

网上 创业 指南

◎ 武新华 肖霞 岳瑞凤 等编著

网络，是一个新兴的社会模式，是人们成就梦想的舞台。在网络创业大潮涌来之际，都有哪些知识是必须准备的呢？如何才能成为乘风破浪的时代骄子，而不是随波逐流的平庸之辈？通过阅读本书，您可以找到自己的答案。



Venture Guide of Internet



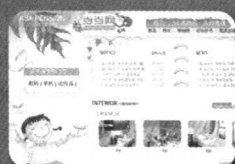
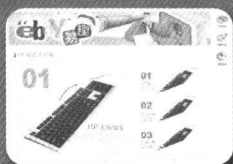
机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



网上 创业 指南

◎ 武新华 肖霞 岳瑞凤 等编著

网络，是一个新兴的社会模式，是人们成就梦想的舞台。在网络创业大潮涌来之际，都有哪些知识是必须准备的呢？如何才能成为乘风破浪的时代骄子，而不是随波逐流的平庸之辈？通过阅读本书，您可以找到自己的答案。



Venture Guide of Internet



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书是一本针对有志于网上创业者的指导性参考书，主要介绍了网上创业过程中需要解决的问题和一些常用的操作技巧，通过具体、形象的案例介绍，向读者展示了网上创业者们不平凡的成功历程。

为了方便读者学习，本书将内容分为12章：网上创业的准备、开通自己的联络驿站、如何进行网上开店、网上创业思路漫谈以及用“巨蟹星云”创建网上商城等，全面而丰富地揭示了当前网上创业者们的瑰丽画卷。

本书内容丰富全面，图文并茂，深入浅出，适用于广大网络爱好者，同时可作为一本速查工具书，适用于网络从业人员及各类大中专院校计算机、信息、电子商务等专业选用。

图书在版编目（CIP）数据

网上创业指南/武新华，肖霞，岳瑞凤等编著.

北京：机械工业出版社，2006.5

ISBN 7-111-19284-9

I. 网… II. ①武… ②肖… ③岳… III. 网络企业-企业管理 IV. F276.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2006）第 058167 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：夏孟瑾 责任编辑：刘欢欢 版式设计：侯哲芬

三河市宏达印刷有限公司印刷

2007 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

184mm×260mm·19.25 印张·471 千字

0001-5000 册

定价：29.00 元

凡购本图书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线电话：（010）68326294

封面无防伪标均为盗版

读者意见反馈卡

请您在百忙中填写本卡并寄给我们。对于发现本书中技术问题的读者，我们另有答谢。

1. 您购买此书用来:

自学用

学校用

备查用

2. 您对本书的总体感觉:

满意

一般

不满意

3. 您希望正文的语言表达应该:

简练

通俗易懂

语言越多越好

4. 您认为本书的封面效果:

很好

一般

不好

5. 您喜欢什么样的版式风格:

活泼的

整齐的

严肃的

6. 您认为本书的色彩效果:

很好

一般

不好

7. 您认为本书可下载地址包的效果:

很好

一般

不好

8. 您是从哪里购买的此书?

书店

网上

学校

其他

9. 您感兴趣的计算机类新书为:

操作系统类

办公软件类

程序设计语言类

图形、图像设计类

排版软件类

网络技术类

多媒体制作类

其他

10. 您对本书有何建议?

读者姓名:

单位名称:

联系电话:

请填好本卡后寄给:

北京市海淀区万柳中路润桥·泊屋馆 3-3-702 北京时代金科科技有限公司

《网上创业指南》编辑部收

邮编: 100089

网址: <http://www.cmpbook.com/jk.asp>

联系电话: (010) 82573386

传真: (010) 82573583

如需本书可与本编辑部联系邮购, 汇款请按以上地址填写, 收款人: 时代金科, 另加邮费 15% (挂号)

前 言

21 世纪是网络的世纪，各种网络应用层出不穷，各种思想在这里碰撞出耀眼的火花。

网络，是不同以往的意识形态。

网络，是一个新兴的社会模式。

网络，是人们成就梦想的舞台。

在这个舞台上，你，准备好了吗？网络对于人是一种工具，既然是工具，就应该让它产生价值，在购物、拍卖、炒股争先恐后地跳上网络平台的今天，你有没有心动，准备来进行一番搏杀，在网络中捞上一桶金呢？与传统的创业模式相比，网上创业门槛可谓是降低了很多，随着网络市场的一步步形成和网络创业游戏规则的一步步完善，还会有多少杨致远、张朝阳、丁磊会出现？这样的问题谁也回答不了，但可以肯定的是，机会眷顾的是有准备的人。你可以没有技术，可以没有渠道，可以没有资金，但只要你拥有热情和坚持不懈的决心，就一定能成功！

