



如何打造超级营销型网站系统？

深圳易网拓科技有限公司 主讲人：杨长涛

建站全国免费咨询：400-883-6967 微信号：SVIP4349

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

01

什么是营销型网站？

02

如何布局和规划营销型网站？

03

如何高效提升网站成交力？

04

如何强化网站的传播力？

05

建设和运营中的注意事项？

一、什么是营销型网站？

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

一般网站两大烧钱行为

1.目标对手在比较了解你和你的竞争对手的网站后没有给您询盘

消费者搜索到你公司网站的同时一定会同时浏览你竞争对手的网站，他们只会向感兴趣的网站询盘或购买

2.网站内部优化功能极差，优化事倍功半，只能通过付费来排到搜索引擎首页

企业营销型网站的流量30%左右来自免费的搜索流量

一.什么是营销型网站

1.营销型网站有两大阅读对象

1.目标客户

2.搜索

网站

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

一.什么是营销型网站

2.营销型网站针对两大对象的目的？

给目标客户看

-产生询盘或者直接购买

给搜索引擎看

-让目标关键词排名到搜索引擎首页

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

一.什么是营销型网站

3.营销型网站必须具备的两大能力

高成交力

- 让更多的的奴婢客户联系到你洽谈业务
- 让更多目标客户购买你的产品

高传播力

- 让搜索引擎收录的的网站，并排到前面
- 低价格，标准化产品排到前五位
- 高价格，非标准化产品第二页都有效

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

二.如何规划和布局营销型网站

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

网站规划布局的两个中心；

1.明确的盈利模式和体现

你的盈利模式是什么？

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

二.如何规划布局营销型网站

不同的盈利模式，不同的网络沟通对象



易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

不同盈利模式规划网站考虑事项

- 各个盈利模式是否需要传递不同的甚至相反的信息
- 渠道模式
 - 例如代理和大客户
- 价格冲突
 - 批发和零售价格
- 关键词优化冲突
 - 代理类别的词汇搜索直接看到了零售页面

