

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

【互联网流量技术】连载

整理人：强子 QQ: 898803387

连载 1: QQ 免费流量技术

一、操作分析:

- (1) 难度小，任何人可以操作
- (2) 资源丰富
- (3) 需要花费一定的时间

二、操作步骤:

(1) 加群，加群之前，注意自己 qq 资料的修改，不要让人家一看就是发广告的，qq 签名最好写成心情，注意更容易通过;

加群关键词：根据你要推广产品的属性，如做培训，就搜索”直销群、安利群、完美群、如新群、创业群、兼职群、直销群、打工群、大学生群、网管群、电子商务群、成功群、自由族群、SOHO 族群、财富 QQ 群、安利 QQ 群、天狮 QQ 群就、如新 QQ 群、立新世纪 QQ 群、完美 QQ 群、无限极 QQ 群、网赚 QQ 群、网络营销 QQ 群、创业 QQ 群、财富 QQ 群”

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

- (2) 群发，加群后不要立刻就发广告，等几分钟或者接个话题再发；
- (3) 广告内容不宜太长，不宜太露，广告味越淡越好，分享型广告语最佳；
- (4) 广告内容附加网站和一个联系 qq，就算发广告的 q 被限制，那么也不会浪费有意向的客户；
- (5) 答复，隔断时间看下聊天记录，如果有回复，就做个答复；
- (6) 会一点技术的可以处理一些有趣的 qq 表情，在上面留下你的
- (7) 网站信息，幽默的东西易于传播。

互联网病毒式营销的六条简单原则

我不得不承认，“病毒式营销”这个词儿有点儿攻击性。自诩为病毒式营销者的人会让人望而生畏。但是，我就喜欢。你也许会问“人们有对付它的疫苗么？”。作为一种险恶的东西，小小的病毒命运多舛，半死不活，只有在灾难电影或者恐怖电影里才能见到，乏人问津。但是你不得不崇拜病毒。他深居简出，直到纯粹靠数量赢得优势之后人们才意识到他庞大数目。他寄生在其他宿主身上，并利用宿主的资源繁衍自己的后代。在合适的环境中，他会呈指数级增长。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

病毒甚至不用搞对象——他仅仅靠复制，通过一次次的几何级增长，每次翻番儿：经过短短几代之后，病毒的数量就会大的惊人。

病毒式营销定义病毒和营销有什么关系呢？病毒式营销描述那些鼓励个体之间相互传递营销信息，从而通过信息的曝光和影响创造指数级增长的策略。正如病毒一样，这种策略利用快速繁殖将信息爆炸式地传递给成千上百万人。互联网之外，病毒式营销被用来指“口碑（word-of-mouth），”“制造热点（creatingabuzz），”“整合媒体（leveragingthedia），”“网络营销（networkmarketing）。”但是在网络上，不论好坏，他一致被称为“病毒式营销。”一些比我聪明的弟兄们试图给他改个名字，以便驯化驯服他，我没有这么做。“病毒式营销”这个词儿一直流传了下来。

Hotmail.com 的经典案例

病毒式营销经典的案例要算首批免费电子邮件提供商之一

hotmail.com。他们的策略很简单：

- 1.赠送免费电子邮件地址服务
- 2.在每封电子邮件下面加个标签：“从 <http://www.hotmail.com>/得到你的个人免费邮箱。”然后

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

3.在人们给自己的朋友圈同事圈发邮件的时候，你就可以撤了

4.人们看到消息

5.注册自己的免费电子邮件服务，接着

6.把消息发给自己不断扩大的朋友圈和同事圈

好比是一颗扔到河里的小石子泛起的微波一样，精心策划的病毒式营销策略以极快的速度向外传播开去。

病毒式营销策略的要素

接受这个事实。病毒式营销策略有好有坏，但很少有能与简单的Hotmail.com策略相媲美者。但是下面六个基本要素你或许希望包括在你的策略里。一个病毒式营销策略不一定非得包括所有这些要素，但是包括得越多，结果可能会越好。有效的病毒式营销策略：

