

《着陆页：获取网络订单的关键》

图书基本信息

书名：《着陆页：获取网络订单的关键》

13位ISBN编号：9787121307529

出版时间：2017-1-1

作者：谢松杰

页数：316

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.tushu000.com

《着陆页：获取网络订单的关键》

内容概要

着陆页是用户点击广告后看到的第一个页面，是相关产品和服务的商业模式与营销思想的载体，是实现客户转化的关键。本书从“宏观”和“微观”两个层面对着陆页的整体框架和局部细节进行了深入的讨论，既有理论和方法，又有技术与工具，为读者呈现了着陆页从策划到技术实现的完整知识体系，帮助读者用最低的成本实现网站最高的收益。

谢松杰老师作品《网站说服力》版权输出台湾，深受两岸读者喜爱。本书是《网站说服力》的姊妹篇。

深入阅读本书有助于企业更高效地开展网络营销和广告投放工作。本书可作为网络营销外包服务及培训公司员工培训手册，也可作为院校电子商务及网络营销相关专业的教材使用。

书籍目录

第1章 着陆页的八个基本要点	1
受众明确——着陆页要有针对性	3
内容相关——着陆页内容和广告创意要相关	3
简洁高效——着陆页的信息传达效率要高	4
美观舒适——给用户留下好的第一印象	6
竞争调研——学习并超越竞争者	8
用户体验——让交互体验轻松愉悦	9
商业模式——有好商业模式才有好着陆页	15
网页加速——不要让用户等待	29
第2章 着陆页策划的基础理论	32
有说服力才有转化率	33
如何打造有说服力的着陆页	40
第3章 如何挖痛并确认需求	52
发现痛苦的六种方法	53
挖掘痛苦——创造痛苦的感受	66
预测痛苦	84
第4章 如何提出优势解决方案	91
关键——选择正确的细分市场	92
优势——独特的价值	93
定位——差异化以获得优势	95
创新——创造独特价值	105
必然——势不可挡	128
真相——认知即是事实	131
扩容——转化更多目标	133
呈现——让优势显而易见	138
第5章 着陆页上信息传达的八个技巧	141
对比——没有比较就没有鉴别	142
打比方——表达的快捷方式	155
实验——证明你的结论	160
列数字——权威可信的表达	164
分类——格物致知	167
图表——让统计信息可视化	174
信息图——让更多信息可视化	181
讲故事——做一个有故事的着陆页	187
第6章 如何在着陆页上赢得信任	191
内容呈现——眼见为实	192
成功案例——事实胜于雄辩	195
客户评价——让客户为你证言	199
生产过程——知根知底更放心	203
服务过程——有好过程才有好结果	209
社会证据——那些可以传递信任的人或事	212
荣誉展示——权威机构的认可	215
信誉认证——来自第三方的担保	217
第7章 如何设计有力的行动号召	221
号召要简单直接	222
号召要突出醒目	225
从简单的号召开始	227

《着陆页：获取网络订单的关键》

给响应号召一些理由	228
强调紧迫性和稀有性	229
让响应号召没有风险	230
在什么位置放置号召	231
避免强制用户响应号召	233
第8章 着陆页策划案例实录	237
案例实录一 5个人活1个人干——一个着陆页换来百万订单	238
案例实录二 用水先要照照光——一个好着陆页实现业绩倍增	247
案例三从8000到20000——抓住关键，事半功倍	256
案例四从困境中破茧而出——商业模式与营销渠道创新	261
后记 做同行中最棒的——着陆页策划务实	266
附录 A 作者关于网络营销的部分观点	276

《着陆页：获取网络订单的关键》

精彩短评

1、网络广告必读，包含完整打造高转化率着陆页系统解决方案。

《着陆页：获取网络订单的关键》

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.tushu000.com