

新世纪

给

你

一

双

慧

眼

新世纪

时尚

XINSHIJI SHISHANG
SHENGHUO REDIAN CONGSHU

生活热点丛书

21世纪

家庭

投资理财

博士

主编 刘正荣
编著 闻超

Investment

Investment



陕西旅游出版社



新世纪时尚生活热点丛书(一)

丛书主编 刘正荣

21 世纪家庭投资理财博士

编著 闻 超

陕西旅游出版社

00124151

TS976.15-
03



新世纪
时尚
XINSHIJI SHISHANG
SHENGHUO REDIAN CONGSHU
生活热点丛书

21世纪家庭投资理财博士

主编 刘正荣
编著 闻超

陕西旅游出版社

图书在版编目(CIP)数据

21 世纪家庭投资理财博士/刘正荣主编—西安:陕西旅游出版社, 2001.3

(新世纪时尚生活热点丛书; 第1册)

ISBN 7-5418-1584-5

I .2… II .刘… III .①家庭—投资②家庭管理:财务管理 IV .TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 05804 号

新世纪时尚生活热点丛书(一)

21 世纪家庭投资理财博士

责任编辑:臧云

封面设计:李栋

版式设计:晓文

责任监制:刘青海

出版发行:陕西旅游出版社(西安长安路 32 号 邮编:710061)

印刷:通州大中印刷厂

版次:2001 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

经销:新华书店

开本:850×1168 毫米 1/32

印张:11.625

印数:1—8000

定价:19.20 元

ISBN7-5418-1584-5/G·396

版权所有 翻印必究

前 言

我们把这套书的名字定为《新世纪时尚生活热点丛书》。

20 世纪最重要的贡献在于：为新世纪的人类生活设计了一幅幅精美的蓝图；带给了我们一系列美好的梦想、追求和企盼，而这一切将会在崭新的 21 世纪变为现实。

我们知道 20 世纪人们生活中的主要话题是吃饱穿暖上班下班。而 21 世纪的人们关注的家庭生存焦点又是什么呢？那就是如何投资赚钱，节约消费，健身养生增寿。这将成为新世纪老百姓生活中所面临的大事。投资是为了更好地消费，消费健身是为了更好地生活，就是这一个“更”字，把人类推向更加文明的境界。没有最好，只有更好。这就是 21 世纪人类的生活所求。

我们是比从前富有了，我们是比从前精彩了，但在这个竞争的时代，要跟上时代适应新生活要求，我们将要比从前付出的更多。如何投资赚钱？消费？健康养生？这无意间给我们每个家庭生活带来了许许多多意想不到的烦恼。面对生存所需，有多少人，多少家庭，正尴尬面对有限的收入服从于生活的高消费现实。消费的花样每天都在翻新，消费的欲望随时都在膨胀，而经济收入却远远赶不上“趟”。于是，为求职赚钱，消费开支，生老病死等诸多现实所急需解决的问题就接踵而来了，还有……。

一次次走弯路,掏学费,一桩桩的挫折,教训,这就是生活!怎样解决现代生活中出现的新问题?怎样引导人们从混沌的认识中走出来?走向新生活。阅读本套丛书后,会使您突然茅塞顿开。所谓的困难所谓的烦恼一切的一切问题都迎刃而解了:例如怎样才能轻轻松松地赚取更多的钱;例如怎样才能花最少的钱获得最满意的消费;例如女人怎样才能随心所欲拥有美丽;例如男人又是如何做个当之无愧的大丈夫。例如……

一书在手,您要的生活全有。

花一点小钱,为您解决很多事情,本套《新世纪时尚生活热点丛书》会为您生活中所遇到的困惑指点迷津,它完全是为适应新世纪中国人和中国家庭的生活特点和需要而编著的,相信能够带给你和家庭梦寐以求的东西:财富、美丽、成功。它将成为您生活中的良师益友。也算我们赠给大家新世纪新生活的一份见面礼吧!

