



E CHUJIFA-WANGNUOCHUANYEZHIFUBAISHITONG



触即发

——网络创业致富百事通

朱钢 文斌 建燎 编著

广东经济出版社



E CHUJIFA-WANGNUOCHUANYEZHIFUBAISHITONG

触即发

——网络创业致富百事通

朱钢 文斌 建燎 编著

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

E 触即发: 网络创业致富百事通/朱钢, 文斌, 建燎编
著. —广州: 广东经济出版社, 2001.1

ISBN 7-80632-804-1

I .E… II .①朱…②文…③建… III . 网络经济-基本
知识 IV .F062.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 58873 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	广东惠阳印刷厂 (惠州市南坛西路 17 号)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	10.25
字数	230 000 字
版次	2001 年 1 月第 1 版
印次	2001 年 1 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80632-804-1 / F·394
定价	18.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

销售热线: 发行部 [020] 83794694 83790316

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

·版权所有 翻印必究·

AA26101

序：知识经济与网络财富

20 世纪 70 年代初以来，世界未来学专家对知识经济提出了多种说法：

先是前美国国家安全事务助理布热津斯基 (Z. K. Brzezinski) 在《两个时代之间——美国在电子技术时代的任务》之中提出我们面临一个“电子技术时代”；

1973 年，美国社会学家丹尼尔 [贝尔 (Daniel Bell)] 又把它称为“后工业社会”；

1980 年，美国社会学家托夫勒 (A. Toffler) 在《第三次浪潮》中大力宣传了“后工业经济”，并把它描写成“超工业社会”，提出出现了一种不同于工业经济的经济；

1982 年，美国未来经济学家奈斯比特 (J. Naisbitt) 在《大趋势》中提出“信息经济”，以新型经济的主要支柱产业命名这种经济；

1986 年，英国福莱斯特在《高技术社会》中提出的“高技术经济”，准确地以新型经济的产业支柱群体命名这种经济；

1990 年，联合国研究机构提出了“知识经济”的说法，明确了这种新型经济的性质；

1992年，我国有专家在联合国教科文组织《国际社会科学》杂志（英、法、西班牙文版）132期撰文提出由自然科学、技术和社会科学支配的经济——“智力经济”的概念，其后又在多种中文刊物上做了说明；

1997年2月，美国总统克林顿又采用了联合国研究机构以前提出的知识经济（knowledge economy）的说法。著名的世界银行《世界发展报告（World Development Report）》1998年版已定名为《发展的知识（Knowledge for Development）》。

.....

罗列上述令人眼花缭乱的名词，主要想说明一个道理：在我们的面前，知识经济的概念已经非常明晰：“人类正在步入一个以智力资源的占有、配置，知识的生产、分配、使用（消费）为最重要因素的经济时代。”换句话说来说“科学技术是第一生产力”的时代已经来到世人的面前。

知识经济最显著的特征是物质有价，知识无价。一张 office 97 的光盘（正品）刚推出时价值高达 8 000 元，其物质成本是 3 元，由于它含有巨量的知识和信息，这就使光盘的价值飙升了 2 667 倍——这就是知识的价值！

最能代表知识经济时代到来的是网络技术的发展。据权威部门统计：截至 1999 年底止，全世界上

网人数已达 2.61 亿，与 1996 年不足 4 000 万相比，3 年就翻了 5.5 倍；我国上网人数的增长也非常迅速，到 1999 年 6 月止是 400 万人，年底已达 890 万人，半年就翻了一番多。

已经来临的网络时代，对我们所处的社会将产生极大的影响：人们在工作、学习、生活、娱乐、交往等都离不开它，网络是现代人必须迈进的门槛。网络没有迟到者，网络中隐藏着无限的商机。

网络时代、电子商务、网上开店等等，已经成为世界上最时髦最热门的话题，也成了最令人心动的商业模式。我们知道，通过网络，任一商人都可以获得产供销的最新信息，网上银行可以提供金融服务，只要在网上完成交易手续，让有关的服务公司把产品送到用户手上就行了，不必为了货源、客户而舟车劳顿，不必为存货而费钱建很大的仓库，省人省钱还提高了办事效率。

网络创业、网上经商难不难？

世上无难事：一个 11 岁的小学生，成功开通了 E 童网；一个 16 岁的中学生花了两个多小时，也成功地在网上开了一商店，由默默无闻的中学生变成了当地有名的“网上老板”；美国保罗穆雷和玛丽琳是一对年过半百的老夫妇，当初根本没有网络常识，但他们希望在自己家门口推销自行设计的纪念性磁铁，听人介绍互联网是打开市场的捷径后，找

Natopia 公司帮助，很快就在网上办成了自己的商店。自此以后，保罗穆雷家门口的小商店生意兴隆，每月营业额达 2.6 万美元，日子过得很惬意。这些通俗易懂的案例在本书中随处可见。

