

Google渠道前传网络营销服务商开拓市场 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022_Google_E6_B8_A0_E9_c40_62878.htm

Google还没有正式进入中国市场，已经有不少网络营销服务商打着“Google代理”的旗号替它“开拓市场”。当国内各大搜索引擎运营商通过其成千上万的代理将“渠道推广”进行得如火如荼时，在国内没有一家代理的Google，似乎无形中为自己设置了一面难以逾越的渠道壁垒。然而，令人诧异的是来自iResearch的调查显示，正是在中国从来没有“代理渠道”的Google，早在2003年已经获得120多万美元的收入。其中除了新浪的搜索技术使用费外，其它绝大部分均是来自国内网络营销服务商的信用卡付费。对于Google来说，这几乎是一种零成本的收益。“由于目前Google在国内还没有一家真正的代理，而很多客户又都有这个需求(在Google上做广告)，我们就决定开始做Google的推广。”华宇网的渠道负责人告诉《互联网周刊》：“现在做Google推广的公司都是在国外有一个‘后台’(在Google总部单开一个账户)，交取一定的费用。由于和Google联系的手续比较繁琐，审核也很严格，有些小的网络公司通常会和已经申请好的公司一起合作。”当问及具体的申请过程和交费模式时，该负责人以商业秘密为由拒绝透露。但在某家“Google代理”的网站上可知，服务费为“基础费用 点击费用”，其中有一段话引人注意：“因汇率、发票、邮寄等因素，点击费用为基数的1.2倍。如：您收到由Google直接发送给您的费用上面显示10元人民币，您应该支付给我们的点击费用就是12元人民币。”Google的AdWords是以网络直销的方式

推向客户。针对不同的语言和地区，关键词的定价也不同。用户可以选择信用卡和借记卡付款，在信用卡未得到广泛使用的地区，Google还提供了直接付款和银行转账付款等方式。“Google代理”与Google的收费模式相对比，可以看到前者不仅赚取了服务费，还可以获得0.2倍的点击费用，其中的利润可谓丰厚。有消息称，为适应中国本地市场，Google正式进入中国后，可能会放弃美国本地的直销模式，转而在中国实行代理制。“如果Google开始在北京征召代理商的话，我们一定会努力争取。”华宇网的渠道负责人说。由于Google在搜索引擎中举足轻重的地位，无数商家都渴望着自己的网站能在Google中获得一个好的排名。不过，Google并没有在页面左侧的搜索结果中推出类似于百度“竞价排名”式服务。Google的CEO埃里克施密特曾表示，Google的每一个搜索结果，都是程序按照规则自动排出的，是“纯粹技术选择”的结果，也就是说完全按照点击率来体现排名。目前Google仅提供唯一的广告服务Google AdWords关键词服务(右边的赞助商链接)。但由于没有正式的授权代理，市场混乱和无序管理导致的不良竞争，使得众多青睐Google的企业对Google AdWords广告的效果产生怀疑，转而去寻求在Google左侧搜索结果中的排名。于是众多的提供搜索引擎优化服务的公司号称能够在Google上“保证排名”，以吸引企业进行网站推广。面对大量利用一些技术上的“作假”手段帮赞助商提高排名的“野渠道”，进入中国之后Google将如何处理，也成为备受关注的悬

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com