

KaChing

How to Run an Online Business that Pays and Pays

开启Web金库

互联网业务成功之道



[美] Joel Comm 著
王 劼 译

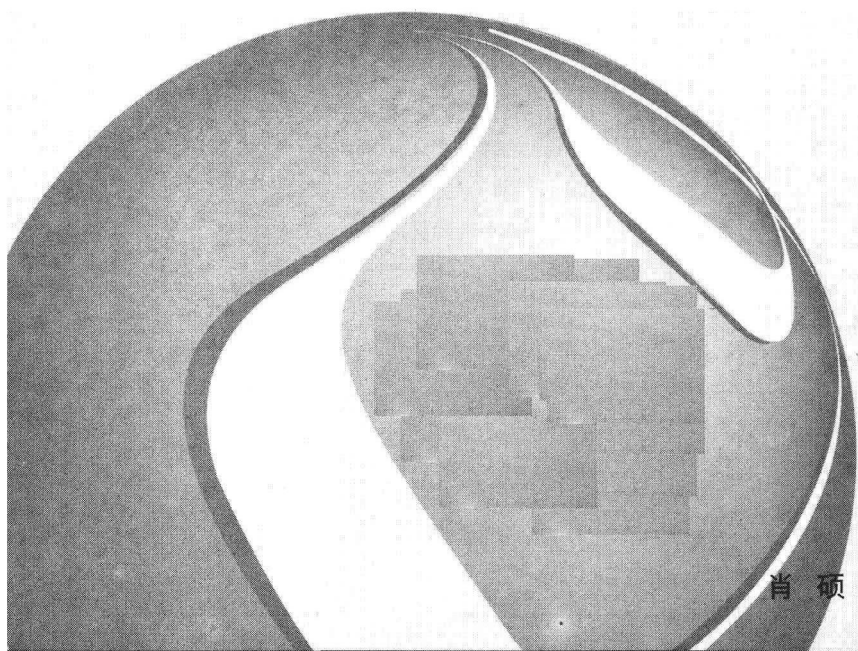


人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

单片机

The Typical Application Bible of
Single-Chip Microcomputer Data
Communication

数据通信典型应用大全



刘 坤 主审

肖 硕 荆 刚 李莉娜 陈 岱 编著

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

开启 Web 金库: 互联网业务成功之道/(美)
科姆(Comm, J.)著;王劼译. —北京:人民邮电出版社, 2011. 8

书名原文: KaChing: How to Run an Online
Business that Pays and Pays
ISBN 978-7-115-25663-8

I. ①开… II. ①科… ②王… III. ①网络营
销 IV. ①F713. 36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 107368 号

内 容 提 要

本书概括了互联网业务的诸多方面,内容包括如何利用 7 种网站内容创造财富,如何打造优秀的广告策略,如何利用 YouTube、网络会议等在线视频工具,如何开拓客户最能接受的品牌宣传方式,如何利用搜索引擎优化方案为网站与业务吸引更多关注等。

这些打造网络金库的方法、诀窍以及思路可以加深各层次创业者对互联网业务的了解,使他们从本书获益。

开启 Web 金库:互联网业务成功之道

-
- ◆ 著 [美] Joel Comm
译 王 劼
责任编辑 傅志红
执行编辑 李 瑛
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 13
字数: 231 千字 2011 年 8 月第 1 版
印数: 1—4 000 册 2011 年 8 月北京第 1 次印刷
著作权合同登记号 图字:01-2010-8064 号
ISBN 978-7-115-25663-8
-

定价: 39.00 元

读者服务热线:(010)51095186 转 604 印装质量热线:(010)67129223

反盗版热线:(010)67171154

版 权 声 明

Original edition, entitled *KaChing: How to Run an Online Business that Pays and Pays*, by Joel Comm, ISBN 978-0-470-59767-5, published by John Wiley & Sons, Inc.

Copyright © 2010 by Infomedia, Inc. , All rights reserved. This translation published under License.

Translation edition published by POSTS & TELECOM PRESS Copyright © 2011.

Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal.

