



站长百科访谈之孙运坤分享电子商务之道

推荐内容: [电子书下载](#) | [站长百科礼品兑换](#)

站长百科—锶锶：大家好，下午三点整，大家欢聚站长访谈群。今天给大家分享的是[电子商务](#)的孙运坤站长，大家掌声欢迎下

孙运坤：谢谢[站长百科](#)给这个机会，在这交流。群里有很多牛人，我只是随便聊下自己的一些看法，如果有错误，请大家给予指正。

站长百科—锶锶：不要谢了。孙哥，你在网络界也待了5年，先和大家介绍下你的网络生活发展吧。

孙运坤：我是从大约06年开台我的网络行业的工作的，最早时是做网络工作室，以建站为主，期间也自学[SEO](#)，做些小站，做流量，赚点广告费。07年的时候，加入了山东SEO团队，和白冰等人一起创业。那时是以SEO服务为主，主要为企业进行服务，做关键词的排名。在自己接单赚钱的同时，也不断磨练着实战的技巧，这样做了几年，一直到2011年初。

孙运坤：由于现在SEO培训的普及，大量的初学SEO人员涌入市场，行业的门槛越来越低，市场越来越难做，山东SEO团队的成员都在逐渐转行，所以我也从SEO行业转移到了电子商务行业，现在北京工作，担任易秀珍品网的推广总监，以后的几年，也计划一直在电子商务行业发展。

站长百科—锶锶：恩，大家都是草根站长发展起来的。站长们在做关键词优化时，会注意到很多细节，那对于电子商务的[淘宝客](#)商店，在命名时有什么规则吗？

孙运坤：淘宝产品的标题环节是一个很重要的环节，核心的内容就是产品标
获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>

题中要包含希望用户搜索到的关键词，而且关键词要有一定的搜索量，关键词的出现可以以分词组合的形式出现，这个类似百度和GOOGLE的切词，哪一些词属于热门词，可以看下淘宝提供的热搜词top500，在命名时还要注意尽量把 30 个字符位置都利用起来，尽可能的增加可以组合出来的关键词。热搜词TOP500，在淘宝的数据魔方论坛中可以下载。做淘宝店的商家，需要经常关注最新热搜的词，这样可以时刻掌握用户的搜索习惯，随时进行标题的调整修改。标题在撰写时，选择关键词时，还需要注意，不要选择范围太广的词，这样获得排名的难度太大，而且转换率较低。

站长百科—锶锶：孙哥做电商，那电子商务营销和以前的传统的营销方法相比，有哪些方面是有优势的？那种营销方式更能达到营销的效果？

孙运坤：纯电商的线上营销方式和传统的营销方式，各有优势。单纯利用网络宣传，相对成本较低，但是想快速打造出一个知名品牌较难，需要较长时间的积累，更适合创业期的中小型公司。如果企业有足够的资金或有投资，想做成国内知名企业，打造一个金子招牌，那就必须在网络营销推广之外，再使用传统的营销方式，如电视媒体广告等，马路上的广告牌等受众面特别广的营销方式，通过长期的广告轰炸，很快就可以家喻户晓。所以说选择哪种推广方式，要根据企业的经济实力来制定相应的方案。不同的企业，在不同的时期，需要用不同的策略。

站长百科—锶锶：那对于一个 B2C 网站来说，要是做网络营销，要从哪些方面做起，要怎么做优化？

孙运坤：网络营销是多方面入手的，做为 B2C 的卖家，想要利用好这个网络的平台发展，在初期需要充分的利用现在热门的购物平台。例如，京东，凡客 V+，当当，淘宝，拍拍，2688 等。现在最容易利用的是淘宝店，他自身庞大的客户资源，针对性非常强，都是有购买欲望的群体。我们只要用好淘宝自身的推广工具，例如直通车，钻展等，把淘宝的用户转换成自己的用户。其中直通车，是最重要的工具，每一个卖家都需要熟练掌握才可以。在淘宝流量导入到自己店铺的同时，要不定期的做一些活动，提高流量的转换率。如果自己的货源充足，

