

## 我是这样帮企业做到月销售额 21 万的

### 作者介绍:

刘志军 网络高级开发工程师，具有多年搜索引擎开发、搜索引擎优化经验，对网站优化有独到的见解，2007 年撰写的《[搜索引擎优化\(SEO\)从入门到精通](#)》教程，自发布以来，下载量已超 10 万，该教程已经成为国内最专业的搜索引擎推广教程，书中介绍的优化技术已经完全应用到他开发的企业网站中。

### 案例:

深圳市天置卓诚科技发展有限公司（网址: <http://www.djjtc.cn/>）是一家专销对讲机的私营企业，找到我帮其做推广。在对他们进行比较深入的了解后，我决定为他们提供企业网络营销服务。经过 2 个月的推广，效果非常明显，2008 年 11 月广告费 2000 元，电话 85 个，成功 6 个，销售额 21 万。

下面是具体的步骤:

#### 1. 线路选择:

由于天置卓诚的经营范围是面向全国，所以我选择了双线线路，保证电信和网通用户均能以更快速度访问网站。

#### 2. 主机选择:

虚拟主机价格虽然便宜，但可控性不高，而且同一个 IP 上有太多的网站，会影响到我们的客户网站，故将此方案排除;

独立主机虽然效果最好，但价格太高，会给企业增加太多额外负担，此方案亦予以排除;

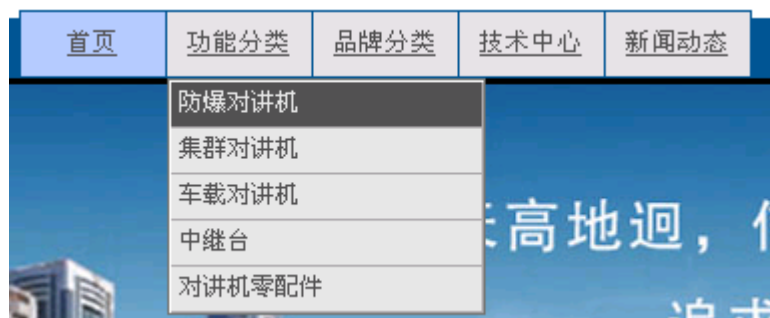
VPS 主机有和独立主机一样的控制权，同时价格只比虚拟主机高一点点，所以最终我们选择了这个方案。

#### 3. 首页:

风格: 简洁、大气、清晰。

网站分类: 根据用户对对讲机的熟悉程度，从功能和品牌两个层面加以分类。

菜单次序: 按照网站信息对用户的重要程度排列，依次列出功能分类、品牌分类、技术中心、新闻动态。同时增加下级菜单，减少操作，方便用户。



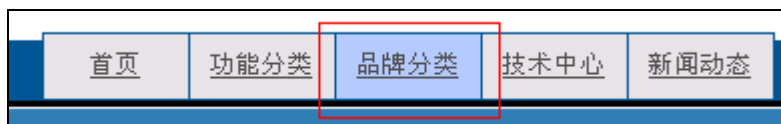
首页关键词: [深圳市天置卓诚科技发展有限公司](#)，即公司名称。用户通常很难记住域名，所以虽然首页的资源很重要但核心词必须是公司名称，这样不仅体现网站正规性，同时由于在搜索引擎中排名第一，更增加用户对公司的信任度。

以下是在 Google 的排名

The screenshot shows a Google search result for '深圳市天置卓诚科技发展有限公司'. The search bar contains the company name and the search button says 'Google 搜索'. Below the search bar are radio buttons for '所有网页', '中文网页', '简体中文网页', and '中国的网页'. The main result is a map showing the location of the company in Shenzhen, Guangdong, with a red pin. To the right of the map, the company name is listed in red, followed by its website 'www.djtc.cn', address '广东省深圳市 深圳市罗湖区文锦北路1010号文锦广场文安中心2510室', phone number '0755-25607926', and a link to '获取行车路线'. Below the map and address, there are two search snippets. The first snippet is for '深圳市天置卓诚科技发展有限公司-专业从事全真品对讲机销售、租赁 ...' and the second is for '无线电通信名词解释-深圳市天置卓诚科技发展有限公司'.