本书简体中文版由 John Wiley & Sons, Inc. 授权人民邮电出版社独家出版。

本书封底贴有 John Wiley & Sons, Inc. 激光防伪标签, 无标签者不得销售。

版权所有, 侵权必究。

本书赞誉

“将热情转变为财富是 Joel 人生的主旋律,他拥有超乎常人的实力,掌握着能不断达到成功彼岸的精准路线图。追随 Joel 的网络生财之道,你会发现自己无论对互联网还是对人生都更有自信。”

——Gary W. Goldstein,好莱坞电影制作人

“如果看了这本书你还没能学会如何在网上挣钱,那么恐怕你只能怨自己太笨了。Joel Comm 已经把网络生财之道阐述得再清晰和简单不过了。本书是帮助读者定位自己的专长、打造受欢迎的内容并吸引长期稳定的付费用户的行动指南。是时候打开你的金库开关了!马上阅读这本书,享受财富累积的过程。”

——Joseph Michelli 博士,全球畅销商业书籍 *The Starbucks Experience*、*The New Gold Standard*、*When Fish Fly* 作者,Wowful Connections 合伙人

“Joel Comm 用 Twitter Power 演示了如何建立和培养数字世界中富有成效的公共关系。本书揭示了多种令人信服的模式,能将你的热情转变为源源不断的网络商机。如果你真心希望利用互联网致富,又不想沉迷于网络,那么就请阅读此书并大胆实践吧。”

——David Nour,畅销书 *Relationship Economics* 与 *ConnectAbility* 作者

“如果你正考虑动手开展网络业务,或者你正在经营的业务没能赚到钱,那么就读一读 Joel Comm 的这本书,找到金库的敲门砖。”

——Alexis Martin Neely, AlexisMartinNeely.com 创始人

“对于希望追随自己的热情、建立成功的网络业务的人来说,Joel Comm 绝对是大师级的人物。从这本书中你将掌握简单易学的网络营销之道。想从自己的爱好中寻找商机,那么你一定得读这本书!”

——Jen Groover, Butler Bag 创造者, *What If? and Why Not?* 作者

译者序

在拿到样书的时候我首先浏览了原书勒口上的作者简介,有一句话引起了我的注意:“他打造了……有史以来最为人们所津津乐道的一款 iPhone 软件。”而这个软件居然就是传说中的 iFart。iPhone 的死忠用户一定对这个“史上最囧 iPhone 软件”有所耳闻吧,这个超级恶搞软件曾三周蝉联 App Store 下载冠军,最高日下载量甚至超过 4 万次!

创意、趣味性、生活气息……还有绝对的致富潜力正是 Joel Comm 打造的所有产品的精髓。这位曾经成功揭秘 Google 广告系统和 Twitter 营销方案的营销专家现在又把他接连不断创造出网络营销奇迹的秘诀分享给了每一位希望通过网络致富的有心人,而这些秘诀依然要通过一部发人深省、妙趣横生而又处处散发着智慧火花与财富魅力的作品呈现。

知识是有价值的。这是贯穿本书的主旨。作者在书中列出了 5 种开发知识价值的方式,每一种都经由他本人亲身试验并获得了成功,每一种都具有极强的可操作性,而且每一种应用方式的说明都十分浅显易懂,任何人只要稍加思考都能轻松上手。这也让我自己在翻译的过程中跃跃欲试,恨不能马上动手试验,接过作者递来的网络营销金钥匙,去打开属于自己的财富之门!

书中包含了一些专有词汇,为了便于读者理解,我加入了相应的注释。另外,由于网络世界日新月异的变化,作者在书中列举的部分网址如今已更换或失效,我也在相应位置给出了截至交稿时的最新地址,方便读者上网查看、学习。还有一点要特别指出的是,书中介绍的部分营销手段与工具仅适用于美国的情况,但正如作者所说,当今互联网的发展已经成功建立起人人均能平等使用的盈利机制,所有营销系统的操作都很容易找到简化工具,所以相信中国读者一定也能发掘出相应的本土化替代工具。

