

赚到第一桶网络金 (大师轻松读)

作者：大师轻松读

赚到第一桶网络金

How I Made My First Million on the Internet
And How You Can Too!

[目录](#)

[作者简介](#)

[译者简介](#)

[重要概念](#)

[编辑室报告](#)

[五分钟摘要](#)

[Main Idea](#)

[导言 概述网络营销](#)

[Introduction Internet Marketing in a Nutshell](#)

[要素1 找出市场](#)

[Component 1 Find a Market](#)

[要素2 开发商品](#)

[Component 2 Create an Offer](#)

[要素3 导引流量到你的商品](#)

[Component 3 Drive Traffic to Your Offer](#)

[要素4 善用后续商品](#)

[Component 4 Exploit the Back-end](#)

[要素5 复制](#)

[Component 5 Duplicate](#)

作者简介

谢裕文 (Ewen Chia)

是获奖肯定的演说家及营销专家，从新加坡管理学院 (Singapore Institute of Management) 毕业不久之后，就在1997年开始学习并尝试经营网络事业。为了建立自己的网络事业，他有5年的时间每天从晚上11点工作到凌晨3点，同时还从事全职的业务及营销工作，而2002年起，网络事业成为他唯一的收入来源。之后，他于2007年着手创设“自动网络收入” (Autopilot Internet Income) 公司，以推广网络创业。他擅长的领域在网络联盟营销、联盟管理、名单建立、电子邮件营销、产品开发及网络品牌经营。

译者简介

黄翫

东吴大学法律系毕业，台湾大学国家发展研究所肄业，曾从事法务、人力资源工作。目前于产物保险业负责英文保险商品业务。

重要概念

联盟营销 (Affiliate Marketing)

联盟营销是透过网络链接代理商品，赚取佣金或介绍费的方式。它利用网络无远弗届的力量，透过利润分享的方式，与网站主建立互惠合作关系，优点在于不用成本与囤货，是网络创业或兼差的最佳模式。联盟营销涵盖了各种网络营销模式，包括博客、论坛、社群、电子报等不同网络营销工具。

联盟计划是从因特网商业化以来就存在的一种营运模式。Amazon.com可说是联盟营销之先驱者，在1995年就推出“联盟计划”(Affiliate Program)，提供转介奖金给带来订单的人。Amazon.com也因早期就发展此一计划因此获得初期成功，接下来长年经营，被视为是联盟计划的典范。以Amazon为例，申请加入联盟计划会得到一组程序代码，将之置入于自己网站上后，当网页被浏览时会自动带出Amazon广告，读者点该广告连到Amazon下单购买，你就可得到本次消费的某个百分比作为抽成。后来更有业者将联盟营销发展为专业的“网络联盟平台”(Affiliate Network)，媒合并管理广告主与转介者之间的关系与交易，例如Commission Junction和Link Share，都是全球知名的联盟营销服务商，两家公司后来分别被美国网络公司ValueClick和日本乐天以高价并购。

联盟营销与Google关键词最大的不同，是可以让会员选择刊登哪些商品广告。虽然Google AdSense可以透过搜寻达到精准的分众效果，把广告投射到真正的潜在客户，但联盟营销的推荐商品本身就受到会员喜爱，更容易达到分众与转介的效果。对会员来说，网站或博客的内容和推荐商品关系愈密切，浏览访客购买的比率就愈高。

近年来Web 2.0与长尾理论的精神不断发酵，在国内外都发展出各种类型的联盟营销，试图透过分享与推荐将网友的涓滴力量汇集成市场蓝海，以下列举国内几家已开始运用联盟营销的网站：

PChome分红网

加盟的商家只要回馈少许利润，就有成千上万的网友帮忙推广商品，包括转贴商品链接、转寄商品信息、发表商品评论，而推广商品的网友除了能获得商家提供的红利点数外，还能将红利点数兑换成现金。买家在分红网不但能经由网友的商品评论文章深入了解各式商品的特性，也能和网友交换意见并确保商品的质量。

博客来AP策略联盟

AP是Affiliate program/ Associate program的简称，透过加入的合作伙伴网站协助，将商品或是活动讯息传播出去，接触到更多的消费者，在消费者完成交易后，会以回馈金的方式，提供合作伙伴网站议定的报酬。商品除了图书之外，也有杂志、CD/DVD影音商品和百货用品，其中以书籍的回馈金最高，每笔可得4%，其余商品为2%。

兴奇大联盟

兴奇大联盟是个大型购物网站，里面的商品衣食住行娱乐统统都有，搭配丰富商品的购物网，不管会员的网站和博客主要内容是什么，都很容易找到相关的商品来销售，会员不用进任何货物就可以卖商品赚佣金，对于商品售后服务也不用烦恼，全部交由兴奇大联盟的客服负责。

