



财富第六波书系

中国雅虎、搜狐、新浪、和讯4大网站 联袂打造
曾鸣、张朝阳、陈彤、陈剑峰等倾力推荐

财富 第六波

在家创富操作手册

THE SIXTH WEALTH WAVE

范伟云 胡国安◎著

多快好省创业 快稳准狠赚钱

 中国工人出版社

财富 第六波



在家创富操作手册

范伟云 胡国安◎著

中国工人出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财富第六波Ⅱ：在家创富操作手册 / 范伟云 胡国安著. —北京：
中国工人出版社，2008.7

ISBN 978-7-5008-4104-3

I. 财… II. ①范… ②胡… III. 电子商务—通俗读物
IV.F713.36-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 064087 号

出版发行：中国工人出版社

地 址：北京鼓楼外大街 45 号

邮 编：100011

电 话：(010) 62350006 (总编室) 82075964 (编辑室)

发行热线：(010) 62045450 62005042 (传真)

网 址：<http://www.wp-china.com>

经 销：新华书店

印 刷：北京隆昌伟业印刷有限公司

版 次：2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

开 本：160 × 230 1/16

字 数：100 千字

印 张：10

定 价：25.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

序一

不要让财富与你擦肩而过

李俊凌

1946年,世界上30吨重的电脑问世。

1964年,IBM生产出第三代电脑,立志做成电脑界的世界第一。6年后,INTEL处理器的发明,使之开始进入个人电脑时代。

当人们还对那些低头一字不吭的技术人员讳莫如深时,比尔·盖茨的Windows彻底改写了电脑历史,让电脑成为遍布世界每个角落的工具。

然后是雅虎,让上网成为普通网民的习惯。

之后是Google,改变了这个习惯,搜索成为最主要的人网手段。

随着人们对电脑与网络的依赖,他们也开始进入一个渴望自由和迅速积累财富的时代,于是,通过网络在家创业便成了大势所趋。

有人说,中国的互联网史,是从天堂到地狱再回归人间的悬殊变化。

2000年7月,网易上市,当日即跌破发行价。2000年年末,中国互联网人抱着互相取暖时经常说的一句话就是:冬天来了,春天就不远了。而2003年秋,中国三大门户网站赢利一周年,中国网民爆增到6800万,三大门户业绩出众,在纳斯达克全线飘红。

互联网总是不缺跌宕起伏的壮观场面。

2003 年秋天落叶与硕果的鲜明对比：中国电子商务进入了寒冬，那时的人们几乎到了谈 e (electronic-Commerce 电子商务) 色变的程度。人们也似乎默认了互联网将以三足鼎立来定位中国互联网的将来。而谁也没想到，躲在西湖一隅的马云却成了电子商务的留守者。那时的媒体，似乎除了赞叹马云的执著外，再也找不到什么更好的落笔点了——因为对电子商务的怀疑。而时隔不久的今天，阿里巴巴在香港的上市引起了投资界的轰动，让人们醒悟到互联网不仅是能够浏览的工具，更是打开宝库的钥匙！没有人再怀疑电子商务在未来会带来无限财富了。

如果说阿里巴巴让商人与商人之间的交易瞬间拉到一起的话，那么淘宝则是让更多没有钱的、爱动脑筋的人赚到了一桶又一桶金。再接下来，淘宝神话般地崛起也就顺理成章了。而中国雅虎在探索过程中却意外地找到了改写下一代互联网格局的魔法：（下一代互联网商务平台 NCP），让互联网变成一个大同世界，理想的网络共产主义社会。为每一个人的梦想、为天下每一个平凡和不平凡的人，准备好了舞台，机会均等。

“天地生人，有一人必有一人之业。人生在世，活一日当尽一日之勤。”互联网为每个人提供了实现梦想的舞台。在这里，每个人都能成为一名高效的生产者，根据自己的兴趣、爱好或专长，最充分地释放自己的智慧潜能，最全面地实现自己的社会价值。同时，每一个人也能最有效地找到自己所需要的任何信息、知识、情感、商品与服务，最完整地发现与体验生活中的所有美好，成为一名真正被尊重的消费者。