当然，如果你要在网海中自由自在地畅游，你最好懂得其中必备的知识及其运作的规律。《E 触即发》就是一本介绍网络创业基本常识和技法的好书籍。本书用人人都能看得懂的语言和大量案例写成，内容全面，通俗易懂。它把世界顶级网络高手对知识经济的真知灼见奉献在读者面前，站在巨人的肩上，让你看得更清，看得更远；它还把网上精英创业的不凡经历告诉你，让你仔细品尝，也许你会在其中领悟到一些成功的奥秘，以此垫步上青云；它还告诉你怎样在网上经营，怎样在网上收集信息、整理信息，把广告做到全世界；它还搜寻了许多网络名家逸闻趣事，让你读起来兴趣盎然；它通俗易懂，避免许多深奥难懂的理论，不会让你如坠五里云雾之中……

《E 触即发》定能启迪你的智慧，让你打开网络的大门，窥看到五彩缤纷的网络世界。

愿你在网海中一触即“发”，满载而归。

黄金脑智囊群主持人

2000 年 11 月

目 录

序：知识经济与网络财富.....	(1)
------------------	-----

第一章 网络 财富 分配

一、网络经济中的财富转移.....	(3)
二、名副其实的“摇钱树”.....	(5)
三、知识英雄将主宰世界.....	(6)
四、网络能够改变世界.....	(8)
五、种种意想不到的财富.....	(10)
六、面对冲击的中小企业.....	(12)
七、家庭生活也受冲击和挑战.....	(14)
八、太太小姐最得益.....	(16)
九、利用“太太”好赚钱.....	(18)
十、忙人因此也空闲.....	(20)
十一、终于求得高度自由权.....	(22)
十二、随意“出国”不是梦.....	(23)
十三、人才与财富的新流向.....	(25)
十四、网络之软件黄金业.....	(28)

- 十五、网络经济里的教育金矿 (30)
- 十六、从终生教育再看金矿 (32)
- 十七、微软学者计划抱金砖 (34)
- 十八、会下金蛋的老母鸡 (37)

第二章 精英 典范 先驱

- 一、杨致远“玩物不丧志” (41)
- 二、雅虎将管理工作交给专家 (43)
- 三、如何有效整合创意与机遇 (45)
- 四、网络大王不敢多摸键盘 (47)
- 五、看季琦如何联姻于旅游 (49)
- 六、成功制造明天的故事 (51)
- 七、收集糖果罐也成著名网站 (53)
- 八、凯斯憎恨电脑编程 (55)
- 九、创造网络神话的天之骄子 (57)
- 十、贝索斯不要银行要网络 (59)
- 十一、平凡得人人称奇的大老板 (60)
- 十二、自学网络的杨济诚 (62)
- 十三、“每年四月大地震”的公司 (64)
- 十四、用浓墨塑造网络文化 (66)
- 十五、“志大才疏”如何与巨人同行 (68)
- 十六、金蜘蛛里轮回人 (70)
- 十七、“好马也吃回头草” (71)

第三章 机遇 投资 收获

一、网上赚钱的机会终于来到	(77)
二、比读 MBA 还好的风险投资	(79)
三、花小钱办成的大酒城	(80)
四、年过半百的夫妇网上抢滩	(82)
五、自己动手 轻松建站	(84)
六、吸引与留住更多网客	(86)
七、网络竞争的当前焦点	(88)
八、硕思经营方略的启迪	(90)
九、零售业网上营销新课题	(92)
十、中国式的网上营销对策	(94)
十一、传统商家有所为有所不为	(95)
十二、关于网上损失网下补	(97)
十三、正确处理价格与服务	(99)
十四、将网上汹涌人潮转为钱流	(101)
十五、“垂直门户”中的人与钱	(102)
十六、网络财富最需要是企业家	(104)
十七、技术精英与真正的企业家	(106)
十八、淘金卖水与网络人才	(109)
十九、网络财富中的留人之道	(110)
二十、尽最大努力留住人才	(113)

第四章 创业 技巧 眼球

一、首先要构思创业计划	(117)
二、网站建设的一般方法	(118)
三、租用创业的商铺	(121)
四、进入商城也创业	(123)
五、网上创业的门面设计	(127)
六、最好享受网络套餐服务	(128)
七、网络中文套餐有待开发	(130)
八、提高站点访问量的技巧一	(132)
九、提高站点访问量的技巧二	(133)
十、提高站点访问量的技巧三	(135)
十一、提高站点访问量的技巧四	(137)
十二、提高站点访问量的技巧五	(139)
十三、提高站点访问量的技巧六	(140)
十四、提高站点访问量的技巧七	(141)
十五、提高站点访问量的技巧八	(143)
十六、在独特的内容上下功夫	(145)
十七、如何在网上发布有效广告	(146)
十八、成功广告的主要规则	(148)
十九、设计网上广告应注意的问题	(149)
二十、网络经济的娱乐化倾向	(157)
二十一、网上也是女人的钱好赚	(153)
二十二、“以网养网”赚钱法	(155)