新世纪,新观念,怎样才能轻轻松松地赚钱,明明白白地消费,漂漂亮亮地打扮,健康快乐地活着,这就是咱们老百姓一生的希冀和追求。

但愿我们的书有助于你的家庭生活更上一层楼。

刘正荣

2001年2月

目 录

第一章 网络科技投资 (3)

无“网”而不胜的时代终于来到了 空手套白狼的好日子又出现在我们面前 家庭如何投资网络科技才能在新世纪吃到满意的“网”餐 如何筑起万无一失的家庭网络投资防火墙

如何“网”到别人兜里的钱 网络免费获利怎样操作 如何拥有网络科技投资的零风险 怎样不投入建立自己的网上公司

第二章 教育培训投资 (37)

日子过得越来越好 是教育投资的回报 什么是最快捷的教育投资获利方式 什么样的教育投资才符合投入产出优良法则

如何获取家庭教育投资回报 家庭教育投资技巧有哪些 成人充电怎样走捷径 出国留学如何省时、省力、省钱

第三章 房产物业投资 (95)

当您倾其所有买下一幢房产时,才知道不花钱也能做到这一点,您是否会感到特别冤 特别是有人替您付钱时 您还愁自己没有自己的房子

买房如何实现最佳的投资收益 房屋如何能自动升值
买卖二手房是不是赔本转吆喝 不花钱也能买房
公积金 贷款买房哪个更划算

第四章 证券股票投资 (199)

有人说 股市风险莫测，入市要小心谨慎这话有道理吗 零风险能炒股吗 怎样与炒股专家斗法 家庭如何投资债券、期货

家庭投资股市应该怎样操作 新股民入市最快捷的方法有哪些 如何应付股市的潮起潮落 投资基金债券是不是更稳妥

第五章 人财保险投资 (269)

如果您明白投资保险也能赚钱时 相信您就不会无动于衷。什么样的保险投资才能是您的投资保险 如何投资保险才能做到有投必报

保险能保险吗 财险 寿险哪个最保险 投资连结保险如何操作 如何购买分红型保险

第六章 其他项目投资 (327)

社区中您选中了什么 银行储蓄利率降低和实行利息税后 储蓄还有利可图吗 家庭如何进行外汇投资

家庭应该收藏哪些物品才有实际又有利可图

科学储蓄能带来多少回报 外币投资的方法和技巧有哪些 一夜醒来，我咋成了百万富翁

第一章

网络科技投资

无网而不胜的时代终于来到了 空手套白狼的好日子又出现在我们面前

家庭如何投资网络科技才能在新世纪吃到满意的网餐 怎样利用网络科技获取最大的无风险利润如何筑起万无一失的家庭网络投资防火墙……

原书空白页

为什么说“上网去理财，好事自然来”？

越来越多的人体会到了“网络就是生活”。近来，随着网上购保险、网上炒股、网上银行等理财形式的出现，我们的生活又增添了新的亮点。

时下，在网上理财的人恐怕以“股票族”数量最多。对于上班族来说，“泡营业部”不太现实。在单位通过电话交易，每次都得输入一大串账号、密码，那麻烦劲儿说起来让谁都头疼，出差在外更不必说了。而近来随着华夏证券网、飞虎证券网等一批网上交易站点的出现，不少股民终于能便利、快捷地通过互联网完成股票买进、卖出，抓住稍纵即逝的机会了。

一位网上炒股者是这样描述自己的感受的：“昨天下午大约两点种，我们准备从宾馆退房返回北京，这时候我得知自己手中的‘主力股’北人(600860)上涨到每股 12.80 元，和上周五收盘时的每股 11.78 元相比虽然涨幅不大，但我手里数量多，又着急出手换现，为抢在收盘前成交，我立即跑到宾馆商务中心，登陆华夏证券网。您猜怎么差，三分钟后我把自己户头上的 20000 股全部卖出！净挣了小两万元不说，今天上午一到北京，我又用换现所得买进了一只‘潜力股’，还是在家中上网‘交割’的，网络还真帮了我的大忙。”

因网络投资理财而带来欢笑的显然不止炒股的这位先生一个人。当太平洋保险公司公布其万能寿险年回报率 22.47% 时，又引发了新一轮销售热潮，一批工作忙碌的“白领簇”在通过互联网完成万能寿险定购中也体会到了网络的便捷。通过登陆保险公司的网址，不但对一些寿险品种

已经有了详细了解,而且不明白的地方,通过 E-mail 进行咨询,也及时得到了解答。

现在,已经有越来越多的人开始青睐通过网络完成理财:往常为了详细查询账单,不管距离银行有多远,都要亲自跑到那里,好像账单拿到手里才踏实;查询汇率、买卖外汇只有赶到银行里才能落实。而如今网络让这一切都发生了改变,轻轻敲几下键盘,移动鼠标,登陆银行、保险公司以及证券交易所网址,您就和他们实现了“零距离”——快捷、方便,有谁会拒绝上网理财的魅力?

