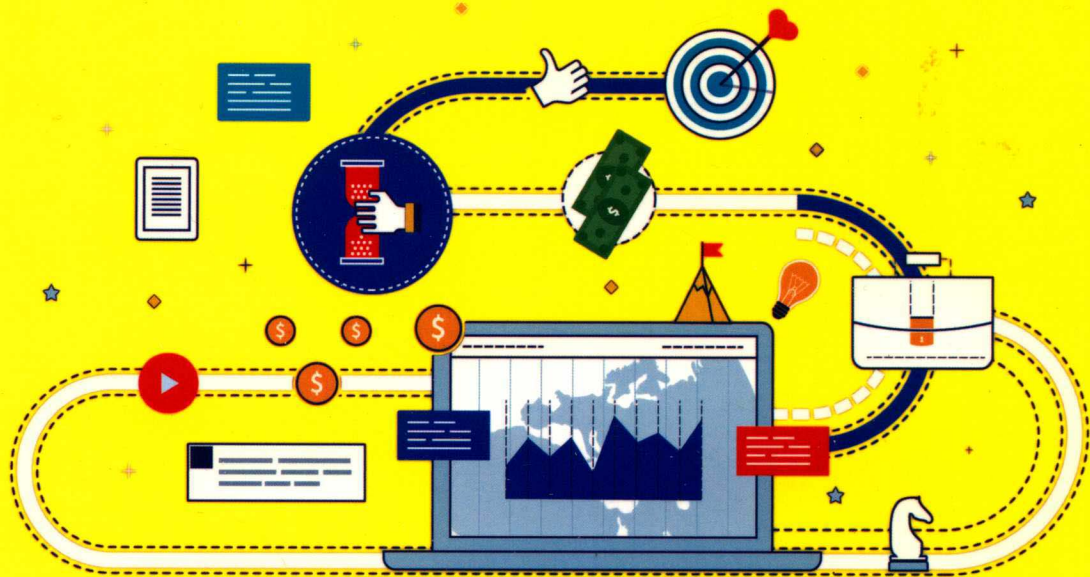


网上创业**技能解密** 提升交易额**技能秘籍**



网上创业

商业模式 + 操作实战 + 案例分析

葛存山 / 主编



全程图解

清晰直观的操作步骤，
使您轻松上手



技术新颖

流行的创业方法，实用的
经营之道，让您永不
落后

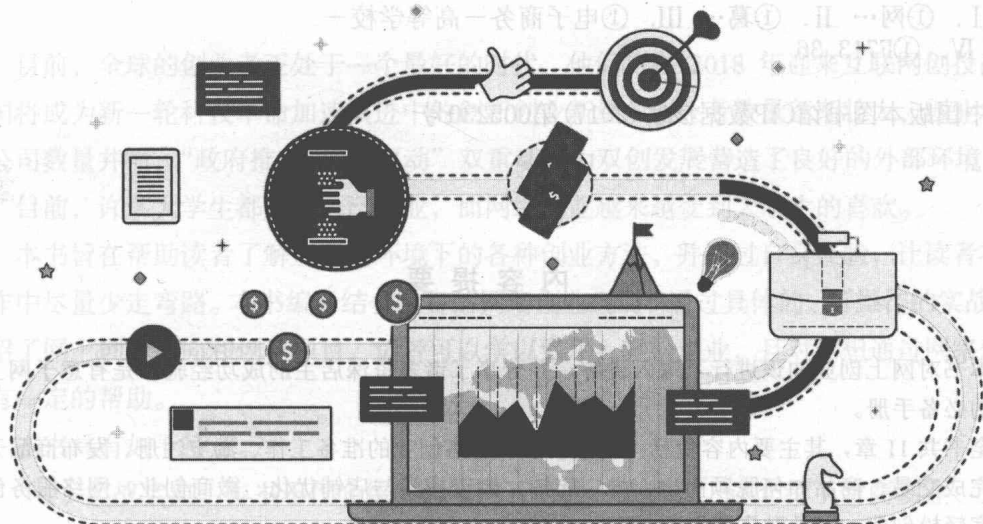


实战宝典

理论与实践结合，众多皇冠店
主和天猫商家成功经验，助您
少走弯路

中国信息经济学会电子商务专业委员会推荐教材

21 世纪高等院校电子商务系列规划教材



网上创业

商业模式 + 操作实战 + 案例分析

葛存山 / 主编

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

网上创业：商业模式+操作实战+案例分析 / 葛存山
主编. -- 北京：人民邮电出版社，2017.3
21世纪高等院校电子商务系列规划教材
ISBN 978-7-115-44629-9