1.赠送产品或服务

2.让别人毫不费力地传播

3.轻而易举地由小做大

4.利用共同动机和行为

5.利用现有沟通网络

6.利用别人的资源

让我们简单查看一下这些要素。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

1.赠送有价值的产品或服务

在营销者词汇中最强大的词就是“免费”。大多数病毒式营销项目都赠送有价值的产品或服务来引起注意。免费邮箱，免费信息，免费的“酷”按钮，功能强大，但又稍逊于专业版的免费软件。Wilson 网络营销的第二条法则就是“赠送和销售法则”（"TheLawofGivingandSelling"）。“便宜”或者“不贵”也许会让人产生兴趣，但是“免费”通常来得更快。病毒式营销采取了延迟满意的策略。他们也许今天不会盈利，明天也不会，但只要他们能用免费的东西吸引滔滔不绝的兴趣，他们明白他们就一定会获利，“立竿见影而且一劳永逸”（对不住了，“卡萨布兰卡”）。耐心点儿，老兄。免费会吸引眼球。眼球会注意哪些你正在销售的宝贝玩意儿，然后，以迅雷不及掩耳盗铃之势，你就会赚到钱。眼球能带来有价值的邮件地址，广告收益，和电子商务销售机会。赠点儿东西，卖点儿东西（也就是赠品吧）。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

2.让别人毫不费力地传播

感冒流行的季节，医院护士会提供明智的建议：远离咳嗽（译者注：不是 keso）人群，经常洗手，不要揉眼睛，抠鼻子，啃指甲。只有在容易传播的情况下病毒才会传播。承载营销信息的媒介必须易于传播和复制：电子邮件，网址，图片，软件下载。病毒式营销在网上大行其道的原因就在于即时通讯越来越容易，成本越来越低。电子格式让复制易如反掌。从营销角度来看，你必须简化你的营销信息，以便让它易于传播并且不会变质。越短越好。最经典的就是：“从<http://www.hotmail.com/>得到你的个人免费邮箱。”这则信息引人注目，短小精悍，并且在每封免费邮件下面都被复制。

3.简单地由小做大

传递方式必须能迅速由小做大才能像野火一样飞窜。hotmail 模式的软肋在于免费电子邮箱需要邮件服务器传递消息。要想该策略相当成功，必须迅速增加邮件服务器，否则疯长就会搁浅并且夭折。如果病毒在传播之前为了繁殖而搞死宿主，他就成不了什么气候。只要你提前计划好如何迅速增加邮件服务器，你就会万事大吉。你的病毒模式必须植入可升级性。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

4.利用共同动机和行为

明智的病毒式营销会利用人的共同动机和行为。是什么让“NetscapeNow”按钮在互联网早期得以传播呢？是耍酷的欲望。贪婪驱使着人们。同样的还有出名的欲望，被爱的需要，被理解的渴望。随之而来的交流冲动产生了上百万的网站和数十亿的电子邮件。将你的营销策略传播建立在共同动机和行为之上，你就会成功。

5.利用现有沟通网络

大部分人都喜欢社交，住在地下室的计算机专业毕业的书呆子不在其列。社会科学家告诉我们，每个人都有8-10人的密切关系网，包括朋友，家人，和同事。一个更广的关系网可能包括数十人，数百人，数千人，取决于其社会地位。

比如一个女服务员平均每周可能会和数百名顾客交流。网络营销者深谙人际关系网的力量，不管是强大的亲密的关系网，还是疏远的网络关系。他们收集邮件地址和喜欢的网站链接。像使用许可邮件表单一样的合作联盟项目利用这些网络。学会把你的信息放到现有的人际交流当中去，你就会大大加快该信息的传播。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

6.利用别人的资源

最有创造力的病毒式营销会利用别人的资源达到目的。比如，合作联盟项目在别人的网站上放置文本或图片。免费提供文章的作者希望把文章放到别人的网页上去。一则新闻可能被数百家杂志选择，并构成了成千上百个读者阅读的文章的基础。别人的报纸和网页成为你的营销信使。消耗的是别人的资源而不是你自己的。学以致用

我同意每个读者在你的网站上复制你现在阅读的文章——病毒式营销的六条简单原则。但是只是这一篇，而且无论如何不能更改。另外请加入版权声明。如果你有一个营销网站或者小公司网站，这将给你提供精彩的内容并帮助你的访问者学到重要的策略。（注意：我只同意在你的网站上放置这一篇，其它的不可以。没有书面许可的情况下转载或者刊登我的文章是违法的，不道德的，并且侵犯我的版权。）