■ 读者对象

在网络创业大潮涌来之际，都有哪些知识是必须准备的呢？如何才能成为乘风破浪的时代骄子，而不是随波逐流的平庸之辈？本书正是为此而编写，通过阅读本书，相信读者的心中会有自己的答案。

本书主要面对的是想进行网上创业的读者，本书内容丰富，条理清晰，实用性强，完全按照网上创业的流程进行讲解，适合各类网络爱好者、网上创业者阅读，也可供其他计算机爱好者参考学习。

■ 本书内容和特点

与传统的创业模式相比，进行网上创业门槛可谓是低了很多，但并非没有技巧，本书共分 12 章，由浅入深地讲解了网上创业的各种技能，从前期准备工作到网店的开设，从网上炒股到使用软件开设网上商城，大致内容简要介绍如下：

- 第 1 章：本章主要讲解网上创业要做的前期准备工作及如何选择适合自己的网上创业项目。选择适合自己的项目是网上创业成功的第一步，只有做出正确的选择才能获得成功。“工欲善其事，必先利其器”，做好前期准备则是创业成功的另一重要因素。
- 第 2 章：做好网上创业的准备之后，首先需要做好的就是自己的联络驿站。本章以电子邮件和 QQ 的使用介绍为主，介绍如何积极与客户进行交流，尽早且尽最大限度地提高自己的知名度，建立稳固的客户群。
- 第 3 章：一切准备都已完成，接下来当然就是要在网上开家自己的店铺。本章以易趣 eBay 为主进行介绍，主要讲解网上开店的具体流程和方法，并通过成功案例的讲解，进一步讲授网店的开设秘诀。
- 第 4 章：网上店铺开张之后，拥有顺畅和有质量保障的货源渠道是重中之重。本章主要讲解如何寻找自己的合作伙伴——批发商。
- 第 5 章：在网络经济时代，谁能吸引更多的眼球，谁就有可能赢得市场。本章讲解网

络的宣传营销方法，只有拥有物美价廉的商品和良好的宣传策略，才能使自己的网店事业更加繁荣。

- 第6章：品牌是代表产品一定质量的标记，拥有自己的品牌，对产品的宣传和自身价值的提高都非常有好处。本章主要讲解产品的品牌策略及相关的问题。
- 第7章：网上开店切忌冷落了顾客，哪怕他仅仅是位“冒失”的来访者。本章将教会读者如何面对客户的抱怨，处理好网上开店的售后服务和客户关系。
- 第8章：网上创业最典型的一点就是所需的资金不是太多，针对这一特性，咨询和竞拍这两个行业无疑是一个很好的选择。本章讲解的方法使读者不但可以通过自己的站点来获取收益，而且还可以使自己的业务不受地域的局限。
- 第9章：除了网上咨询和拍卖，还有很多网络业务可以为您获得利益，本章讲解的就是其中的两个方法：网上鹊桥和电子出版物。
- 第10章：在本章继续我们的网上创业之路，对于一些具备一定专业知识的网络用户而言，发布共享软件来进行创业也不失为一种很好的选择。本章主要剖析共享软件业务，继续拓宽读者的创业思路。
- 第11章：作为网络创业的一种，在网络上进行炒股和炒外汇很方便，不但足不出户就能够实现自己的愿望，而且可以随时对个股和实时的外汇牌价进行多种渠道的了解，本章就对网上炒股炒汇进行讲解。
- 第12章：“巨蟹星云”不同于其他的网络管理软件，用户不需要再另外安装任何其他软件，只需要浏览器就能够建立和编辑自己的站点。本章通过对应用实例的讲解，介绍使用“巨蟹星云”软件轻松开办网络商城的具体方法。

■ 鸣谢

本书由众多经验丰富的高校教师编写，同时也得到了众多网友的支持，在此一并表示衷心的感谢。本书的编写情况是：肖霞负责第1、3、4、5、8、9章，武新华负责第2章，岳瑞凤负责第6、10、12章，陈芳负责第7章，段玲华负责第11章，最后由武新华统审全稿。虽然倾注了编者的努力，但由于水平有限、时间仓促，书中难免有错漏之处，请读者谅解，如果遇到问题或有意见和建议，敬请与我们联系，我们将全力提供帮助。