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

盈利模式和网站兼容原则

- 冲突内容可以化解的，不同盈利模式可以放在一个网站
- 不能化解的，分开不同的网站

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

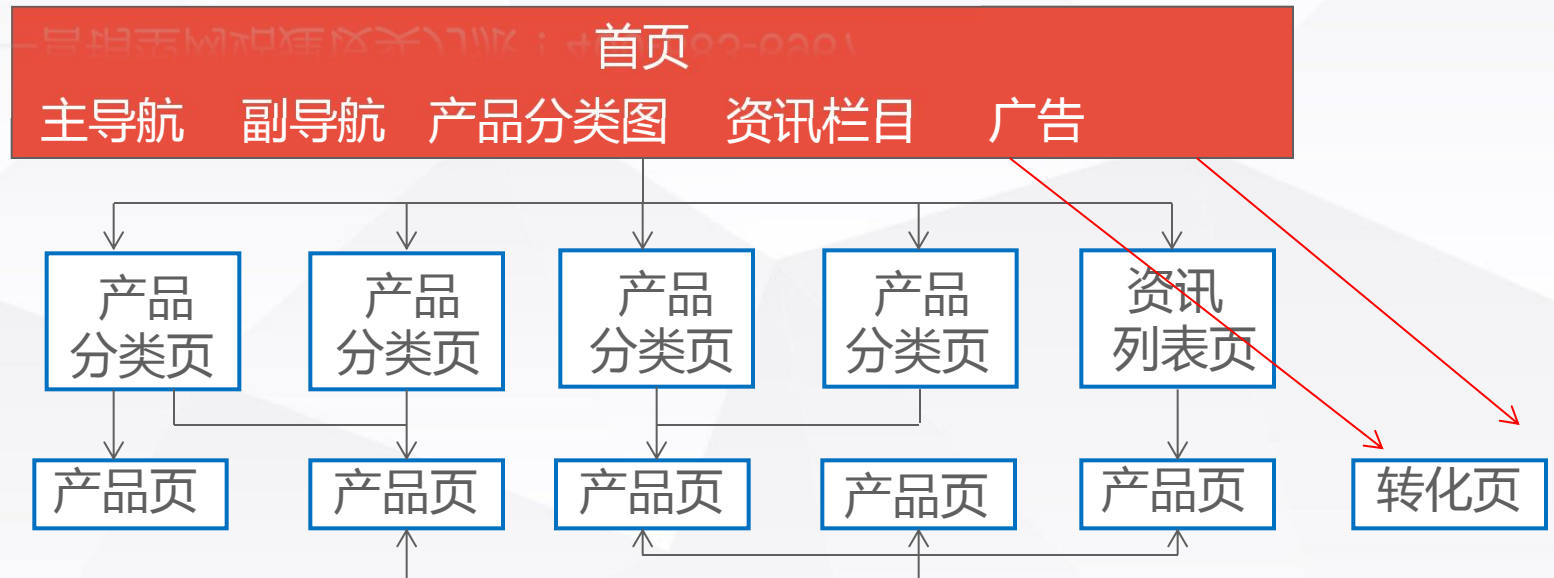
二.如何规划布局营销型网站

网站规划布局的两个中心：

- 1.明确盈利模式的体现
- 2.规划和布局营销型网站的四个重点

- 让可能购买的客户对号入座
- 尽量展示更多产品
- 让客户快速找到自己想要的产品/资讯

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967



二.如何规划布局营销型网站

首页的规划和布局

头部	
主导航	
搜索栏	
主广告位	
副导航	产品

联系方式	产品
资质荣誉	
持续关注	
促成	

横幅广告	
资讯	关于我们
底部关键词	
友情链接	
底部导航	
分享	

案例	易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967	客户见证	品牌合作客户	媒体报道
	成功案例			

二.如何规划布局营销型网站

(1) 头部布局

头部布局的六个元素

- 1.公司名称或网站名称或者商标名称
- 2.根据地域选择地域词汇
 - 服务特定区域的选择特定区域
 - 所在区域是该服务/产品优势产地的选择该产地
 - 服务与全国的/没有优势产地不写区域

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

- 3.广告语
- 4.会员中心
- 5.联系方式
- 6.网站地图

二.如何规划布局营销型网站

(2) 主导航布局

耐扣首页

帽子扣具

手套扣具

箱包扣具

宠物扣具

产品中心

经典案例

资讯动态

关于耐扣

联系耐扣

-- “**首页**” 前加公司名称或商标名

-- “**核心产品**” 分类放到首页旁边

--把主要的品类放到主导航

主要品类有着非常好的优化作用

--主要客户专区

--关于我们中的我们换成商标名称或公司名

--最强的**公信力**放到主导航

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

主导航布局方法

- 首页
 - 产品区域
 - 核心产品类别，主要产品类别
 - 客户区域
 - 目标客户专区，如“招商加盟”
 - 公信力区域
 - 最强的公信力展示
 - 其他
 - 联系我们
- 易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

二.如何规划布局营销型网站

(3) 主广告位

主广告位的7个重点

- 照顾移动互联网，不使flash,使用js效果
- 把以下内容选择不超过3项放到首屏广告位，用滚动的方式来播出
 - 我是谁，我能给客户带来什么样的**利益**
 - 最强公信力的展示
 - 企业/产品/服务的核心优势
 - 核心**产品展示/新品展示/促销产品展示/季节活动等。

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

(4) 副导航布局

副导航的作用

- **副导航是网站优化的重要环节**
- **副导航是客户对号入座的环节**

副导航分类

按照消费者购物习惯来分类

-让目标客户对号入座

-不要按照自己的生产习惯分类

第一个产品分类来放置核心产品分类

常见的分类方法》》

- ◆ 常见的分类方法
- ◆ 按照产品特性
- ◆ 按照用途分类
- ◆ 按照使用环境
- ◆ 按照价格分类
- ◆ 按照配套设备
- ◆ 按照品牌
- ◆ 按照使用人群
- ◆ 按照.....

(5) 从首页到底层的产品布局

首页产品两次点击到达产品

- ◆适用于较多的产品的网站布局
- ◆有利于产品的互相推荐，呈现更多的产品给消费者
- ◆第一次点击进入列表页，让客户可以看到产品，增加更多产品推荐机会
- ◆第二次点击进入产品页，让客户看到产品的详细介绍

首页的每个产品代表一个类别

- (1) 首页产品点击进入该类别的**列表页**
建议20个以上的产品使用
- (2) 增加本类别产品的展示机会/推荐更多产品

网站产品布局的10大技巧

- 1.核心类别/产品放到主广告位
- 2.核心类别/产品放到第一位置
- 3.核心类别/产品放到主导航首页的旁边
- 4.核心类别/产品放到副导航分类第一个
- 5.首页的每个产品代表一个类别
- 6.热门产品放到前面
- 7.主要核心产品放到前面
- 8.按照类别放置产品
- 9.产品列表页放放置该产品的类型
- 10.顾客还会买的产品。放到副导航下面或者相关产品推荐中

二.如何规划布局营销型网站

(6) 产品，服务优势

为什么要体现优势？

让目标客户感觉到你的与众不同，增加**信誉度**。提高询盘率。

优势体现方法

◆比较法(PK)

