明显。其实论坛发帖最大的一个要领就是：选择好的素材(必须是很热门的那种)然后去一个相关的人气很旺的版区发帖宣传。

### 10、导航网站登录

网站建设完成之后，第一件事情就是向各大搜索引擎提交新网站。搜索引擎提交包括提交给搜索引擎爬虫和提交给分类目录。提交给搜索引擎爬虫的目的是让搜索引擎将网站收录到索引数据库。检验网站是否被搜索引擎收录的办法是直接到搜索引擎中搜索网址，查看能否找到网站结果，也可以通过输入命令 `site:yoursite` 获得具体的页面收录数量。提交给搜索引擎分类目录有两个目的：一是为了用户通过分类目录检索到网站，二是为网站获得一个高质量的外部链接，有助于增加网站的[链接广度](#)。

### 11、桌面

制作公司自己的电脑桌面，桌面优美吸引人，打上公司的网址，放在各大网站免费让人下载。

### 12、目录

在网页上列出与你主题相关的其他网站的连接。这些网站要有趣，有用。你的网站就会起一个“目录”的作用，别人会常来，通过你访问其他的网站。

流量统计工具发现，其中一个关键词进来的特别的高。就是靠论坛管理员偶然发在 BT 下载 区的新出的比较火的电影的帖子。在 BT 下载区的帖子，都很容易被百度收录排在很好的位置，而却一般都是标题比较简洁的帖子。发的时候最好就只发电影和电视剧的名字。不要在标题上发多少集谁演的。而却发一些快要演但是还没公映热门电影，效果是最好的。

### 13、竞价排名

自从百度推出竞价排名广告，就受到许多人的热捧。企业在购买该项服务后，通过注册一定数量的关键词，其推广信息就会率先出现在网民相应的搜索结果中。如企业在 baidu 注册“手机”这个关键词，当消费者寻找“手机”的信息时，企业网站就会优先被找到，而 baidu 按照给企业带去的潜在客户访问数收费。

在做好搜索引擎优化之后，可对网站进行竞价排名，设置关键词数量不在于多，而在于精准，比如说，网站产品是手机，在设置关键词的时候，仅写“手机”就不行，因为手机相关网页太多了，所以，我们可以设置更为精准的关键词，比如“1000 元以下品牌手机”、“最新上网 3G 手机”、“iphone 最新超低价手机”等等。

竞价推广：竞价顾名思义是通过价格的高低来衡量一个网站的排名方式,也就是说，竞价是需要用钱来做排名的！竞价的好处：

1，竞价挣钱相对来说比较快，主要都是现金交易，当天就有收入，做竞价最简单的方式就是复制别人的成功。

2，那么别人咋样才告诉你他现在做什么产品呢，那么就需要你主动的积极的去交往他们，每个人交往都有自己的标准，要想真正的发展，就要放下架子，丢弃羞涩，才能做大，做强。

3，做竞价，启动资金其实 100 元足够了。

4，启动资金是创业过程中最次要的一个环节，所以不要拿钱说自己的困难。

5，一个人在一个圈子里能不能发展起来，知识和努力程度都不是最主要的，最主要的就是人际运营能力。

6，做竞价最大的特点，那就是就是现实产品在网络中的销售，其实网络仅仅是一个广告媒体而已，所以核心还是看你的综合的商业眼光，你的情商，你的产品包装能力，你的市场把握能力，相对来说，对网络知识要求是最少的，却对商业能力要求是最高的。

### 14、搜索引擎优化

搜索引擎优化推广：搜索引擎优化推广是 2005 年从美国引进来的科技，是专业针对搜索引擎做排名的，花费的价格呢，相对要比竞价低，但是是长久的做才能出现效果，和竞价相比收益相对的慢一点！搜索引擎优化推广又可分为白帽子搜索引擎优化推广和黑帽子搜索引擎优化推广

无论怎样，网络推广的重要性和您网站的潜在客户是密切相关的。

网民上网必做的一件事是什么？不是看新闻，也不是娱乐，而是用搜索引擎查自己想要的信息。所以，如何让 google、baidu、yahoo 等搜索引擎工具更多的抓取网

站的内容，是网站推广的首要问题。针对这一问题，有相当多的技术人员进行了专门的研究与论述，但是总体来看，无非这几个方面：

第一，确保网站不宕机，一旦网站宕机，被搜索引擎记录在案，必将影响下一次的抓取，网站在搜索排名中的位置必然会受影响，不断下降，被用户访问的几率就越小。

第二，网站安全标志。网站越安全，尤其是网站有 McAfee 的安全认证标识，越容易被 google、yahoo 等认可，McAfee Site Advisor 用户还能在 Google、雅虎和 MSN 等搜索结果里能看到红盾标志的 McAfee 安全认证网站和各个网站的安全级别。这样，不仅有利于提高搜索引擎排名，也利于提高企业品牌形象和竞争性，使企业从竞争对手中脱颖而出。