■ 结束语

网络的世界是丰富多彩的，只要肯钻研，就一定会成功的机会摆在你的面前，不过需要提醒大家注意的是，尽管网络商机无限，但投资的风险仍不能避免，因此大家最好还是作好应有的心理准备。不要犹豫，赶快行动，愿大家能够在网上充分发挥自己的梦想，掘得人生中最大的“金矿”！

最后忠告：不要迷信书，要相信自己的实践。由于宽带网络的飞速发展，任何一本书都很难保证书中所讲授的内容和实际应用中的软件完全一致，所以书中的疏漏和错误在所难免，本书当然也不例外。如果读者发现本书中有不妥或需要改进之处，可以通过登录<http://www.newtop01.com>与笔者进行沟通，笔者将衷心感谢提供建议的读者，并真心希望和广大读者互动的过程中得到提高，在此致谢，谢谢！

编 者

目 录

前言

第 1 章 网上创业准备——你准备好了吗... 1

- 1.1 进行网络创业前的准备 2
 - 1.1.1 需要做的准备工作 2
 - 1.1.2 如何找到合适的项目 3
 - 1.1.3 寻找必要的合作者 7
- 1.2 风险投资与网络企业 8
 - 1.2.1 没有足够的资金怎么办 8
 - 1.2.2 如何为投资商写商业计划书 10
- 1.3 网上创业的两个基本条件 17
 - 1.3.1 必要的硬件设备 17
 - 1.3.2 软件基本条件 18
- 1.4 做好迎接网上创业挑战的准备 21
- 1.5 网上创业成功案例分析 23
 - 1.5.1 淘宝上的异国风情——
 搜罗 22 巷 23
 - 1.5.2 白领网上开店创业 24
- 1.6 可能出现的问题与解决 25
- 1.7 总结与经验积累 26

第 2 章 开通自己的联络驿站 27

- 2.1 电子邮件的申请与使用 28
 - 2.1.1 如何申请免费邮箱 28
 - 2.1.2 用电子邮箱收发邮件及其他
 使用 30
 - 2.1.3 电子邮件商务礼仪 37
- 2.2 能够实现即时信息交流的 QQ 38
 - 2.2.1 申请并登录自己的 QQ 账户 38
 - 2.2.2 通过 QQ 进行信息交流 42
 - 2.2.3 实现语音和视频交流 46
 - 2.2.4 极具商业价值的 QQ 群 48
- 2.3 可能出现的问题与解决 51
- 2.4 总结与经验积累 53

与传统的创业模式相比,进行网上创业门槛可谓降低了很多,还有无数杨致远、张朝阳、丁磊们在不断地激励着我们。但需要提醒大家注意的是,尽管因特网商机无限,与其网下叹气,不如网上出击,但大家最好还是作好准备,因为门槛低并非没有门槛。愿大家能够在网上充分发挥自己的梦想,掘得人生中最大的“金矿”。

在作好了网上创业的准备之后,对于那些技术上并不熟练的用户,可以先不创建自己的网站,而是注册并开通自己的联络驿站——电子邮箱和 QQ,并以此来积极与客户进行交流,尽早且尽最大限度地提高自己的知名度,建立稳固的客户群。

第3章 在网上开家自己的店铺 55

- 3.1 做好网上开店的准备 56
 - 3.1.1 方便快捷的网上销售 56
 - 3.1.2 选择适合自己的网上购物站点 57
 - 3.1.3 设计更漂亮的店铺分类 58
- 3.2 网上开店操作流程 60
 - 3.2.1 完成自己的账号注册 60
 - 3.2.2 如何设计独特的店标 62
 - 3.2.3 发布自己的店铺信息 62
 - 3.2.4 怎样关闭自己的店铺 64
- 3.3 扩大自己网上店铺的规模 64
 - 3.3.1 发展连锁分店 64
 - 3.3.2 网上销售连锁 66
- 3.4 网上店铺成功案例分析 66
 - 3.4.1 数字化产品怎样经营成功 66
 - 3.4.2 独辟蹊径：个性化产品
经营之路 69
- 3.5 可能出现的问题与解决 72
- 3.6 总结与经验积累 73