第五章 创业 路标 网财

- 一、网上商店轻松开张 (159)
- 二、网上创业的五大优势 (160)
- 三、组织网上专业市场 (162)
- 四、电脑配件专卖店 (164)
- 五、在网上创办特色店 (166)
- 六、网上杂货店与服装店 (168)
- 七、创办网上花店两方式 (170)
- 八、古玩收藏品经销 (171)
- 九、网上营销小工艺品 (173)
- 十、网上礼品专门店 (174)
- 十一、网上学校与网络培训 (176)
- 十二、创设劳动力人才市场 (178)
- 十三、出国人员服务公司 (180)
- 十四、退休人士再就业服务中心 (182)
- 十五、网络专家咨询业受欢迎 (183)
- 十六、专家咨询系统与专家服务 (185)
- 十七、网络法律咨询最易起步 (187)
- 十八、房屋租售专刊及其中介 (188)
- 十九、网下商品快速配送中心 (191)
- 二十、全球商品网上大全 (193)

第六章 移植 借力 创新

- 一、积极构建企业外部趋势 (197)
- 二、向专利与名牌叫板 (198)
- 三、网络淘金热中的牛仔裤 (199)
- 四、网站发展十大创新趋势 (201)
- 五、柳传志谈网络技术创新 (203)
- 六、知识的创新与销售 (205)
- 七、企业创新资源与能力 (207)
- 八、经营创新与巨人肩膀 (210)
- 九、竞争过程中的武器创新 (212)
- 十、网络企业经营环境的创新 (213)
- 十一、技术创新后的专利与市场 (215)
- 十二、吸引注意力以创新顾客 (217)
- 十三、创新吸引注意力的方法 (219)
- 十四、文化遗风也能创新注意力 (221)
- 十五、有效吸引新闻的炒作 (223)
- 十六、感情维护与创新客户 (225)
- 十七、新老客户的感情创新 (227)
- 十八、超越替代行业与创新客户 (228)
- 十九、创新补充性产品及服务 (230)
- 二十、创新客户与确保顾客忠诚 (232)
- 二十一、忠诚度满意度的创新与推护 (234)
- 二十二、日本式行销可以提高忠诚度 (236)

第七章 信息 情报 财富

- 一、中山农民网寻信息赚大钱 (241)
- 二、正确理解信息与商机的关系 (243)
- 三、从传媒信息“悟出”大商机 (244)
- 四、网上有你所要知道的一切 (246)
- 五、深挖网上专业数据库中财宝 (248)
- 六、有用的信息不要怕花钱 (250)
- 七、有用的信息就是商业情报 (253)
- 八、上网轻松搜集有用情报 (255)
- 九、内部信息用好也是情报 (257)
- 十、整合内外部信息可以解难 (259)
- 十一、“女成衣大王”整合信息成大事 (260)
- 十二、两千余信息中爆出红桃 K (262)
- 十三、信息的“嫁接”与“杂交” (264)
- 十四、分拆与交合信息的技法 (266)
- 十五、分拆与整合信息的步骤 (268)
- 十六、收集与分析关联信息 (270)
- 十七、运用创新思维再造信息 (272)
- 十八、网络信息综合服务商 (273)
- 十九、电子杂志和网络媒体 (275)
- 二十、专业信息与图书编写服务 (277)

第八章 民牌 品牌 名牌

- 一、品牌是资源也是财富 (281)
- 二、网络品牌与持续发展 (282)
- 三、“上海热线”的品牌经 (284)
- 四、“中华网”上市之后的钱路 (287)
- 五、关于知名品牌的五要点 (289)
- 六、网站名字与品牌塑造 (291)
- 七、有礼相送也得讲究方法 (293)
- 八、国营店信任度复升的启示 (295)
- 九、创名牌必须“求最好” (297)
- 十、塑造名牌绝招一：4C 组合 (298)
- 十一、塑造名牌绝招二：上帝信任 (300)
- 十二、塑造名牌绝招三：优质服务 (302)
- 十三、塑造名牌绝招四：超值服务 (303)
- 十四、塑造名牌绝招五：客户服务网 (305)
- 十五、塑造名牌绝招六：集约经营 (307)
- 十六、塑造名牌绝招七：形象营销 (308)
- 十七、塑造名牌绝招八：自我超越 (310)

第一章

网

络

财

富

分

配

