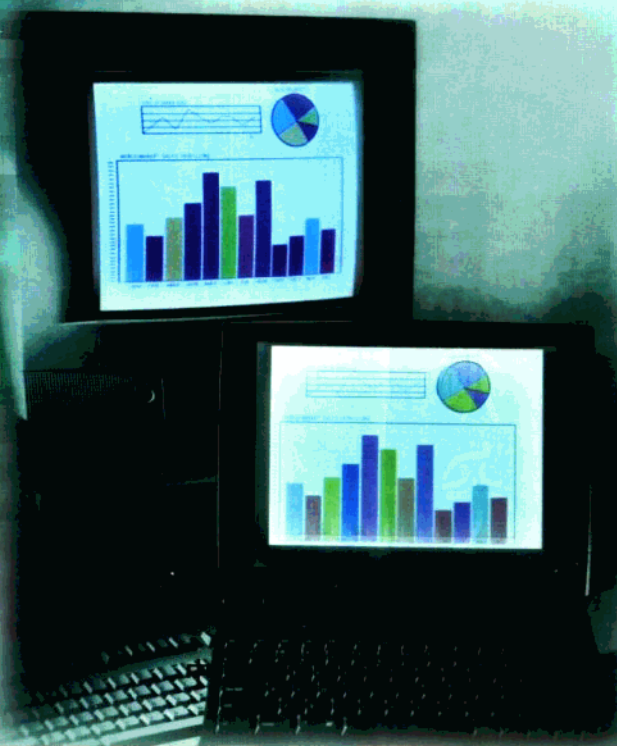


GAODENGZHIYEJISHU
JIAOYUJIAOCAI

高等
职业
技术
教育
教材

网站业务 与网络营销

吴林华 主编



编写说明

为了适应我国高等职业技术教育的发展,满足社会主义市场经济体制下对电子商务人才的需求,迎接新世纪知识经济和网络化时代的挑战,我们组织全国部分高等职业技术学院以及开设高职班的重点中专的教授、高级讲师和骨干讲师、专业工作者,编写了这套电子商务专业教材。

本套教材在内容上力求反映本学科的最新动态,突出应用性,适合各高等职业技术学院的电子商务、计算机及应用、经济管理和企业管理等相关专业使用,也可供各中等职业技术学校相关专业使用,还可做为各类成人教育、函授以及在职人员培训用教材。

本套教材在编写和出版过程中,得到了有关院校和有关部门的大力支持,在此深表谢意。

为了进一步提高本套教材的质量,满足培养高质量人才的需要,衷心希望广大师生和广大读者提出宝贵意见,以便于修订,使之日臻完善。

电子商务专业教材编委会

2001年6月

前 言

“经济国际化,经营全球化,经产本土化,经纪世界化”的新世纪市场大潮正汹涌澎湃而来。向市场经济转轨与与国际市场接轨要求建立新型企业,新型企业呼唤新型管理人才,塑造新型企业管理人才需要新型教材。

《网站业务和网络营销》是电子商务专业的一门主干课程,作为电子商务人才,首先必须熟知网站业务和网络营销的有关知识。通过本书的学习,可以使学生了解网站的各项业务,澄清有关网络营销的基本认识,而且对网站的建设 and 网络行销有一个全方位的认知。

本书共分为六章内容,第一章详细介绍了网站业务的分类,通过各典型网站介绍各种类型网站的主要作用及具体操作。第二章阐述了网络营销的内涵及特点,分析了网络营销的优势和劣势,并简要介绍了网络营销系统的组成。第三章介绍了电子商务网站的规划和建设,详细讲述了网站域名的申请步骤及网站构成和网站设计原则。第四章介绍传统营销策略到网络营销策略的演变过程,对营销目标市场的定位进行了分类,对营销组合的各方面进行了较详细的说明。第五章阐述了网络广告的发展及其特点,详细介绍了网络广告的各种类型及其发布途径,对网络促销的内涵、特点、作用进行了分析,对如何进行网络促销实施给出了具体的办法。第六章通过典型案例分析,系统地阐述了网络营销的基本理念、网络营销的实现方法以及不同企业开展网络营销的特色,总结了各网站的营销成功经验及不足之处。