我从 2010 年 12 月初开工,历时 3 个月,完成了人生的第二本翻译作品。在这里还是要衷心感谢人民邮电出版社图灵公司所有参与到本书出版过程的工作人员,特别是傅志红、李莉萍编辑,十分感谢她们的耐心指导和细心修改,辛苦了!还要感谢在翻译过程中鼓励和支持我的家人、朋友,我能坚持下来是你们的功劳。

由于本人水平有限,译文中的错误在所难免,某些语句也许会显得生涩,望各位读者海涵,更期待大家反馈宝贵的意见与建议。

最后,愿诸位都能在开满财富之花的互联网中开创一片属于自己的新天地。

王 勃

2011 年 2 月

序

人类史上第一次,财富的竞技场由于互联网的出现变得人人平等了。互联网让每个人都有机会进入电子商务的世界并获取盈利。不管你经营的是自己的独立产品,还是他人产品的附属品(例如 iPhone 及 PulsePen 的应用软件),或是任何其他类别的产品,属于你的金库都在前方等待着被挖掘。这本书就是告诉你如何用最顺畅、最便捷、最高效的方式发掘你的宝藏。

如果愿意投身于此,那么你的热忱、难处与辛劳将会以财富形式得到回报,并且这一切都可以在网上优雅且高效地进行,因为这份发掘财富的工作能够在不受外界干扰的家中进行,而这在人类历史上是前所未有的。如果你读过我的书 *The Richest Kids in America*,你会了解到富裕群体中 80% 的人都是利用电子媒介作为盈利平台。也就是说 21 世纪的新型财富宝藏就蕴藏于互联网中。何时加入互联网世界并不是重点,重点就在于你真正地加入,在于你能从此书中领会到如何利用互联网资源在最大限度地扩大个人盈利的同时也最大化你的产品受众的利益。

我们每个人都拥有还未曾发掘的财富潜伏区。感谢《长尾理论^①》这本书,它告诉我们每个人都可以从某个利基市场^②挖掘出巨大的财富,这在人类过去的历史中是不曾出现过的。例如像 Google 这样的公司,就是依此构建了自己的盈利模式并成为世界头号品牌。在短短的 8 年时间里,其品牌价值甚至超过了可口可乐公司与 Campbell's Soup,而你也可以利用 Google 所具备的一切能量,以多种方式来经营你的产品、服务或信息。我们正处于一个数字时代。是的,我们已经历了信息时代,如今正踏入数字时代。每个人都可以有自己的想法,在今天你可以自由地将脑中的想法转变成商品出售。按下电脑按键,这些想法便会在明天变作财富滚滚而来。

互联网的一个奇妙之处就在于你可以自由地成为中间商。也就是说,当某人掌握

① *The Long Tail*, 美国作家 Chris Anderson 作品,书中引出“长尾”概念,用来描述诸如 Amazon、Netflix、Real.com/Rhapsody 之类网站的商业和经营模式。是指那些原来不受重视的销量小,种类多的产品或服务由于总量巨大,累积起来的总收益反而超过主流产品的现象。——译者注

② Niche market, 是指由企业的优势细分出来的小市场,而这一市场还没有完善的相应服务。一般来说,这个市场的顾客群较狭窄,具备一定的盈利基础并有专门性。——译者注

着市场,而你恰巧掌握了对这个市场感兴趣的受众资源,那么你便可以作为连接两者的桥梁从而收取中介费用。这本书便是要教会你如何在这个遍布财富花蜜的今天,成功地通过网络来致富。

我的好朋友 Joel Comm 的这部作品就是要告诉你如何通过网络业务,让大量的收入长期自主地进入你的金库,并且还能在未来不断创造财富。

你将从中学到所有关于网络盈利的方式、技巧和秘诀,懂得这些,你就会成为互联网领域中权威的、有公信力的人物,一旦树立起这样的形象,人们便会愈发愿意主动将钱送到你手上。效果立竿见影!你将会重返个人财富的巅峰,同时亦获得诸多感悟,而这些成就都是在阅读完这本伟大、优秀、了不起的作品之前不曾拥有的。