第4章 网上开店之货源寻觅 74

- 4.1 网络零售商店的经营思路 75
 - 4.1.1 网上零售商品的特点 75
 - 4.1.2 网上开店有哪些行业可以选择 76
 - 4.1.3 究竟哪些消费群体才是真正的
客户 78
 - 4.1.4 在淘宝网上销售商品的步骤 79
- 4.2 解析网上开店 85
 - 4.2.1 国外网上开店现状解析 85
 - 4.2.2 国内网上开店现状解析 86
- 4.3 从发现商机到货源寻觅 88
 - 4.3.1 要具备发现商机的敏锐眼光 89
 - 4.3.2 如何寻找好的货源渠道 93
 - 4.3.3 怎样找到好的批发商 95
- 4.4 可能出现的问题与解决 96
- 4.5 总结与经验积累 96

第5章 网上开店之传播营销 97

- 5.1 使自己的商品描述更具吸引力 98

在网上开家属于自己的店铺，你几乎可以经营一切法律允许范围内的东西，并且在这方面，主要的客户群体应该是时尚一族，他们时时引领潮流，热衷于网上和现实的迷你买卖：新款的手机，漂亮的挂毯，时尚的饰品，以及女孩子生命中不可缺少的婚装等。

网上店铺开张之后，自己必须要具备发现商机的敏锐眼光，而要想具备敏锐的市场眼光，就必须对国内外当前网上热销的市场有个充分了解，然后再来寻找自己的合作伙伴——批发商。只有保障了顺畅的货源渠道和质量，才能不断提高自己的信誉度，获取更多的客户。

5.1.1	一定要配备清晰的图片	98
5.1.2	简洁、客观的文字描述	101
5.1.3	确定更具竞争力的商品定价	105
5.2	积极参与多渠道的沟通	114
5.2.1	与访问者沟通是把握市场 脉搏的最好方式	114
5.2.2	与供应商沟通是货源保障之 必需	116
5.2.3	从与平台提供商的沟通中 获得店铺推广	117
5.2.4	竞争者也是合作伙伴	117
5.3	利用一切可行的方式推广店铺	118
5.3.1	购买浏览量大的推荐位	118
5.3.2	如何做好网络广告	123
5.3.3	网络实名和通用网址	127
5.3.4	在搜索引擎中竞价排名	131
5.3.5	传统营销和网络营销手段的 整合	132
5.4	可能出现的问题与解决	134
5.5	总结与经验积累	134

第6章 网上开店之品牌策略 135

6.1	使自己的商品描述更具吸引力	136
6.1.1	品牌的作用	136
6.1.2	网上开店的商品品牌种类	139
6.1.3	网络营销产品的品牌策略	141
6.2	网上店铺的品牌策略	143
6.2.1	网站的品牌策略	143
6.2.2	网址的品牌策略	149
6.2.3	网页的品牌策略	150
6.3	可能出现的问题与解决	151
6.4	总结与经验积累	152

第7章 售后服务和客户关系 154

7.1	面对客户的抱怨该怎么办	155
7.1.1	从网上开店配送环节说起	155
7.1.2	抱怨甚至警告的产生缘由	163
7.1.3	抱怨和差评处理方法一览	164
7.2	客户关系管理和客户服务	165

在“网络经济时代，谁能吸引更多的眼球，谁就有可能赢得市场。那么，对于已经在网上开了小店的你，如何对自己的商品进行图片处理，用简洁的文字描述代替直面客户滔滔不绝的介绍，以及如何定价，如何沟通等，这些都是决定你网上开店成功的关键，记住自己如何对待供应商，自己的客户将如何对待你……”

品牌是代表产品一定质量的标记，一般用图形、文字、符号、颜色等标注在产品、产品包装和各种形式的宣传品上，是用来区别本产品（或企业）与别的产品（或企业）的一种标记，现在延伸为公众对自己产品的一种信誉标记。

网上开店切忌不要冷落了每一位顾客，哪怕他仅仅是位“冒失”的来访者。因为一个顾客在网上冲你发出的怨气如果不能得到妥善解决的话，将有可能使得你辛辛苦苦树立的良好口碑毁于一旦。因此，一个成功的开店者要时刻谨记：只有依赖协调整合的行动，建立主动关怀的顾客关系，并在第一时间解决客户的需求问题，才能获得客户的忠诚心。

7.2.1 怎样处理顾客换货和退货	166
7.2.2 客户关系管理在电子商务中的运用	167
7.2.3 运用《网店管家》进行管理	173
7.3 可能出现的问题及解决	183
7.4 总结与经验积累	184