本书由吴林华任主编,阚晓初任副主编。参加编写的有:吴林华(第二章、第四章、第五章第一节),阚晓初(第一章、第三章),谭伟(第五章第二节、第六章第一、二、三节),郑家俊(第六章第四、五、六节)。

由于时间仓促,作者水平有限,书中错误和不足之处敬请读者朋友批评指正。

主编 吴林华

2001年7月8日

67540/02

目 录

第1章 网站业务概述	(1)
§ 1.1 电子商务类网站	(1)
1.1.1 电子商务的模式	(2)
1.1.2 电子商务网站简介	(2)
1.1.3 个人网上购物与支付的一般程序	(4)
§ 1.2 免费资源服务类网站	(5)
1.2.1 电子刊物网站	(5)
1.2.2 免费软件下载	(7)
1.2.3 电子邮件网站	(10)
1.2.4 网上讨论会(BBS)网站	(20)
§ 1.3 在线查询类网站	(24)
1.3.1 搜索引擎网站	(24)
1.3.2 查询信息	(26)
1.3.3 搜索引擎使用技巧	(29)
§ 1.4 远程互动类网站	(30)
1.4.1 远程教育网站	(30)
1.4.2 健康医疗网站	(32)
§ 1.5 网络媒介类	(34)
1.5.1 股票类网站	(35)
1.5.2 求职类网站	(36)
§ 1.6 娱乐游戏类	(38)
[本章测验]	(39)
(一)思考题	(39)
(二)操作题	(39)
第2章 网络营销概述	(40)
§ 2.1 网络营销的内涵	(40)
2.1.1 网络营销的概念和功能	(40)
2.1.2 网络营销与电子商务的关系	(42)
2.1.3 网络营销的类型与运作内容	(43)
2.1.4 网上市场的特征分析	(44)
§ 2.2 网络营销的理论定位	(47)
2.2.1 网络营销与直效营销	(47)
2.2.2 网络营销与数据库营销	(49)

2.2.3 网络营销与关系营销	(51)
2.2.4 网络营销与整合营销	(54)
§ 2.3 网络营销竞争优势劣势分析	(54)
2.3.1 网络营销特点	(54)
2.3.2 网络营销对传统营销的冲击	(55)
2.3.3 网络营销竞争优势分析	(57)
2.3.4 网络营销竞争劣势分析	(62)
§ 2.4 网络营销系统简述	(64)
2.4.1 网络营销系统组成	(64)
2.4.2 网络营销系统功能	(65)
2.4.3 网络营销系统开发	(66)
2.4.4 企业网络营销站点概述	(67)
[本章测验]	(71)
(一)思考题	(71)
(二)操作题	(71)
第3章 电子商务网站规划与建设	(72)
§ 3.1 网络规划	(72)
3.1.1 网站的建设目标	(72)
3.1.2 市场调研	(73)
3.1.3 估算网站建设及运行费用	(74)
§ 3.2 建设与实施	(75)
3.2.1 域名申请与 ISP 选择	(75)
3.2.2 电子商务的硬件和软件平台	(79)
3.2.3 网页的设计	(81)
§ 3.3 网站推广	(86)
[本章测验]	(88)
(一)思考题	(88)
(二)操作题	(88)
第4章 网络营销策略	(89)
§ 4.1 传统营销策略到网络策略的演变	(89)
4.1.1 从产品策略到满足需求策略	(90)
4.1.2 从按成本定价到满足需求定价	(91)
4.1.3 从传统商业到现代商业的运作模式	(91)
4.1.4 网络在线的实时沟通	(92)
§ 4.2 网络营销目标市场定位	(93)
4.2.1 细分网上市场	(93)
4.2.2 网络营销目标市场的定位	(98)