网络科技的赚钱方式有哪些?

Internet 是 20 世纪人类最伟大的发明之一,它把世界连结在一起。这是一个开放的互联系统,通过它,世界各地的网络用户都能够快捷地相互沟通,而且因其价格低廉,使之成为仅次于全民化系统的国际化信息通道。

为什么 Internet 能赚钱呢?这首先是因为它作为一种潜在的软性的生产力因素已经渗入到社会生活的各个方面,从而促进了各个经济环节的全面变革,极大地提高了效率,降低了成本,成为人们经济生活中理想的工具。

在网络经济时代,自然资源的作用已经远不如从前,信息技术的积累和创造将成为创造财富的更为有效的因素。由于知识的驱动,世界经济开始能转型,由能量驱动的物质经济转向由知识驱动的智能经济,使人类正逐步脱离工业文明而进入知识经济时代。

计算机网络的迅速发展,为熟悉使用计算机网络的人们白手起家提供了更为广阔的舞台,这是一个建立在信息技术基础之上的新兴网络空间市场,它不仅包括互联网络,

还涵盖有线电视、联接数据等,其交易的内容已经由信息代替了实物本身,交易的场所和设施则由电脑和通令技术取代了原来的市场。

对需要白手起家的人来说,这种虚拟市场的经营方式更具挑战性。伦第·卡辛汉曾经是美国宇航局喷气动力实验室的员工。他嗜好剪报,并将他能看到的有趣而奇怪的新闻加上自己的评语后张贴在公告牌上供大家欣赏。后来,他注意到了互联网的作用,产生了利用互联网来开辟专栏,积累起一定的读者和知名度后,再将这个专栏同时在网上和报上发表的念头。于是卡辛汉开办了电子邮件专栏《这是真的》。两年后,他辞去了工作,开始了独立的专栏作家兼网上个体户的生涯。

《这是真的》可以免费订阅。专栏里有几个由他浓缩并改写的新奇故事组成,每个故事的结尾都有他颇具幽默感的评议,出乎卡辛汉的意料,在短短的四个月之内,通过电子邮件订阅《这是真的》的读者近 1 万人,此后发展到遍及 135 个国家近 20 万人,这使他成为一个新闻人物,名声大振。

作为一个网上个体户,卡辛汉的生意做得相当灵活,只要花上 750 美元,就可以在这个专栏中插入 7 行文字广告;还有一个收费的专栏版本;再就是结集出书;还可以将专栏卖给各地的报纸和杂志。现在,卡辛汉每年出版一本收有 500 条新闻故事的集子,然后通过他自己的 web 站点在网上销售。

这样的例子很多很多。因克林顿绯闻案而扬名世界的莱温斯基就在网上销售自己制做的手袋,台湾的痞子蔡也是通过网络风靡全球的。

归纳起来,网上赚钱的方式有以下几类:

【网络营销】指通过电子信息网络进行市场营销。

【网络广告】网络广告之所以在数字化的网络天地中独领风骚,是因其直观性、交互性、动感性、传播而决定的,自从电子商务问世以后,网络广告就成为最有效的营销产品之一。

【网上银行】通过提供全程的网上服务,在网上完成各种交易,网上银行已越来越被人们注以热情。包括网上购物、转账、信贷、股票等业务都可以在网上进行,实现了电子贸易功能。

【网络商店】由于销售本身加入了电子数据的特色,迎合了客户的采购心理。网上讨价还价,货比三家非常容易实现,客户可以快速高效地同众多商家进行比价,商店也可方便地对客户进行个性化服务。

网上投资赚钱的方式很多,光是网上服务业就大有文章可作。只要你克服了传统文化的消极影响,具有勇于探索、善于探索的品质,经过尝试和积累,你就一定能够打开网络市场的大门!

网络营销的赚钱模式有哪些?

由于因特网具有开放性和公众参与性的特点以及丰富多彩的内容,从而导致了网上营销活动的产生。以因特网为核心的网络营销成为新世纪现代市场营销的主流。

网络营销的赚钱模式可以用来判断在因特网上销售某种产品或服务功能的可能性。

【目标市场】应该考虑和评价这样一些内容。待销售的商品是否定位在:计算机用户?该商品是否在技术早期

采用者? 收入水平? 教育水平? 男性还是女性? 是否易于识别和送达?

