



《网络品牌传播》

第一期

主编：郭巍

网站：www.tongwang.cn

邮箱：guowei@tongwang.cn

一、品牌理念.....	3
1-1、品牌的力量.....	3
1-2、品牌的价值.....	7
1-3、品牌的境界.....	11
1-4、品牌效果的评估方法.....	14
1-5、网络成名四大步骤.....	17
二、网络品牌资讯.....	20
2-1、打造企业网络品牌合作.....	20
2-2、打造个人网络品牌合作.....	22
2-3、打造网络品牌培训课程.....	26



一、品牌理念

1-1、品牌的力量

作者：王通

一个哥们是做礼品的，每年流水上亿，但是利润缺不高。一件销售几十元的单品在竞争最厉害的时候只有几毛钱利润。

三年前，这哥们做了一个简单的改变迅速，营业额增加了更多，利润也变的高了起来，单品利润甚至高达几十元，年利润过亿。他是如何做的呢？

- 1、到国外注册了一个商标；
- 2、投资了一个设计师团队；
- 3、源源不断设计创意产品，然后找工厂加工；
- 4、通过网络对品牌进行了系统化的包装与推广；
- 5、挖掘老渠道与建立全球化的新渠道放大销售。

他的改变其实很简单，早期他只是采购，竞争对手也是采购，竞标的时候，除了搞定关系外，还是拼价格，因为价格透明，



所以利润极低，后来的是打造了一个自己的品牌，让自己的产品有了独特的特性。

这就是品牌的力量！

品牌不仅仅适用与产品，同样适用于个人；

12年前，我还是一个无名菜鸟，那时候我给人做网络营销服务，最低收费几百元；如今，同样是提供网络营销服务，我们的收费是当初的一万倍以上；为何差别有上万倍呢？服务内容升级了之外，更重要的是品牌的力量。

如果你是一个人 当你有了个人品牌之后，你的机会可以放大N倍 如果你是一个企业 当你有了行业品牌之后，你的业绩可以放大N倍

为什么品牌有如此力量呢？

1、快速获得客户信任，降低客户选择成本；

企业推广很麻烦，客户购买产品时候选择的时候更痛苦，特别是电子商务的今天，无法触摸到具体的产品，消费者面对



选择会更加的痛苦，常常在淘宝上为了购买一件商品，可以要花上好几个小时去选择与对比。

在选择的时候，客户永远会选择自己认为最靠谱的品牌；因为一个品牌的信誉成本是巨大的，所以选择好品牌的风险最低。

2、避免价格竞争，获得高额利润；

同样一个包包，工厂生产出来只卖几十元，贴上一个名牌就是上万元； 同样一个手机，苹果的可以拥有几千元利润，而山寨手机最低仅有10元利润；

用了独特的品牌，就可以很好的避免价格竞争，获得较高的利润。所以有一句话说的很好： 搞生产是一分一分的赚钱，搞品牌是一毛一毛的赚钱！

3、不用苦逼求客户，只需轻松选客户；

如果你没名气，做啥事都需要求人；当若你有名气的话，自然天天都有人排队来找你，你只需要选择就OK。



做产品一样，如果没品牌的话，销售做起来是非常苦逼的；但是一旦拥有了自己的品牌知名度和美誉度，客户自然会源源不断的找上门，你只需要选择最优秀的客户合作。

4、不用简单做直销，可以渠道放大业绩；

如果你自己去做销售，同样是投放20万广告，你可能只能获得1000件产品的销售。如果你去发展渠道，同样是投放20万广告，你可能带来100个渠道，这些渠道之后每天都能够给你带来1000件以上的销售。