4.2.3 网络营销商品的定位	(102)
§ 4.3 网络营销组合	(104)
4.3.1 附加信息的产品	(104)
4.3.2 动态价格	(104)
4.3.3 增值分销	(106)
4.3.4 互动促销	(106)
4.3.5 合作与结盟	(107)
§ 4.4 网络营销的分销渠道选择	(107)
4.4.1 网络营销渠道与传统营销渠道的区别	(108)
4.4.2 网络直销	(108)
4.4.3 网络间接销售	(109)
4.4.4 双道法——企业网络营销的最佳选择	(112)
§ 4.5 网络营销策略制定	(112)
§ 4.6 网络营销战略实施与控制	(115)
§ 4.7 创造网络环境下的竞争优势	(116)
[本章测验]	(118)
思考题	(118)
第 5 章 网络广告与网络促销	(119)
§ 5.1 网络广告	(119)
5.1.1 网络广告概述	(119)
5.1.2 网络广告特点与优势	(121)
5.1.3 网络广告的类型	(125)
5.1.4 网络广告的发布途径	(130)
5.1.5 网络广告的定价模式	(133)
§ 5.2 网络促销	(135)
5.2.1 网络促销概述	(135)
5.2.2 网络营销促销实施	(138)
5.2.3 网络营销站点推广	(141)
5.2.4 网站竞争对手分析	(147)
5.2.5 成功的网络站点具有的特性	(149)
5.2.6 网上公共关系	(149)
[本章测验]	(153)
(一)思考题	(153)
(二)操作题	(153)
第 6 章 网络营销典型案例分析	(154)
§ 6.1 戴尔计算机公司	(154)
§ 6.2 亚马逊公司	(160)

§ 6.3 首都电子商城	(168)
§ 6.4 8848 公司	(174)
§ 6.5 可口可乐公司	(183)
§ 6.6 宝洁公司	(187)
[本章测验]	(192)
案例分析	(192)

第1章 网站业务概述

[知识学习目标]

1. 了解网站的分类。
2. 了解电子商务类网站的常见模式。
3. 了解网上购物的一般程序、网上支付的过程。
4. 掌握电子邮件的使用及电子刊物的订阅。
5. 掌握搜索引擎的使用及 BBS 的使用。

[能力训练目标]

1. 熟练掌握电子邮件的使用及电子刊物的订阅。
2. 熟练掌握搜索引擎的使用。

[重点、难点]

1. 网上支付的过程。
2. 电子邮件的使用及电子刊物的订阅。
3. 搜索引擎的使用。

Internet 实现了世界范围内的网络间的互联和信息共享,没有地理上的差别和时间限制。互联网的发展,为我们带来了极大的方便。当今互联网正逐渐影响和改变着我们生活的方方面面,人们能够借助互联网做许多事。专家们预测,互联网在不久的将来,一定会成为人类最重要的通讯工具和资讯来源,就像汽车、电话、电视一样,互联网将深入到各行各业的各个角落,与人们的生活息息相关。

根据信息流转、传递及提供服务的方式,可以将网站业务进行分类,可分为:电子商务类、免费资源服务类、在线查询类、远程互动类、娱乐游戏类、网络媒介类等,尽管许多大型网站往往同时具有很多侧重点,这里我们把网站归入它最具特色的那一类。在本章中我们将对它们进行介绍。

§ 1.1 电子商务类网站

电子商务是指两方或多方通过计算机和计算机网络进行商务活动的过程。电子商务网站是指着重提供网上电子商务活动的网站。电子商务常见的有三种模式为商业机构对商业机构(B to B)、商业机构对消费者(B to C)、消费者对消费者(C to C)。另外,还有消费者对行政机构及商业机构对行政机构模式。从发展趋势来说,第一、二种模式最有前途。

1.1.1 电子商务的模式

(一)商业机构对商业机构(B to B)

B to B(Business - to - business)指的是企业与企业之间进行的电子商务活动。例如,工商企业利用计算机网络向它的供应商进行采购,或利用计算机网络进行付款等。

(二)商业机构对消费者(B to C)

B to C(Business - to - consumer)指的是企业与消费者之间进行的电子商务活动。这类电子商务主要是借助于国际互联网所开展的在线式销售活动。随着国际互联网络的发展,近几年这类电子商务发展的非常迅速。

(三)消费者对消费者(C to C)