互联网的将来趋势一定是彻底降低网络的进入门槛，将更多

怀有梦想的人带到一个自由的网络世界，每一个人都应该拥有属于自己的媒体平台或网络商务平台。这一变革将极大地刺激人们对于互联网的兴趣。如同公有制分配到市场化经济的转变，人们购物的兴趣极大地促进了商品物质的日益丰富。新的网上“经济特区”的出现会给众多拥有梦想的人一个可以免费实践的机会。

草根做主的时代，DIY 将成为网络主流。网络的 DIY 时代已经为一切拥有梦想的人提供了核爆炸式的传播能量。

互联网的 DIY 时代，群体的智慧将被彻底地释放出来，普通人对于财富将触手可及！e 时代在家创业，尤其是直销行业将成为大势所趋。抓住时机实现，不要让财富的快乐与你擦肩而过！

《财富第六波》系列丛书，值得一看，或许这将彻底改变你的一生。

2007 年 11 月 20 日

李俊凌：阿里巴巴集团副总裁、中国雅虎副总裁，斯坦福大学机械工程专业博士。

序二

如果你是个弱者,那么,在家创业吧!

陈 谷

人人都渴望成功。要成功,首先要洞察大趋势!

2007年10月底,有两个新闻在中国最热:一个是“嫦娥一号”卫星的发射,另一个就是陕西镇平县的华南虎事件。华南虎之所以引起如此轩然大波,盖因野生老虎在中国绝迹已数十年了。据专家说,华南虎应该叫“中国虎”,是9个老虎亚种的共同祖先。原来在中国大地上到处都是,几乎可以说是有山、有林就有虎。但现在,昔日的王者老虎几近灭绝。

审视老虎命运,我们倏然注意到一个历史的轨迹,也是一个大趋势,那就是:世界正在逐步由以往的“弱者”主导。请看:最早地球上的王者是恐龙、剑齿虎、猛犸象这类庞然大物,人类相对于野兽曾经是弱者。但逐步地,水草丰美之地被人类占据,野兽被驱逐到荒山野岭之地直至灭绝。

在人类社会中,强者曾经是那些孔武有力之辈,比如徒手搏熊的纣王以及力能举鼎的项羽。文弱书生是社会的配角。“请君暂上凌烟阁,若个书生万户侯? ”。逐渐地,王者变成了曹操、孙权这样的,不仅有膂力更有智慧的“横槊赋诗”型的人,并且像诸葛亮、刘伯温、道衍和尚姚广孝这样纯靠智力闯江湖的人,也能够游刃有

余。“弱者”取代了以往的强者；到了近现代，智慧已经完全占了上风。我军最能打的两个军事家，刘伯承、粟裕，都是智慧型的。如果在古代，单单“校场比武”一条，就决定了他们二人不可能有军旅生涯。

都说商场如战场，经商就是和平时期的战争。刚改革开放的时候流行一句话：“撑死胆大的，饿死胆小的。”那时候商场上呼风唤雨的，都是有某种精神特质的牛人。他们靠智慧、勇气、坚韧、闯劲、亲和力、口才、气魄、胆略，成为现代中国的第一代富豪。但那些天生羞怯、文静、木讷、内敛、守法、自律、温良恭俭让的大多数人呢？他们统一的名字是“弱者”，也叫“弱势群体”。但是，进入 21 世纪后，仿佛发生了盘古开天一样的变化，每一扇门都被打开，阳光第一次普照所有的人。以往的弱者身上的微弱但本质的优点开始被放大、被利用，弱者开始了他们的世纪。这一切，皆缘自互联网。做生意使人自由、自信、自强，而网络使人人都可以做生意。