I. ①网… II. ①葛… III. ①电子商务—高等学校—
教材 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第005230号

内 容 提 要

本书对网上创业知识进行了深入讲解，并分享了诸多资深店主的成功经验，是有意于网上创业人士的必备手册。

全书共11章，其主要内容包括：认识创业、网络创业的准备工作和、淘宝注册、发布商品开设店铺、完成交易、商品如何脱颖而出、推广店铺、淘宝搜索与店铺优化、微商创业、网络服务创业、淘宝客轻松创业，以及融资等知识。

本书既适合作为普通高等院校创业教育教学用书，也适合作为电子商务专业及其相关专业网上创业课程的教材，同时还可供有志于从事网上创业的人员参考阅读。

-
- ◆ 主 编 葛存山
责任编辑 孙燕燕
责任印制 杨林杰
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京昌平百善印刷厂印刷
 - ◆ 开本：787×1092 1/16
印张：13.75 2017年3月第1版
字数：314千字 2017年3月北京第1次印刷
-

定价：39.80元

读者服务热线：(010)81055256 印装质量热线：(010)81055316
反盗版热线：(010)81055315

目前,全球的创业者正处于一个最好的时代,他们将在 2018 年迎来互联网创投高潮。中国将成为新一轮科技革命加速演进中的创新创业新星。创业者数量逐渐壮大,创业者与创新公司数量井喷,“政府推动+市场驱动”双重动力为双创发展营造了良好的外部环境。

目前,许多大学生都选择自己创业,而网络创业越来越受到大学生的喜欢。

本书旨在帮助读者了解互联网环境下的各种创业方法,并通过自身经验,让读者在实际操作中尽量少走弯路。本书编者结合自身的网络创业经历,通过具体的、可操作的实战案例,介绍了网上创业方向和创业项目,读者可以学以致用,轻松创业,且对于想通过网络创业的人有一定的帮助。

本书具有如下特点。

(1) 实战宝典。本书不仅介绍了淘宝网开店的一般流程,还介绍了微商创业、开展网络服务、淘宝客、融资的方法等内容,全方位地介绍了网上创业的实用技术。这些技术大都是经过实践检验并且长期有效,能够实实在在地帮助读者成功进行网上创业。

(2) 操作性强。本书以图文并茂的轻松形式和众多实例,介绍了网上创业的方法和途径,并通过对相关操作步骤详细、直观的讲解,带领读者轻松入门,举一反三。

(3) 内容与时俱进。本书内容都是基于当前网络最新的资源和版本,讲解了大量最新的理念和方法,便于读者把握网络的最新创业动态。

本书由经验丰富的网店老手与网络技术高手编写,同时也得到了众多网站站长的支持,在此表示衷心的感谢。由于编者水平所限,书中可能还存在疏漏和不足之处,欢迎读者朋友不吝赐教。