第8章 网上创业的经营思路—— 咨询和竞拍

8.1 网上的咨询业务	186
8.1.1 咨询业务网站概述	186
8.1.2 如何在网上开展咨询业务	194
8.1.3 几个著名的咨询业务网站	195
8.2 网上的商品竞拍业务	202
8.2.1 竞拍业务网站概述	202
8.2.2 如何在网上拍卖自己的商品	206
8.2.3 几个著名的商品竞拍网站	208
8.3 可能出现的问题与解决	210
8.4 总结与经验积累	211

第9章 网上创业的经营思路—— 鹊桥和电子出版

9.1 网上的鹊桥业务	213
9.1.1 鹊桥业务网站概述	213
9.1.2 如何在网上开展鹊桥业务	215
9.1.3 几个著名的鹊桥业务网站	216
9.2 网上的电子出版业务	219
9.2.1 电子出版物网站概述	219
9.2.2 网络出版的盈利模式	224
9.2.3 电子出版物的广告经营	225
9.2.4 几个著名的电子出版物网站	228
9.3 可能出现的问题与解决	231
9.4 总结与经验积累	232

第10章 网上创业的经营思路—— 共享软件

10.1 网上共享软件业务网站概述	234
10.2 通过注册费来实现创业	235
10.3 几个著名的共享软件网站	242
10.4 可能出现的问题及解决	244

网上创业最典型的一点就是所需的资金不是太多，针对这一特性，咨询和竞拍这两个行业无疑是一个很好的选择，不但可以通过自己的站点来获取收益，而且还可以使自己的业务不受地域的局限。但惟一的前提是：自己必须是对这两个行业有较为透彻的了解，并能够实时观察最新的市场动态。

相比较而言，鹊桥和电子出版物类的创业就要简单一些，但其实对创业者的要求一点也不轻松，如鹊桥业务如何对信息的真实性进行验证；电子出版业务如何处理版权纠纷等都是创业者所需要具备的基本技能。

对于一些具备一定专业知识的网络用户而言，在网上发布共享软件来进行创业也不失为一种很好的选择。而发布共享软件则要求创业者除具备过硬的软件开发能力之外，还需要能够准确地切中广大上网用户的使用脉搏，迎其所需，解其所急。

10.5 总结与经验积累 244

第 11 章 决胜网上炒股和炒外汇 245

11.1 网上在线模拟炒股 246

11.1.1 漫谈网上炒股 246

11.1.2 安装模拟炒股软件 246

11.1.3 使用模拟炒股软件实现在线
模拟炒股 248

11.2 网上炒股实战 251

11.2.1 浏览财经新闻 251

11.2.2 上市公司资料 255

11.2.3 网上实时行情 258

11.2.4 网上股评与论坛 263

11.3 网上炒外汇也不错 266

11.3.1 漫谈网上炒外汇 266

11.3.2 炒外汇软件的使用 267

11.4 证券综合网站指南 270

11.5 可能出现的问题与解决 274

11.6 总结与经验积累 274

**第 12 章 用“巨蟹星云”轻松创建
网络商城 276**

12.1 “巨蟹星云”的网上开店解决方案 277

12.1.1 “巨蟹星云”的网上开店
系统概述 277

12.1.2 “巨蟹星云”的安装流程 280

12.2 “巨蟹星云”网上开店操作实战 284

12.2.1 建立“巨蟹星云”软件平台 284

12.2.2 用“巨蟹星云”创建电子
商城 284

12.2.3 用 CuteFTP XP 上传
“巨蟹星云” 286

12.2.4 用“巨蟹星云”管理电子
商城 289

12.3 可能出现的问题与解决 294

12.4 总结与经验积累 294

作为网络创业的一种，在网上进行炒股和炒外汇实在是太方便了，不但能够足不出户就实现自己的愿望，而且可以随时对个股和实时的外汇牌价进行多种渠道的了解，还可以进行一些模拟操作，来验证一下自己的决策能力和判断能力究竟如何？

SiteServer 不同于其他的网络管理软件，用户不需要再另外安装任何其他的软件，只需要浏览器就能够建立和编辑自己的站点。这就意味着无论是在办公室、家里还是在任何其他地方，只要能连接到 Internet 上，就能更新网站的内容。从几个页面的简单站点到复杂的上万个页面的站点，SiteServer 都能够完全适应，快速的部署和简单的管理，完成这一切并不需要专业的技术人员。