网络把以往商海中强者曾经赖以成为强者的最重要的那些东西，变得不重要了；或者说，变成不是唯一的、不可替代的要素了。比如说，温州商人凭借天生的和文化遗产的那股闯劲，纵横世界商海。别小看这种气质，这也属于稀缺资源，不是人人都有的。不要说到全世界，就连在家门口开个早点铺，也要跟工商、税务、卫生防疫、城管等一系列部门打交道。如果是个害羞内向的人，跨越这个矮门槛也不容易。但在互联网的环境里，闯世界对精神气质的依赖已经很小了。一个最胆小羞怯内向的人，只要有生意头脑，就可以在网上把生意做到全世界。

张朝阳、丁磊、马云、马化腾、李彦宏等这些人，是否已经把网

络里的“水草丰美”的好地全部占据了,后来者已经没有机会了?恰恰相反,走在前面的人把网络的路拓宽了,今后的机会将越来越多,创业也越来越容易。

如果你是个渴望成功的曾经的弱者,请抽空看看《财富第六波》系列丛书吧!它不仅仅是网络创业的精神布道,而且也总结和传授了许多实用的技巧和案例,也许它可以改变你的命运!

2007年10月

陈谷:现任张艺谋印象集团制作人,曾任《成功营销》杂志社主编兼总经理。

序三

“在家创业”正当时

高红冰

1994年3月是个历史性的时刻,中国科学院高能物理研究所通过美国,第一次用国际专线成功地接入了全球互联网。在此后的13年里,中国互联网经历了飞速的发展。中国互联网信息中心调查显示,截至2007年6月30日,中国网民人口总数达到1.62亿,仅次于美国的2.11亿。几乎是平均每分钟新增100个网民,每一秒增加两个网民。互联网带宽总容量已经从13年前的64K(十万分之六点四个G),达到现在的312G。

现代社会中,互联网已经成为人们日常生活的基本构成,互联网的重要性也越来越清晰地呈现在我们面前。据《INTERNET GUIDE 2007 中国互联网调查报告》统计,2006年中国互联网用户中,个人互联网消费市场总规模约为2767.46亿元人民币,较2005年同比增长47%。互联网的迅速发展,为在家创业者提供了充足的受众和潜在消费者。

现在,互联网已经成为最广泛的信息交流平台。没有时间、空间、地域和国别的限制,减少了市场壁垒和市场扩展的障碍。当它与传统产业相结合,形成垂直行业门户时,就带来了更大的经济效益、更高的利润和更广阔的销售市场。将互联网作为企业营销的场所,可以节省大量的广告支出、店面资金和人工成本。调查表明,网

上促销的成本是直邮促销的 1/3,传统广告的 1/8,但效果却增加了一倍以上。

除传统产业外,互联网也使新兴的服务业得到了更好的依托平台。比如说,互联网与旅游业、人才招聘、培训教育等业务的结合等等,都使消费者获得信息的渠道更丰富、更便捷。面对新兴的服务业,互联网基础设施的成熟和应用发展,为在家创业者提供了一个更加便利的、低成本的营销平台和发展空间。

互联网不是单方面的、被动地使消费者接受信息,而是一个真正的、双向的、可听说读写的互动平台。Web、E-mail、BBS、Blog、Google、QQ、Skype、Taobao、mmyee 等各种实用工具和营销推广平台给在家创业者提供了丰富的选择。

消费者可以主动地在网上选择感兴趣的信息、产品和服务,可以通过互联网向企业提出各种消费意愿。企业也可根据其反馈的需求信息,定制、改进和开发新产品。这种交互式的沟通方式以消费者为导向,是传统营销方式无法比拟的。互联网技术的发展,为在家创业者通过网络进行有针对性的互动营销创造了条件。

利用互联网在家创业好处多多,不仅可以灵活地安排工作时间、减轻城市交通压力、提高生产力、促进家庭稳定,最重要的是创业者一开始就面向一个全国性的广大市场,大大节省办公和广告营销费用。传播平台、受众、营销工具都已经准备好了,未来的创业富豪们,你们还在等什么?!