想要轻松的把业绩做大并赚钱，最靠谱的还是把品牌做起来，然后发展线上线下的各路渠道，把利润分配好，让擅长的人做擅长的事情，这样才能把销售真正的做好。

要建渠道，先打品牌。

电子商务如火如荼，无数企业前赴后进的杀了进来；因为他们深深知道：要么电子商务、要么无商可务。

结果是：团队不专业，实操少经验，盲目去烧钱，富了广告商。



传统企业，擅长生产，突然去做陌生的领域，很难做好；
电商品牌，擅长销售，需要更多的优秀产品，不懂生产；

擅长的事情，交给擅长的来做，才能轻松的成功； 什么都
要自己做，不管做的好还是做的坏，必然会越来越累。

换一种方式，立刻就不同，

*不信你可以看看周围那些真正成功的大老板，没几个是因为
个人专业能力强的，而是因为他们的思路好，同时善于整个
资源来做。*

思路决定出路， 我越来越觉得，能力再强也不如“好思路加
上好资源”。

有了好思路，如何才能整合好资源呢？ 1、个人整合圈子资
源 2、企业整合渠道资源

都需要一个强有力的品牌！

1-2、品牌的价值

作者：王通



在这个世界上，那三个品牌最值钱？

如果打开全球知名媒体搞的的品牌排行榜，出来的是
Google、苹果、微软… …

切记：大众都认为的结果可能不是事实，而是谎言。

谷歌、苹果、微软绝对不是世界上最值钱的三个品牌，因为
还有三个古老的品牌，价值是这三个品牌的N倍以上！

~~@@ (#*## ((## (#-……..

可能么？

当然，这三大品牌就是：

- 1、基督教
- 2、佛教
- 3、伊斯兰教

不服么？



我们来看一看。对于衡量一个品牌的价值，我以前的文章提到过，从三方面来衡量：

- 1、知名度
- 2、美誉度
- 3、忠诚度

谷歌苹果微软，谁的知名度也无法与上面这三家比；美誉度和忠诚度就更没法比了。如果再俗气来算，就算是计算资产，这三家公司家起来，也比不上以上任何一家的价值。所以最成功的品牌大师是耶稣、乔达摩、默罕迈德