#### 4. 分类页:

菜单标记: 当选择此分类时, 告知客户当前所在的分类。



导航: 显示从根节点到当前分类的路径便于用户返回上一层。



分类简介:

### 建伍对讲机

自1946年在日本创立以来,建伍已凭其创新的科技、新颖的产品设计及前瞻的市场策略,在通讯设备方面,领导世界潮流。很久以前,建伍已积极部署及推行多方面的计划,以开拓更多不同的新路向。其中一项是成功推行资讯科技化,创建一个全球革命性的社群。建伍将继续利用它超卓独家的科技以及部署精密的产品开发计划,继续朝着为人类追求舒适美好的生活为路向,不断开发更有价值、更多更好的产品。

详细说明该分类的内容,使用户对当前分类有一个初步的认识,便于用户选择产品。


栏目推荐:

### 建伍对讲机栏目推荐

- [TKR-750/850 VHF/UHF/350...](#)
- [TKR-720/820 双工中继台](#)
- [TK-885 350兆MPT集群通讯...](#)
- [TK-7100/8100小型VHF/UHF/...](#)
- [TM-261A/461A超小型多功能...](#)
- [TK-768G/868G多功能专业小...](#)
- [TK-7180/8180专业双制式频...](#)
- [TK-7108/8108超小型频率合...](#)
- [TM-271A/471A超小型多功能...](#)
- [TK-280/380专业双制式频率...](#)

针对一些对产品拿不定主意的客户,列出企业推荐的产品,指导客户消费。

产品简介:

	<p>■ 产品: <a href="#">TK-2207G/3207G超小型专业调频手持对讲机</a> 价格: 询价 2008-06-30 11:01</p> <p>令你耳目一新,健伍的超小型TK-2207G/3207G手持对讲机,是一部指标及质量新突破、性能及价格比超高的专业调频手持对讲机。当你使用时定会立刻赞赏它是多么容易操作,强劲的功能包括有优先扫描、VOX和语音整理等,并可在任何工作环境均能可靠工作,符合美国军标MIL-STD810及欧洲标准IP54/55防水测试标准。无论你在室内或户外,晴天或雨天,TK-2207G/3207G均会带给你星级的表现!</p>
---	--

在分类中,尽可能多地提供产品的信息,使用户可以同时看多款产品,减少操作次数。

## 5. 内容页: <http://www.djjtc.cn/motorola/360/>

内容简介:

说明: 为需要进行联络与调度的人而设计只需按下一个按键, 您即刻就可以沟通与一个人、十个人或一百人的联系。这就是对讲机的魅力——摩托罗拉创造了这一奇迹。无线电对讲机与其他通讯方式不同, 它可以在不耗费昂贵通话费的情况下将个人或整个团队联系在一起。专业对讲机是当今明智的专业人士保持竞争力的有力武器。

由于通过搜索引擎过来的用户, 目的性很强, 如果内容过多、过杂, 用户通常没有太多时间和耐心浏览, 也许看到一半就关闭网页。所以需要在文章开始处, 保证所提供的内容言简意赅, 以贴近用户的关键字眼使其很快产生较大兴趣, 使用户能在简短时间内浏览到全部内容。

多种联系方式:

**价格: 询价** 在线: [点击咨询](#) 电话: 0755-25607926 QQ: [59480728](http://59480728) 留言: [在线留言](#)

电话方式适合马上有需求的客户, 能够立即获得商品信息。

在线方式(QQ、MSN等)适合需求不强烈、还在犹豫之中的客户, 他们的疑问可能还不是很连贯, 通常需要考虑几分钟才能想到应该咨询什么。

在线留言适合非工作时间的咨询。即客户随时有需求, 通过留言来等待企业反馈, 这些客户通常需求比较强烈, 企业应予以及时回复。

展示方式:



图片放大的功能, 使用户能够看到产品的细节, 操作方便。但需要比较清晰的图片支持, 此页面的图片稍微差了些。

专业的内容: 是能够吸引用户继续浏览的唯一理由, 也是向用户展示企业在专业领域的深入程度。内容不能和其他厂家一样千篇一律, 否则用户看过, 就没有兴趣继续看了; 页面语句要通顺, 不能有错别字, 在出现专业词汇的时候, 使用后台强制内链功能加以替换, 便于用户查看相关信息;