第1章

网上创业准备 ——你准备好了吗

重点提示

- ☞ 寻找合适的项目
- ☞ 寻找必要的合作者
- ☞ 资金不足的应对措施
- ☞ 吸引投资商的关键——商业计划
- ☞ 网上创业的必备条件

学习目标

本章主要讲解网上创业前的一些准备工作和需要注意的问题，网上创业必须具备的基本条件：如何寻找到合适的项目，如何找到合适的合作者，当资金不足时怎么办，如何写一份完美的商业计划以便吸引投资商等。

读者通过对本章的学习，能够大致明白自己应该如何迈出网上创业的第一步。

与传统的创业模式相比，进行网上创业门槛可谓是降低了很多，更何况还有无数杨致远、张朝阳、丁磊们在向我们不断招手。与其网下叹气，不如网上出击。

需要提醒大家注意的是：尽管因特网商机无限，但最好还是做好准备，因为门槛低不等于没有门槛。愿大家能够在网上挥洒自己的梦想，掘得人生中最大的“金矿”。

1.1 进行网络创业前的准备

当然了，投资有风险，创业须谨慎。那么，面对汹涌而来的因特网热潮和众多狂热的网上淘金者，在网上创业前我们应该做好哪些准备呢？

1.1.1 需要做的准备工作

随着经营网络零售的企业越来越多，竞争将会越来越激烈，消费者选择的余地也会越来越大。在这种局势下，怎样有效培养顾客的忠诚度、招揽一批优良顾客就变得尤为重要。

如果选择网上开店，在网上开店初期，最重要的是应该时刻保持学习的冷静心态，除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。

网店开起来之后很容易陷入长时间无人问津的境地，这时千万不要泄气，开网店就要做好一年之后才能赚钱的准备。

此外，网上开店的店主还很容易患上上网综合症（每天不看几次自己的店铺和留言信箱心里就总感觉不踏实）、视力较差等弊病。对于这些问题应该提前做好相应的防范措施。

1. 市场环境

摆在大多数人面前的困难总结起来有3点：诚信、支付和配送。

(1) 诚信

诚信问题一直是一个难以解决的问题，买家担心自己购买的商品与网店的图片和描述不符，而卖家又担心货发出去后无法收回货款。更有甚者，现在一些大规模的购物交易网站本身就没有诚信保障，出售一些假货和水货。

其实，诚信问题不是在短时间就能解决的，它和全民素质有关，只是读者无论是作为买家还是卖家，都应时刻谨记“己所不欲，勿施于人”，时常加强自律。

(2) 支付

虽然每家网店都有网上转账的支付途径，但真正敢在网上输入自己银行账号和密码的人却少之又少。而用邮局汇款和银行电子汇兑却各有优缺点，卖家可以提供给买家多种支付方式，以方便其根据自己的实际情况进行选择。

(3) 配送

在配送方面应该注意的是既要使配送成本尽可能低，同时又要保证配送质量。

尽管网上开店前景无限美好，但也要克服重重的困难，当困难出现在面前时应坚定信息，努力克服，稳步前进。

2. 选择合适的搜索工具

电子商务的变化可谓是日新月异，在层出不穷的新概念冲击之下，稍不留神自己就会落伍了。因此，网上创业需要时刻保持学习的心态，不断接受一些新事物、新理念。而在网络这个知识的海洋里，如果要想迅速找到自己需要的相关信息，搜索引擎（基本上可以分为引擎检索和分类目录式两种）则是一个必不可少的得力助手。

搜索引擎实际上是对网页进行完全的索引，很像黄页电话簿，在里面不会查找到某一个人具体居住地址类的信息，但却能很容易得到所有叫 xx 的列表。而分类目录则是由人工编辑整理的网站链接，一般对于链接的网址都有相应的文字描述，用户可以通过这些文字描述来决定自己是否需要进一步搜索。

搜索引擎的特点是量大，分类目录的特点是网站是经过挑选的。如果需要查找非常具体或特殊的问题，用搜索引擎比较方便；如果需要查找的是某方面的信息或专题，则可以使用分类目录。此外，还有一些较为专业的垂直搜索工具，能够查找某些确定的信息，如百度的 MP3 搜索功能。

不同的搜索工具有不同的优势，具体采用哪种工具来进行搜索则主要取决于用户自己的实际需要。如图 1-1 所示为 Google 的首页面，如图 1-2 所示为百度的首页面。