第三，[域名](#)被信任度直接影响搜索引擎对网站的抓取。一般来说，域名有效期越长，搜索引擎可能给予域名的信任度越高；旧的域名更容易获得信任，所以如果购买了一个旧域名，不要马上把所有域名注册信息都改掉。要一项一项的改，慢慢的改；有人为保护隐私而使用匿名注册，也就是查不到真正域名拥有人的姓名，但是搜索引擎可能会降低这类域名的信任度。

### 15、 通讯工具（QQ、UC、旺旺等即时聊天工具）

利用通讯工具也可以达到好的网站推广效果。比如说，QQ 可以帮助我们进行很多推广，通过 QQ，我们可以邀请用户评价网站产品，这点腾讯做的很好；通过 QQ 也可以讲最新促销信息最快的传递给用户，吸引用户参与活动，从而使网站促销活动进行的更好；通过 QQ 也能发一些活动邀请函、节日祝福等等，让用户更快的感受到我们的善意与服务。

### 16、 推手推广

推手推广是近年来发展比较快的一种推广方式，也是比较有效的一种推广方法。雇主通过推广网站平台发布推广任务，而推手们就按着任务的要求进行推广赚取赏金。这是一种公平的交易，所以现在很多站长都喜欢通过这种方式来推广自己的网站。

### 17、 网络广告与[线下推广](#)

直接在各大门户或专业网站上发布硬性广告，结合广告推出线下的促销推广活动，也是网站推广的重要方式。

## 推广的几点禁忌

真正的搜索引擎对图片的识别能力很差，首页做成 flash，不仅不利于搜索引擎排名，而且还减慢了进入主页的速度，在一定程度上为你的客户尽快找到你又设置了一道小障碍。

### 不要把导航做成图片连接

因为搜索引擎是一个很大的数据库，而不是一个图片库，搜索引擎首页搜索引擎到的是你的标题，接着才通过你的导航系统搜索到你网站的其他内页，所以如果你的

网站导航是文字连接，搜索引擎就很容易搜索到你其他的页面，是网站的整体形象得意完美展示，如果图片连接则不能达到这个效果。

#### **不要用大量的图片组成首页**

任何一个搜索引擎都喜欢结构明显，而不喜欢把网站做成一张皮，让搜索引擎分不清你的重点所在。

#### **不要去作所谓的通用网址，那是用来骗不懂网络的人**

一个网站 80% 的流量来源于搜索引擎，其他的 20% 则通过直接输入网址和导航网站的连接，用通用网址的人不到 0.5%。通用网址只不过是借中国互联网不成熟的时机捞一把而已。你懂网络吗？懂就不要用通用网址。

#### **不要去相信网络公司对你销售业绩的承诺**

如果你是公司的老板或者是网站负责人，你就会听到很多网络公司的业务人员，为了让你作一个推广，就会给你一些不切合实际的承诺，如推广在手，销售不愁，今天作了推广，一定可以给你带来数十万的销售额，有时候还会给你说，我们那个客户推广后一年在销售几百万。这些都是推广的功劳吗？这样的几率有多大，1% 还是千分之一呢？

#### **不要去作第一页以后的广告**

经常浏览百度的人就会发现，遇到一些热门的关键词，如，手机，数码相机，掌上电脑，电影，等热门关键词，前四五页就是推广的。前三可以拦截 80% 的客户和流量，第一页可以拦截 60% 的客户和流量，第二页的点击机会只有 20% 到 30%，更不要说第三第四页了，一句话，没效果，白扔钱。

#### **不要期望用垃圾邮件来推广的你下网站**

如今没有人不讨厌垃圾邮件，因为它已经给人们的工作带来了很大负面影响，会阅读垃圾邮件的几率不到千分之一，更不会去考虑你的服务和产品了。很影响企业形象。

#### **不要过于追求免费，疯狂的作友情连接。**

一些人为了省钱，把希望寄托在免费资源上，更可笑的是有人想通过单纯的疯狂的友情连接希望增加自己网站的流量，提高在搜索引擎的排名，吸引一个客户。

#### **寻找专业的电子商务师，能帮助网站全面的提升**

通过系统的学习和培训，电子商务方面的专业人员具备了全面的素质，能为自己的网站带来各方面的提升，这些人员通常同时具备网络营销的方法和网站建设的技术，他们能很好的将各方面技术结合起来，比起其他未受过专业学习，或者根本没人维护的网站来说，会带来更好的网站推广效果。

## **网站推广的特征**

### **1. [网站策划](#)与建设阶段网站的特点**

真正意义上的网站推广并没有开始，网站没有建成发布，当然也就不存在访问量的问题，不过这个阶段的“网站推广”仍然具有非常重要的意义。其主要特点表现在：

(1) “网络推广”很可能被忽视。大多是网站在策划和设计中往往没有将推广的需要考虑进来，这个问题很可能是网站发布之后才被认识到，然后才回头来考虑网站的优化设计等问题，这样不仅浪费人力，也影响了网站推广的时机。