C to C(Consumer - to - consumer)指的是消费者与消费者之间进行的电子商务活动。它主要是借助于国际互联网所开展的个人之间的一种交换活动。

(四)消费者对行政机构(C to A)

C to A(Consumer - to - administrations)指的是政府对个人的电子商务活动。这类的电子商务活动目前还没有真正形成。在个别发达国家,它已经具备了消费者对行政机构电子商务的雏形,如个人用电子方式向政府的税务机构报税等。

(五)商业机构对行政机构模式(B to A)

B to A(Business - to - administrations)指的是企业与政府机构之间进行的电子商务活动。例如政府部门通过网络进行招标等。

1.1.2 电子商务网站简介

(一)阿里巴巴网站(<http://china.alibaba.com>)

阿里巴巴网站是一家以 B to B 形式为主要模式的电子商务网站,它提供国际贸易领域中最大最活跃的网上市场之一,拥有 200 多个国家或地区的注册 56 万会员,每天提供来自全球最新的 3000 多个商业机会。它的主页如图 1-1 所示。

(二)实达所有电子商城网站(<http://www.5196.com/>)

实达所有电子商城是一家 B to C 模式的电子商务网站,主页如图 1-2 所示。它是随着电子商务的发展而出现的一种电子商务模式。通过电子商城,您可以足不出户,在 Internet 网上购买到您信任的商店中的各种商品,实现简单,方便,快捷,可靠的购物。网上购物已经成为一种现代生活时尚。中国的广大网上消费者也已经开始接受这样一种全新销售概念。实达所有电子商城是由实达所有公司提供网络平台,联合国内著名零售企业和销售网络共同推出的网上销售市场。他们为您提供安全的购物环境,让您能够放心地获得您钟爱的商品。您在他们的商城可以领略一种网上购物的潮流,感受到网络购物的乐趣。

(三)雅宝(<http://www.yabuy.com/>)

雅宝中文竞价交易网由北京分点万维网络技术有限公司开通的,它开创了中国消费者对消费者的电子商务模式(C to C),主页如图 1-3 所示。它是国内最大的专业竞价交



图 1-1 阿里巴巴网站主页



图 1-2 实达所有电子商城

易网站,竞价网站传统上是不直接介入交易过程的,因此大部分此类网站都不提供配送服务,从而形成网上信息交流,网下仍以传统方式进行交易的局面。但随着电子商务的进一步发展,配送已成为必不可少的一个环节。它与北京阳光运捷公司签约达成战略合作伙伴关系,阳光公司为雅宝用户提供门到门的物品速递服务。雅宝此举真正实现从信息平台到商务平台的转变。每天,有一百万人浏览雅宝拍卖网站,在这儿您可以轻松交易,自由竞价。

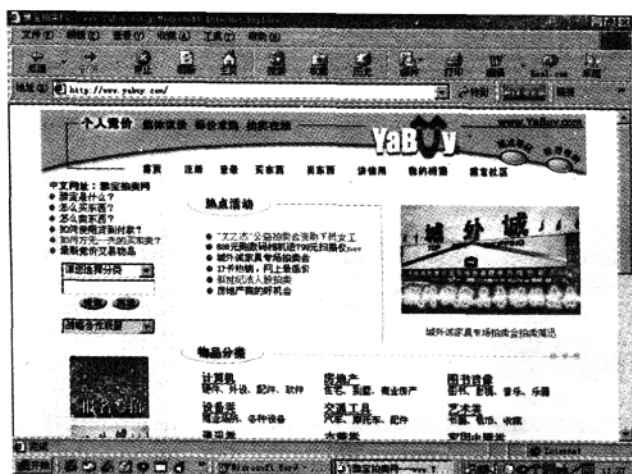


图 1-3 雅宝中文竞价交易网主页

1.1.3 个人网上购物与支付的一般程序

(一) 网上购物

网上购物对许多人来说可能还是新事物,到底如何进行网上购物呢?许多人心还是没有数,因为每个网站都有自己的格式,所以下面我们给出商务网站购物的一般程序。

1. 注册

当你第一次登上某一个电子商务网站,并准备购物时,你首先要在这个网站上进行注册,按要求输入姓名、注册名、密码、联系地址、电话以及电子信箱等个人信息,填好后单击“完成”按钮即可。下次你就可以用注册名在此网站进行购物交易了。