当我 2000 年 2 月份把这篇文章提供给我的读者的时候，很多人都接受了。六个月之后我接到一个电话：

“请问病毒式营销老大在么！”

“这个...我不是老大，”我犹豫了一下。“我只是在几个月前写了一篇有关病毒式营销的文章，仅此而已。”

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

“我在网上找遍了病毒式营销，”他说，“出现的都是你的名字。你肯定就是老大。”

奏效了！即便是五年之后这个网页依然在“病毒式营销”里排第一位。或多或少，所有的病毒式营销策略大体上都使用了以上列举的六条原则。在本系列的下一篇文章中，“典型的商业网站现在可以采纳的病毒式营销技巧”，我们将从理论转向实践。但是首先把这六条原则学好。掌握他们你就会发财。

【互联网流量技术】连载 2：论坛、贴吧 免费流量技术

<http://bbs.taobao.com>

<http://www.tianya.cn/bbs>

（一）论坛选择标准

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

- 1，客户群体精准
- 2，人气旺
- 3，有签名功能
- 4，有链接功能
- 5，有修改功能

可以去”中国论坛导航”里选择理想的论坛：

<http://www.cbu123.com>

（二）题目选取

- 1，带有暧昧性
- 2，冲击力
- 3，吸引大家的好奇心

当然，题目应当与内容相关。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

（三）争议性的帖子内容

内容没有争议性，人家，不会留言男女方面的东东，这些内容的贴一般回复率都较高！

（四）借助其他热贴

在论坛上寻找一些那些回贴率很高的贴子，再拿到其它论坛进行转贴，并在贴子末尾加上自己的签名进行宣传或加上自己的广告进行宣传。

（五）长贴短发

将一贴分成多贴，以跟贴的形式发！但也不要分的过多，根据长度最多五六贴！也可以每隔一段时间再发一贴，广告部分留到后贴发布。

（六）用好头像和签名

头像可以专门设计一个，宣传自己的品牌，签名可以加入自己网站的介绍和连接。

（七）利用回贴功能

如果要在回贴中发广告，一定要争取在前 5 位回贴，这样被浏览的概率要高一些。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

【互联网流量技术】连载 3： 百度知道、天涯问答、搜搜问问 免费流量技术

【互联网流量技术】连载 3： 百度知道、天涯问答、搜搜问问 免费流量技术

1 [http:wenda.tianya.cn](http://wenda.tianya.cn)

2 [http:zhidao.baidu.com](http://zhidao.baidu.com)

3 [http:wenwen.soso.com](http://wenwen.soso.com)

这种问答的形式，流量非常大，并且客户非常精准。

【互联网流量技术】连载 4： 博客 免费流量技术

目前就 新浪博客 和 百度空间 权重大点，效果较好，比较容易收录

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

1, 新浪博客 <http://blog.sina.com.cn>

2, 百度空间 <http://hi.baidu.com>

注意：注册百度空间时，用户名最好用中文关键字

博客开通后的几个步骤：

(一) 设置，页面尽量大方、清晰，可以配些图片

(二) 发博文：

(1) 自己写

(2) 转载内容质量好的文章

特别注意：

(1) 链接相关文章，文尾处留下①交流的 qq 号 和 ②超链接一个销售页面。

(2) 博文博客不要放太多销售的信息，以防读者会有抗拒的心理，一般能从博客上近来加你 qq 聊天的人成交率会高很多。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

【互联网流量技术】连载 5：邮箱 免费流量技术

- (1) 要找到精准的邮箱数据库
- (2) 发邮件
- (3) 软件或者第三方代发邮件

注意：

1、也可以自己手工发送，但是这个需要邮箱客户高度精准，不然得不偿失

可以用 sina、163、qq 等大型邮箱平台

2、手工发送前，需要多申请一批邮箱，如 fo_lee001、fo_lee002、fo_lee003...