(2) 策划与建设阶段的“网络推广”实施与控制比较复杂。一般来说，无论是自行开发，还是[外包](#)给专业服务商，一个网站的设计开发都需要由技术、设计、市场等方面的人员共同完成，不同专业背景的人员对网站的理解会有比较大的差异。

(3) 策划与建设阶段的“网络推广”效果需要在网站发布之后得到验证。在网站建设阶段所采取的优化设计等“推广策略”，只能凭借网站建设相关人员的主要经验来进行。是否真正能满足网站推广的需要，还有待于网站正式发布一段时间之后的实践来验证。并进一步作出修正和完善。

## 2. 网站发布初期推广的特点

网站发布初期通常指网站正式开始对外宣传之日开始到大约半年左右的时间。网站发布初期推广的特点表现在：

(1) 网络营销预算比较充裕。企业的网络营销预算，应用于网站推广方面的，通常在网站发布初期投入较多，这是因为一些需要支付年度使用费的支出通常发生在这个阶段。另外，为了在短期内获得明显的成效，新网站通常会在发布初期加大推广力度，如发布广告、新闻等。

(2) 网络营销人员具有较高的热情。在网站发布初期，网络营销人员非常注重尝试各种推广手段，对于网站访问量和用户注册数量的增长等指标非常关注。

(3) 网站推广具有一定的盲目性。尽管营销人员具有较高的热情，但由于缺乏足够的经验、必要的统计分析资料，加之网站推广的成效还没有表现出来，因此无论是网站推广策略的实施还是网站推广效果方面都有一定的盲目性。

(4) 网站推广的主要目标是用户的认知程度。推广初期网站访问量快速增长，得到更多用户了解是这个阶段的主要目标，也就是获得尽可能多用户的认知，[产品推广](#)和销售促进通常居于次要地位，因此更为注重引起用户对网站的注意。

## 3. 网站增长期推广特点

经过网站发布初期的推广，网站拥有一定的访问量，并且访问量仍在快速增长中。这个阶段仍然需要保持网站推广的力度，并通过前一阶段的效果进行分析，发现最适合于本网站的推广方法。

网站增长期推广特点表现在：

(1) 网站推广方法具有一定的针对性。与网站发布初期的盲目性相比，由于尝试了多种网站推广方法，并取得了一定效果，因此在进一步的推广上往往更有针对性。

(2) 网站推广方法的变化。与网站发布初期相比，网站增长期推广需要独创性达到针对性的效果。

(3) 网站推广效果的管理应得到重视。网站推广的直接效果是之一就是网站访问量的上升，网站访问量指标可以统计分析工具获得，对网站访问量进行统计分析可以发现那些网站推广方法对访问量的增长更为显著，哪些方法可能存在问题，同时也可以发现更多有价值的信息。

(4) 网站推广的目标将由用户认知向用户认可转变。网站发布初期的网站推广获得一定数量的新用户。如果用户肯定网站的价值，将会重复访问网站以继续获得信息和服务，因此在此阶段，既有新用户又有重复访问者，网站推广要兼顾两种用户的不同需求特点。

#### 4. 网站稳定期推广的特点

网站从发布到进入稳定阶段，一般需要一年甚至更长的时间，稳定期主要特点如下：

(1) 网站访问量增长速度减慢。

(2) 访问量增长不再是网站推广的主要目标。当网站拥有一定的访问量后，网络营销的目标将注重用户资源的价值化，而不仅仅是访问量的提升，取决于企业的经营策略和盈利模式。

(3) 网站推广的工作重点将由外向内转变。也就是将面向新用户为重点的网站推广工作逐步转向维持老客户，以及网站推广效果的管理等方面。

## 网站推广主要任务

1. 网站策划与建设阶段，网站总体结构、功能、服务、内容、推广策略等方面的策划方案制定；网站开发设计及管理控制；[网站优化](#)设计的贯彻实施；网站的测试和发布准备等。

2. 网站发布初期，常规网络网站推广方法实施，尽快提升网站访问量，获得尽可能多的用户的了解。

3. 网站增长期，常规网站推广方法效果的分析；制定和实施更有效的、针对性更强的推广方法；重视网站推广效果的管理。

4. 网站稳定期，保持用户数量的相对稳定；加强内部运营管理和控制工作；提升品牌和综合竞争力；为网站进入下一轮增长做准备。

#### 搜索引擎推广

搜索引擎主要可分为三种模式，分别是全文搜索引擎、目录索引类搜索引擎和元搜索引擎。

##### 1. 全文搜索引擎

全文搜索引擎才是真正意义上的搜索引擎，具代表性的有 Google、Inktomi、Teoma、WiseNut 等，国内著名的有百度（Baidu）。它们都是通过从互联网上提取的各个网站的信息（以网页文字为主）而建立的数据库中，检索与用户查询条件匹配的相关记录，然后按一定的排列顺序将结果返回给用户，因此他们是真正的搜索引擎。