2. 货物浏览

你可以在网上商场的货架前进行浏览,当你看到想要的商品时,按下“购买”或“选中”等诸如此类的按钮,这项商品就会被放到您购物清单中。

3. 网上填写订单

在选好货后,你可以下单了,订单发出后,自动传送给各商店服务人员,如果你要取消订单,请按该店提供的电话或邮件进行联络。

4. 确认订单

一般电子商店都要通过电子邮件或电话确认该项订购事宜,并协商付款及送货细节,如果已经开通了银行在线支付,就更方便了。

5. 送货上门

货也订了,帐也结了,你就只要等着商店送货上门了。

(二) 网上购物支付

要实现网上购物支付,你首先要有能用来进行网上支付功能的信用卡、借记卡,如中

国银行长城借记卡、招商银行一卡通等。如果你还没有长城借记卡的话,必须先带上你的身份证,到银行去办理一张。当你有了一张能用来进行网上支付的卡后,我们还要进行以下工作。

1. 安装电子钱包

首先从你的计算机到登录到你领卡的银行的网站,进行电子钱包下载并安装你的计算机上,在安装过程中根据提示你输入用户名和密码,一定要注意用户名和密码的严格保密,以防被他人窃用。

2. 创建卡账户信息

电子钱包安装完毕后,就要进行添加账户工作,在卡帐户信息创建的过程中,根据提示输入持卡人的卡说明、卡品牌、账号、卡种类等信息。

3. 申请证书

接下来就是,选择操作菜单转至认证中心 Web 站点,点按页面上的获取证书后,根据提示,输入用户名和口令后,进入电子钱包,使证书有效,只有在证书有效时,才能在网上进行购物支付。

4. 网上购物支付方法

电子钱包中的信用卡和交易信息,由持卡人自己设定的口令保护,当持卡人在网上购物需要付款时,选择了与你的卡相应的支付方式后,电子钱包被自动启动进行支付,完成交易。

§ 1.2 免费资源服务类网站

它指着重提供 Internet 网络免费资源和免费服务的网站。免费资源包括电子刊物、自由软件、图片、电子图书、技术资料、音乐和影视等;免费服务包括电子邮件、BBS、虚拟社区、免费主页、传真等。免费资源服务有很大的公益性质,比较受欢迎。

1.2.1 电子刊物网站

所谓电子刊物,通俗地说就是在计算机上编辑和阅读的报纸、杂志。它可以只是一些文字,也可以包含图像、声音。主要有两种,一是指可供在网上免费阅读国内外媒体的电子版,获得最新消息;另一种是指向你的电子邮箱发送的免费电子刊物。

(一)人民日报网络版(<http://www.peopledaily.com.cn/>)

浏览信息是 Internet 提供的最基本、最简单、最广泛的服务,Internet 被冠以第四媒体之称,有超越三大传统媒体报纸、广播和电视的趋势。今天无论进入哪一家网站的主页,都会看到形形色色、琳琅满目的分类综合信息。传统媒体像报刊、电台、影视等都有网络版,人们通过 Web 浏览器便可做到“秀才不出门,遍知天下事”。人民日报网络版的主页如图 1-4 所示。

(二)网易网站(<http://mlist.163.com/>)

在信息时代的今天,电子邮件因快捷、便宜而被越来越多的人认同,电子邮件作为高



图 1-4 人民日报网络版主页

效的通讯工具,还具有很多功能,如下载软件、发送传真、访问网站、学习知识、获取新闻、订阅杂志等等。对于在网上订阅免费电子刊物来说,只要你提出订阅申请,你所订阅的刊物就会定期地自动寄到你的电子信箱里。在目前通过 E-mail 发送的电子刊物中,主要有两种格式,一种是纯文本格式,也就是完全由文字组成,可以在记事本、写字板中观看,也可以直接在 E-mail 软件中阅读。还有一种就是超文本格式,即 HTML 格式。大家在互联网上看到的多姿多彩的网页就是用 HTML 语言编写出来的。采用这种格式发行的刊物往往具有比较丰富的图像、色彩,同时由于采用 HTML 语言编写,它们在组织结构上较纯文本格式的刊物更加优越,阅读一份这样的刊物就像在计算机上浏览一个互联网站点一样。目前的大多数电子刊物均采用这种格式。如图 1-5 所示,就是网易网站所办的电子刊物。