图 1-1 Google 主页

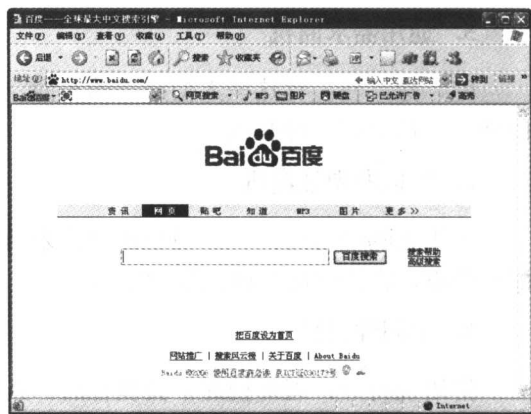


图 1-2 百度主页

这两者的主要区别在于百度在中文信息搜索上比 Google 具备优势，毕竟中文是很“深奥”的一门语言文字哦！

1.1.2 如何找到合适的项目

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。下面讲解一下如何在 Internet 上发现合适的商机。

商机无论大小，从经济意义上讲一定就是能够产生利润的机会。商机表现为需求的生产和满足方式在时间、成本、数量、对象上的不平衡状态。当旧的商机消失之后，新的商机又会出现。

因此也可以这么说，没有商机就不会有“交易”活动。商机要想转化为财富，就必定要满足 5 个“合适”：合适的产品或服务、合适的客户、合适的地点、合适的时间和价格、合适的渠道。

归纳起来，商机可以大致分为如下 14 种：

1. 短缺商机

物以稀为贵，短缺是牟利的第一动因。空气不短缺，可在高原或在密封空间里，空气也会有商机。一切有用的东西都可以是商机，比如高科技、真情、知识等。

2. 时间商机

远水解不了近渴。在需求表现为时间短缺时，时间就是商机。飞机比火车快，激素虽不治病却能延缓生命，它们都有商机的存在。

3. 价格与成本商机

水往低处流，“货”往高价上卖。在需求上和满足上，能用更低成本满足时，低价替代物的出现也是商机，如国货或国产软件。

4. 方便性商机

江山易改，“惰性”难移。花钱买个方便，因此才会出现“超市”与“小店”并存的现象。手机比电话贵，可是因为其实时性好，也就变成了商机。

5. 通用需求商机

吃、穿、住、行这些人们必须的东西，每天都在继续着，并且周而复始，永续不断。有人的地方，都会有这种商机。

6. 价值发现性商机

天生某物必有用。一旦司空见惯的东西出现了新用途肯定会身价大增，板蓝根能防非典，醋能消毒，在特殊时期就能涨，能赚！

7. 中间性商机

俗语说得好：螳螂捕蝉，黄雀在后。人们有时候难免不急功近利，为了只求最后的结果而“不择手段”，忽略过程，这就出现了中间性商机。比如挖金矿时，谁会去计较“买水”的价格，结果黄金没有挖到，倒富了“卖”水的了。科技市场卖电脑的没有赚到，却富了卖快餐的了等。

8. 基础性商机

基础性商机指的是引起所有商机的商机。对长期的投资者来说这是重要的。比如社会制度、基础建设、商业规则等。中国在加入 WTO 之后的 5 年内，将重新出现一系列的商机。

9. 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”就变成了致富。

10. 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。

11. 系统性商机

系统性商机是指发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 厂商赢利，众多配套商增加，增值服务商出现，电信消费大众化。

12. 文化与习惯性商机

文化与习惯性商机是指由生活方式决定的一些商机。比如节日用品、生活与“烧香拜佛”的道具。

13. 回归性商机

人们的追求，远离过去追随时尚一段时期之后，过去的东西又成为“短缺”物，“复古”必然出现。至于多久回归，那就要看商家的理解能力了。

14. 灾难性商机

灾难性商机是指由重大的突发危机事件引起的商机，如非典时期卖板蓝根，春运期间倒火车票等。

电子商务从发展至今已经经历不短的时间，不少的商务网站纷纷破土而出，争奇斗艳，但更多的网站正在咬牙攻关，蓄积力量，随时准备伺机而发。电子商务将以其空间时间无限性、中间环节简单性以及购物方便快捷性受到广大民众青睐，从而在全社会范围对商业运作产生深远的影响。