可以借助邮件群发软件，这个软件到现在为止还没测试出理想软件。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

【互联网流量技术】连载 6：付费广告 流量技术

Cpc

Cpa

Cpm

Cps

目前的付费广告有 **cpc** 点击和 **cpm** 包月，媒体有 **google** 和网赚论坛等

关键字选用：创业，网赚

关键字和网赚论坛的优点：对象群体质量高，都是想创业或找网赚的
注意事项：

(1) 根据具体情况，在广告样式上选择，**eg** 文字链，图片，浮动窗口，

(2) 图片设计、文字编辑要新颖，要足够抢眼，而且内容要够直观、吸引

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：**274175672**

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

(3) 不宜找大媒体，网络广告的效果是没法保证的，所以要尽量降低风险，

建议选择一些中小型的对口型网站，费用也不会很高，有的提供测试，

可以测试效果

另外可以尝试做创业招商型网站，分析如下：

(1) 流量都很高，ip 来源主要是通过做硬广获得，（当然含有很大部分的无效流量）

(2) 这类站点的对象群体比较符合我们的要求，因为他们都是去找项目的，都是想创业

(3) 最好也是中小型的个人、团队运营的网站

【互联网流量技术】连载 7：外链六法 免费流量技术

1、友情链接

网页相关的友情链接更加的有效。即我是做广告公司的，你的网站也是广告行业的，则这种外链是最有效。

2、博客留言

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

这点对于 **wordpress** 系统较有效。名字留你的博客名称，网址填上你的域名，一般写一些跟文章相关性较大的话，博客主是不会删你的。

3、论坛签名

不多讲，就强调一点：请用关键字超链接作签名。

4、文中链接，可以用博客来做，也可以在论坛上写文章来做

- (1) 一篇 **1000** 字的文章可以带上你的 **10** 个外链
- (2) 权重高的地方写文章比权重低的地方写文章效果好；
- (3) 相关性文章对外链的效果好；
- (4) 文章不一定需要有可读性，不需要文章有流量；
- (5) 文章只要求且必须被收录，外链才能生效；
- (6) 文章标题切不可带入网站主关键字或长尾关键字

——这样可以该文的排名会比你的主站的排名高（重点注意）。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

5、关键超链接博文到处发！

每隔一段时间就会发一篇经典的经验贴！里面，带上关键字超链接。让更多人，转载到 N 个论坛+博客+网站上。

6、友情链接狠狠地做！

- (1) 全是自己友情链接自己！把自己所有的站，都互相链接！
- (2) 跟自己所有的朋友，友情链接。
- (3) 经常跟别人交换友情链接！

【互联网流量技术】连载 8：百度搜索风云榜 免费流量技术

利用网民热点搜索关键字导引流量

利用工具：<http://top.baidu.com>

开通一百度新浪博客，然后查找百度搜索风云榜，查看热点搜寻关键字，根据热点关键字，写博文。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

【互联网流量技术】连载 9：软文营销 免费流量技术

新闻如何变为软文

《山东安徽两省三地争夺西门庆故里》

<http://news.sina.com.cn/2010-05-04000720198368.shtml>

分析：

(1) 标题中提到山东安徽，地域性。至少可以引起山东安徽两省的朋友关注——吸引力 1

(2) 两省三地，概括性。如果我们说山东安徽**县¥¥真##市的话，你觉得吸引的人群是增多还是减少呢？—吸引力 2

(3) 西门庆故里 西门庆人人皆知，那么他是一个怎样的人呢？不用多说，那么为什么还会引发争论呢？—吸引力 3

(4) 争夺 我们都有一个习惯，就是“看热闹”，平时在街上看到哪里围观了很多人都会不自觉的往前凑，目的就是想知道究竟发生了什么事情。同样如此，标题争夺二字恰恰抓住我们的心理，看到这样的

(5) 新闻都会不自觉的点一下，就像知道那个地方最后获胜。我们要的不是其他，只是一个结果罢了。

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：[274175672](#)

一起发发营销大师创富部分精品视频

索取地址：<http://t.cn/zln1Xd5>

综上，可以看出新闻最重要的是标题，因为好的标题哪怕没有内容也会吸引人驻足观看。网站推广软文同样如此，学会在读者、看客的角度写软文，推广才会事半功倍。今天只收集这么多，如果大家有什么更好的或更多的方法，可以加 **QQ 898803387** 进行交流，谢谢~~~

本文由 [一起发发营销论坛](#) 整理收集

一起发发高级交流群：**274175672**