(三)电子刊物的一般订阅方法

1. 你首先要有一个自己的电子信箱,如果你还没有的话,可以申请一个。
2. 进入相应网站的“电子刊物”订阅网页,点击杂志名称可查看样刊。
3. 你想订阅的电子刊物名前面用鼠标单击相应的选择框,选择你想订阅的“电子刊物”,一次可选择订阅多份。
4. 在网页内相应的位置填入你的电子信箱地址,再用鼠标单击“订阅”按钮。
5. 此时系统立即响应进入新的页面,在页上显示你的订阅报告,显示你所订阅的电子刊物,您的订阅信箱,并告之订阅正式开通了!
6. 系统同时向你的电子信箱发送了确认信,几分钟后,打开你的 E-mail 信箱,你会发现电子刊物发来的确认信,信的内容:为你所订阅的电子刊物名;并要求你对所订阅的内容进行确认,一旦你进行了确认,你就会定期收到你所订阅的电子刊物。

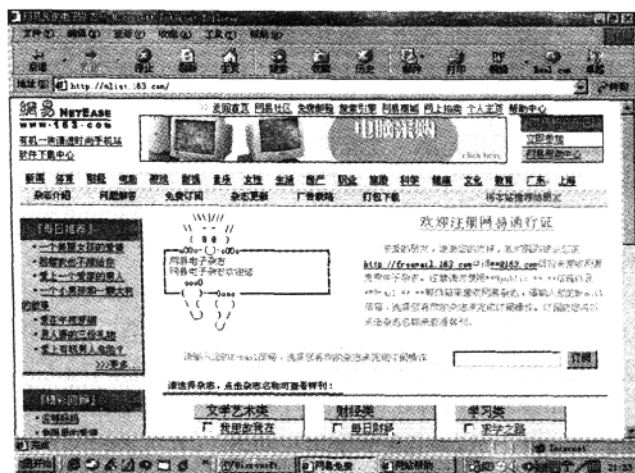


图 1-5 网易网主页

7.如果你不想继续订阅这些刊物时,在“电子刊物”页面中,选定取消订阅的杂志及填入电子信箱地址,点击“取消订阅”,在你的电子信箱内会收到确认信,在你进行了确认后,你的电子信箱中将不会再有那些电子刊物。

(四) 订阅免费电子刊物的注意事项

1.如果你在订阅后想不订了,那么这时你不回复即可。因为一般免费电子刊物的订阅系统都采用订阅确认体系,即系统会对订阅电子刊物所使用的邮件地址进行确认。如果你收到了一封订阅刊物的确认信,并发现其中所附带的电子刊物并不是你希望订阅的,你只要不回复该信即可。

2.你要注意电子信箱的容量,一个免费信箱最好不要订太多的免费电子刊物,虽然一般格式的电子刊物大小一般在几十 K 左右,但如时间长时间忘了收,它还是可能撑破你的信箱。

3.订电子刊物最好用免费邮箱来订,因为在收费电子信箱累计容量超出一定数量后是要收费的。

1.2.2 免费软件下载

对于一个计算机爱好者来说,免费软件是非常吸引人的。免费软件一般分为四类:一是共享软件,这是供人试用的软件。这类软件限制用户使用某些正版功能,或有一定的使用时限。如果你喜欢这个软件,希望拥有它,那么就需要向该软件的作者注册并交纳少量费用,这样你就得到了它的正版软件,也就可以享受相应的售后服务,包括软件说明书、技术支持和廉价升级服务。二是自由软件,这是真正的免费正版软件。你可以从网上下载到你的电脑,任意使用,但不可以更改,因为作者仍拥有版权。三是捐赠软件,这是软件作