编者

第1章 网络创业你准备好了吗……1

学习目标 1

1.1 认识创业 2

1.1.1 创业的概念 2

1.1.2 创业提高成功率的方法 2

1.2 网络创业的准备工作的 3

1.2.1 网络创业不可缺少的

心态 3

1.2.2 寻找合适的创业商机 5

1.2.3 现代创业赚钱的几个方向 6

1.3 网络创业建议 7

1.4 网络创业必备的素质 8

1.5 导致创业失败的误区 10

案例分析——辞去公务员工作
淘宝创业 11

课后习题 12

第2章 注册淘宝开启淘宝 创业 13

学习目标 13

2.1 注册会员和修改密码 14

2.1.1 在淘宝网注册会员 14

2.1.2 修改密码保护 17

2.2 支付宝设置 18

2.2.1 修改支付宝密码 18

2.2.2 开通网上银行 21

2.2.3 支付宝提现 24

2.2.4 查询支付宝账户明细 26

2.3 使用千牛 27

2.3.1 下载与安装千牛软件 27

2.3.2 登录并使用千牛软件 30

案例分析——残疾人自强不息淘宝
开店创业 31

课后习题 32

第3章 发布商品开设店铺 33

学习目标 33

3.1 货源的选择 34

3.1.1 适合网上销售的货品 34

3.1.2 依靠大型批发市场 34

3.1.3 怎样选择厂家货源 35

3.1.4 选择外贸尾单的技巧 36

3.1.5 寻找品牌积压库存 36

3.1.6 怎样寻找特价商品 37

3.1.7 网络代销的注意事项 38

3.1.8 怎样寻找二手闲置商品与跳蚤市场 40

3.1.9 B2B 电子商务批发网站进货 40

3.2 开设并装修店铺 40

3.2.1 申请网上店铺 40

3.2.2 选择店铺风格 44

3.2.3 修改店铺的基本设置 44

3.2.4 设置店铺公告 45

3.2.5 添加商品分类 47

3.2.6 为店铺添加背景音乐 49

3.3 使用橱窗推荐位 50

案例分析——上课、挣钱两不误，大	
学生网上开店赚取第一	
桶金	52
课后习题	53

第4章 完成交易赚取创业第一桶金

学习目标	54
4.1 与买家沟通	55
4.1.1 微笑是对买家最好的欢迎	55
4.1.2 多虚心请教、多听听买家的声音	55
4.1.3 要有足够的耐心与热情	55
4.1.4 做个专业卖家，坦诚介绍商品优点与缺点	56
4.1.5 怎样消除买家在价格方面的顾虑？	56
4.1.6 怎样消除买家在质量方面的顾虑？	58
4.1.7 怎样消除买家在售后方面的顾虑？	59
4.2 千牛软件沟通技巧	60
4.2.1 怎样设置自动回复，不让客户久等？	60
4.2.2 如何使用千牛表情拉近买家距离？	61
4.2.3 巧妙利用群推广中的“私聊”推广	63
4.2.4 巧设千牛，让别人用关键词找你	63
4.3 选择物流发货	64
4.4 卖家确认评价	66
案例分析——不注重服务态度，网店客户逐渐流失	67
课后习题	68

第5章 如何让你的宝贝脱颖而出？

学习目标	69
5.1 选择合适的数码相机	70
5.2 拍摄场景的布置	71
5.3 平铺服装拍摄注意事项	73
5.4 拍摄时的其他注意事项	74
5.5 图片处理软件	75
5.5.1 光影魔术手软件的使用	75
5.5.2 Photoshop 软件的使用	77
5.6 Photoshop 处理图片技巧	79
5.6.1 调整拍歪的照片	79
5.6.2 放大或缩小图片	81
5.6.3 自由裁剪照片得到想要的尺寸	82
5.6.4 抠取图像	83
5.6.5 轻松批量处理产品照片	85
5.6.6 调整曝光不足的照片	87
5.6.7 为照片添加水印防止他人盗用	88
案例分析——淘宝创业帮别人装修网店	89
课后习题	90

第6章 推广店铺，生意滚滚来

学习目标	91
6.1 必须重视的卖家信用	92
6.1.1 卖家信用等级影响销售	92
6.1.2 理解淘宝网评价规则	92
6.1.3 切忌炒作信用	94
6.1.4 产生中评或差评的三大因素	96
6.1.5 收到中评或差评的解决办法	98
6.2 店铺推广方法汇总	99
6.2.1 设置满就送，让店铺的信誉度飞涨	99
6.2.2 淘宝社区推广	101
6.2.3 淘宝直通车	104
6.2.4 美折促销	105

6.2.5 商品优惠券	107
6.2.6 加入天猫商城	108
6.2.7 淘分享	114
6.3 其他推广方式	116
6.3.1 博客推广	116
6.3.2 电子邮件推广	117
6.3.3 网络团购是网店推广的 助推器	118
6.3.4 扩大网店规模, 发展网络 代理店	119
案例分析——淘宝创业一年从负债累累 到买车买房	121
课后习题	122
第7章 淘宝搜索与店铺优化	123
学习目标	123
7.1 搜索引擎优化	124
7.1.1 将网店提交到各大搜索 引擎	124
7.1.2 如何让搜索引擎快速收录 自己的网店	124
7.1.3 搜索引擎优化选择关键词	125
7.2 宝贝标题优化	126
7.2.1 宝贝标题组合策略	126
7.2.2 如何让宝贝标题更吸引人	127
7.2.3 设置标题关键词, 让你的店铺 拥有高访问量	128
7.3 淘宝搜索引爆自然流量	130
7.3.1 网店流量指标介绍	130
7.3.2 搜索对宝贝排名的影响	130
7.3.3 淘宝搜索之人气排序, 提升 人气打造爆款	137
7.3.4 宝贝销售的不同时期标题 优化	139
案例分析——一年冲皇冠的店主 经验	140
课后习题	141