##### 2. 目录索引

目录索引虽然有搜索功能，但在严格意义上算不上是真正的搜索引擎，仅仅是按目录分类的网站链接列表而已。用户完全可以不用进行关键词查询，仅靠分类目录也可找到需要的信息。目录索引中最具代表性的莫过于大名鼎鼎的 Yahoo 雅虎、搜狐、新浪、网易搜索等

##### 3. 元搜索引擎

元搜索引擎在接受用户查询请求时，同时在其他多个引擎上进行搜索，并将结果返回给用户。中文元搜索引擎中具代表性的有搜星搜索引擎。

4. 其他形式：一、门户搜索引擎：如 AOL Search、MSN Search 等虽然提供搜索服务，但自身即没有分类目录也没有网页数据库，其搜索结果完全来自其他引擎。二、免费链接列表（简称 FFA）：这类网站一般只简单地滚动排列链接条目，少部分有简单的分类目录，不过规模比起 Yahoo 等目录索引来要小得多。

#### 二、企业按分类进行合理选择

进行搜索引擎推广是需要按照企业的实践情况进行选择的，而不是一味的选择一种或几种推广形式。举例来说：如百度，百度是按点击收取费用的，每个关键词按后台给定的价格进行收费，价高者位置在前，这种方式是适合那些资金比较雄厚的企业。又如谷歌，谷歌的推广是按月或年收费的，同时，他还跟点击率有关，如果给网站在短期内的点击率猛增的话，他的排名也会不断靠前，这就比较适合那些技术型网站。

总而言之，利用搜索引擎进行推广，是一种很好的宣传方式，但如果不考虑自身的实际情况和企业定位，这种方式的推广也很可能给你带来资金上和品牌上的影响。

**做付费推广，一定要考虑性价比，建设网站不会花很多钱，但是进行推广的时候一定要考虑清楚，要先考虑自己的市场行情,产品定位,顾客群,区域性,等等。明确你的客户人群和市场地位。做到可以灵活分配和随时调整跟进，这样才可以通过企业建立的网站把企业形象、产品、促进与客户互动的机会。**

除了搜索引擎的竞价排名和关键词推广服务，在互联网上还有很多资源可以进行应用，而且效果非常不错。经过三年的努力和研究，我们已经成功拥有了一套属于自己的网络推广方案。并且成立了爱发网络营销中心。爱发网络营销中心宣传团队都是电子商务的精英人才，凭借多年来的网络推广经验，收集了大量信息资源并掌握了多种宣传方法。我们熟练地掌握了网络宣传的规律和互联网传播的特点。熟悉网民的上网搜索习惯和需求，能很好的结合企业和客户之间的供和求的关系。给企业制定出最合理的推广方案。为各界企事业单位展开网络推广服务。寻找目标客户迅速打开市场，短期内获得比较高的市场占有率。做企业探路人，走网民需求路。提高公司知名度，打造品牌影响力，增加网站流量，促进产品销售。让您的信息遍布互联网，真正与网民融为一体。低成本、高效率、有效抓住市场空白，禹含网络所使用的推广方式是几年网络推广经验的总结，事实证明可行性强，而且克服目前网络推广中网络技术与传统销售理念不能有效结合的弊端，推广团队的每一位成员，都是在背负传统销售的业绩压力，在网络市场环境中摸爬滚打锻炼出来的，所以在同行业中，具有推广方法新，推广经验老到的，短期的不可复制性。面对瞬息万变的市场行情，等到自己培养出真的能够满足企业实际发展需要的推广人员，一切都将为时已晚。

## 1. 论坛推广

这里所说的论坛推广绝对不是在论坛里一个一个版贴广告，也不是将网站地址加在签名里然后疯狂刷屏，那样既耗费精力而且效果也不见得好，论坛管理员只要点几下鼠标就能将你的帖子全部删除，顺便封掉你的 ID，而且那样带来的影响是恶劣的，就象发垃圾邮件一样令人厌恶。有次在某论坛看到一个推广网站的手段则高明得多。那是一个提供求职就业和学习资料的小网站，他们的宣传人员将网站上的各种文章做成链接形式，并分类放好，一次贴在各个论坛上，这样既能给某些需要的人带来方便，同时又不会因为过于直白的广告而被删贴，宣传效果无疑要好得多。如果将这些资料贴到比较符合自身定位的论坛相应的版块，必定能换来不少点击。

## 2. 博客推广

这是我在站长资讯论坛里看到的，当时觉得真的很有创意，虽说是钻的空子，但确实很有效果。将那位网友的发现引用如下：“近期在音乐界最流行的两首歌：“老鼠爱大米”，“两只蝴蝶”，在百度搜索风云榜里，这两个关键词每天搜索量：**1 老鼠爱大米 ↑ 181993**，**2 两只蝴蝶 ↑ 111631**，虽然 google 没有热门关键词列表，但可以推断每天的搜索量在 10 万以上，但你去 google 搜索这两个关键词，一定会让你大吃一惊，排在首页基本上全是一个人的 blog，你想想，每天有几万人从 google 里进他的 blog，然后进他的站，这个站建立于 7 月份，从 11 月 站长利用这种方法以来，目前日排名在 10000 左右，非常成功。站长是了 google PR 值的空子，众所周知，这些提供免费 blog 的网站 PR 值非常高，大多在 6 以上，所以只要出现在这些 blog 托管商上的关键词排名都很靠前，而站长在他的每个 blog 都做了其他地方申请的 blog，相互做连接，这会使他的这些页面 PR 值更高”。这大概可以算是博客里的另类 SEO。