Mark Victor Hansen

《纽约时报》最畅销系列读物《心灵鸡汤》合编者

Cracking the Millionaire Code、*The One Minute Millionaire*、*Cash in a Flash* 合著者

Richest Kids in America 作者

引言：打造你的金库开关

互联网的兴起让我们新认识了很多声音。我们熟悉新邮件提醒的双音节声响；坐在拥挤的星巴克，我们依然能识别进入 Windows 系统时播出的音乐；我们还能根据那沉重的“咚”声便意识到刚刚操作错误。

但有一种声音我们从没听到电脑发出过，即便这声音在生活中已经出现多年。这就是收银机入账时发出的“叮”声。

这实在让人感到遗憾，因为对于创业者来说，这种声音是任何美妙的音乐均无可比拟的。

这种声音并不仅仅意味着财富入账——尽管这也是一个动人之处。更重要的是它还代表你获得了一次成功。

你的销售成功了！

你有了某个想法，在做了相关调查之后打造出自己的产品，然后当你将其投放市场时……它成功了！

你的想法是正确的！

人们实在是喜欢这个想法，他们甚至愿意自掏腰包为你的想法买单。再没什么比这更能证明自身实力的了。

这是一种不可思议的感觉，即使得到第一笔薪水的感受也无法与之相提并论。因为当技能为雇主所用时，你自身其实无须承担风险。也正是由于受雇于人算不上投资，所以回报也会相对低一些。

如果你选择自立门户，那么当经营某件商品时（即使它只是一个依靠广告流量维持的小网站），你便是在投入自己的时间、精力，甚至金钱。这是你的人生所经历的最大考验。而这并非意在考验你的知识水平。这个世界上有的是拥有百科全书般头脑却过着举步维艰生活的人。这是在考验你的想象力、创造力以及行动力。

投入更大，担心更甚，所以当回报出现时，自然也会更丰厚。

假设初开一家商店,你无法预知这个小小的创业梦想是会顺利起航还是在一轮销售季完结之前便濒临破产。

但是,当收银机开启,第一次响起“叮”声时,你就会了解到那无以名状的感觉。即便生意最终失败(这对于新手来说是常有的事),你同样会感觉有所收获。

因为你已经将想法付诸实践,同时也促使某个人为此消费。从某种意义上说这也是一种成功。

有了第一次成功,你就一定能有第二次、第三次、第四次。

当你体验了一个成功的创业者需要经历的磨练,接下来你的余生便会充斥着那个象征成功的声音。

但是我们还未曾听过互联网发出那样的声音。

当你收到 Google 发来的提醒邮件,告诉你有人给你付钱了,伴随而来的可不是那个“叮”声。

当你的 PayPal 账户收到来款时,很可能只能听见新邮件到达的声音,也不是那个“叮”声。

也许这并不是什么坏事。在实体经营活动中,销售过程是看得见摸得着的。人们会排着队,用手中的银行卡或是现金购买商品。每一笔交易都伴随着那个表达庆祝的人账铃声,每一笔交易都是一个实体活动。

而在网上,每时每刻都能发生交易。无论白天黑夜,无论工作休息,无论身在华盛顿、威斯康星还是新西兰的惠灵顿,无论何人在何时何地都可以按下他电脑上的某个按键向你付款。

而你什么都不用做。你无须毕恭毕敬地站在收银机后计算找零的数目,也不必面带微笑向每一位顾客问好。

一切都是自主发生的。只需预先设置好收款系统,你的网上业务便会自动运行。你所要做的只是将入账兑现。

当然,要是能实实在在地听到那个“叮”声,势必也是一件妙事。

请注意,这本书并不会发出那个声音,但它能为你带来比那个声音更美妙的感觉。

它会告诉你如何建立收入系统。它会详细说明成功的网络业务背后所暗藏的玄机,带给你真切、实用的建议,帮助你顺利建立起自己的事业。

这些建议并不是所谓“可能”或“应该”见效的泛泛的观点,也不是纸上谈兵的空头理论,它们都是真真正正为我所用并切实可行的实例。

算上 1980 年拨号上网混迹本地的 BBS,我的网上生涯已经有 30 多个年头了。我在 1995 年建立了自己的第一个网站,尽管听上去时间不长,但要知道在互联网的世界里,这个时间甚至可以和永恒相比拟。当时总共大概只有 25 000 个站点。而根据互联网服务公司 Netcraft 在 2009 年 9 月的数据统计,如今排名前 6 位的网络托管公司就已然承载了 226 099 841 个网站,这真令人难以置信。