第8章 微商创业

142

学习目标	142
------------	-----

8.1 微商的基本原则	143
-------------------	-----

8.2 微信朋友圈	143
-----------------	-----

8.2.1 朋友圈发布信息	143
---------------------	-----

8.2.2 朋友圈的营销布局	144
----------------------	-----

8.2.3 朋友圈的营销技巧	145
----------------------	-----

8.2.4 朋友圈植入广告的方法	146
------------------------	-----

8.3 O2O 的营销模式	147
---------------------	-----

8.3.1 O2O 的营销模式	147
-----------------------	-----

8.3.2 玩转农产品 O2O	149
-----------------------	-----

8.4 农产品二维码营销	150
--------------------	-----

8.5 开设微店	151
----------------	-----

8.5.1 下载并安装微店	151
---------------------	-----

8.5.2 注册自己的微店	152
---------------------	-----

8.5.3 添加商品	153
------------------	-----

8.5.4 微店网页版对商品进行 分类	155
------------------------------	-----

8.5.5 设置微店满就送优惠	158
-----------------------	-----

案例分析——朋友圈做微商也能赚 大钱	159
-----------------------------	-----

课后习题	160
------------	-----

第9章 网络服务创业

161

学习目标	161
------------	-----

9.1 什么是竞价排名推广	162
---------------------	-----

9.2 网站客服系统	163
------------------	-----

9.3 代理产品或服务	164
-------------------	-----

9.3.1 代理报纸广告中的产品	164
------------------------	-----

9.3.2 代理国外产品	164
--------------------	-----

9.3.3 代理门户网站广告中的 项目	166
------------------------------	-----

9.4 提供建设网站服务	167
--------------------	-----

9.4.1 利用自助建站软件建设 网站	167
------------------------------	-----

9.4.2 专业网站建设	171
--------------------	-----

案例分析——从海淘族转型到国际品牌 中国区总代理	171
-----------------------------------	-----

课后习题	172
------	-----

第10章 淘宝客轻松创业 173

学习目标	173
10.1 淘宝客推广	174
10.1.1 淘宝客佣金如何结算	174
10.1.2 淘宝客【分享+】管理	174
10.1.3 淘宝客活动推广	176
10.1.4 设置佣金比例	178
10.2 淘宝联盟推广	180
10.2.1 在淘宝联盟设置推广管理	180
10.2.2 在淘宝联盟设置单品推广	181
10.2.3 利用淘宝联盟推广店铺	183
10.3 在QQ空间里推广商品	185
10.4 淘宝客联盟社区	186
10.5 Tanx ssp 橱窗推广	187
案例分析——淘宝客帮别人卖东西也能赚大钱	190
课后习题	191

第11章 拓宽你的资金来源——融资 192

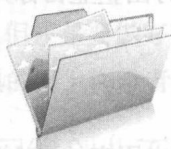
学习目标	192
11.1 融资方式	193
11.1.1 亲朋融资	193

11.1.2 银行贷款	193
11.1.3 政策创业基金	194
11.1.4 风险投资	194
11.1.5 合伙融资	194
11.2 银行贷款	195
11.2.1 如何成功获得贷款	195
11.2.2 利用信用卡获得免息资金	195
11.2.3 个人从工商银行贷款实战	196
11.3 P2P网络贷款	199
11.3.1 P2P网贷的概念	199
11.3.2 网贷模式	199
11.3.3 P2P借款流程	202
11.3.4 陆金所借款流程	203
11.4 阿里巴巴网商银行贷款	205
11.5 淘宝贷款	206
11.6 利用众筹融资	207
11.6.1 什么是众筹模式	208
11.6.2 众筹成功的关键因素	208
11.6.3 如何在众筹平台上脱颖而出	209
案例分析——网上众筹资金帮助农民卖核桃	210
课后习题	212

第1章

网络创业你准备好了吗

学习目标



- ❖ (1) 掌握创业提高成功率的方法
- ❖ (2) 熟悉网络创业的准备工作的
- ❖ (3) 熟悉网络创业必备的素质
- ❖ (4) 熟悉导致创业失败的误区

互联网有着无数的创业机会,可以毫不夸张地说,互联网网站可以遍及人类生活的每一个方面。网站并不是什么虚拟的经济,它是现实商业的延伸和补充,是创造神奇经济的载体。人们在互联网上娱乐、交友、获取信息、购物、进行商务活动等,互联网已经真正成为人们生活的一部分。当互联网成为人们生活中必不可少的一部分时,商业机会也就无穷无尽了。

1.1 认识创业

“再不创业就老了!”是当今网络时代深入人心的呼声;“互联网+”则是这个时代最流行的理念。互联网已成为大众创业、万众创新的最新阵地,拓展了整个社会创新创业的版图。

1.1.1 创业的概念

创业是指发现、创造和利用适当的创业机会,借助有效的商业模式组合生产要素,创立新的事业,以获得新的商业成功的过程或活动。

对创业这一概念,我们可以从以下几个方面理解。

(1) 创业是一个复杂的创造过程,它创造出某种有价值的新事物。这种新事物必须是有价值的,不仅对创业者本身有价值,而且对社会也要有价值。

(2) 要完成整个创业过程,就需要大量的时间,而要获得成功,没有极大的努力是不可能的,而且很多创业活动的创业初期是在非常艰苦的环境下实现的。

(3) 创业要承担必然的风险。通常的创业风险主要是人力资源风险、市场风险、财务风险、技术风险、外部环境风险、合同风险、精神方面的风险等几个方面。

(4) 创业将给创业者带来回报。它既包括物质的回报,也包括精神的回报。它是创业者进行创业的动机和动力。

1.1.2 创业提高成功率的方法

据不完全统计,创业企业的失败率高达 70%以上,而新手创业成功率只有 5%~20%,远低于一般企业的创业成功率。那么,要想尽可能地提高创业的成功率,应该从以下几个方面入手。