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

也有足够的利润额,推荐申请参加淘宝官方的促销活动,例如聚划算,淘满意等,这些活动如果申请成功,可以快速提高店铺的信誉值,几个月冲皇冠都是很有可能的。在吸引到足够流量时,要进行自己店铺产品之前的关联营销并做好全店的促销活动,最大化的转换流量。除了淘宝之外,京东,凡客 V+也都是非常给力的平台,只是这两个平台加入的要求比较高。需要压大量的货到这些平台的仓库中,可能压的资金要有几十万之多,适合货源充足,资金流充足的企业。当当和 2688 这两个网站,销售情况,也不错,而且不用压货,他们的合作形式是类似淘宝这种开店的模式,只是他们没有淘宝这么完善的内部推广方式,可能销售情况不如淘宝。

孙运坤:刚才说的这些都是借助第三方的平台,咱们自己的官网,也是必须要有的,官网的营销方式更加广泛些,除了最常用的 SEO 和 SEM 之外,还可以配合 EDM 和微博营销,如果公司有给力的编辑,那还可以经常进行软文推广,这样应该会有一个比较好的效果。官网这块的推广方式就太广泛了,就不一一详细说了,现在网上有太多的推广经验,都是不错的参考。

站长百科—锶锶:现在很多 B2C 网站都会用邮件的形式发自己产品的广告,一打开邮件全是产品广告,但是这种方法也没能达到很好的营销效果。孙哥你是怎么看待 B2C 站用邮件的营销方法的?为什么会达不到效果?

孙运坤:你现在说的这种邮件推广方式,可能是指非许可的邮件营销,通俗说叫垃圾邮件。这种邮件的发送,打开率及点击率相当低,靠的是庞大的数量。这种方式我不推荐,会让用户反感。B2C 网站想要做好邮件营销,那就一定要做许可邮件营销,接收到你邮件的用户,都是曾经主动给你留下邮箱地址的用户。这些群体打开邮件及点击邮件中链接的几率都会高很多,而且这是许可邮件,不会让用户有太多的反感。如果让我来做 EDM 的推广,我会在积累了一定的用户后,再来使用,在我看来,EDM 有主要用途是维系老客户的关系,让老用户经常可以看到我们,知道我们还着着他,别忘记了我们商家。用 EDM 来提高老用户的多次购买率,这是非常重要的作用,做电商的都知道,挖掘一个新用户的成本很高,但是维系一个老用户的成本就会低很多,也许只是一条短信或一封邮件。

孙运坤：在除了维系老用户之外，想对新用户进行邮件信息的发送，可以策划一些活动，让用户主动留下邮件地址，如利用微博，论坛等。只要是用户主动给你邮箱地址，那这些用户，就不会对你的邮件有过多的反感，这样的邮箱地址就是比较优质的群体。当积累一定数量后，就可以在做一些促销活动时，做一个设计精美的邮件给这些用户发布，邮件的设计也是非常重要的，设计的美观度，直接影响到用户的访问感受，也会对点击率有很大的影响。群发邮件时，如果有条件，在邮件中，加入对方的名称，例如：**XXX**，你好，这样用户会感觉这不像是群发的信息，更容易接受。

站长百科—锶锶：恩，孙哥给我们分享了很多电子邮件的技巧，那孙哥怎样看待电子商务难以盈利这回事，就像京东这种也是才刚刚盈利，电子商务最大的盈利点是什么，最大的困难是什么？

孙运坤：导致电子商务网站难以盈利的原因很多，主要在于以下几点：1、市场竞争过大，价格战十分严重，很多大型网站都在低价抢夺市场份额。京东，当当，这就是低价抢市场的典型。开销巨大，单品利润越十分之低，但是为了残酷的市场份额的之争，又不得不这样做。2、推广成本日益增高，很多大企业都吃不消，如当当要停止百度推广，京东也要砍掉 50%的百度推广费。现在推广的平台成本，做电商的都知道，知名点的网站广告位，动辄一天上万元的费用，烧钱容易，赚钱难。3、获得电商人才的成本过高，由于电商在中国发展的时间并不长，经验丰富的电商人才属于稀缺资源，各个电商公司都为了获取人才不惜以年薪数十万到处挖人，这将导致运营成本大量提高。如果抛开运营成本不算，只说做货成本，其实电商都是有钱赚，但是减去了运营成本，大多数电商公司，都不赚钱，甚至赔钱，包括我们公司在内，现在也只是投入，还没有赢利。

站长百科—锶锶：本钱花的太多了、那孙哥对阿里妈妈的广告位有什么经验呢，我们在购买时，需要注意哪些方面？

孙运坤：阿里妈妈的广告前段时间，我也有大量的购买，前后两三个月买了价值近万元的广告位了，简单说下我在这段时间内总结的挑选经验。1、要买与自己网站相关的广告位，这样点击率会高一些，例如我们做箱包，我就会选择女