伴随互联网的兴盛而来的是数不尽的财富商机。2008 年,四大在线广告代理公司 Google、Yahoo!、Microsoft 和 AOL 所获得的广告收益就达 329 亿美元。现如今在英国,投放在网络上的广告费用甚至高于投放在电视上的。

而这个数字仅仅是用于说服人们花钱购买的费用。2008 年 Forrester 研究公司所估算的全球网络零售额已超过 2000 亿美元。

无疑这是一个巨大的商机,是一个大金矿,而每个人都拥有开采的权利。你无需成立自己的大型媒体公司,就能分享这块蛋糕。你也无需持有计算机、通信或是高等核物理学位,就能在网上挣钱。你需要了解的只是网络营销系统的运作方式,并拥有足够的耐心和行动力以抵达成功的彼岸。

在网络生涯中,我曾见过创业者们用尽各式各样的手段在网上掘金,尽管并非所有人都赢得了预期的成功,但他们的奇思妙想依然为后人留下了宝贵的财富。这笔财富已经向经销商、客户、网站站主以及广告商们证明了它们的价值。

我将会在这本书中介绍各式各样的网络营销手段,同时还会手把手地教你如何将这些前人的智慧应用于自身的创业活动中。

我将先从网络新秩序开始讨论。

互联网大大革新了商业环境。它不仅创造了一种全新的方式来买卖商品与服务,更将商业运营的机会均等化。

在过去,想成为创业者你必须拥有相应的资本、人脉、经验以及冒险精神,而现如

今你只需拥有一台电脑及网络即可。这是一次真正的社交方式大变革。这是一场平民化的资本运动。这也为那些还未能开启自己金库的人们提供了一把金钥匙。

在第1章中,我将会讨论互联网的变革之于你的意义,以及人们一直以来是如何利用这个新趋势来创造价值的。

第2章讨论的是建立网络业务所需进行的前期准备工作。这当然不是一个长长的器材列表,而是一系列促使网络业务成功的思维方式,这才是网络制胜所真正需要的。了解自己热爱什么,唤醒心中的热情,你便一定能找到决胜点,成功也将随之而来。我会告诉你具体的操作步骤。

通常你需要利用丰富的内容来呈现这份热情。人们常说互联网上内容为王,但我更喜欢换一个角度来定位内容的意义。在我看来,内容是金库的敲门砖。优秀的内容意味着财富,内容越出色,所能带来的财富则越丰厚。在第3章中,我将会说明十几种把内容转换为财富的方法。

内容往往通过网站传播,但这并不是能将你和愿意为之付费的消费者连接起来的唯一方式。内容还可以通过在互联网上销售的信息产品来传播。这种传播方式十分强大,同时也从真正意义上开启了一个体现知识价值的新途径。在第4章中,我将会指导大家如何打造自己的产品线以及开辟销售渠道。

当然,信息并不是在线销售的唯一商品。分销联盟计划现在已经成为网络营销者们常用的方法,他们可以通过这种方式销售大到汽车、电脑,小到书籍、小家电等各式各样的商品。单是我自己的某个网站,就能通过这种方式每月获得高达五位数的佣金。这种方式简单易行且保证有收益,但前提是你需要找到合适的产品、合适的市场并遵守规则。第5章将会说明我自己是如何进行分销的。

分销能带来稳定的收入,但是最佳的销售方式事实上还是会员付费制。这种方式能保证每个月都带来坚实的收入。这笔收入可以成为事业发展的基础,因为它具有稳定性与持续增长性。相比其他传统的网站销售方式,会员付费制要求创业者投入更多的创意,一旦创意被受众采纳,所带来的回报则会相当丰厚且让人心情愉快。我的会员制网站就拥有数万名注册会员,他们每人每月都会支付78美元的会费。第6章我会告诉你如何复制这份成功。