因此，电子商务必将产业化，对人类的文明产生又一次的革命。富有远见的商家经营的不只是今天，而是早早为明天做好准备，只有随时随地洞观局势，才能处处领先对手。

那么，什么样的行业是最应该也最适合尽早介入电子商务，在网络上展开营销活动的呢？以下列举 10 种行业产品，作为创业者的参考。

1. 书籍

估计最早在网上销售的东西应该就是书籍了。目前世界头号电子商务网站美国的亚马逊（www.amazon.com）就是以卖书起家的。

网上卖书一个很大的卖点就是折扣可以打得很多，至于为什么可以有这么大的让价空间，固然与少了中间商有关，但更大的原因恐怕只有从业人员才真正了解。

网上卖书最普遍的做法就是把书的封面、作者、出版社以及价格等信息发布上网，有些还会把内容简介也附上。国外有一家著名的计算机书籍出版社做得更彻底，干脆把整本书的内容都放在网上，读者可以不付一分钱就通读该书。但这个网站信奉的是人们的阅读习惯还是以纸质书本为第一选择，因为没有几个人是愿意坐在电脑面前把《红楼梦》读完的。

因此，如果读者在网上大概浏览了电子书的内容之后，如果对该书发生了兴趣，买的可能性绝对比在电脑上读电子版要大得多。

2. CD

自从 MP3 出现之后，大有取代 CD 之势，不过现在的主流音乐载体还是以 CD 为主。在网上销售音乐 CD，一个最大的优势就是可以将新出炉 CD 的主打歌转录制 MP3，让有兴趣购买 CD 的网友先听为快，更可以让用户随意挑选索引，这就比在音像店购买要方便得多。此外，

CD 的包装相对比较容易邮寄，所以很多网站上的 CD 都卖得挺火。

3. 软件

由于商业软件开发公司不多，因此国内在网上卖软件的也不多，但在国外却屡见不鲜，特别是一些可以立刻通过网上下载的小软件。

在国外，软件销售是属于一手交钱一手交货的交易。连接到某个软件公司的主页并选定某个产品，输入信用卡账号并付款之后，就可以立即下载该软件了，只需要花几分钟就可以获得需要的商品。在国内，随着网上支付技术的解决，在线销售软件的站点也必将增多，可以预见，越来越多的软件公司都将会直接在自己的站点上销售和分发软件的。

4. 电脑整机和配件

DELL 是目前世界上通过网络卖出计算机最多的公司，也是全球排名前列的计算机销售商。在网上卖计算机可以减少库存，减少中间价格盘剥，还可以直接为客户量身订做，因此，成本也就可以做得比传统的商店销售低，这就是 DELL 公开的秘诀。

上网的人多多少少对电脑都有一定的了解，在网上销售电脑配件，能够第一时间接触到最终用户；相对于数量众多的 DIY（电脑组装机爱好者）而言，在网上往往能提早买到还未能本地市场上市的配件。

5. 特色礼品

逢年过节，探亲访友，送一些有地方特色的礼品总能让亲友感受到自己的关怀和爱意。特色礼品如工艺品、土特产、小玩意等地方性很强的东西，除非规模非常大，否则很难在多个不同的城市销售，而网络则轻而易举地实现了这点。

销售特色礼品，商品的照片和文字介绍以及典故等是非常重要的，在具备了这些要素之后，自己的特色礼品店迎来的将是五湖四海的顾客，而这些人或许这辈子根本就不会从你的现实商店门口经过。

6. 性保健用品

揭开性的神秘面纱，性保健用品已经开始显示它们存在的必要性和巨大的市场空间。然而传统的观念让大部分的中国人都不敢轻易踏进街头的情趣商店。

网上性用品店必将在很短的时间内盛行起来，原因其实很简单：

- 卖的人可以正大光明，大做广告。
- 买的人可以偷偷摸摸，无人知道。
- 网络多媒体技术可以图文并茂地介绍各种保健用品的特点和用法。

7. 增值信息

你可能发现自己的 E-mail 地址变得值钱起来，开始经常收到一些产品的信息、站点的信息甚至垃圾，那是因为该 E-mail 已经被卖掉了。现在网络上不少人开始在卖电子邮件地址，有的竟然达到 40 万个邮件地址可以卖人民币 15 块钱的地步。

这虽然是种不正常的现象，但却预示着网络增值信息将是电子商务的另一种重要商品。电子邮件列表、网上调查分析报告、行情展望等，一切信息流都将变成数据流，凡是能够在网络上流动的东西都将可以在网络上销售，而产品的配送甚至不用任何费用（一般通过电子邮件或