

蓝登书屋 ▶ 独家授予中文版权

全球同步出版

网络事业 圣经

[英] ● 卡耐姆·切斯 [美] ● 特斯·瑞得 ● 思莫·罗物/著

● 查川江 ● 朱卫东/译

■ 你想成为Dot.Com百万富翁吗?

■ 五年内所有的公司都将网络化, 而不再是传统意义上的公司了。

——安蒂·葛鲁夫 (Andy Grove), 英特尔公司总裁

◀ 中华工商联合出版社 ▶

The Internet Start-up Bible

网络事业 圣经

[英]●卡耐姆·切斯 [美]●特斯·瑞得●思莫·罗物/著

●查川江●朱卫东/译



■ 你想成为Dot.Com百万富翁吗？

■ 五年内所有的公司都将网络化，而不再是传统意义上的公司了。

——安蒂·葛鲁夫 (Andy Grove)，英特尔公司总裁

◀ 中华工商联合出版社 ▶



991464

责任编辑:徐海鸿

封面设计:康笑宇

© Tess Read, calum chace and Simon Rowe 2000

图书在版编目(CIP)数据

网络事业圣经/特斯·瑞得,卡耐姆·切斯,思莫·罗物著;
查川江,朱卫东译. - 北京:中华工商联合出版社,2000.10
ISBN 7-80100-719-0

I. 网… II. ①瑞… ②切… ③罗… ④查… ⑤朱…
III. 电子商务 - 基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 71721 号

版权登记号:图字:01-2000-3043

版权所有 违者必究

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

北京顺义振华胶印厂印刷

新华书店总经销

850×1168 毫米 1/32 印张:8.625 180 千字

2000 年 10 月第 1 版 2001 年 1 月第 2 次印刷

印数:8001-12000

ISBN 7-80100-719-0/F·256

定价:20.00 元

序言

请留意一下.COM中的“.”,它在这里很是醒目。它在提醒即将进入电子商务的人们:这里充满了令人兴奋的东西,但也存在着不可预测的风险,如果对此没有做好准备,请暂停。一时的冲动、轻率地跟进将有可能使你处于尴尬的境地。停下来做个计划,你成功的机会可能会更大。

在因特网上,人人机会相等。在 Viant,我们花了四年的时间协助几个世界上最大的公司,如:通用汽车(General Motors)、美国快递(American Express),Diageo)以及一些最小的公司(如:della.com,sputnik7.com,planetLingo.com)分享这新的数字经济时代。在这个领域中,任何人都有成功的机会。而网络的易于介入性同时也意味着存在某种挑战。拥有.COM或.CO.UK商业计划的人们看上去可以很大方地使用资金,但他们却容易陷入一大堆华而不实的计划中。

想成功,或少走弯路就得做细致而有现实意义的商业计划。周密的计划和满腔热情是成功的必要保证。读过本书后,你会发现你已拥有了这一切,而你所剩下的就只是需要一点好运气了。

欧洲的电子商务做得相当成功。在美国人眼中,欧洲是正在苏醒中的巨人。从弗莱切研究所(Forrester Research)发来的最近报道显示,欧洲电子商务业发展异常迅猛。以下是报道中的部分内容:

* 欧盟国家加上挪威、瑞士构成了世界上最大的贸易集团,它拥有超过 3.86 亿的消费者。这比美国和加拿大的总和还多 27%。

* 1999 年,因特网的家庭用户已增至 4900 万户,占总人口的 13%,有 20% 的消费者上班时会使用到网络。预计到 2004 年,欧洲的触网人数将突破 2 亿人。

* 欧洲 B2B 及 B2C 的电子商务量正以三倍速率的幅度增涨。在未来五年内,估计将会产生 1.6 兆美元的市场份额。而这只是欧洲大陆总贸易值的 6.3%,因此为未来的发展留有足够大的空间。

* 至 2004 年,欧洲的电子商务市场将比美国的电子商务市场大 50%。

序言

如果以上的数据还不能使你完全相信因特网的巨大潜力,那让我们来看看美国在线(AOL)。最近,它以 3500 亿美元收购了时代 - 华纳(Time - Warner),这相当于印度的 GDP(国民生产总值)(3574 亿美元,位居世界第 15),也

超过了英国 1997 年的工业出口总值(3160 亿美元,位居世界第 7)。

廉价(甚至免费)的因特网服务再加上美国及欧洲的大量资金介入,使得电子商务正呈戏剧性的增长。

因特网给了那些有志成为企业家的人们接近消费者和信息的机会。而本书则给了读者打开信息财富的钥匙,它告诉读者怎样运用这些信息。经验丰富的智囊团做了深刻而细致的调查,你可以从书中了解到一些企业的成功及失败之处。本书风格简明易懂,书中的内容及其内涵将会使你回味无穷。