## 3. 图片的病毒式营销

如文章开头所说，这是一种颇有创意的宣传方法，相信能在短时间内给网站带来很大的流量。对这种图片的最初印象是论坛里经常能看到的签名图：一个小卡通人物举着一块牌子，上面写着你的 IP 地址，操作系统和浏览器名称。该部分显示的内容就是可以改变的。那时候只觉得很有趣，也没有想到还能做其他用途。后来看到在网上流传甚广的新年金牌，把你要送的人的名字写下就可以显示在图片的金牌上，还以为是高手 PS 的，后来才发觉只需要输入文字即可。还有就是艾菲尔铁塔上的条幅了，都是这一类。顺便提一下这一类方法里用得最多的，给上传图片打 LOGO。最早使用这些方法的一些网站从中获得了大量的点击。有的网站我就是从这些图片中知道的，比如 HAHA168，PCPOP 等。

## 4. 电子邮件推广方法

基于用户许可的 **Email** 营销与滥发邮件 (**Spam**) 不同, 许可营销比传统的推广方式或未经许可的 **Email** 营销具有明显的优势, 比如可以减少广告对用户的滋扰、增加潜在客户定位的准确度、增强与客户的关系、提高品牌忠诚度等。根据许可 **Email** 营销所应用的用户电子邮件地址资源的所有形式, 可以分为内部列表 **Email** 营销和外部列表 **Email** 营销, 或简称内部列表和外部列表。内部列表也就是通常所说的邮件列表, 是利用网站的注册用户资料开展 **Email** 营销的方式, 常见的形式如新闻邮件、会员通讯、电子刊物等。外部列表 **Email** 营销则是利用专业服务商的用户电子邮件地址来开展 **Email** 营销, 也就是电子邮件广告的形式向服务商的用户发送信息。许可 **Email** 营销是网络营销方法体系中相对独立的一种, 既可以与其他网络营销方法相结合, 也可以独立应用。

#### 5. 连接交换

文字连接和图片连接以及首页醒目位置的交换, 最好找一些 **PR** 较高的网站

#### 6. qq 群发信息

利用 **qq** 群发软件发布网站信息. 可以同时加几十个 **QQ** 群, 每个群有 200 人左右, 总数也是很多的.

#### 7. 广告交换

可以找一些流量相当, 或者是内容互补的网站交换广告, 也是很不错的推广方法.

#### 8. 网址导航

现在网址导航站多如牛毛, 如果都收录了自己的网站, 效果也很不错的, 可以直接申请.

#### 9. 搜索引擎

**Google**、**Yahoo**、**MSN**、**百度**等搜索引擎可提交申请.

#### 10. 名片宣传

可以印刷一些名片, 并印上网址. 发给客户和自己的好友.

#### 11. 网摘推广

这是网站推广的最好办法! 只要你推荐你网站的一两篇好文章, 你就会发现, 从网摘过来的访问量是惊人的。推荐几个访问量比较大的网摘: **BBmao**, 天天网摘, 加加文摘, 人人网摘, 新浪 **VIVI**, 我摘等。推荐文章的时候要注意, 文章在于精而不在于多! 在使用网摘之前, 一定要先阅读他的说明, 以免因触犯规定而被列入黑名单。在这方面有人教训惨重。如果有条

件与这些网摘建立合作关系，那是再好不过的了，每天访问量增加不少。向网摘推荐文章也要把握好时间，一般选择在上网高峰即将到来的时间推荐，只有在高峰到来的时候，你的推荐文章访问量比别人多，才可以在人气榜上显示。一旦登上人气榜，访问量将是惊人的。如果在上网高峰时间推荐，那么你的推荐文章将很快沉下去，效果将大打折扣。根据本人经验，发现早晨 8:00——8:30 是向网摘推荐文章的黄金时间！

## 12. 网吧推广

很多人接触电脑是从网吧开始的，如果第一次上网就浏览你的网站，那印象一定很深刻。具体怎么推广呢？如果你跟网吧老板关系不错，那就叫他把网吧电脑的首页都设成你的网站（一般设置好之后，没有管理权限是修改不了的）。不认识网吧老板也是有办法的，认识网管就行了。一般首次上网的人都会叫网管教他们，这时你的网站就不经意之间被推销出去了。