根据内容划分成几个大的内容分类, 有条目的可以注明顺序, 段落之间、行之间距离要大一些, 看起来不费眼。

#### 项目简介

路径: <http://www.djjtc.cn/motorola/360/>

本网站系统支持自定义路径, 这里应该根据产品的型号来定义路径, 比如此款型号为GP328, 路径应该为: <http://www.djjtc.cn/motorola/GP328/>

## 6. 搜索页:

在网站中能够让用户快速找到所需资料, 是提高用户体验的关键。大部分用户是通过搜索引擎找到网站的, 所以他们需要企业网站能够提供和搜索引擎一样的用户体验。另外, 对于企业网站来说, 资源相对专业, 能够更好地理解、展现用户搜索的需求。例如: 在通用搜索引擎 (Google、百度等) 搜索“手机”时, 百度反馈可能是手机品牌、手机游戏、电影手机等, 而对于手机企业来说, 企业知道用户要的就是手机品牌, 所以就可提供更有针对性的信息。举例:

搜索结果页面: [对讲机](#)

找到符合关键词“对讲机”的相关网页约189篇 [字号: 大 小]

[GP 328/GP 338专业无线对讲机](#)  
GP 328/GP 338专业无线对讲机 性能特点 GP328和... ● 对讲机遥控 可以通过电波从控制系统关闭对讲机,以防止因对讲机失窃而造成的...对讲机均会发出一个独一无二的识别码?这一功能使调度者可以判明是哪一台对讲机在进行发送? ● 呼叫提示 如果您所呼叫的对讲机没有应答,则该对讲机将...

2008-06-30 09:16 - [品牌分类](#) > [摩托罗拉对讲机](#)

[GP 328 Plus/GP 338 Plus摩托罗拉最小巧的专业无线对讲机](#)  
对讲机 性能特点 GP328 Plus和GP338 Plus主要功能与优... 告诉对方您的对讲机是否开机或在通讯范围内 ● 对讲机遥毙(解码) 允许系统...答,该对讲机将发出一种提示音,直到对方采取行动? ● 语音选呼 对讲机用户...Plus 防爆对讲机 一?什么样的场合需要用到防爆对讲机 需要特别注意防...

2008-06-30 09:17 - [品牌分类](#) > [摩托罗拉对讲机](#)

[Mag One—A8手持无线对讲机](#)  
Mag One—A8手持无线对讲机 性能特点 功能特性 一?16个信道 16个信道间隔,允许用户将工作团队分成不同的通话组,并可顺利切换,从而...12.5/25KHz可切换 工作温度范围 -30°C至+60°C(无线电对讲...对讲机军用标准810 C?D?E和F 军用标准 810 C 810 D ...

2008-06-30 09:18 - [品牌分类](#) > [摩托罗拉对讲机](#)

智能提示:

对讲机	搜索
350m对讲机	3 结果
对讲机	189 结果
防爆对讲机	22 结果
对讲机价格	33 结果
对讲机报价	10 结果
车载对讲机	66 结果
数字对讲机	80 结果
集群对讲机	54 结果
数字集群...	41 结果
集群数字...	41 结果

相关搜索:

**相关搜索:** [GP328PLUS](#) [GP328](#) [VX800](#)

以下是百度的

**相关搜索** [摩托罗拉防爆对讲机](#) [天津防爆对讲机](#) [建伍防爆对讲机](#) [常州防爆对讲机](#) [对讲机](#)  
[摩托罗拉对讲机](#) [对讲机价格](#) [车载对讲机](#) [北峰对讲机](#) [建伍对讲机](#)

可以看到企业网站比百度更理解客户的需求, 直接把属于“防爆对讲机”的具体型号列出来, 让用户短时间内找到需要的产品。

搜索结果排序:

**VX-800系列 威泰克斯专业防爆对讲机**  
 VX-800系列 威泰克斯专业**防爆对讲机** 性能特点 **防爆性能** 一?何种...炭加工厂,亚麻加工厂等?  
 二?关于**防爆对讲机**的标志 **防爆标志**印刷在**对讲机**上(详见下图),表示该**对讲机**已通过**防爆认证**,  
**防爆标志**上显示:该**对讲机**可使...? ● **防爆对讲机**必须使用**原装防爆电池**,并只能在相应**防爆等级**  
 或其以下危险...  
 2008-07-01 09:33 - [品牌分类](#) > [威泰克斯对讲机](#)