在进入这个纷繁复杂的世界之前,敬请留意,确保自己先立于不败之地。做个深呼吸,读读本书再做计划。它会让你摒弃那些华而不实的东西,直抵充满财富和回报机会的新经济彼岸。

克立威·皮得(Clive Pinder)

克理能特·帕特纳(Client Partner),维安特

前言

作为资方顾问,我们帮助公司拟订发展战略。如新产品上市,开拓新市场,进行必要的技能培训等。我们同样也为私营企业及风险投资商工作,帮他们寻找潜在的投资机会。

自 1995 年以来,我们便开始对因特网进行风险和机会调查。在这 5 年内,我们回顾了大量与网络有关的商业事件。我们惊喜地发现,网络已由以前的大众娱乐工具变为如今商业往来中不可或缺的载体。

1999 年 12 月,我们在私营股份公司的总裁中做了个调查。有一个现象引起了我们的注意:投资者一天要收到上百个商业计划书,其中很多都不是很好,不是不完善就是不具有商业眼光。

就这样,我们的书应运而生。

当然本书不可能面面俱到。我们乐观的出版商蓝登书屋深信本书会再版。如果你有什么好的

建议和意见,请写信给我们,我们会在再版时考虑加入。

在你即将开始你的因特网之旅前,有句话送给你:“请保持身体健康,努力工作再加上点好运气,你会取得成功的。”

卡耐姆·切斯(Calum Chace)

特斯·瑞得(Tess Read)

思莫·罗物(Simon Rowe)

致谢

在过去几年中,我们通过与业内人士讨论的方式收集了大量资料,并最终形成了写作本书所需的经验和认识。虽然有许多企业家和顾问希望在书中不要提及他们的名字,但我们仍非常想对以下的这些人员表示感谢,因为他们对本书的形成作出了直接而有益的帮助(当然,对本书中的缺陷,他们不应负任何责任):

Riccardo Abbate (Withers)

Jeremy Andrews (Greig Middleton)

Azeen Azhar (eSouk.com)

Lyn Barcow (Withers) Martin Beake

Maxine Benson (everywomam.co.uk)

Robert Bond (Midnight Communications)

Martin Cheesborough (Quidnunc)

Richard Cienciala

Judith Clegg (moonfruit.com)
Glen Collins (Digital – outlook)
Neil Crofts (Razorfish)
Simon Darling
Daniel Davies (Robert Fleming)
Alan Dawson (Ernst & Young)
Richard Downs (iglu.com)
Ian Gardiner (lastorders.com)
Dan Geoghegan (HMV)
Paul Gill (aloud.com)
Nick Hadlow
Tracey Harper (AMR)
Simon Havers (ABN amro)
Christina Hemsley (A.T.Kearney)
John Hemsley (isnit)
Rob Hersov (Sportal)
Sarah Hill (Inland Revenue)
Mark Holmes (space2.com)
Jeremy Hughes (Stock Exchange)
Liat Joshi (AMR)
Emma Kane (Redleaf Communications)
Susan Kish (First Tuesday)
Rupert Lee – Browne (eggbenefit.com)
Sonia Lo (ezoka.com)
Richard Lord (Revolution)

Charles Losa (AMR)

Anne McCreary (Fresh Communication)

Charles Meaden (Digital Nation)

Jane Peel (AMR)

Jeff 和 Kim Pinsker

Ferdinand Porak (Deutsche Kleinwort Benson)

Robert Postlethwaite (capitalstrategies.co.uk)

Michael Ross (easyshop.com)

David Rothschild

Anna Russell (silicon.com)

Tony Ryan (Deloitte Touche)

Clive Strage (Fletcher Research)

Kevin Sefton (Y - creds)

Rob Smeddle (Client Logic)

Graham Stevens (Hyperlink)

Rohit Taiway (Fast Future Ventures)

Paul Vickery (3i)

Julian Walker (Citigate Dewe Rogerson)

当然,还有我们的出版商:克莱尔·史密斯先生。

目 录

1	序言
4	前言
6	致谢
1	引言
7	第一章 企业家
18	第二章 创业理念
36	第三章 商业计划
53	第四章 调查研究
69	第五章 相关法律
92	第六章 资本运作
125	第七章 营 销
148	第八章 网站设计
165	第九章 技术支持
193	第十章 人力资源
211	第十一章 网站发布
216	第十二章 成长发展
229	第十三章 个股发行
243	第十四章 展望预测
252	名词解释
262	网络术语
266	因特网谚语

网络事业圣经

第一章

企业家

“布魯拜瓦先生，快速致富已不再是句口号，你认为呢？”



企业家

对于你的产品/服务,谁是目标顾客?