那么他们的品牌是如何建立的呢？

第一步：品牌思想 他们彼此都有一套最NB的品牌思想：圣经、佛经、古兰经

切记：建立品牌，思想比产品更重要，有了品牌思想，可以衍生无处的产品；

第二步：旗下产品



1、地产：教堂、寺院、清真寺 全球的风水宝地，名山大川，都被这些机构占领，价值咱就不用说了；

2、图书：圣经、佛经、古兰经、在过去2000年来，畅销不衰，产品生命力够牛了吧？

3、基金：这三个机构募集的基金规模是最大的，并且捐赠者是不求回报的；

4、其他： 其他相关的产品和产业就更多了，不一一列举。

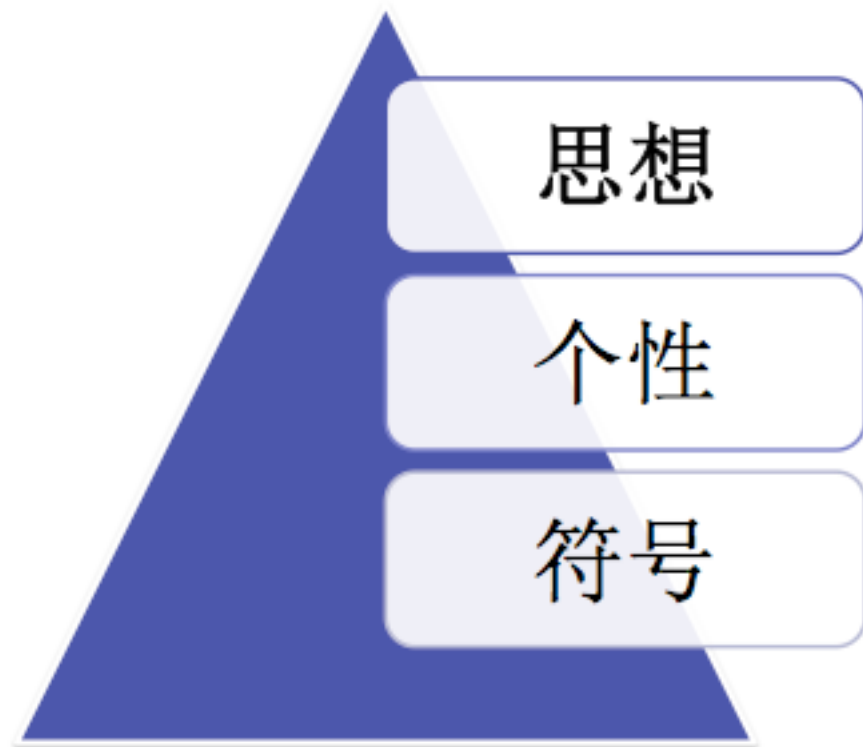
第三步：传播模式

1、口碑传播 他们的口碑传播是最牛的；

2、会议营销 基督教每周礼拜，佛教经常开法会、伊斯兰教的集会，都是很好的会议营销形式。



1-3、品牌的境界



品牌有三重境界：

- 1、符号：区别其他产品，解决客户问题
- 2、个性：凸显品牌个性，给予客户价值
- 3、思想：传播文化思想，改变生活方式

目前，在全球范围内，所有的3C产品中：绝大部分的品牌都还停留在第一重境界：

苹果做到了第三重境界，一直用产品改变全世界人的生活方式。

在国内商务小米手机仅仅做到了第二重境界，虽然品牌较新，但是个性和价值凸显，获得快速的增长。

一切产品

都只是工具

客户追求的是用这些工具把生活变的更美好！

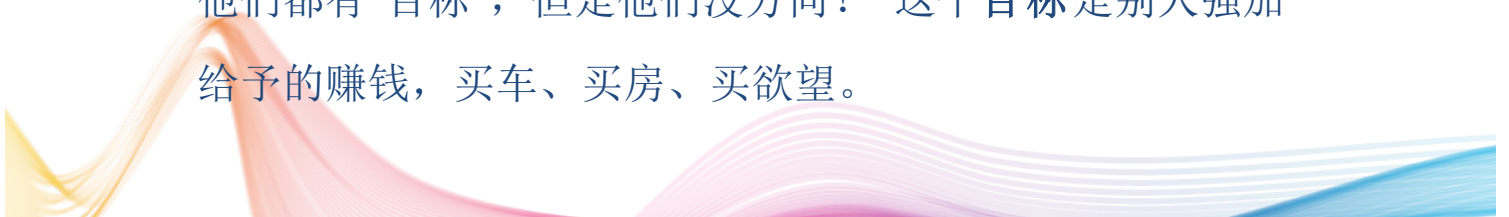
当今的科技产品，绝大部分让人都忘记了自己是“人”的属性，使人慢慢的变成的“机器”。并没有把生活变的更美好，反而让生活变的更麻木。

而目前的中国市场

由于过去几十年的教育模式

导致绝大部分的人都没有思想，缺少个性，没有感觉。

他们都有“目标”，但是他们没方向！ 这个目标是别人强加给予的赚钱，买车、买房、买欲望。



但是人生的方向在那里，随着成长却越来越迷茫……

哪里有大痛苦！

哪里就有市场！

中国市场上急需这样一些品牌：

1、她能传播幸福快乐的生活方式！

2、她能用产品让生活更加的美好！

因为：

目标只是工具，快乐才是目的。

所以，打造品牌，不能仅仅停留在符号阶段：

若能从第二重境界切入，你将获得一个先机，迅速获得增长。

若能直接从第三重境界来切入，会让你的事业变的更加快乐和有意义。



1-4、品牌效果的评估方法

针对企业品牌传播的效果监测，绝大部分服务公司都只是单纯的用传播量来监测，例如文章转摘量、发帖数量等等。这样的统计方法，非常的不合理，因为发帖可以使用软件、发文章可以通过相关渠道轻松做出量，导致的是，看起来发了不少，结果却没什么实质的效果。

如何来更好的检测网络品牌传播的效果呢？

王通认为不应该以形式主义为标准，而是因为以目标为导向，来看品牌价值的数据。如何检测品牌价值呢？可以通过以下三方面：

- 1、知名度
- 2、美誉度
- 3、忠诚度

这三方面，每一块都可以进一步细化，然后通过数据来说明，下面是我们常使用的一个简单的表格：



二、美誉度 美誉度如何提现？		
1、用户赞美反馈数量？	1:	1:
2、用户投诉比例？	2:	2:
三、忠诚度		
忠诚度如何提现？	1:	1:
1、重复购买比例：	2:	2:
2、口碑传播比例：		

这中间的每一项数据如何监测呢？

一、知名度

1、搜索结果数量：

可以在百度和谷歌中，输入品牌名称，看一下搜索结果网页数量。

2、每日搜索数量：

可以通过百度指数和google关键词工具查询。

工具一：百度指数网址：

<http://index.baidu.com>

工具二：谷歌关键词工具：

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

工具三：淘宝指数

<http://shu.taobao.com/>

二、美誉度

1、客户赞美反馈：通过网络，收集客户的赞美反馈，这个数据也进行统计。

2、客户投诉比例：可以为投诉专门设一个电话或者邮箱，可以轻松统计数量，计算比例。

三、忠诚度

1、重复购买比例：为每个购买过的客户建立档案，然后就可以监测这项数据。

2、口碑传播比例：通过口碑传播与联署营销结合，可以监测口碑传播的比例。



1-5、网络成名四大步骤

这套系统化的方法，是我过去十年互联网经验的一个总结，如果你已经拥有一定的基础，通过这套方法，可以帮助你少走弯路，迅速在成为一个细分的行业领袖，并且可以获得系统化的运营发展。操作起来，并不复杂，需要以下四步：