**摩托罗拉防爆对讲机保驾石化行业**  
 摩托罗拉**防爆对讲机**保驾石化行业 背景资料 中石化海南某炼油厂属于特殊的...PTX760EX(适用  
 于氢气环境)系列**防爆对讲机**不仅具备强大的**防爆功能**,还通过了美国军...时,这种系列的**对讲机**功  
 能全面,操作简单,通话时间长?因此,摩托罗拉的对讲...,氢气级)气体**防爆**和粉尘**防爆**?ATEX手持无  
 线**对讲机**待机时间长?通话质量...  
 2008-08-06 20:05 - [新闻动态](#) > [行业新闻](#)

**摩托罗拉GP328高性能体现的案例**  
 是通过摩托罗拉的GP328**对讲机**来传递的,此刻也是**对讲机**使用的世界最高纪录:8844米?这么恶劣  
 的环境,摩托专业**对讲机**的专业品质仍确保通信顺畅完成神圣使命,由此可见摩托**对讲机**质量的稳  
 定与可靠?...  
 2008-08-15 21:10 - [新闻动态](#) > [行业新闻](#)

**对讲机 摩托罗拉GP328PLUS GP338PLUS**  
**对讲机**摩托罗拉GP328PLUS GP338PLUS **对讲机**-摩托罗拉GP328PLUS GP338PLUS **对讲机**摩托罗拉  
 GP328PLUS GP338PLUS是摩托罗拉产品系列中最成熟的超小型产品,该产品是摩托罗拉系统中外  
 型尺寸最小的一款!同时具备**防爆**型号,与摩托罗拉其他产品一样,...  
 2008-12-26 15:34 - [技术中心](#) > [资料下载](#)

**威泰克斯参展2008上海国际防爆展**  
 了此次大规模的专业石油化工**防爆**展览会,此次展览会会有218家来自国内?欧洲?美国?日本?韩国的  
 企业参加,威泰克斯通讯作为一家世界知名的**对讲机**生产厂商,在展会上展出了自行开发生产的**防  
 爆对讲机**VX-800,VX-800目前...威泰克斯参展2008上海国际**防爆展** 2008年上海国际**防爆**工业技术  
 设备...

对于站内搜索，没有竞价、SEO 等干扰，企业可以根据行业经验手工定制结果(如上图中带👉的结果)，让产品更突出，所以结果更符合用户的需求。

了解用户需求：

19	<a href="#">专业车载台</a>	2009-01-22 03:25:02	202.160.178.229	8
20	<a href="#">零配件</a>	2009-01-22 02:53:12	202.160.178.93	8
21	<a href="#">TK378</a>	2009-01-22 02:19:03	202.160.180.180	1
22	<a href="#">车载对讲机</a>	2009-01-22 02:02:55	72.30.87.89	66
23	<a href="#">TK2118</a>	2009-01-22 02:02:29	202.160.178.188	0
24	<a href="#">P8208</a>	2009-01-22 01:56:04	202.160.180.14	2
25	<a href="#">中继台</a>	2009-01-22 01:40:26	202.160.180.20	35
26	<a href="#">美国军方标准</a>	2009-01-22 01:32:22	202.160.180.130	34

用户的需求是千奇百怪的，企业不可能一下子全都想到，但可以通过后台的搜索日志，了解、掌握更多信息。当发现结果数量太少时，需要增加内容或定制搜索结果满足用户。

自动纠错：

您要找的是不是: [对讲机](#)

抱歉, 没有找到与“对奖机”相关的网页。

**我们建议您:**  
看看输入的文字是否有误  
去掉可能不必要的字词, 如“的”、“什么”等

当用户输入错误的关键词时, 系统能够自动提示正确的关键词。这让用户在对企业站内搜索有如此功能赞不绝口的同时, 也对企业有了更多信心, 最终会使转化率有明显的提高。

## 7. 关键词优化:

根据关键词的难易程度, 使用不同的优化方式:

1. 能够使用文章进行描述的长尾关键词, 以此关键词为标题, 撰写一篇文章, 使用内容页面进行优化。
2. 若长尾关键词无法使用文章进行描述、仅在一些文章中出现的, 使用标签的方式优化, 标签最终链接到搜索页面, 搜索页面对于搜索引擎来说, 是新的页面, 关键词密度较大时, 很容易使排名上去。
3. 难度一般的关键词首先使用一个内容页面进行优化, 同时在后台的内链系统中增加条目, 当其他页面出现该关键词时, 就自动替换, 增加内链。
4. 难度稍大的关键词通常作为分类的名称出现, 在该分类下的所有文章都以这个关键词进行扩展, 而且自动建立内链。
5. 难度最大的关键词, 我们通常建议客户做竞价, 主要通过标题和简介吸引客户点击, 而非只求竞价价格提高。

## 8. 404 页面:

网站维护中难免会出现 404 没有找到页面的情况, 此时需要给用户良好的提示, 并将用户转到正确的位置上; 同时对搜索引擎访问该页面时, 返回是 404 状态码。



## 9. 网络营销培训:

网络营销培训主要有两部分: 内容优化培训、网站系统培训。

内容优化培训: 域名选择、关键词选择、内容编写、标题设置、如何提高转化率、通用搜索竞价系统的使用。

网站系统培训: 内容管理、搜索管理、日志管理、日常操作等。

通过培训, 使企业能够了解在网络营销中企业应该做什么、如何做等等。培训一般采用远程演示加语音, 培训时间在 3-4 小时。

## 10. 页面减肥:

页面减肥主要目的是减少网页的相似度、提高关键词密度、使网页的打开速度更快, 用户体验更好。

在天置卓诚网站首页中, 页面顶部广告栏、菜单和底部的“联系我们”等, 都是 HTML 代码, 但在栏目页面和内容页面中使用下列方式替换:

```
<script type="text/javascript" src="/template/top.js" charset="utf-8"></script> 页头
```

```
<script type="text/javascript" src="/template/bottom.js" charset="utf-8"></script> 页尾
```

## 11. 竞价:

在国内做搜索引擎推广, 特别是百度, 效果还是很明显的。但需要企业熟练掌握竞价后台的使用, 这样才能以最低的费用获取最高的利润。

竞价培训是关键因素, 培训的主要内容:

1. 竞价流程。
2. 竞价关键词选择。
3. 竞价的误区。
4. 竞价参数设置。
5. 竞价效果监控。

北京零零柒网络营销工作室-提供网络营销培训、网络营销顾问专业服务, 让网站真正成为企业销售新的增长点。

QQ: [495489975](https://www.qq.com/) MSN: [supercss@hotmail.com](mailto:supercss@hotmail.com) 电话: 010-80791559 阿里旺旺: [supercss](https://www.alipay.com/) 网站: [www.seo007.cn](http://www.seo007.cn)


对于天置卓诚, 10月份时, 竞价的费用在3000元, 有60个电话, 通过培训后, 费用降低到2000元, 电话提高到85个。


## 12. 联系方式:


完善的联系方式, 不仅让用户更方便地找到企业, 更重要的是可以提高企业的真实度和信誉。

<http://www.dijtc.cn/contact/>

**联系我们**

 **在线咨询**  
客服正在服务, 点击进入[咨询中心](#)。

 **QQ、MSN咨询**  
QQ: [29480728](https://www.qq.com/)  
MSN: [25607926@163.com](mailto:25607926@163.com)


 **在线留言**  
请详细填写您的资料, 我们会尽快和您联系。


姓名:


电话:


邮箱:

咨询内容:

 **电话咨询**  
电话: 0755-25607926  
0755-25607921  
传真: 0755-25607621

 **邮件咨询**  
销售: [sale@dijtc.cn](mailto:sale@dijtc.cn)  
技术支持: [support@dijtc.cn](mailto:support@dijtc.cn)  
代理咨询: [office@dijtc.cn](mailto:office@dijtc.cn)  
投诉: [manager@dijtc.cn](mailto:manager@dijtc.cn)