1. 有一份完整的创业计划书

创业必须制订一个完整的、可执行的创业计划书,即可行性报告,主要回答你所选的项目能否赚钱、赚多少钱、何时赚钱、如何赚钱,以及所需条件等。回答这些问题必须建立在现实、有效的市场调查基础上,不能凭空想象、主观判断。同时,还要根据计划书的分析,制订出企业目标并将目标分解成各阶段的分目标,进而制订出详细的工作步骤。

2. 要有周密的资金运作计划

资金如同企业的粮食,要保证企业每天有饭吃而不是饿肚子,就要制订出周密的资金运作计划。在企业刚启动时,企业一定要做好 3 个月以上或到预测盈利期之前的资金准备。

但开业后由于很多情况会发生变化,如销售不畅、人员增加、费用增加等,因此要随时调整资金

运作计划。而且,由于企业资金运作中的收入和支出始终处于动态之中,创业者还要懂得一些必要的财务知识。

3. 为自己营造一个好的氛围

初创创业者由于缺少社会经验和商业经验,如果把自己独立放到整体商业社会,往往会难以把握。这时,初创创业者可以先给自己营造一个小的商业氛围。进入行业协会是比较有效的一条途径,创业者可以借助行业协会了解行业信息,结识行业伙伴,建立广泛合作,促成自己在行业中的地位和影响。同时,创业者可选择一个能提供有效配套服务的创业园区落户,借助其提供的优惠政策、财务管理、营销支持等服务,使企业稳定发展。另外,创业者还可以找一个经验丰富的企业管理咨询师做企业顾问,并学会借助各种资源,学会与各方面的人合作,千方百计给自己营造一个好的商业氛围,这对创业者的起步十分重要。

4. 从亲力亲为到建立团队

创业不是想出来的,而是干出来的。在创业初期,由于受资金限制,在形成运作团队之前,方方面面的事情必须自己去做。只有明确目标不断行动,才能最终实现目标。在做事的过程中,要分清主次,抓住关键,重要的事情先做。每天解决一件关键的事情,比做10件次要的事情会更有效。当企业立稳并有了资金后,就应该建立一个团队。创业者应从自己亲力亲为,转变为发挥团队中每一个人的作用,把合适的工作交给合适的人去做。一旦形成了一个高效、稳定的团队,企业就会跨上一个台阶,进入一个相对稳定的发展阶段。

5. 盈利是做企业最终的目标

做企业的最终目的就是盈利。因此,无论是制订可行性报告、工作计划还是活动方案,都应该明确如何去盈利。大学生思维活跃,会有许多好的点子,但这些好的点子要使其有商业价值,必须找到盈利点。企业的盈利来源于找准你的客户,因此,企业要时刻了解自己的最终客户是谁,他们有什么需求和想法,并尽量使之得到满足。

6. 失败是迈向成功的阶梯

在企业的运作过程中失败是难免的,失败了应当不气馁,调整方案,换一个方式和方法继续前进,永远不要停止前进的脚步。

1.2 网络创业的准备工作的准备工作

与传统的创业模式相比,进行网上创业门槛降低了很多。需要提醒大家注意的是:尽管网络创业商机无限,但还是要做好准备,因为门槛低并非意味着没有门槛。那么,面对汹涌而来的互联网热潮和众多狂热的网上淘金者,在网络创业前我们应该做好哪些准备呢?

1.2.1 网络创业不可缺少的心态

网络创业之初,一个好的开端是非常重要的,而这个开端就是自己在心理上要有充足的准备。这

一点不需要花钱就可以做到。

在网上开店初期，最重要的是应该时刻保持冷静的心态，除了学习电子商务知识和一些常用软件的使用方法之外，还要时刻跟随年轻人的步伐，融入他们的群体。

1. 平淡之心

但凡做一件事，心理上准备得好的人，往往会更容易成功，或者说更容易接受不断的失败，再不断地进行新的尝试。怀着这样的一颗心做事，坚持下去，一定会成功。

要网上创业，首先要对网络创业的困难有足够的认识。不要认为在家里轻轻点几下鼠标，就可以赚到钱。网络创业和任何一件谋生工作一样艰辛，甚至有过之而无不及。

网上开店创业的朋友何止有千万？在这么多人里，买家找到你的机会又会有多少？所以，一天、两天甚至是一个月没有生意，这些都应该事先做好心理准备。

2. 不要怕别人知道你是新手

绝大多数人都认为“新手”这个词对经营很不利，其实“新手”也有自己的独特优势。新手很谦虚，因为你是新手，所以有许多买家会向你提出更多意见，如“这款怎么没有红色的呀，别人家的店铺就有的”。这时候你应该很谦虚地说：“谢谢您的建议，如果您需要，我可以马上给您定做一个。”这时，买家会觉得你的态度很好。

3. 勤学苦干之心

网络开店创业之初，最担心的就是自己辛苦进的货放到网上没人看。此时，提高店里的人气是当务之急。在这样的情况下，要先清楚自己所处的环境，花大力气熟悉淘宝的规则和环境，如此才能得心应手。