第一步：定位策略

创新一个领域，一开始就是行业老大！

但是如何创新呢？

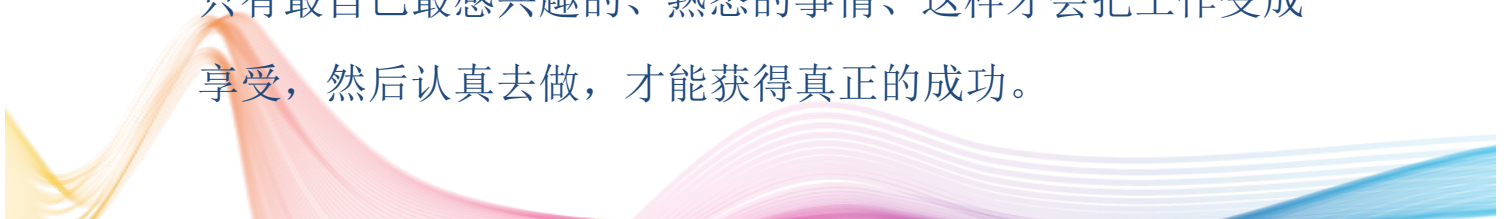
不能盲目 必须符合以下两个原则，才能快速成功

1、有巨大潜力市场的空白领域 例如10年前我做SEO，那时候空白，例如去年我打造的“淘宝营销”专家，也是巨大市场需求，例如接下来我将针对有巨大市场需求的细分市场，打造一系列细分领域的专才。

切记，市场需求越大，成功就越容易！

2、自己最感兴趣的领域去创新

只有最自己最感兴趣的、熟悉的事情、这样才会把工作变成享受，然后认真去做，才能获得真正的成功。



如果你没有目标市场，我将帮你选择。如果你已有目标市场，我讲帮你创新。这样，可以让你一开始，就是细分领域的行业老大！

第二步：武器思想

成为任何一个细分领域的领导者，你必须有一套自己的思想理论，并且在这套思想理论的指导下，创造出自己的思想武器，然后借助互联网，获得迅速的传播。切记，任何领域的目标群体，他们需要的是思想！

在这个环节，我首先会帮助你在你所选择的细分领域，迅速创造出一套属于你的思想理论，然后制造成：软文、书籍、教程，然后通过网站进行传播。关于网站建设、软文撰写、书籍撰写、教程录制，这些你都不用担心，我会快速教会你方法，让你迅速上手。

第三步：推广



我最擅长的是推广，我会传授你最实用的推广方法，

例如：

- 1、SEO推广：不花钱让搜索引擎远远不断给你带来客户！
- 2、文章推广：不花钱让成千上万个网站转载你的文章！
- 3、教程推广：让互联网上铺天盖地都在销售或盗版你的教程！
- 4、渠道推广：直接通过通王科技的合作渠道进行快速推广。
更重要的是，我还能够为你提供推广渠道和资源。

第四步：赢利

网络成名，只是一个基础，关键是如何能够让你不断成长，不断的获得更多的赢利，如何做到呢？

- 1、教程销售：这是第一步，可以通过此法赚一些小钱，一年几十万。
- 2、高端培训：每月你只需要抽出1-2天时间，此项业务可以每月带来5~20万的业绩。



- 3、高端服务：为目标群体中的大客户提供个性化的咨询服务，更轻松，收费每单最低都在10万以上。
- 4、资源整合：当你能够做到2年以上，你就可以吸引来大量的人脉和资源，通过资源整合，可以做轻松做更多的项目赢利。

二、网络品牌资讯

2-1、打造企业网络品牌合作

我们选择客户的三个标准：

- 1、有机会成为细分行业老大
- 2、企业团队执行力强悍
- 3、品牌推广投入 300 万以上

服务内容：

- 1、品牌定位策划
 - 2、品牌思想建设
 - 3、品牌武器打造
 - 4、网络品牌传播
- 

5、网络品牌管理

合作模式：

基础服务费+销售业绩分成

联系方式：

通王科技北京公司

地址：东直门外大街42号宇飞大厦1405室

电话：010-82865151

邮箱：wangtong@tongwang.cn

通王科技深圳公司

地址：宝安区宝兴路万骏经贸大厦1313室

电话：0755-66801726

邮箱：guowei@tongwang.cn



2-2、打造个人网络品牌合作

10年前!

