

企业金融顾问丛书



崔勇 编著

倚网创业

YIWANG

本书将以增加网站价值为核心与您共同探讨有关商业模式、管理团队、融资策略、创业者回报等倚网创业中最为关键的问题，相信会对将要创业或正在创业的您有所启示。



中国商业出版社

倚网创业

崔勇 编著

中国商业出版社

崔勇 编著

倚网创业

YIWANG

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

倚网创业/崔勇编著. —北京: 中国商业出版社,
2000. 7

ISBN 7-5044-4097-3

I. 倚… II. 崔… 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 35718 号

责任编辑: 刘毕林

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京朝阳印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 9.625 印张 230 千字

2000 年 7 月第 1 版 2000 年 7 月第 1 次印刷

定价: 21.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

NA265/d

企业金融顾问丛书

挑战赢利极限——沙里淘金

挑战赢利极限——识别陷阱

挑战赢利极限——把握趋势

中小企业工商管理案例及分析

股市预测诀窍

外汇市场分析与交易（套）

中国加入WTO对上市公司的影响

创业板上市直通车

证券从业人员资格考试考点精要与习题详解

经理人财务手册

财务主管手册

倚网创业

找钱创业——中小企业筹资指南

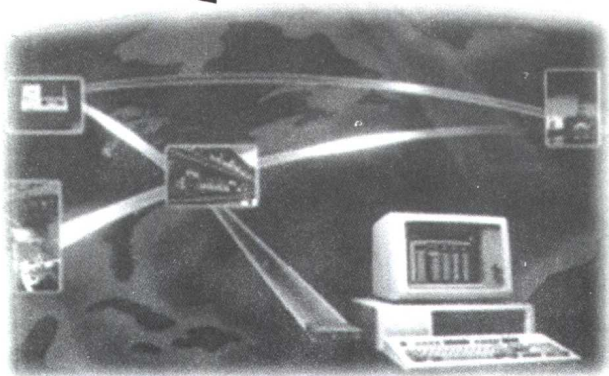
最新沪深市场证券投资基金全景扫描

中国债券市场投资指南

劳者有其股

企业金融顾问丛书

QIYEFINRONGGUWENCONGSHU



第一章 信息经济与信息经济中的财富	(1)
1.1 信息经济的强大动	(1)
1.1.1 信息经济的规模效应	(2)
1.1.2 网络经济带来的变革	(5)
1.2 实体经济与网络经	(9)
1.2.1 物质网络和互联网络的运行机制	(9)
1.2.2 互联网络和电子商务理念	(12)
1.2.3 网络经济的新模式	(14)
1.2.4 在信息经济下生存	(16)
1.3 信息经济的财富转移效应	(21)
1.3.1 信息经济时代财富的表现形式	(21)
1.3.2 信息经济的财富转移	(24)
1.3.3 货币的法则和信息的法则	(26)
第二章 网络创业规划	(33)
2.1 网络创业的现状	(33)
2.1.1 三种类型网站	(33)
2.1.2 国内网络创业特点	(36)
2.1.3 网络公司倒闭的原因	(40)
2.2 传统企业如何在网络环境下生存	(45)
2.2.1 信息化与管理制度	(45)

2.2.2 企业怎样融入网络时代	(48)
2.3 网络公司获取利润的支点	(54)
2.3.1 网络时代的商业规则	(54)
2.3.2 网络公司如何赚钱	(57)
2.4 网络创业规划的几个步骤	(60)
2.4.1 企业上网规划	(60)
2.4.2 网络公司规划	(63)
2.4.3 网站设计的阶段	(65)
第三章 网络经营的无限商机	(67)
3.1 网络创业的方向	(67)
3.2 网络购销活动	(68)
3.2.1 B—B模式	(70)
3.2.2 网上销售	(76)
3.2.3 网上拍卖(买)	(83)
3.3 网上金融活动	(88)
3.3.1 网络证券	(88)
3.3.2 网络银行	(89)
3.3.3 网上保险	(91)
3.3.4 个人理财	(92)
3.3.5 网上风险资本融资	(93)
3.4 为网络提供的服	(94)
3.4.1 网络软服务业	(94)
3.4.2 网络硬服务	(103)
3.4.3 数字化商品提供	(109)
3.4.4 网络技术服务	(113)

3.5 网络内容与网络门户	(119)
3.5.1 网络内容服务	(119)
3.5.2 网络门户	(126)
3.6 网上社区	(134)
3.6.1 商业社区	(134)
3.6.2 儿童的乐园	(136)
3.6.3 专业化人群的社区	(138)
第四章 网络创业的技术支点	(143)
4.1 Internet技术	(143)
4.1.1 Internet的产生与发展	(144)
4.1.2 Internet主要技术概念	(147)
4.1.3 Internet技术	(150)
4.2 网络互联设备	(150)
4.3 网络能提供的服务功能	(166)
4.3.1 网络信息服务	(169)
4.3.2 信息交流	(173)
4.4 网络顾客的网络联结方式	(176)
4.4.1 接入Internet的方式	(176)
4.4.2 网络顾客选择ISP的标准	(182)
4.4.3 联网的硬件设置	(183)
第五章 网络商业活动的经营精髓	(188)
5.1 网络商业的思维	(188)
5.2 网上销售的经营策略	(190)
5.2.1 如何灵活利用价格赢得顾客	(190)
5.2.2 打造网上销售的金刚钻	(191)
5.2.3 服务为王	(192)