一旦获得成功,你将会发现自己拥有了两样比你所销售的任何商品更具价值的资

本：知识与经验。这两样资本虽无法直接出售，但它们所承载的价值却是可出售的。培训课程是帮助其他创业者的良方，同时还能将已有的成功再一次转变为财富。第7章将会说明如何进行团体及个人培训，以及如何利用自身品牌价值与公共关系吸引更多客户。

最后，在第8章会列举一些书中提及的网络业务策略的真实案例。既然前人已经开辟好现成的成功之路，那后人也就能顺理成章省去重新摸索的精力。获得成功最重要的方法之一便是懂得如何借鉴他人的成功。同理，当你获得成功之后，一定也会有人站在你的肩膀上开辟新的成功。你可以利用本章的案例作为自己的业务模型。

在实体商店中，只有在一种情况下能听到收银机入账的声音，那就是顾客愿意掏出自己辛苦挣来的钱购买店主同意出售的商品。在互联网的世界里，致富机会遍地都是。我将详细说明我如何利用其中最主要的5种方式，来创造出数百万美元的网络业务。

阅读完这本书，你不仅将掌握所有网络业务的成功要素（这只是最基本的），而且还会了解到如何最大程度地利用互联网这个强大的致富平台建立属于你的网络业务。

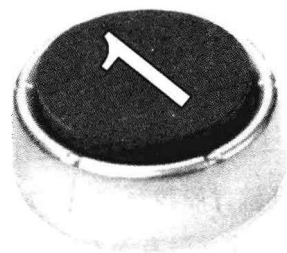
这时候，收银机入账的声音便不会只是一次性的。你将会不断地听到财富流入的美妙悦音，而你的网络事业也将在这个声音的陪伴下蒸蒸日上。

现在就让我们看看这些致富商机究竟能带来怎样的惊喜吧。

目 录

第1章 网络新秩序——互联网如何提供致富商机	1
1.1 那么,新建一个网站有多简单?	3
1.2 从网站到金库	7
第2章 独特性就是金钱	13
2.1 网站定位(选择细分市场)	14
2.2 专长的价值——如何利用网站关键词提升收入	19
2.3 有专长很好,能将其细分更妙	21
2.4 你并不那么独一无二——建立志趣相投的社群	23
2.5 成功七要素	27
第3章 内容为王? 内容是金!	35
3.1 不是非得成为作家才能创造出有价值的内容	36
3.2 七种内容创造财富	38
3.3 关键不在于说什么,而在于怎么说	46
3.4 幕后写手与客座写手	46
3.5 将内容转变为财富	47
第4章 信息产品——销售你的学识	75
4.1 为信息产品找到好创意	77
4.2 打造产品	81
4.3 撰写推广文案	95
4.4 招募分销团队	98
4.5 添加购物车	101
4.6 隆重上市!	102
第5章 分销计划	109
5.1 分销究竟是什么	110
5.2 选择与目标市场相匹配的商家	111
5.3 选择人们喜欢的产品	115
5.4 分销秘诀	117
5.5 联邦贸易委员会指导方针解析	133

第6章 会员制网站——打造自动收款机	139
6.1 会员制网站是什么	139
6.2 会员制网站应该提供什么	140
6.3 会费定价:多少合适	143
6.4 快速建立会员制网站	145
第7章 培训课程	151
7.1 培训是什么	152
7.2 树立个人品牌的方法	153
7.3 利用公共关系扩大影响力	158
7.4 起步:基础培训	164
7.5 升级:高级培训	167
第8章 案例分析	171
8.1 内容主体网站	171
8.2 分销网站	177
8.3 信息产品	180
8.4 会员制网站	183
8.5 品牌	185
8.6 培训课程	186
结论	189