我悟出了一句话

这句话让我立刻摆脱了竞争，

从此之后，机会源源不断的追着我。

这句话就是：**当你创新一个领域，你开始就是行业老大！**

伴随着这句话，我现在越来越烦，因为我看的空白领域太多，很贪婪的去尝试。

但是呢，我却没有那么多的精力，这让人很郁闷，结果是过去这些年，我每年都新做很多项目，每年都又要砍掉许多项目。

如果我单纯的为了做一个成功的网站或者项目，我一定会砍掉所做的乱七八糟许多项目，仅聚焦专注做一件事情，我应该要比现在更加成功上百倍。如果我这样做了，这也就独特的我了。那时候就算别人再崇拜我，我也会感觉到很累、很



麻木、很机器。只要我能够做自己喜欢的事情，让我自己充满激情和活力，就算无名无利，我一样会认真快乐的去做，并且认为自己是成功的！

过去许多项目刚刚发现的时候，我非常的兴奋，于是我就去做了，并且很快就做到赚钱了，但是要做的更好，发展的更大，我就需要更大的时间精力聚焦去做，这时候就遇到瓶颈了。因为在这个过程中，我一定会发现更好玩的事，同时因为原来的项目发展会让我觉得兴趣减弱甚至感觉到烦，此时就算赚钱，我依然会砍掉这件事。结果，我浪费着越来越多的机会。

我清晰的知道自己的优点：悟性好，善探索、发现、总结、分享。

我清晰的知道自己的缺点：不喜欢管理、运营、繁琐重复的工作。

于是，我在**2010**年大胆的做了一个新的尝试！

在**2010**年的时候，我发现淘宝网越来越火，但是淘宝营销策划却少有人专业研究，市场需求巨大。如果我自己去做，相当于把我现在的运营经验直接回到**2001**年去做**SEO**运营，收



益一定会是当时的上百倍。但是呢？我自己确实没精力，于是我就去找有潜力的人合作。最后我找到了书慧老师，由于他当时自己运营淘宝店一样，淘宝分销做的非常成功，同时又是数学天才。

于是找他后，他采用我的思路和方法，结合自己的聪明才智和努力，迅速研究透淘宝搜索算法，然后结合我的资源，仅仅用了**100天**，迅速成为淘宝排名优化第一人，然后开始商业化运作，目前主要两个业务：

1、淘宝排名培训：短短半年，已经开展十几期，每期都很火爆。

2、淘宝店代运营：目前已经签了两家大企业合作，采取服务费+销售分成模式，每个项目年收益有百万左右。

详细了解可以到：<http://www.cn006.com>

最近，我讲这套方法进行了完善。于是，我有了更好的思路：我打算在接下来半年内，我打算打造**5个**细分空白领域行业领袖！

如果你符合以下几个条件，请与我联系：



1、目前年收入50万元以上

我相信能赚小钱才能赚大钱,如果你目前的收入还超不过这个数字，我无法相信你的执行力。因为成功=方法+执行力！

2、能够投入30万元资金

为了让一个项目能够开始自后就甩开竞争对手快速发展，必须有对应的投入。同时有投入才能促使你全力以赴，提升项目成功几率！

3、为人诚实可长久合作

有相同的价值观，才能更执行的发展，每个项目我给予的不仅是方法，还有众多的技术和资源的支持，所以价值观接近，双方彼此认可才可长久合作。

如果你符合以上的条件，请发邮件给我，内容包括：个人近五年来的经历、目前的困惑、理想的目标。邮箱地址：

wangtong@tongwang.cn

在我收到你的收件之后，符合条件者，我将告诉你接下来的具体操作步骤。



2-3、打造网络品牌培训课程

课程内容：

- 1、网络定位方法
- 2、品牌思想策划
- 3、品牌武器制作
- 4、网络推广方法
- 5、品牌赢利模式

课程安排：

时间：2013年7月20日

地点：深圳

学费：3.6万元

报名方式：

电话：0755-66801726

立刻行动，获得先机！