【产品服务】待售商品与计算机是否有关? 是否需要试用? 是否能退货? 技术水平如何? 是否是全球化商品? 品牌有无特别打动人的地方? 价格怎样? 价格是否会常变动? 等等。网络营销生财的前提是有明确的目标。即我要买什么东西? 卖给谁? 卖多少? 费用从哪来? 能产生多少费用和利润? 信息如何反馈? 是否需要选择专门的网络项目代理人来根据自己的意图设计网络目标和网页?

【网络服务商的选择】许多初涉此行的人都会发现在开展 web 服务或进行 web 上市营销时需要得到专门的人帮助。这些人就是网络服务商。他们通常会提供这样一些服务:把 www 作为市场营销工具的建议;web 购物服务;市场调查;编写 HTML(Hyper Text Markup Language —— 一种标准的命令和语法规则集的简称)文档;文档格式的转换;图像操作;命令文件的创建等。

事实上,Internet 网上有些站点就可以接受并发布 web 信息。这种服务的最简单的方式只是提供磁盘空间,由用户自行组织准备、发布信息。

另外,还有一些网络服务商也提供创建 web 页面的咨询服务。它们大多在 web 上开展自己的业务,有些网络服务商还能帮助寻找 web 站点服务的机会。

在选择网络服务商时要特别谨慎。因为即便是资历最长的公司,它们开展业务的时间也不会很长。选定它们时第一个应遵循的准则就是听取当前其他客户的参考意见。如果有必要,还应亲自考察了解这样一些内容:提供服务的内容有哪些? 是否实用? 站点的特性是否是基于 web 的

FQ、Gopher 和 Mailbot 功能。

费用所包含的内容是否重复或有必要? 设备及性能是否包括有连接 Internet 的方式、安全措施、服务器的硬件类型及软件类型, 进出线路的数量及类型、站上开展多少种业务, 存储的速度及空间大小、应急措施等内容, 公司的业务背景怎样?

【网络营销过程的步骤】网络营销过程主要包括以下几个步骤:

1. 通过确定合理的营销目标, 明确规定出网络营销的任务;
2. 制定营销预算;
3. 依据营销计划开展营销活动;
4. 创建新颖、内容丰富的网页;
5. 与 www 连接随时更新, 改进网页。
6. 随时监测营销计划执行情况并修正该计划。

【网络市场调查方法】网络营销的关键是制定一个详细、科学的营销计划, 而这个计划是与网上市场调查分不开的。网上市场调查包括以下步骤:

1. 选择搜索引擎。搜索引擎是能及时发现你想要调研对象内容的指南针, 它能阅读、分析并且储存从数以百万计的私人网页上获得的信息。现在因特网上可采用的搜索引擎有几百个, 像 Yahoo, Sohu, Lycos 和 Alta Vista 等, 其中以 Yahoo 最为有名, 在使用器时, 只需键入 www.Yahoo.com 就可进入。

2. 确定调研对象。网络调研的对象可分三类: 消费者、竞争者、合作者。在调研过程中, 应兼顾这三类对象, 但也必须有所侧重。

3. 查询调查对象。在确定了调研对象后,可通过电子邮件(E-mail)向因特网上的个人主页、新闻组(newsgroups)和邮件清单(mailinglists)发出相关查询。邮件清单的清单能在 www.netosoft.com/internet/pam1.com 中找到。可以针对其中的信息提出询问、并得到回复。需要了解国外人口的有关统计信息,可以访问 www.hotbot.com 和 altavista.digital.com 这两个站点,在搜索信息时,只需键入 Census, demographics, population 等表示人口的英文单词和所要查询国家的英文名称就可以了。

在选择因特网上信息时,应考虑以下几个因素:所选择服务提供的信息来自哪里,是否符合调研要求?信息发布的更新速度如何?信息是如何传递的?能否直接传送到个人计算机?打印或分享时有无特殊规定?在收获了这些信息后,必须进行整理和分析,并利用计算机来进行快地分析这些数据。

网络赚钱的高招有哪些?

也许有人会认为通过网址赚钱是小菜一碟,事实上成功建立网址是由许多小环节组合而成的,需要细心和耐心,没有捷径可走。

【确定潜在消费者】一般情况下,使用网络的人 57% 是男性,女性只有 37%,而且都是接受过较高教育和有较高收入的人,并不是每一件产品都有助于顾客群的形成,但是很多产品却是有同一个网上顾客,只要用心管理并鼓励它成长,就会有力地推动你的网上服务,这需要建立良好的网络人际关系。你每天可以 24 小时在网上散发你的“名片”。

【利用网络作广告】请写下一条简短且吸引人的广告,