他们是否愿意购买你的产品/服务?

你的竞争对手是谁?

你有什么与众不同之处?

你依靠什么吸引顾客,从而在竞争中获胜?

一、因特网与电子交易：趋势还是革命？

因特网自 1994 年问世以来便受到世人的关注，并一直处在支持与反对的声音中。当前我们已处于电子商务这一最新潮流中。当然，反对的势力也是不可避免的。但是，我们清楚地看到，无论是支持还是反对都无法改变电子商务时代的到来。它已经极大地改变了现今的商业模式，而且将来会带来更大的变化。

1. 什么是电子商务？

所谓电子交易，就是在网上销售商品及提供服务。而电子商务则更向前迈进了一大步——使整个公司网络化。这样一来，无论是雇员、供应商、环保主义者、管理者还是投资商，都能够在网上进行任何合法交易。那么，这将对商业模式产生极大的影响吗？答案自然是肯定的，因为网上在线交易具有传统商业模式所没有的明显优势：

- * 顾客、供应商、投资商及当事人均会在网上有一个独立的地址，而不会被混淆；
- * 因特网的交互性，使客户能够对报价即时做出回应（反之，供应商也能立即满足客户要求）；
- * 当事人可随时通过提问来即时消除交易障碍；
- * 当事人可以利用功能强大的搜索工具，来查找其所需的商品、服务和信息；
- * 客户不需要住在销售点附近，或亲自到销售点购买

商品;

- * 网上交易的惟一不足便是将花费你的时间和精力——比如,网上音像书店能够提供出比传统音像书店多得多的目录,这样,你不得不花大量时间去浏览它。

尽管预测是件困难的事,并经常注定要失败,但我们仍然认为电子交易及电子商务将飞速发展,因为它能为客户提供多重好处。当然,我们也清醒地知道,电子商务既不会带来乐观派所认为的高度民主,也不会产生如悲观派所认为的极端专权,它更不会创造出一切均被价格所左右的市场来。我们认为,那种曾经被许多人所预言的、不需要中间商的直销方式是不可靠的。恰好与他们所言相反,我们认为品牌在网上的重要性将增加,而不是减少。

也许关于电子商务的最基本也是最有意思的问题便是它是否代表了一种全新的商业模式,或者说它仅仅是与电话、传真、信件等相并列的一种通讯方式而已。

当然,答案介乎于二者之间。从某种程度上说,在本章开头所引用的安蒂·葛鲁夫(Andy Grove)的关于网络的评论,“在未来,所有的企业都将网络化”是正确的。但这并不意味着旧有的商业模式将被排斥在外,以至于我们所熟知的《财富》500强(FT500)中的公司均将被诸如汽车网站(cars.com)、服装网站(clothes.com)、咨询网站(consultancy.com)等网络公司所取代。

二、是新媒体还是其他媒体的替代者？

在我们看来,因特网不会取代报纸、电话、电影、电视和广播等传统媒体。的确,我们也曾以为这些媒体会被不断涌现的新技术所淘汰,而事实上,它们在经历了最初的动荡后,生存了下来,并且在各自领域内均得到了发展。因特网也会逐步演化成为一种新的媒体。但在可预见的将来,传统的报纸、影视、广播仍将不会消失。

如果科技的发展能使电脑屏幕具有甚至超过纸张的反光特性,那么,在未来的几十年中,电子书报将取代现在的纸张类读物。因为阅读是了解信息的最有效途径,因此,我们将需要出版商、编辑以及记者们不断地提供出丰富的信息产品。

在今后若干年内,人们仍将是通过聚在一起的方式来享受最新的影视娱乐。这种影视娱乐方式可能包含虚拟生活中的一些成分[就如赫胥黎(Huxley)的名作《勇敢新世界》(Brave New World)里所描述的那种“情感”一样],但是其中的差异,对于老影视迷们来说是不难辨认出来的。

尽管生活节奏很快,但人们仍希望在上下班途中或在家休息时能听听音乐或聊聊天。网络虽然能满足人们的这些要求,但它就像收音机一样缺乏交互性,人们不能参与其中。

三、飞速发展的网络

网络世界的变化是快速而迅猛的。处于领先地位的