要常去淘宝论坛，多看一看别的商家是怎么做的，多学一学别人的经验，多找精华帖子看，淘宝的经验畅谈居是很好的去处。看到实用性强的好帖子就收藏起来，如果有条件还可以打印出来，多看多揣摩，自然会有所领悟。只有深入网店经营生活中去的人，才会真正明白其中的奥妙。很多事情，需要自己亲身经历过方知其艰辛。

4. 不要不好意思

很多新手在对自己的店铺做推广时会很不好意思，总是觉得“我是新手，给人家发信息人家会理我吗？”实际上，只有主动出击才会赢，你可以把你的广告说得婉转一些，要非常有礼貌，所谓“礼多人不怪”，绝大多数人是不会反感的。

5. 感恩的心

所有曾给过我们帮助的朋友，以及所有曾支持过我们的买家朋友，都是我们受之恩惠的人。要感谢买家、感谢卖家、感谢朋友，感谢一切曾给予我们生命快乐的人和事。一颗感恩的心，将是最快乐的心。

6. 戒骄戒躁

其实皇冠也没有什么了不起的，它代表的只不过是成交的数量，付出的努力和劳动更多罢了。皇冠不是炫耀的资本，因为所有的一切都是卖家应该做的。既然选择网店生涯，就应该好好经营，就应

该做到四冠、五冠,甚至更高的级别。

做好每一笔生意,走好每一步路,让买家和卖家都满意,自己也从中得到快乐与金钱的回报。

7. 一定要有耐心和信心

开店的前几周很可能会颗粒无收,这时候的卖家是最痛苦的,但无论如何一定要坚持下去,要坚信“道路是坎坷的,前途是光明的”。如果你半途而废将永远没有开始,坚持不懈才能拥有未来。另外,你还可以利用生意的冷淡期抓紧时间学习,这也是不错的进步机会。

在网上开店,每天重复的事情有很多,如店铺管理、推广宝贝、在论坛发帖回帖等。在与顾客交流时一定要耐心。

8. 勇于承担责任的心态

一旦自己的商品有了问题,或者是出现了别的问题,顾客投诉的时候,千万不要找借口推诿,要勇于把责任承担起来,该道歉就道歉,即使自己有委屈,顾客在气头上说了很难听的话也不能和顾客吵架。有了这样的气魄,别人才会信任你,误会才会消除。相互之间有了信任,才可能有生意交往。

经商做生意是一件非常辛苦的工作,并不像大多数未涉商海的人所想象的那样,是一件潇洒而有趣的事情。

1.2.2 寻找合适的创业商机

在做好网上创业的准备之后,接下来就是寻找合适的项目了。无论商机大还是小,从经济意义上讲一定是能够产生利润的机会。商机表现为需求和满足方式在时间、成本、数量、对象上的不平衡状态。归纳起来,大致可以分为以下几种。

1. 短缺商机

物以稀为贵,短缺是赚取利润的第一动因。一切有用的东西都可以是商机,如高科技、真情、真品、知识等。

2. 价格与成本商机

水往低处流,货往高价上卖。能用更低成本满足他人需求时,低价替代物的出现也是商机。

3. 变化就是机会

环境的变化会给各行各业带来良机,人们透过这些变化,就会发现新的前景。变化可以包括:

① 产业结构的变化;② 科技进步;③ 通信革新;④ 政府放松管制;⑤ 经济信息化、服务化;⑥ 价值观与生活形态变化;⑦ 人口结构变化。

4. 方便性商机

江山易改,惰性难移。很多人愿意花钱买方便,因此才会出现“网上店铺”与“传统店铺”并存的现象。

5. 通用需求商机

吃、穿、住、行这些人们必需的东西,每天都在消费着,并且周而复始。有人的地方,都会有这

种商机。

6. 集中盯住某些顾客的需要

创业机会不能从全部顾客身上去找，因为有共同需要的顾客容易寻找，基本上已很难再找到突破口。而实际上每个人的需求都是有差异的，如果我们时常关注某些人的日常生活和工作，就会从中发现某些创业机会。因此，在寻找机会时，创业者应把顾客进行分类，如分为政府职员、农民、教师、杂志编辑、学生、时尚白领、退休职工等，认真研究各类人员的需求特点，创业机会就会出现。

