

做优化有时不能太执着!

文章来源: <http://www.ziyoulu.com>

熟悉 SEO 行业的人都会认为, SEO 是个很累的工作, 付出很多, 但收效甚微。为什么呢? 下面这则故事也许能够给我们些启示。

曾经读过一个贪心人的故事。说是有个地主去拜访一位部落首领, 想要块地。首领说, 你从这儿向西走, 做一个标记, 只要你能在太阳落山之前走回来, 从这儿到那个标记之间的地都是你的了。太阳落山了, 地主没有走回来, 因为走得太远, 他累死在了路上。

工作和生活中有好多种走不回来的人。他们认为要做好这一件事, 必须得去做前一件事, 要做好前一件事, 必须得去做更前面的一件事。他们逆流而上, 寻根探底, 直至把那原始的目标淡忘的一干二净。这种人看似忙忙碌碌, 一副辛苦的样子, 其实他们不知道自己在忙什么。起初, 个别的人也许知道忙什么。然而一旦忙开了, 还真的不知忙什么了。

现在很多的销售人员, 每天忙着四处解决遗留问题。工作一开始就没有规划和解决方法与目标, 结果每天都焦头乱额的不停的解决刚发生的问题和前期遗留的问题, 俨然成了救火队员。

现在看到很多销售人员每天围着卖场和代理商转, 尤其是做地级市场渠道市场的业务人员, 一个月中有一周甚至是半个月都为了完成销售回款。每天围着客户盯着客户的每笔货款, 好像客户欠了我们钱似的, 而对于客户的市场开拓, 市场销售等只留了很少的时间来观注, 俨然成为了一个实实在在的讨债鬼。

以上两种**营销**人现在都已经不能算营销人了, 他们都已经是营销行业中“走不回来的人”了。他们忘记了营销的最本质的东西, 那就是销售。我们的销售人员现在每天忙的不亦乐乎, 似乎这些事情都和销售有“很大的关系”, 但是, 他们的劳动似乎并没有真正影响我们的消费者, 让消费者购买我们的产品, 市场没有因为他们的劳动而有起色。

营销人在百忙之中每走一段路程, 不妨回来看看, 想想自己在干什么? 自己最终的目的是什么? 给自己列个计划, 别迷失方向, 失掉自己。

更多请访问 <http://www.ziyoulu.com/> 提供: [外贸网站建设](#) [外贸网站优化](#) [英文 google 优化](#) QQ: 27900565 电话: 13798850575
email: info@ziyoulu.com