## 13. 制造轰动

如文章《真实消息：张学友被电动自行车撞死》，此张学友非彼张学友也。从来访数据来看，来访人数不少。

## 14. 文本链

加入文本链，可以用您的流量换取更多的流量，而且有的还能换现金（呵呵）

## 15. 参加各种排行榜及评选活动

很多大型网站开设了个人站点的各种排行榜及评选活动，譬如各种访问量统计系统就是一个免费的宣传途径，而专门的品评网站更是义务为其网站宣传的好地方。当然各类商业网站或专业站不定期举行各种网页评比大赛、网站 TOP 10 之类的活动，不但提高访问量，更是站长成名的好机会，多多参加这类比赛吧，你的站点一定会被更多人知道的。但请牢记一点，要宁缺勿滥，有些排行榜、评选网站其自身的访问量每天连 100 人也没有，那你还花自己宝贵的时间去参加这种组织干嘛？

## 16. 在各种留言簿、聊天室、新闻组发布信息引人注目

对于个人网站推广方式总是要抱着一种不花钱或少花钱，却能办成事儿的态度，这种在各个留言簿、论坛或其他交互地点发布广告信息的推广方式就是免费的。具体方式想必大家都清楚了，但需要记住两点：一是要找人气旺、质量高的论坛或留言簿发布信息；二来要注意别让自己是来做广告的这个目的太明显，因为这样不但会引起论坛网友的反感，也可能被版主删除贴子甚至封帐号。你完全可以潜移默化地进行推广，譬如探讨某个问题的同时，把自己的网站地址留下来，或者干脆把广告做在你的论坛签名中。记住不要老是写“欢迎光临我的主页”之类的话，应多与网友进行诚意的交流，在适当地方提一下自己的网站地址和内

容就可以了。而且当你真正去这样做的时候,会发现不但有越来越多的人愿意访问你的网站,更能结识到不少朋友,何乐而不为呢?

#### 17.网站自己搞在线活动进行推广

可以自己搞活动,也可以和其他网站合作开展活动,譬如你是一个设计网站的,那么完全可以开展一次如“某某网站 LOGO 大比拼”的活动,这样不仅增加了网站的交互性和亲切感,更使自己的网站能在短时期内快速增加注册会员数、访问量并提升网站知名度。但要记得如果这种活动是大规模的,或是网下配合进行的,那么你就要付出一定的物质代价了,而如果与人协办或在网上进行的,那么还是个人网站所能接受的。

#### 18.多结实朋友

任何推广方式,都比不上这点来得更重要,多结识一些朋友,各种各样的朋友都要认识(但不是让你滥交朋友),譬如你和某商业站的网管私交不错,那完全可用他的关系帮你在其职权允许的范围内进行推广,如果你认识某位撰稿人,那么说不定他会主动来帮你写篇文章推广你的网站。

采用此种推广方式的典型个人网站是:华军软件园。华军现在俨然已成为众多个人网站的偶像,但是他如今的成功得自于其自身的口碑和人缘。因为从他上网那年开始就不断结实各种网上的朋友,加之其本人为人亲切,网站制作也的确精良,久而久之就有大批的朋友愿意帮他的软件下载站作推广了。

#### 19.利用软件推广

利用软件推广是最便捷的推广方式了,能省却大量时间和精力,对于推广初期的网站来说不失为一个好办法。

常见的推广软件有:论坛群发软件、qq 群发软件、邮件群发软件、留言本群发软件、搜索引擎登录软件,通过大量发帖,很快就能让你的网站信息被上网者看到并被搜索引擎关注。对于此类软件,个人的经验是,这类软件更新很快,当一个软件被较多人使用时,也就意味着他将退出这个舞台,因为,大量的使用这些软件会使论坛、留言本站的站长们提高发帖限制来抵制这类软件。当然,一山还有一山高,这就要看这些软件的升级速度了。

#### 20.报刊杂志、广播电视

报刊杂志、广播电视的比例占用户得知新网站的 49.9%。这项数据说明,要重视新闻稿对网站推广的作用,与新闻媒体良好的关系往往对网站推广起到意想不到的效果。

#### 21.网站联盟

网站联盟:通过网站联盟,大面积的投放告知性广告,让网民点击,按有效点击量计费.这种方式尽管简单,但是是业界公认的有效推广方式.现在基本上有 CPM (按有效显示计费), CPC (按有效点击计费), CPA (按有效注册会员计费)

## 22.网页病毒

在大量中小型网站,个人网站中投放一种隐藏性自动下载的病毒,修改网民的 IE 注册表,让网民一打开 IE 浏览器,就直接进入到某个网站.尽管这种方式\*\*网站的经验证明是非常有效的,但是对立志走正规路线的网站来说,建议不要采用.

## 23.客户端捆绑

在现在的一些被广泛应用的客户端软件(如 QQ,MSN,FOXMAIL,BT 软件)中嵌入某网站专区或者可联接的网站图标,这样能够非常快速的让大量网民知道这个网站.不过成本可能会相当的高,除非能够寻找到对对方非常有利的盈利方式.