◆说明法

◆实验法

◆挖痛法

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

二.如何规划布局营销型网站

(7) 资讯布局

资讯作用

- ◆ 关键词转化页面的入口
-布局到首页，一次点击到达提升转化率
- ◆ 布局优化关键词

常见的资讯分类

- ◆ 关于我们
- ◆ 行业动态
- ◆ 公司新闻
- ◆ 客户见证

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

三.如何提升网站成交力？

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

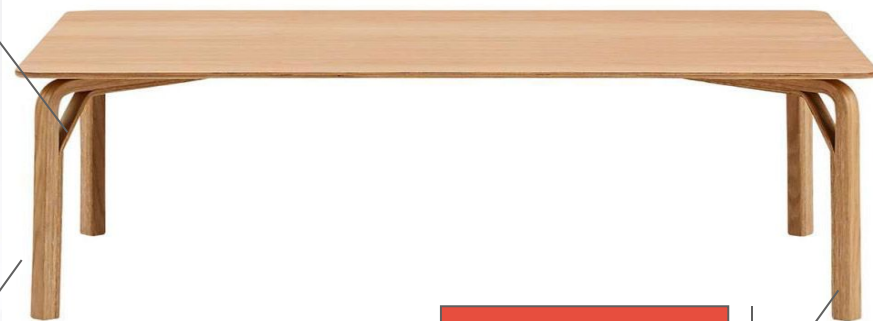
三.如何提网站的成交力

1.网站基本成交模型

网站成交转化的四个角

理由：
为什么要

疑惑：
是真的吗



拖延：等一
下行吗

担心：
真的好吗：

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

三.如何提网站的成交力

2.高成交力网站的四大必备元素

(1) 我为什么要?

- ◆产品定位
- ◆根据你的目标消费者来定位选择内容
- 我是做什么的
- 我能给你带来什么利益
- 我们的核心产品
- 我们的核心产品类别

(2) 产品真的好码?

- ◆讲述目标消费者关注的产品卖点
- ◆不是你有啥优势，是满足了你的目标消费者的那些需求
- ◆对应选择内容
- 你的产品可以满足客户的需求是什么
- 产品的卖点

(3) 你说的是真的吗?

- ◆打消客户恐惧
- ◆展示自己的实力
- 公信力
- 解决客户购买时的疑虑

(4) 拖延一下可以吗?

- ◆分析客户需求，找到能打动她的地方
- ◆给客户好处，让他立刻行动起来
- ◆对应选择的内容
- 给客户有价值的信息
- 是否有优惠
- 立刻行动的理由

为什么要打造强大的公力

下一页》》

为什么要打造强大的公信力

- 没有信赖就没有买卖
- 销售中80%的时间是用来建立信赖感的
- 网络本身缺少信赖的基础，必须证明自己的好人

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

打造强大的公信力八大方式

- ✓ 1.专业性-专家团队
- ✓ 2.企业硬实力---资产的规模，设备技术
- ✓ 3.销售渠道和销售规模
- ✓ 4.名人专家见证
- ✓ 5.行业认可和政府权威认证
- ✓ 6.奖励/荣誉
- ✓ 7.优质客户
- ✓ 8.权威媒体报道

公信力展示总结

1.没有信赖就没有买卖

2.重要的，特别能打动客户的放到首屏幕

3.由于位置有限，可以利用移动效果展示更多内容

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

3.高成交力网站的三大功能

1 转换探头

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

转换探头的布置技巧

1.400电话

- 头部
- 登陆页面的每个部分
- 英文网站不必布置

2.对话框

- 右下角出现
- 对话按钮要及时出现QQ和在线客服
- 首页弹出
- 在问题处插入客户想要了解的问题
- 弹出时间5-10秒

3.注册框

- 首页弹出
- 设计注册问题，给客户好处或者利益

4.邮箱

- 布置在右上角
- 英文网站代替400电话
- 链接outlook---(英文网站使用)