者最慷慨的馈赠。你不仅可以随意使用,而且可以修改。但这类软件在网上不多,有问题也得不到技术支持。最后一类是示例软件,这类软件实际上是一种宣传品。它向你展示动人的画面,示范独特的功能,游戏软件一般还允许你试玩儿吸引你去买正版软件。这类软件大多数是在正式产品面世前先行推出的。

一般下载时不需再借助任何第三方软件,可直接用浏览器下载,但也可借助如网络蚂蚁等下载工具软件进行下载。借助工具软件进行下载的优点是有断点续传功能、下载速度快等。

(一) 新浪网软件下载中心(<http://download.sina.com.cn/>)

新浪网是一家为世界各地中国人提供全面互联网信息服务的国际性公司,主要产品是大型中文综合网站——新浪网以及相关的中文网络应用软件。它的软件下载中心提供最新软件下载及功能介绍,下载中心的软件一般分类系统工具、网络工具、媒体工具、图像工具、应用软件、桌面布景和电脑游戏等七个方面。该站每天都提供大量的基于不同操作平台的各种类的最新软件下载,并且附有说明。如图 1-6 所示。



图 1-6 新浪网软件下载中心网页

另外,在 Internet 上还有很多的网站提供共享软件的下载,而且软件很全。例如软件屋(<http://www.softhouse.com.cn/>)、华军软件园(<http://www.newhua.com/>)、电脑之家(<http://www.pchome.net/ch/sw/dl/>)等等。

(二) 常用下载工具简介

目前大多数用户的上网方式都是拨号上网,所以数据下载速度很慢,一般在不用下载工具的情况下只有 2~3K/秒,加上线路不稳定,经常断线,在这种情况下使用下载工具软件就显得很有必要,它不仅能提高下载速度,而且还可依靠下载工具软件的断点续传功能,解决以上问题。

1. 网络蚂蚁 NetAnts

网络蚂蚁是一个用来下载文件的工具。这个软件是国内开发的,最新版本为 1.23,目前免费发布,没有任何限制。1.23 版本内置中文版。网络蚂蚁特色在于:它进一步扩展了断点续传的功能,可进行多点传输。新特性:支持外挂资源包,拖放篮的下载速度显示,支持 IE 的 HTML 文本拖放,处理 HTML 文本文件等多项超 COOL 功能。另外它的补丁大集合,包括:FTP 站点无法登录的补丁程序;去掉窗口背景图的补丁程序;去掉程序开启 Splash 的补丁程序。

2. 网际快车 FlashGet(JetCar)

FlashGet(JetCar)也是一个国产的下载软件,下载的最大问题是速度,其次是下载后的管理。网际快车 FlashGet(JetCar)就是为解决这两个问题所写的,通过把一个文件分成几个部分同时下载可以成倍的提高速度,下载速度可以提高 100% 到 500%。网际快车可以创建不限数目的类别,每个类别指定单独的文件目录,可把不同的类别保存到不同的目录中去,强大的管理功能包括支持拖拽,更名,添加描述,查找,文件名重复时可自动重命名等等。而且下载前后均可轻易管理文件。

3. Alligator

Alligator 是一个功能强大的下载工具,不但占用电脑的硬盘空间与系统资源相当小,完全采用 Win32API 的方式开发,所以 Alligator 的体积相当小,并不会占用太多的硬盘空间。耗费的系统资源也是相当少的。支持 FTP 与 HTTP Server 的下载模式。与浏览器密切的整合,当您使用浏览器按下下载连结时候,Alligator 会自动接管文件的下载程序。提供最高至 99 个下载执行进程,让您文件下载更加的顺畅。