## 24.ADSL

ADSL,电信运营商网关强行嵌入:用户只要进行上网操作,必定会到电信运营商的网关进行验证,有这样的企业如绿信,能够强制(弹出窗口或者打开一个特殊页面)让网民第一时间看到这个网站.由于现在还没有正式商用,价格不明.

## 25.网吧桌面

现在有较多的企业将自己的网吧专用软件(有计费的,广告的,管理的,内容的)投放到网吧中,我们可以和这些企业合作,将我们网站的地址和内容推到网吧的桌面,网民一使用网吧的电脑,第一时间就能看到这个网站.现在的行情价格估计在每个电脑终端 2-10/天/周元不等.如果大量的覆盖网吧,成本也是相当的高的,而且监控比较困难.

## 26.口口相传

拉人记费:我们寻找一系列的人员,进行口口相传,给每个人一个专用的地址,根据他能够拉来的会员人数进行付费.这种方法就是大家经常看到的网络赚钱法,是国外应用的比较成功的收集会员的方式.但是这种方法始终不能步入主流.国外有赌博性质的网站用这种方法创造了一周内 50 万注册会员的记录.有点类似于传销模式.

## 27.强行注册

强行给所有我们掌握的网民的邮件地址发送你已经在某个网站注册的广告,用统一的密码登陆.这个方法尽管恶劣,但是如果邮件内容进行过包装,事实证明,至少 1%的网民有好奇心进行登录.

## 28.QQ 迷你门户推广

加入迷你门户的时候，尽量把你的网站介绍写精彩点，这样别人在腾讯网看到你的网站介绍后，就会把你的迷你页面加入他的 QQ，因此你又多了一个固定访问者。迷你门户加入方法请参考腾讯网站相关介绍。

## 29.创建网站 MailList

通过创建自己网站的 MailList，你可以让用户们主动参与讨论、反映问题，增加了交互性，这对用户是很有吸引力的。MailList 不仅可以使你稳定主页访问量，还可以增加网站的知名度。创办 MailList 其实也很简单，国外的 egroups 和国内的通易都提供有很完善的服务，订户可以通过 Web 或 E-mail 方式自由的订阅、取消订阅和阅读 MailList 内容。

## 30.注册了两个中文域名

最近心血来潮，注册了两个 中文.com 域名，本来是注册玩玩的，结果发现，还是有点点利用价值的。2 个词，在 baidu 的搜索量是 500-2000.每天通过浏览器直接输入 中文.com 域名的 大约有 20 人。即使不装插件也能访问，因为不装的话首先会进入安置提示页，按否就去网站了，按是安装以后去网站。对于有商业价值的词注册了不亏，120 一年，带来 7000 人/年的访问量，相当于 2 分钱一点击，关键是还保护着一个域名，说不定哪天就推广开来了。

## 31.网站优化

网站优化,优化代码,标题,关键字等,让页面在搜索引擎里排的靠前,效果非常不错,但是不要作弊哦.

## 32.内容合作

内容有互补性的两个网站,完全可以进行内容合作,互相增加流量.

## 33.病毒性营销方法

病毒性营销方法并非传播病毒，而是利用用户之间的主动传播，让信息像病毒那样扩散，从而达到推广的目的，病毒性营销方法实质上是在为用户提供有价值的免费服务的同时，附加上一定的推广信息，常用的工具包括免费电子书、免费软件、免费 Flash 作品、免费贺卡、免费邮箱、免费即时聊天工具等可以为用户获取信息、使用网络服务、娱乐等带来方便的工具和内 容。如果应用得当，这种病毒性营销手段往往可以以极低的代价取得非常显著的效果。

## 34.大街上裸走

在多人的大街上裸走,,在身上大大的写 [www.xxx.com](http://www.xxx.com)!然后走几圈,晚上你马上上电视新闻头条,看电视的都会看到你的网址!网上的新闻,什么 163,sohu,sina,tom 等大型的新闻网的头条都有你的身体.宣传力量吓死你,看你敢不敢试..记得在身上多写一些网址,(记得主要是在背后写上,因为新闻的一般不会把你前面的相片发上新闻头条.一般会影你的背后!哈哈)我说的对不??照我的方法做你的网站马上火暴前来,,,,有胆的去试,绝对行, 免费加超级有效!

补充一下:如果你不想自己做的话可以出钱找个外地的,我想他开的价钱绝对比你在各大电台和各大新闻网放广告便宜 N+N 备!