网络新秩序

——互联网如何提供致富商机

属于我的人生金库第一次打开时的声音并不是大家想象中的悦耳之声。那是一个沉闷的声音，一点也不清脆。它不是叮咚响的铃声，也不是收银机开启时的美妙之音。

那其实只是硬纸盒碰触厨房餐桌的声音。

但对于我来说，那可是最动人的音乐。

时间追溯到 1994 年。我玩电脑的历史得从 1980 年开始算，尽管那会儿的电脑只有简单得不能再简单的功能，甚至不如现在的 MP3 播放器来得强大。

当然，我说的“玩电脑”的的确确指的就是“玩”。

刚买电脑那会儿我的动机可是十分积极向上的。我也曾经仔细研读用户手册，学习如何创建 BASIC 代码，也试着写过几个简单的小程序。我甚至在屏幕上显示出了“Hello World!”，这都让我自豪不已。但同时我也发现，要想玩游戏，你所需要做的仅仅是将软盘插入软驱，然后等待程序自动运行即可。比起写代码，这显然更轻松也更愉快。

我从没踏踏实实学过编程，事实上到现在我仍然写不出一个像样的程序。我把编程的重任就交给那些在这方面更有能力、更有天赋的人。但无论如何，我一直是个不折不扣的电脑游戏爱好者。

买游戏需要花钱，而在 20 世纪 90 年代中期，我的收入可以说是恨不得一分钱掰成两半用的那种。在那之前我从事过多种工作，包括婚礼 DJ、酒保以及挨家挨户推销百科全书。所以每当一个新游戏问世时，我根本没有足够的钱支持自己的爱好。但也就

在那时,我发掘出了人生第一个和计算机相关的商业机会。

这个机会出现在某次我阅读电脑游戏杂志中刊载的游戏评论时。我发现那些游戏评论员都能免费得到新游戏,他们可以将新游戏玩个遍而无需支付一分钱。我喜欢这种感觉。我渴望免费玩游戏,特别是在所需要付出的仅仅是写下玩后心得的条件下。

但那会儿我并没有什么写作经验,我也明白没有哪家杂志会仅凭我喜欢玩游戏这一点就肯雇我写评论,尽管我要求的回报仅仅是免费玩而已。所以在认识到这一点之后,我并没有浪费时间挨家挨户给游戏公司打电话等待对方冷冷的拒绝,而是主动创办了自己的游戏杂志。

《达拉斯沃斯堡软件评论》绝不是这个世界上最受欢迎的出版物,这份杂志在早期甚至只有……一位读者。也只有当某位朋友来拜访我,随手翻看这本杂志时读者人数才能上升至两位。

但是当我给软件公司打电话,告诉他们我是《达拉斯沃斯堡软件评论》杂志的撰稿人,并询问他们是否可以给我寄一些新出的游戏样盘时,他们从没追问我这本杂志的读者群有多大。

事实上,他们唯一询问的内容就是:“请问您的邮寄地址是什么?”

当游戏软件第一次送至我家后,我将包装盒放在厨房餐桌上,认识到这是我的第一次成功。尽管并不是金钱上的成功,尽管我连1毛钱也没挣到。但是,我靠自己制定了一个方案,而这个方案奏效了,我的事业也就此渐入佳境。

很快,来自各大游戏厂商的新产品便开始源源不断地涌入我家,以至于我根本没时间——试玩,也没法——作评。于是我便在电子布告栏系统(那时论坛还不存在)上张贴了一则广告,提供免费游戏软件换取试玩评论。这也就意味着我还能继续得到厂商提供的免费游戏,也能继续办我小小的游戏杂志而无需花费过多的精力。渐渐地,过少的读者群便成了障碍。

这个障碍随着互联网的崛起而逐渐消失。当网络真正开始发展时,我算得上已是备而来。玩电脑的这些年让我意识到计算机世界的发展及其未来无限的潜力,于是我将杂志中搜集到的所有与游戏相关的内容发表在一个名叫 WorldVillage.com 的新兴网站中,同时还邀请其他写手加入我的队伍,就他们感兴趣的主题发表评论。

如今 WorldVillage.com 依旧在不断发展壮大,每月都有好几十万的访问量。

这也算得上是互联网的一个成功案例。从中你可以看到,尽管这份成功也曾经有过障