三.如何提网站的成交率

3.高成交力网站的三大功能

2 网站数据统计系统

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

我们需要了解

- ◆来了多少人
- ◆来了浏览多少网页
- ◆那些内容是目标客户最喜欢的
- ◆停留了多久
- ◆购买路径

我们要分析

- ◆询盘率
- ◆询盘人数/访问人数
- ◆订单转化率
- ◆下单人数/询盘人数

四.如何让网站具备强大的传播力

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

为什么要让网站具备强大的传播力

- ◆让网站带来更多的流量
- ◆让网站获取获取更多准客户资料

如何让网站具备强大的传播能力

- 1.网站优化
- 2.网站推荐
- 3.网站内容订阅
- 4.网站内容分享

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

网站具备优化能力的七大必备结构

【1】所有导航可以自定义

导航总结

- ◆通过网站后台来修改导航
- ◆全部要出现关键词，利益优化包括四个导航功能必须有

-主导航（头部导航）、副导航（产品导航）
面包屑导航、底部导航

全部都以图文形式出现

-不能以图片形式，搜索引擎不认识图片

网站具备优化能力的七大必备结构

【2】内页网站可以自定义

搜索引擎浏览网站的途径

网址 快递单

Meta标签 产品包装

网页内容 产品

可优化拼音或汉语利于优化
-英文网站可以使单词

- 自定义一样的标题可以让搜索引擎更好的识别

网站具备优化能力的七大必备结构

【3】每个页面都有meta标签语句

【4】页面设置成静态或者伪静态网页

动态网页

- ◆网页中(URL)有 ?, =, &等特殊符号是动态网页
- ◆或者后缀是QSP、aspx的动态网页
- ◆动态网页不容易被搜索引擎收录

静态网页

- ◆后缀是html、shtml、htm的静态网页
- ◆静态网页容易被搜索
 - 建设包含重要内容的动态页面进行静态化处理（伪静态）

《5》 全站添加网站地图

《6》 每个图片设置alt标签

- ◆ 每一个图片可以添加alt属性
- ◆ 人可以看到图片的内容和文字搜索引擎是看不到的
- ◆ 给图片添加alt标签，可以帮助搜索引擎认识图片，更好的收录和排名

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

【7】 网站优化

网站优化，-让网站借助搜索引擎的力量

网站推广

网站内容订阅

网站内容分享

五.营销型网站建设维护注意事项

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

五.营销型网站建设维护注意事项

建站前准备

- ◆先清楚我的网站要达到的目的（盈利模式）
- ◆我们的目标客户是谁
- ◆我的核心产品是什么

建站中的配合

- ◆购买域名空间和备案

域名的选择

- ◆从记忆角度出发
 - 4个以上的字母加数字
 - 例如：ywt158（谐音：易网拓要吾发）
- ◆从优化的角度出发
 - 英文或拼音
 - 例如：seobest
 - 注意：简写没有优化作用，比如ywt
- ◆可以选择多个域名
 - 利于优化的域名做“解析”网站推广的时候使用
 - 利益记忆的域名做“301重定向”，印到宣传物品上

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883

400-883

五.营销型网站建设维护注意事项

后缀选择

- ◆ 优先注册.com/cn/com.cn/net
- ◆ 慎用注册中文域名/通过网址/3C实名/百度直通车
- ◆ 如：www.ywt158.com
www.ywt158.net

出于保护目的，可以购买多个后缀的域名

空间的选择

- ◆ 安全的选择
 - 每个空间都要有独立的ip地址
 - 不要有不良邻居
 - 正规公司
 - 不要图便宜

容量的选择

- 要大于网站内容的3-5倍
- 以后录入**资料**的多少
- 访问的速度
- 建议选择1-5G容量的空间

服务选择

- 选择**万网**，推荐杭州、深圳的阿里巴巴机房，有效的保证网站稳定，尤其是防止攻击

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

外贸网站空间布局

- 选择.com国际顶级域名
- 服务器布局在美国或香港
- 语言采用英语

外贸网站布局的错误方案

- 做一个多语言版本的网站，放到中国服务器使用一个域名
- 严重的问题
- 目标市场打开速度慢，甚至打不开
- 严重影响当地搜索引擎的排名

注意事项

- 中国空间和域名需要在中国网管局备案，时间约为25个工作日，并且不受人为控制。
- 在网站制作初期就要购买好并备案，在网站制作好后就可以直接上线了
- 域名和空间一起购买有利于备案

建站中的配合

- 购买域名空间
- 指定负责人
 - 一定指定了解营销型网站的负责人
 - 建议老板亲自挂帅
 - 多沟通，注意沟通方式

五.营销型网站建设维护注意事项

网站制作流程

需求调研



框图设计



设计稿设计



程度开发



网站验收

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

建站中配合

购买域名空间

指定负责人

提供资料

-详见易网拓网站建设资料收集表

-共同确认需要优化的关键词

认真审核框架结构。设计稿

-从目标客户的角度来审核，

不以自己的喜好来确认

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

建好网站后的工作

- ◆各个搜索引擎登录
- ◆搜索引擎投放测试

--选好关键词

- ◆去100个B2B平台注册（我们可以帮你
- ◆提供一些，发信息（加核心关键词，带反链）
- ◆不要轻易修改meta标签
- ◆客服训练
- ◆客服销售系统打造

谢 谢 观 看

THANK YOU FOR YOUR ATTENTION!

深圳易网拓科技有限公司 2015

建站免费电话400-883-6967 欢迎关注涛哥微
信：SVIP4349

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967

易网拓—营销型网站建设实力派！400-883-6967