4. DLExpert(下载专家)

由华中理工大学(武汉)计算机系陈吁先生所写的续传下载工具,最新版本是 0.98。DLExpert 是一个具多线程多文件且支持断点续传的下载工具,最大程度地利用用户计算机和对方服务器的网络资源,以最快的速度从 Internet 上下载文件。而其超强的多线程功能使它可以同时下载同一个文件的多个部分,也就是说,它可以把一个文件分成任意数目的部分,可达 100 个以上(而不是只能为 5 个或 6 个),每个部分都由一个独立的线程进行下载,从而能够同时下载同一个文件的不同部分,把下载速度发挥到极至。支持 HTTP 和 FTP 及代理,同时提供自动拨号、自动挂断、定时下载和自动关机功能,使下载工作更加方便快捷。并支持繁体、简体中文及英文,安装时可选择自己要安装的语言。最新版本是 0.98。

(三)下载软件注意事项

前面介绍了下载网站和下载工具,但是下载过程中还可能会遇到各种问题,那么在下载过程中应该注意些什么呢?

1. 尽量不要同时下载多个软件。这样在下载一个文件的时候,可以免降低实际的总下载速率。

2. 下载时应选择速度较快的站点。目前国内的网络条件还不是很好,总共的网络带宽较小,所以在下载软件的时候最好选择国内有链接的站点进行下载,或国外速度较快的

站点进行下载。

3. 用好“停止”和“开始”按钮。即使在找到了下载速率较快的站点或者是全球只有一台服务器提供下载的时候,也可能因为各种原因导致下载速率很低,这时就要善用下载工具中的“停止”和“开始”按钮了。根据 Modem 突发传输速率远远大于持续传输速率的特点,可以在下载速率下降的时候点击“停止”,然后马上再按下“开始”键,让其继续下载。一般使用这种方法可以在速率很慢的站点将下载时间可大大缩短。

1.2.3 电子邮件网站

E-mail(全称 electronic mail,也被大家昵称为“伊妹儿”),它是当今因特网最普遍、应用最广泛的服务。电子邮件允许能够访问因特网的人将写好的信件发送给也能访问因特网的其他人,而且您只需付出非常低廉的价格(不管发送到哪里,都只需负担电话费和网费即可),就可以非常快速的方式(几秒钟之内可以发送到世界上任何你指定的目的地),与世界上任何一个角落的网络用户联络,这些电子邮件可以是文字、图像、声音等各种方式。由于电子邮件的使用简易、投递迅速、收费低廉,易于保存、全球畅通无阻,使得电子邮件被广泛地应用,它使人们的交流方式得到了极大的改变。

电子邮件信箱的分类:一般可以分为收费和免费电子邮件信箱。我们这里主要介绍免费电子邮件信箱。

免费电子邮件信箱分为两类,一类为免费转信信箱。免费转信信箱不提供邮件存放空间,利用它可以将别人发给你的邮件转到任一信箱。即使你的邮箱地址变了,只要相应改变转送的邮箱地址就行了。用不着麻烦地通知每个朋友你的新地址,也不必担心邮件丢失。第二类就是免费收发电子邮件信箱,这类免费电子邮件信箱不仅提供空间让你存放邮件,而且还提供各种各样的服务,让你真正体会到免费信箱的优点。

在许多网站上都提供了免费电子信箱,如新浪网(<http://www.sina.com.cn/>),网易(<http://www.stock.163.com/>),搜狐(<http://www.sohu.com/>)等等。

(二)免费电子邮件信箱的申请

随着网络的发展,网上信息资料越来越丰富,网站也越来越多,为了增加网页的访问量,众多网站推出了免费信箱服务功能。那么我们如何选择一个好的免费信箱服务商呢?一般可以根据以下几个方面来进行选择。

1. 选择那些不易丢信的邮件信箱,以免你收不到你的邮件。
2. 选择服务质量好的免费电子信箱。
3. 信箱大小不是关键,因为大多数服务商一般都提供 4~5M 的信箱,这对于一般用户来说已足够使用了。
4. 选择发信速度快,收信时间短的免费信箱。

在不同的网站上申请免费电子信箱的方法大同小异。下面我们以申请 163 免费电子邮件信箱过程,介绍申请的方法:

1. 首先进入 163 网站的主页(<http://www.163.net>),如图 1-7 所示,点击左上角的“申请邮箱”,链接进入申请页面,如图 1-8 所示。