

文章行銷精華

台灣轉售權第一站 董正隆



文章行銷 精華

董正隆 著

法律上的聲明：

作者在撰寫這份報告時已經盡其所能地在內容上保持精確且完整，但是由於網路變化的速度太快，所以我們沒有辦法保證內容是完全正確的。

我們已經再三確認這份作品內容的正確性，發行人對於其中的任何錯誤、疏忽或矛盾的詮釋並不負責。如不小心對某些人或機構有輕蔑性的言論，這絕不是故意的。

我們並不給予任何收入上的承諾。讀者應視自己的實際狀況去判斷與行動。

這本書並非用來當成法律、商業、財務上的建議。讀者應該尋求法律、商業、財務上的專業人士諮詢建議。

你不能做列印、複製、公開傳送等違反著作權的事情。若你購買本書的轉售權，你將有權銷售這本書，並獲得所有的利潤。請直接到 www.resellrights.com.tw 購買轉售權。

初版 2011/8/8

- 違反著作權的罰則

- 第 91 條

擅自以重製之方法侵害他人之著作財產權者，處三年以下有期徒刑、拘役，或科或併科新臺幣七十五萬元以下罰金。

意圖銷售或出租而擅自以重製之方法侵害他人之著作財產權者，處六月以上五年以下有期徒刑，得併科新臺幣二十萬元以上二百萬元以下罰金。

以重製於光碟之方法犯前項之罪者，處六月以上五年以下有期徒刑，得併科新臺幣五十萬元以上五百萬元以下罰金。

著作僅供個人參考或合理使用者，不構成著作權侵害。

第 91-1 條

擅自以移轉所有權之方法散布著作原件或其重製物而侵害他人之著作財產權者，處三年以下有期徒刑、拘役，或科或併科新臺幣五十萬元以下罰金。

明知係侵害著作財產權之重製物而散布或意圖散布而公開陳列或持有者，處三年以下有期徒刑，得併科新臺幣七萬元以上七十五萬元以下罰金。

犯前項之罪，其重製物為光碟者，處六月以上三年以下有期徒刑，得併科新臺幣二十萬元以上二百萬元以下罰金。但違反第八十七條第四款規定輸入之光碟，不在此限。

犯前二項之罪，經供出其物品來源，因而破獲者，得減輕其刑。

第 92 條

擅自以公開口述、公開播送、公開上映、公開演出、公開傳輸、公開展示、改作、編輯、出租之方法侵害他人之著作財產權者，處三年以下有期徒刑、拘役、或科或併科新臺幣七十五萬元以下罰金。

作者簡介



董正隆

69 年次，國立中央大學數學碩士。曾任補教老師、高職、五專數學講師、救國團老師、社區大學講師等，專長為數學教育、英文翻譯、家教訓練、網路行銷、潛能開發心靈成長等多項領域。著作有碩士論文、高中學測英數模擬考卷、教師甄試歷屆數學、解開愛情之謎、玩弄失敗、家教達人賺錢聖經、部落格賺錢術精華、文章行銷精華等書。2010 年時利用網路行銷宣傳家教，成功讓自己的家教年收入近百萬，時薪破千，最高五千。2011 年時為七間出版社開辦數次網路書店架設與網路行銷研習班。董老師直接學習國外網路行銷的最新資訊，發現某些國外的網賺方式雖然在國內不太可行，但有些部份若經適當調整，則有可觀的獲利市場，於是推出中文市場的轉售權專屬網站。

個人網站：www.yourerictung.com

中文轉售權產品：www.resellrights.com.tw

家教服務：<http://iamot.web66.com.tw/>

家教達人賺錢聖經：

<http://www.tutormaster.net>

學習顧問諮詢服務（諮商型家教）：

<http://learning-consultant.weebly.com/>

正確學習數學函授課程：

<http://math-extension-course.weebly.com/>

家教達人訓練課程：www.tutortrainingcourse.com

目 錄

文章行銷簡介	6
不知道怎麼開始寫文章？.....	錯誤！尚未定義書籤。
你可以寫日記，記下重要資訊。	錯誤！尚未定義書籤。
放輕鬆，並且花時間去消化這些資訊。	錯誤！尚未定義書籤。
把你的工作室準備好：	錯誤！尚未定義書籤。
設定好正確心態：	錯誤！尚未定義書籤。
發揮你的創意。	錯誤！尚未定義書籤。
寫作時的注意事項	錯誤！尚未定義書籤。
鎖定關鍵字或關鍵詞	錯誤！尚未定義書籤。
關鍵字密度	錯誤！尚未定義書籤。
很優的文章內容	錯誤！尚未定義書籤。
在文章末放網站連結	錯誤！尚未定義書籤。
讓你的文章曝光效果增加十倍的十大步驟	錯誤！尚未定義書籤。
但是，我討厭寫作！	錯誤！尚未定義書籤。
外包請人幫你寫	錯誤！尚未定義書籤。
使用公共領域的內容	錯誤！尚未定義書籤。

使用私有商標權的文章..... 錯誤! 尚未定義書籤。
讓你的文章易讀的八大訣竅..... 錯誤! 尚未定義書籤。
聯盟文章行銷..... 錯誤! 尚未定義書籤。

文章行銷精華

台灣轉售權第一站 董正隆



文章行銷簡介

文章行銷傳統作法就是撰寫文章，然後提交到像是文章目錄網站（註：目前台灣還很少有這類網站，但並不代表未來不會有。）藉以吸引流量，或者發表到論壇、電子報，或者是製作成雜誌、報紙等。