性网站，时尚网站，服装网站等，这样用户群体基本一致。2、购买的网站要有一定的流量，起码需要一万以上的 IP，否则广告效果很不明显。这个可以参考阿里妈妈给予的广告位的数据参考。虽然流量大的广告看着价格高，但是相对于单个点击的费用，还是流量大的划算一些。在参考流量时，要注意 IP 与 PV 的差，现在很多站长，做阿里妈妈都刷流量，表面上流量大，其实上没有用户点击，所以 IP 与 PV 差的大一些，说明用户在来了网站后，有进行浏览，不是直接离开，这样能说明网站刷流量的可能性小一些。

孙运坤：3、看好某个广告位后，选择好日期，点购买后，先不要付款，这时在阿里妈妈后台的已购买广告位中，就可以看到你正准备买的广告位的目前广告位的展示量，点击率，点击量，这样你就可以估算出自己的广告的效果，需要挑选点击率高的广告位，这样带来的流量效果会比较明显，点击率低于 0.5% 的广告位，就没有选择的必要了。4、广告图片一定要精美，能足够吸引眼球，用精美的 Flash 做的广告最好，这个的好与坏，会严重影响点击率。5、如果购买后流量有异常，一定要在投放结束后提出申诉，申请退款，让阿里妈妈的技术人员核查卖家网站流量是否正常，这样可以保护自己的利益不受侵犯。对于阿里妈妈购买时要注意的基本就这些，不过不要指望阿里妈妈的流量带来的销售转换有多高，经过我这几个月的测试，转换率比较让人失望。当然这个不同网站，也许也不一样，需要自己去测试转换效果。

站长百科—锶锶：广告是给自己网站赚钱的，好好的选择，别给网站带来影响。访谈最后，孙哥和我们说说未来大家做电商的竞争焦点？

孙运坤：不论是做电商，还是传统行业，最核心的还是产品，所以产品的优劣，有无竞争力，可以说是电商企业成败的一个关键。如果做的产品，有一定的独特性，有自己有风格，不用去追求大而全，做好一个分支行业也可以，做出一定的市场份额。现在很多电商进入商业后，不知道应该卖什么，只看别人什么卖的好，自己就卖什么。这样就是跟着别人走，走别人走过的路，只能是捡前辈们掉下的那点芝麻，很难做大做好。所以销售什么产品，是电商公司需要好好研究的事情。有了有竞争力的产品，再就回到前的如何卖产品，卖什么+如何卖，这两方面，就是做电商最重要的事情。

获取更多信息请访问站长百科：<http://www.zzbaike.com>

更多电子书

SEO 方面的知识有很多,对于新手来说,如果你不知道,不清楚这方面的知识,那么,你可以看看这两部搜索引擎指南:

SEO搜索引擎优化基础教程: <http://bbs.zzbaike.com/thread-9952-1-1.html>

SEO搜索引擎优化高级教程: <http://bbs.zzbaike.com/thread-12692-1-1.html>

wordpress的中文翻译文档: <http://www.wordpress.la/codex.html>, wordpress 开发的相关知识都有,对WordPress开发感兴趣的博主会有一些的用处。

WordPress免费主题: <http://www.wordpress.la/theme.html>

WordPress免费插件: <http://www.wordpress.la/plugin.html>

WordPress主题制作电子书: <http://bbs.zzbaike.com/thread-9954-1-1.html>

Apache2.2 中文文档电子书: <http://bbs.zzbaike.com/thread-9955-1-1.html>

IXWeHosting 控制面板使用手册(在线版+PDF 电子书):

<http://bbs.zzbaike.com/thread-9953-1-1.html>

更多电子书下载: <http://down.zzbaike.com/ebook/>

1. 美国主机 IXWebHosting 使用视频教程 (在线观看及下载)

<http://bbs.zzbaike.com/thread-47008-1-1.html>

2. Godaddy 主机及域名使用视频教程 (在线观看及下载)

<http://bbs.zzbaike.com/thread-50005-1-1.html>

如果您有站长类电子书,请到这里与我们分享:

<http://bbs.zzbaike.com/forum-69-1.html>

详情见: <http://bbs.zzbaike.com/thread-23156-1-1.html>

站长百科感谢您下载阅读,多谢支持!

获取更多信息请访问站长百科: <http://www.zzbaike.com>