 **欢迎来访**  
地址: 深圳市罗湖区文锦北路1010号文锦广场文安中心2510室  
邮编: 518020  
乘车路线: 乘坐3路、13路、40路、59路、62路、64路、65路、103路B线、103路、107路、117路、202路、203路、211路、218路、225路、238路、机场6线、300路、306路、333路、351路、360路、389路公交车, 在“留医部”站下车即到。  
行车路线: 从笋岗路, 文锦路、东门北路往“雅园立交”方向, 行驶至“雅园立交”往文锦北路, 通过立交后右边第一个路口右转即到。



## 13. 费用:

拥有这样功能丰富的网站, 一般开发周期长、费用高, 这些往往都是小企业无法承受的, 天置卓诚也是如此。对此我采取了新的支付方案: 前期只需要支付 4500 元, 包括网站美工、程序开发、VPS 主机托管、培训等全部费用, 剩下的以销售出去的提成支付, 同时如果第一年客户没有销售出 4500 元, 退还给客户 2500 元。以后每年提成最低 8500 元。由于前期只需支付很少的费用, 就可以把业务开展起来, 可以为企业节约宝贵的启动资金, 天置卓诚对此比较满意; 对于以后每年的费用, 那是从以后赚到的钱中拿很少的一部分, 不会对企业造成任何负担, 天置卓诚也比较认同。如今第二个月销售 21 万, 天置卓诚已赚回全部网站投资。

#### 该项目不足:

1. 经济大环境: 受全球金融危机冲击, 国内相当多的企业消费减少。
2. 销售季节性变化: 对于天置卓诚, 年底是销售的淡季, 3 月到 9 月是销售的旺季。
3. 行业熟悉程度: 由于天置卓诚进入该行业时间较短, 涉及到的产品业务范围有限, 例如企业只做国外对讲机销售, 但竞价关键词包括“对讲机报价”, 很多购买国产对讲机的客户, 天置卓诚往往无法满足, 浪费了竞价的费用; 业务未全部开展起来, 对于对讲机行业, 比较赚钱的是网络工程, 单独销售产品, 利润有限。2008 年 11 月份来的 85 个电话中, 只有 6 个成交的, 如果能提高到 15 个, 利润将相当可观。
4. 网站后台熟悉程度: 天置卓诚使用我的系统时间不长, 在此期间, 公司事情比较多, 系统仅仅会用, 而没有达到熟练的程度。很多是我发现问题了, 才做修改, 此方面需要加强。
5. 竞价和优化使用同一个网址, 导致优化的效果受到影响。

**总结: 若在此基础上能够有些改善, 销售会有比较大幅度的提高。**

#### 客户反馈: (来信摘登)

作为深圳市天置卓诚科技发展有限公司的负责人, 在企业整体运营过程中, 如何以最小的成本获取最大的企业利益, 一直是缠绕在我脑海中的一个大大的问号! 尤其自 2008 年 10 月起, 面对复杂的金融环境所导致的实体企业运营困境, 公司的现金流入明显减少 (与往年同期相比)。如何削减成本, 增加销售收入, 是摆在我面前必须解决的难题。

经过反复权衡, 广泛听取各方意见之后, 公司逐渐明确了新的思路:

一、逐步减少销售人员, 削减开支。

公司由原来的 8 名销售人员, 调整为 3 名。

二、开始尝试网络推广, 为提高销售收入做储备。

自 2008 年 10 月开始, 接触北京零零柒网络营销工作室的刘志军先生, 协助我公司改版企业网站。这次网站的改版, 让我体会颇深。事实上, 在与刘先生接触之前, 我们对企业网站的认识非常肤浅。这次的成功改版, 使公司网站完全符合网络营销的要求。

三、将剩下的 3 名销售人员, 经过电话接听技巧的培训, 负责承接网络推广所带来的电话咨询。

网络推广所带来的电话咨询仅仅是第一个步骤, 而最终成交数量的多少, 与负责接听电话咨询销售人员的素质高低、技巧好坏有很直接的关系。

经过上述几个方面的调整, 公司的销售收入在 2008 年 11 月份有了较大幅度提高, 公司的运营成本也有所下降, 目前每个月的推广费用在 2000 元左右, 只相当于一个销售人员的工资。

总之, 网络推广的方式让我公司从高成本 (销售员工工资加社保等福利)、低产出 (销售人员原有的销售方式所带来的销售业绩并不好) 的臃肿销售方式中脱离, 公司现在轻装上阵, 不惧怕任何所谓的危机!