2007 年 10 月

高红冰:蚂蚁互动董事长、CCTV《赢在中国》评委。

编写说明

你在家创业了吗？

2007年5月，伴随着《财富第六波——在家创业》一书的出版发行，很多人都开始思考着这样的问题：在21世纪里，我应该如何在家创业？

然而，你可能会面临这样的问题：

- * 我首先要保有一份全职的工作，以保证我的生活来源，怎么办？
- * 我初出校门，毫无社会经验，怎么办？
- * 我年过半百，连电脑的键盘都没有摸过，怎么办？
- * 我没有一技之长，怎么办？
- * 我有创业雄心，可是没有项目，怎么办？
- * 我有很好的创意，可是没有启动资金，怎么办？

很多人都被这些问题所困惑，因此不敢迈出在家创业的第一步。事实是：

- * 86.9%的人都是利用业余时间在家创业；
- * 97.5%的在家创业者都拥有一份固定的工作；
- * 47.1%的创业成功者在创业初期不懂互联网；

- * 92.4%的在家创业者的启动资金在一万元以下；
- * 64.7%的在家创业者在尝试创业不足一年内放弃！

数据告诉我们：

- * 人人都可以在家创业
- * 然而，约 2/3 的人并没有通过在家创业的方式获得收获！

这就是我们编写本书的目的：

- * 鼓励所有人参与到在家创业的浪潮中；
- * 最大限度地向在家创业者提供实用知识和有效工具；
- * 大幅度降低在家创业者的失败率！

我们愿与你同行，一起成功！

《财富第六波》系列丛书编委会

本书导读

本书不涉及在家创业的理论、趋势。如果你需要了解,请阅读《财富第六波——在家创业》(广东经济出版社 2007 年 5 月出版)。

本书较少涉及在家创业的具体成功案例。如果你需要了解,请阅读《财富第六波——在家创业案例集》(即将由中国工人出版社出版)。

如果你有成功的在家创业经验,请登录 www.v3378.com,提交你的相关材料,跟全国的在家创业者分享你成功的经验。

如果你是一个在家创业的入门者,请全面阅读此书!

罗伯特·清崎说:成功的生意是在有生意之前产生的。因此,在你起步之前,一定要打开作者送给所有在家创业者的三个锦囊——这是本书第一章的内容。

第一章重点章节:

锦囊一:知道失败的原因是什么

锦囊二:选择你的模式

锦囊三:建立求助系统

中国有句古语:工欲善其事,必先利其器。因此,在你正式创业前,请一定先阅读第二章:上路前的准备——这一章将告诉你在创业过程中最常用的工具和知识。

第二章重点章节:

美味的石头汤

你的基本装备

你可能用得着的知识总汇

如果你想在网上进行实物交换获得利润,请重点阅读第三章:
网商大行动。

第三章重点章节:

成为网商的 N 个理由

把网店开起来

开店七件事

如果你试图利用自己的聪明才智换取收入,请重点阅读第四章:
“客”行互联网。

第四章重点章节:

“客”行互联网

“威客”们的幸福生活

才智创富

这是一种特殊而前途远大的模式——利用互联网打造直销王国,请重点阅读第五章:打开另一扇门——基于互联网的直销事业。

第五章重点章节:

当直销遇到互联网

自动化的进入系统

常用的互联网营销手段

警惕网络诈骗

当然,你一定要阅读第六章:别让身体成为你的负累。

第六章重点章节：

寻找心灵的港湾

天下第一大餐

在家创业者的健康攻略

本书不适合对在家创业不感兴趣者！

目录

contents

第一章 三个锦囊

锦囊一：知道失败的原因是什么 /4

锦囊二：选择你的模式/6

锦囊三：建立求助系统/8

一张神奇的表格/9

第二章 上路前的准备

美味的石头汤 /15

你的基本装备 /25

你可能用得着的知识总汇 /32

第三章 网商大行动

成为网商的 N 个理由 /49

把网店开起来 /56

开店七件事 /65