在本電子書當中，我們會提到傳統作法（可能是台灣未來的作法），以及目前 2011 年最新的文章行銷方法，而且，還不用花你半毛錢！

文章行銷對某些人來說是最完美不過的選擇，以下幾種狀況都非常適用：

1. 你想賣自己的產品。
2. 推薦別人的產品並收取佣金：

這稱為聯盟行銷，指的是當你在網路上推薦他人的產品時，你自己會獲得部份佣金。

3. 把人們引導到名單擷取頁，收集他們的email，以便未來追售產品給他們。
4. 把流量導入你的Google AdSense網站，賺取廣告收入。

用文章來行銷不僅非常有效，而且還很便宜，唯一的缺點是要花點時間寫文章。

文章行銷精華

台灣轉售權第一站 董正隆



文章有許多好處，例如文章可能像病毒一樣散播出去，還記得現在的部落格都在每篇文章下有 facebook 的「讚」和 Google 的「+1」，噗浪等的分享按鈕嗎？如果讀者按了「讚」，那麼這篇文章就會被推到他的 facebook 的頁面上，這可能讓他的朋友看到點進來，如果那朋友又點了「讚」，你的文章就會像病毒一樣散播出去。任何促使口碑相傳成真的方式，都可以稱為「病毒行銷」，不過這不是本書所探討的主題。

如果你把文章發表在不同的平台，也能夠建立你的可信度，以及把你自己定位在你的利基市場中的專家地位。利基（Niche）的意思是「狹小的隙縫」，意味著你在眾多市場當中，找出一個你學有所長或有興趣的狹小領域，小到還沒有什麼太大的競爭，但卻仍有一群人對它有興趣，而且你還可以開發出一些服務或產品賣給他們營利。



談到利基市場，它的基本原理是，若你跟很大的市場競爭者比較，通常你一個人是打不過大鯨魚的，與其落敗，不如找一個小市場，足以讓你稱霸一方。

舉董老師自己的例子，由於我念數學系，所以從大學就開始家教，家教事實上就是一個利基市場，全台灣想找家教的人至少有五、六十萬人，所以有許多家教仲介中心在提供仲介服務，但是我選擇進入這個市場，如果也學別人去弄家教仲介，事實上成功機會不大，所以我還要更聰明一點，從家教這個市場當中在更進一步做出區別，找到自己更獨特的賣點。

文章行銷精華

台灣轉售權第一站 董正隆



經過我的觀察與分析後，我發現首先我可以把自己定位在「專業家教」或「專業學習顧問」，利用我之前在補教、出版社累積的學經歷，把自己的時薪拉高到一千以上，開始做網路行銷，而在一開始，我就是使用本書談的文章行銷，架設幾個部落格，針對家長寫一些文章，然後在網路上打廣告，也真得就建立家教達人的專業地位，就這樣開始了我的利基之路。



然後，我觀察到另一個全新的家教市場，就是家教訓練，家教網都只提供仲介服務，卻沒有人在教如何在家教這一行成功，家教訓練根本沒有什麼人在做，事實上也沒有人知道要怎麼做得好，於是我整理了過去十年的家教經驗，去 BBS 收集人們找家教可能會遇到的問題，寫出了一本《家教達人賺錢聖經》，針對家教老師行銷，並且開發家教達人訓練課程。有興趣的人可以參考這個網站：家教達人訓練課程 www.tutortrainingcourse.com。



文章行銷精華

台灣轉售權第一站 董正隆



我在《部落格賺錢術精華》已經提供要怎麼善用工具找出自己的利基市場，在你正式進入一個利基前，它的潛在獲利能力你要先研究清楚，你甚至要先想好你的行銷策略，如此你才不會做白工。

舉例來說，我以前寫了一本《玩弄失敗》，針對一般人對失敗的恐懼給予全新觀點，但因為我個人覺得這本書的市場真得不大，而且我也很難評估到底誰會對這本書有興趣，這些都很難評估，因此我就決定不賣這本書，反倒把它拿人作為宣傳用，免費贈送給他人或當成贈品。

所以我的作法很簡單，就是建立一個部落格（免費或自己架設），我們在《部落格賺錢術精華》當中推薦用 Wordpress 架設自己的部落格，這一點付出在日後會有回報的。我的慘痛教訓就是，一開始我是用免費的部落格，直到我有一個部落格特別能夠吸引來家長的來電，我才發現糟糕了，在那個網站上有文章限制，只能發表八十篇文章，超過就要升級到 3880 元的年費，搞到最後只能自己再重新架設一些自己專屬的網站。

有部落格後，寫一些針對你的潛在顧客的文章，分享一些資訊，適當加入銷售廣告。這聽起來好像沒什麼，但是我跟你分享，就我的觀察，在家教業中，極少的老師會有自己的家教部落格，即使有，也都紀錄一些有的沒的，有時寫些抱怨等沒營養的內容，全台灣不出五人（根據我自己的觀察），有自己專屬的家教招生部落格。所以，你就知道幾乎沒有人知道這最基本的文章行銷手法！

在網路行銷領域，這就常見多了，很多專家都有自己專屬的部落格，建立自己的專業地位，大量使用文章來行銷自己，建立一群粉絲，然後開發產品或服務來銷售。如果你選擇的利基市場還沒有人這麼做，你得趕快做，先做先贏！