### 35.发展免费服务项目

说“请访问我们的网站并了解我们的公司”是一回事,而说“欢迎免费使用本网独家拥有的厨房装修计算器”是完全另外一回事。

### 36.电子杂志

创办一份电子杂志。电子杂志(周刊,月刊或季刊)可以帮助您的网站扩大影响,提高诚信度,以求更大发展。可以用电子邮件的形式发送,或者让访问者直接向您的邮件列表服务器订阅。

### 37.书签

请访问者把您的网站做个书签。这看上去非常简单,但您还是一定要请访问者做个书签,方便下次访问。

### 38.信息发布

信息发布既是网络营销的基本职能,又是一种实用的操作手段,通过互联网,不仅可以浏览到大量商业信息,同时还可以自己发布信息。在网上发布信息可以说是网络营销最简单的方式,网上有许多网站提供企业供求信息发布,并且多数为免费发布信息,有时这种简单的方式也会取得意想不到的效果。不过,最重要的是将有价值的信息及时发布在自己的网站上,以充分发挥网站的功能,比如新产品信息、优惠促销信息等。研究表明,大多数消费者访问制造商的网站是为了查找公司联系信息或产品基本信息,网站提供的有效信息越详细,用户的满意程度越高。如果一个网站的更新周期以季度为单位,甚至整年都是一个老面孔,自然不会受到用户欢迎,也很难取得好的网络营销效果。

### 39.问答式广告

问答式广告是一种采用一问一答提问方式的网络广告。广告收阅者在收阅广告时必须正确回答了广告所提出的问题才算是真正收阅了广告,此时广告收阅者就可以取得收入了。注册通行证会员可以通过回答问答式广告来取得收入。另外通行证会员还可以通过推荐他人成为通行证会员(或美名扬会员)来取得收入。真正的双赢呀

#### 40.借势

易趣、淘宝、一拍这种平台在网站发展初期可以利用，其人气不容低估，可将客户顺利转移到自己网站。门户网站的商城可以不考虑，一是其收费过高，二是其流量虽大但有效客户不多，一句话：性价比实在太差。

#### 41.网站速度

这个到底是不是属于主页推广的范畴暂时不去讨论，但网站的速度会影响到浏览量这却是千真万确的，甚至在某些方面，可以这么说，网站的访问量取决与网站的速度，当然，这个只是相对而言，设想一下，几分钟才打开一个页面的网站会有多少浏览者愿意多呆一秒呢？甚至会在页面还没完全打开时就已经失去耐心，这样就意味着你失去了一个本来已经好不容易才得到的浏览量。所以，一定要注意，在选择免费空间的时候，一定要选择速度最快的，当然，每个地方的速度都不一样，你可以通过调查综合考虑这些因素。

#### 42.收藏夹

毫无疑问，网站访问量的大小很大程度上取决与访问者的收藏夹，如何让你的网页添加到浏览者的收藏夹是个很值得你去花时间研究的问题。最普遍的无非是把你的网站做的更出色更吸引人，另外还能借助一些 `java` 使用弹出窗口提醒浏览者加入收藏夹，这个办法同样很有效。

#### 43.贴吧、说吧

百度贴吧和搜狐的说吧可以说带来的流量和网摘差不多，如果能利用好，可能比网摘还多，因为，这个推广方式的持久性比较好。只要不被删除，你以后只要适当的顶顶就可以了。发的时候你不能把你站的网址直接留在上面，那样肯定会被删除的，必须发个相关的文章地址，或者发部分文章或图片，然后弄个“更多”，把地址引到你的站。另外还要特别说一下百度知道吧，你可以变换用户名去提问和回答，并且选自己的答案，呵呵。我经常到知道电影区提问那里可以看免费电影啊等，自己回答，自己选为最佳，呵呵。

#### 44.在各种媒体上发表文章

显然，这不是任何一位站长都能做到的事，但你未尝不可一试呢？主动向一些 IT 报刊杂志投些稿，你的文章不必写得很专业，很具文采，只要通顺并能说清一件事就好。在文章末尾提一下自己的网站，或把自己的网站当案例体现在文章的字里行间，这样不但你自己可以收到稿费，而且你的网站也会被更多人知道。骨灰级的综合游戏网站，游趣网（原“天骄游戏时空”）就是此种推广方式的忠实拥护者，网站成员几乎人人会写文章，并与各种传统平面媒体搞好关系。使得在写文章得稿费的同时，也为网站的推广添砖加瓦。

#### 45.名人博客

充分利用名人博客宣传，现在许多名人博客的访问量已经超过千万，如果大家每次都能够抢到沙发他的话，带来的流量也是很可观的。

#### 46.努力提高页面 PR

当网站的 PR 很高的时候，在搜索引擎里排名自然要靠前很多.可以尝试比自己网站 PR 高的连接.

#### 47.高质量的网站内容

高质量的网站内容可以为网站带来客观的访问量，这早已不是什么秘密，高质量的网站内容加上合理的搜索引擎优化是网站推广成功的基础。

#### 48.同行网站可与同行合作推广

同行网站可与同行合作推广，进行流量，内容等合作，类似于广告联盟，效果也是很不错的

#### 49.图片，签名

“一个小卡通人物举着一块牌子，上面写着你的 IP 地址，操作系统和浏览器名称”，这样的推广你应该看过吧.

#### 50.搞活动

可以和商家合作，进行一些相关的活动，发动网友参加，但是一定要有很好的奖励哦，如果奖励高的话，许多人都会帮你宣传的，可以让你的网站在一段时间内得到飞跃.

[www.smartweb.cn](http://www.smartweb.cn)