7. 基础性商机

基础性商机指的是引起所有商机的商机，如社会制度、基础建设、商业规则等。对长期的投资者来说，这是很重要的。

8. 战略商机

战略商机指未来一段时间必然出现的重大商机。20年前的中国人就面临了这种商机，这就是“下岗”和“下海”的天壤之别，主动“下岗”就有可能致富。

9. 关联性商机

关联性商机指的是由需求的互补性、继承性、选择性所决定的商机，就是地区间、行业间、商品间的关联商机，也就是“一荣俱荣，一损俱损”的情况。

10. 系统性商机

系统性商机源于某一独立价值链上的纵向商机，如电信繁荣—IT 需求旺盛—IT 厂商盈利—众多配套商增加—增值服务商出现—电信消费大众化等。

1.2.3 现代创业赚钱的几个方向

决定将你创业的资金投入哪个项目、哪种商品，是一种投资决策。通过各种途径和方式筹到的资金只有投向最能盈利的地方，才能达到资金利润最大化。有关业内人士还给出了如下建议。

1. 大型不如小型

大型项目运行后，单位成本低、技术基础强，容易形成支柱产业，但资金需求量大，管理经营的难度也大。而一般的投资者，哪怕你已经是百万富翁，只要是做民间性质的投资，就宜选择投资小、见效快、技术难度系数低的投资方向。近年来，发展最快的民间投资项目种类千差万别，经营方式无奇不有，但上千万的大项目却是寥寥无几。

2. 重工不如轻工

重工业是国民经济发展的基石，轻工业却是发展的龙头。重工业投资周期长、回收慢，一般不是民间资本角逐的领域，而由国有企业一统天下。无论是生产加工还是流通贸易，经营轻工产品尤其消费品，风险小、投资强度和难度小，容易在短期内见效，因此特别适合于民间资本。

3. 用品不如食品

“民以食为天”，中国人不仅有闻名世界的饮食文化，而且每家每户每日需三餐，可见食品市场是

十分庞大而持久不衰的；而且，政府除了技术监督、卫生管理外，对食品的规模、品种、布局、结构，一般不予干涉。食品业投资可大可小，切入容易，选择余地大。

4. “做”男不如“做”女

全社会购买力 70%以上掌握在女人手中。女人不但执掌着大部分中国家庭的“财政大权”，而且相当一部分商品是由女人直接消费的。高档时装、鞋帽、名贵首饰、化妆品等无不是女人的世界。所以，你若在消费品领域投资，无论是生产还是销售，把你的客户定向于女人，你就会发现更多的机会。

5. 大人不如孩子

小孩代表未来，独生子女在中国已成为一种独特的文化现象，因此中国的儿童消费品市场很有特色。在零售食品、用品方面，很大一部分是儿童消费品的市场。儿童消费品市场弹性大，随机购买力强，加上容易受广告、情绪、环境的影响，向这种市场投资，是一种富有生命力的选择。尤其在我国的，满足了小孩的需求，在很大程度上就是满足了他们父母的需求。

6. 综合不如专业

品种丰富、大众买卖，这已经是一般投资者的思维定势。大而全、小而全的经营，是计划经济中上下认同的模式。市场经济是综合化发展的，不过这更多的是一种宏观的态势和整体格局，微观领域往往要靠专业化取胜。专业化生产和流通容易形成技术和批量经营的市场特色，厂商有竞争的环境，用户有较大的选择余地。

1.3 网络创业建议

在互联网领域创业的人越来越多，但究竟怎样才能成功创业？很多人对此一直存在着理解的误区，它也困扰着很多创业者。

1. 先别辞职

网上创业是需要时间的，建立一个网站并从中赚取利润，不是一件简单的事情。从编者的自身经验来看，如果不走歪门邪道的话，至少也得花几个月的时间。你需要做市场调查、建网站、写内容、推广，这些都不是几天能做成的。

最好的方式就是白天有其他正式的工作，业余时间开始在网上创业。当你从网站上赚的钱足够你生活上的花费时候，再考虑辞职。

2. 从自己的兴趣出发

千万别看什么热门就干什么。热门行业门槛都高，要花的时间、精力和金钱都很多，并不适合创业者，除非你有几千万元可以投资。

开始网上创业时，需要做研究、调查市场，读大量的资料，开发产品，回复客户的询问，提供售后支持，写大量的文章。如果你选择的行业不是你喜欢的，这些日常操作将会是一件多么痛苦的事情。

如果你对自己每天做的事情乐此不疲，又能赚钱，这才是网上创业的最大快乐。

3. 先找准目标市场再谈其他

不要觉得自己某天灵感一来想出的主意特别棒，更不要觉得自己开发出来的产品或服务肯定会受到欢迎，任何没有经过目标市场验证的东西都是不确实的。

所以，你应该先找准目标市场，研究目标市场需要什么，有什么问题，而你的爱好和特长是否能帮助这个目标市场解决他们的问题和烦恼。如果你能，那么一个能赚钱的服务或产品的点子才真正诞生了。

4. 不要期望过高

也许是网上的骗局太多，也许是网上创业门槛很低，或者故事听得太多，总之很多人以为网上赚钱是一件简单的事情。很多人想网上创业的原因竟然是线下创业太难，也即认为线上创业很简单。