编辑室报告

收入真会自己来？

其实所谓“自动收入”已经不是新观念了，相关的名词还有“多重收入”、“被动收入”等。从畅销书《富爸爸，穷爸爸》中，就可以大致了解这个观念。富爸爸提出所谓的“资产”：能自己运作，会自动产生收入的方法（自动收入系统），例如创业、投资，或是可以产生版权收入的创作。

更具体来说，富爸爸认为的自动收入包括：1. 不需要亲自操作，由别人经营和管理的事业；2. 股票（借由涨跌、买进卖出，赚取其中的利益）；3. 债券；4. 共同基金；5. 产生收入的房地产；6. 借据（赚取利息）；7. 其他有价值、可产生收入、可能增值、流动性好的东西。

但是，世界真有这么美好，自动收入真的这么容易？财经作家王志钧就认为，这听来虽然非常诱人：只要把钱摆在会创造现金的地方，收取孳息即可达到财务自主，却忽略了其中的风险，如资产折旧、市价缩水、租金或股息收益不如预期等。

回头来看，真正的自动收入，还是必须脚踏实地，透过按部就班的经营去获得，不论是投资金融商品、做房地产，还是创业，都要把它当成事业，建立健全的制度，才有可能使其顺利自动运作。即便是“富爸爸”作者清崎，也是透过丰富的创业经验，创立了销售财务课程、教材的教育事业，奠定稳定的收入来源。

至于要选择做什么事业，本期原著作者则认为，网络是比较容易起步的管道，因此网络只是途径，而不是目的。重点不在于靠网络“快速致富”，而是要透过这个强大的营销媒介，运用正确的经营模式，建立起持续成长的事业。至于自动化的收入，则是努力经营之后的结果。

网络相关软硬件普及之后，可以产生自动收入的来源愈发多样，从Homepage、博客，到现在流行的社交网站、微网志等，只要能发表内容，最起码就可以靠网络广告赚得收入。此外，B2B、B2C、网拍、网络直销等经营模式也能创造收入。

五分钟摘要

英文

因特网很长一段时间以来，一直被认为是“快速致富”宣传花招的温床。真是可惜，因为网络显然是商业史上威力最强大的营销媒介。如果经营模式运用得当，而不是想要快速致富，你想从无到有建立起网络事业，并使其持续成长为成功的网络企业，这是绝对做得到的。

从过去到现在，经过现实考验的经营模式一直具备5项要素：

1. 找出市场

每一家企业都要服务目标市场，你必须知道有谁愿意购买你的解决方案去解决他们问题。

2. 开发商品

把你的产品或服务定位成一项解决方案，然后到市场上销售。强调效用，而不是产品功能。

3. 导引流量到你的商品

吸引你目标市场中的潜在顾客造访你的网站，接触你的商品。

4. 善用后续商品

在顾客向你购买之后，接着就要继续销售更多商品给他们。提供顾客绝佳的后续商品。

5. 复制

复制现有的经营模式到其他市场，或是在同一块市场上供应更多的产品。

想要靠网络赚到你的第1个100万，甚至希望以后还能赚到更多个，就要运用上面的蓝图。所有在非在线环境中使用的共通经营和营销原则，同样适用于网络。你会发现，比起你已习惯的方式，网络营销其实更容易、更快速，也更符合成本效益，只是有时要运用略有不同的方式去执行。此外，如果你够厉害还可以在保有自己正职工作的同时，发展网络事业当成额外的收入来源。科技使得许多网络上的作业都可以自动运作，这绝对不是坏事。

Main Idea

[中文](#)

For all too long now, the Internet has been perceived as the home of the "get rich quick" hucksters. That's unfortunate, because the Internet is clearly the most powerful marketing medium in the history of commerce. If you use the right business model rather than trying to get-rich-quick, it is entirely possible to build from scratch and then continue to grow a successful online enterprise.

The tried and true business model of the real world has always required five components:

1. Find a Market

Every business serves a target market. You have to know who will pay money for your solution to their problems.

2. Create an Offer

Position your product or service as a solution and then market that solution. Think benefits, not product features.

3. Drive Traffic to Your Offer

Get the people who make up your target market to visit your Website and be exposed to your offers.

4. Exploit the Back-end

Once someone buys something from you, keep selling them more. Make great follow-up offers to customers.

5. Duplicate

Clone your existing business model into other markets or offer more products to the same market.

To make your first and hopefully subsequent millions on the Internet, use this blueprint. All of the universal business and marketing principles that apply offline are just as applicable online as well. You'll just find that Internet marketing is easier, quicker and more cost-effective than you're used to, and sometimes get executed in slightly different ways. Plus, if you're smart, you can build an online business as an additional source of income while you still hold down your day job. Technology makes lots of things happen on the Internet by autopilot — which can't be a bad thing at all.

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《赚到第一桶网络金（大师轻松读）》大师轻松读 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/626.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

