



[打造網路大聲牛]

SEO/SEM公司发展

1999年 刚有SEO概念，只要改Meta标签与网站名称开头即可

2000年 台湾已经有少数针对海外搜索引擎营销推广的B2B平台

- 2002年
- 开始有固定费用的Paid Search广告出现
 - 台湾第一批专业SEO人才出现

- 2003年
- Paid Search广告开始被广告主认定有效
 - SEO服务第一波公司进入

2004年 Pay Per Click模式开始导入

- 2005年
- PPC热度加热，台湾出现不仅一家的Paid Search广告服务厂商
 - SEO第二波公司进入

- 2006年
- Paid Search广告进入第一个高成长期，年度成长率高达100%
 - SEO公司第一波淘汰

- 2007年
- SEM被认为最具有效益的网络营销工具
 - SEO公司大量涌入

2008年 SEM进入战国时代，结合了电视广告，活动与搜索！



awoo簡介



公司定位→提供吸引**有意义的人潮**工具与**优化访客成交率**



公司简述：

成立时间：2001年

现有服务：SEO服务，SEM顾问，网站设计，网站成交率优化。

服务据点：台北，台中，深圳

SEO生意的本质：

五高一低：

利润高

延续性高

风险高

复杂度高

劳动力高

进入门槛低

SEO公司的 6 大困境：

1. 无权威性技术认证单位（机构）
2. 收费机制混乱
3. 效益量化无法落实
4. 落于极端执行导向，而非策略导向
5. 差异化小
6. 不够专注

SEO公司的5个出路：

1. 被并购 → 传统广告公司，媒体集团，网络广告公司
2. 水平整合 → Usability, Web Design, Web Analytics
3. 垂直整合 → SEO Training, SEO Tool, 顾问...
4. 跨业整合 → 与广告服务商做整合服务
5. 跨业经营 → 自行发展B2C or B2B网站，SEO猎头? **迷思!**



给新加入者与第一段创业期SEO公司建议：

- 定义：员工数1~20人，年净利润低于100万RMB以下
- 建议：
 1. Focus, Focus, Focus → 某一产业，某一类别，某一客群
 2. Sales, Sales, Sales → 主动销售！
 3. Partner, Partner, Partner → 广告公司，免费协会
 4. Credit, Credit, Credit → 你的客户替你销售



谢谢大家😊