不知道这种想法是从哪里来的。其实，网上做生意并不比网下做生意容易，虽然需要投入的硬性资金和设备可能比较少，但你要花费的时间和精力可一点也不少，而且同样是有风险的，也不一定会达到你所希望的结果。

5. 花时间学习最基本的技术

网上创业是一个需要不断学习和探索的工作，在初期准备中除了投入必要的硬件外，还需要有相应的软件。掌握基本的网上操作技术并学习一些相关的软件操作知识，将会更加有利于开展网络创业，其中包括网站设计、简单的编程、网络营销推广，以及提供售后支援。

1.4 网络创业必备的素质

成功并非偶然，失败却带着必然。下面是成功网络创业者的必备素质。

1. 欲望

将“欲望”列在创业者必备素质的第一位，你可能多少会感到意外。“欲”，实际就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，需要突破他们现在的立足点才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。这不是普通人能够做得到的。

一个真正的创业者一定是怀有强烈的欲望者。他们想拥有财富，想出人头地，想获得社会地位，想得到别人的尊重。

2. 有专业的行业技能

创业者在工作中不需要事事具备、面面俱到，但是熟练的专业知识、精湛的专业技能却是保证自己在业内游刃有余的必备条件。尤其对于从零开始的创业者来说更加重要。

3. 忍耐

“艰难困苦，玉汝于成”这句话很贴切地说明创业的不易。不易体现在哪里呢？要忍受肉体上和精神上的折磨。肉体上的折磨挺一挺就过去了，但要忍耐精神上的折磨，却不是一件容易的事情。

对创业来说，肉体上的折磨算不得什么，精神上的折磨才是致命的。如果有心自己创业，一定要

先在心里问一问自己，面对从肉体到精神上的全面折磨，你有没有那种宠辱不惊的“定力”与“精神”。如果没有，那么一定要谨慎行事。对有些人来说，给别人打工是一个更合适的选择。对一般人来说，忍耐是一种美德，对创业者来说，忍耐是必须具备的品格。

4. 要有敏锐的眼光

创业者是要带领一个团队打天下的人；是一个事事冲在最前线的人；是一个与形形色色的人打交道的人；是一个能审时度势、透过现象看本质的人。这就需要你具有敏锐的目光去区别是非、辨别真伪、洞察秋毫、预算未来。

广博的见识、开阔的眼界，可以很有效地拉近自己与成功的距离，使创业活动少走弯路。如果你是一个创业者，那么开阔的眼界意味着你不但在创业伊始可以有比别人更好的起步，有时候它甚至可以挽救你和企业的命运。

5. 要有独到的管理能力

说到管理，大家可能都拍着胸脯说：“管理，那还不容易，不就是管管人，动口不动手的事吗？谁不会？”其实没那么简单，小到经营一个家庭、大到经营一个国家，都需要有科学的管理。如何将内部的资源利用最大化，如何使一个企业的办事效率最大化，这都与科学管理有直接的关系，对于一个企业来说就更重要了。良好、严格的管理体制，能使企业散发活力、充满生命力，这就形成了企业文化，能带领企业进行团队作战，其作用可想而知；相反，一个没有科学管理能力的创业者带领的企业就如一帮团伙，四处救火，忙于堵漏，谈何战斗力？哪来生命力？

6. 创业者要具备宽大的胸怀

海之宽博，令人敬畏，让人敬仰，因为它有容乃大；山之壮观、巍峨，令人感叹，让人喜爱，因为它躯体高大；领袖之风采，让人敬佩，令人仰慕，因其胸怀宽广，知识广博，为人和蔼，处事冷静。人非圣贤，孰能无过？面对下属的过错、面对别人的差错斤斤计较，又怎么能够让别人信任你、服从你呢？创业之道乃聚集体之力量，统一发挥，方能克难制胜。然而，聚众人之力量者必是能容纳众人的所有优点和缺点的人。

7. 要诚实守信

有一位商业老前辈说得好，关系就是人脉，人脉就是钱脉，有了钱脉何忧创业不成？然而，如何建立牢固和庞大的人脉呢？回想三国之刘备，内严外宽，外直内奸，以义得人心，以善博天下，以信立世间，方才领导众多大才，成就一番伟业。商场如战场，其道理一样。和员工交流需要诚实守信，否则谁能相信你，又怎么能为你卖命？和客户交流需要诚实守信，否则他们又怎么能相信你能办好事情，怎么敢和你从事商业交往呢？诚实守信是立身之根本，创业之基础。失去诚实和守信，便是诈骗之徒。

8. 要踏实稳重

人生应有梦，但筑梦应踏实。创业的艰辛，没有亲身经历过的人，是完全无法体会出来的。尤其创业绝非儿戏，必须负担资本回收与提高营运绩效等责任。所以，创业前三思而后行是必要的。从个人人格特质的评估、资金的筹措、人力问题、经验的累积，到市场调查、选择适当的行业与时机投入