5.2.4	信息集成	(193)
5.2.5	顾客定价	(194)
5.2.6	中小企业获取竞争力的“扎堆”模式	(195)
5.3	如何吸引网络顾客	(196)
5.3.1	网站宣传的要点	(196)
5.3.2	保证网站的档次	(197)
5.3.3	获得更高访问率	(198)
5.3.4	打造网络品牌	(200)
5.4	如何维护电子商务客户关系	(203)
5.4.1	电子商务与客户关系管理	(204)
5.4.2	电子商务环境下客户关系管理的作用	(210)
5.4.3	客户关系管理中的企业文化	(211)
5.4.4	企业如何实施客户关系管理	(215)
5.5	网络经营管理方略	(216)
5.5.1	“8848”的网络零售	(216)
5.5.2	适合中国国情的电子商务	(232)
第六章	如何获得高质量的风险投资	(236)
6.1	讲述一个动人的网络故事	(238)
6.1.1	风险投资者关心的问题	(238)
6.1.2	投资建议书的撰写	(239)
6.1.3	项目建议书摘要样本	(257)
6.1.4	项目建议书实例	(258)
6.2	寻找高质量的风险投资者	(263)
6.3	与风险投资者洽谈入股事宜	(266)
6.4	引入风险投资者成为公司股东	(273)

第七章 留住网络公司精英人才	(275)
7.1 网络公司需要何种素质的人才	(275)
7.1.1 互联网精神	(275)
7.1.2 网络创业的三层梯队	(278)
7.1.3 网络公司职位要求	(282)
7.2 留住IT人才	(283)
7.2.1 培养人才	(284)
7.2.2 留住人才	(287)
7.3 绩效考核	(294)

第一章 信息经济与信息经济中的财富

互联网从1993年进入商业应用领域，短短几年间，全球范围内到处都是“网络经济”。对于互联网络，可以说人人都懂；可是谈到网络经济，又似乎人人都是外行。Internet制造了太多的“不可思议”，也违反了公认的“金科玉律”。

新经济现象可谓是一种经济范式的变革。英国苏克塞思大学科学政策研究所1988年提出这样一种理论：经济范式的变革是技术创新引起的，并由此产生新一轮经济增长波，使经济周期趋于平缓。按照这个思路，信息技术的发展促使互联网诞生，1993年互联网进入商业性应用，又产生了电子商务，这可能就是经济范式的更替。当然，这种新的经济范式只是“初露端倪”。

1.1 信息经济的强大动力

威廉姆森20世纪90年代初在解释公司兼并高潮的起因时曾经指出，由于80年代微机的普及和微机技术向管理方面渗透，美国的大部分公司正在经历一场组织结构的“横向革命”——即决策层和操作层之间的垂直距离大大缩小的过程。由于生产的管理结构的“横向革命”，生产组织不再需要大量中间层次的管理人员。不仅如此，借助于横向管理方式，最高层次的企业

家得以直接控制比原有规模宽广得多的基层生产过程(例如通过网络电视会议和电子邮件系统),从而引发了同类型大公司之间的合并——同类型大公司之间的合并直接节约了中间管理费用。如果从同一个总部可以直接管理两家银行的分理处,并且实现同等的效率,为什么要有两个分离的银行总部呢?

90年代末我们重温威廉姆森的这一见解时,觉得十分真确。如果说,生产组织的“横向革命”在90年代初期还停留在微机技术普及阶段,那么在今天方兴未艾的网络技术普及阶段,我们看到,这场革命才刚刚开始呢!或者说,组织的横向革命正在从生产领域扩展到人类社会的其他领域中去。以互联网为技术基础的人类交往方式一方面将全球生活连接为一体,导致全世界进入“现代”;另一方面也打破了私人领域与公共领域之间的传统边界,导致了每个人的“现代性危机”。

1.1.1 信息经济的规模效应

人与人之间的交往活动是人类社会的基本存在方式,也是人类得以认识世界的基本活动方式。因此,人类交往活动的成本在很大程度上决定着人类社会的规模与人类认识世界的能力。大约一千年以前,发生在中国的重大历史事件需要一百年左右的时间才会被传导到欧洲;大约一百年以前,发生在欧洲的重大变革需要十年左右的时间才会被传导到中国;大约十年以前,发生在地球这一侧的事情需要十天才可以传达到地球的另一侧;而在今天,发生在地球的几乎任何地方的任何事件,只要有人感兴趣,就可以在几秒钟内传达到地球的几乎每一个角落。同样,只要有兴趣,任何人都已经具备了去认识世界上几乎任何地方发生着的任何事情的能力。我们必须注意,在这一系列对比当中显示出来的经济学原理是:伴随着交往时间的

缩短，必定发生着交往成本的下降过程。从前只有国王才使用的“信使”的服务，今天由网络带给了每一个人。

当交往成本迅速下降时，人类社会的信息结构会发生怎样的变革呢？一个最简单的计算就可以说明这个问题。假设人群的人口规模保持不变，在 N 个社会成员之间就同一件事情达成协议需要下列方式之一种：(1)召开全体公民大会交流意见；(2)将公民分为若干决策层次，逐层召开会议交流意见并在各层之间建立对话渠道以交流各个层次的意见；(3)将全体公民连接到互联网上交流意见。

在这三种方式中，第一种交往方式的交往成本最高，因为它要求在每个公民与一切其他公民之间建立交往渠道，也就是说，要求建立“ 2 的 N 次方”条交往线路。另一方面，在各种交往方式中，以这一交往方式所实现的信息交流程度是最充分的；对第二种交往方式而言，存在着一个“最优结构”，在最优结构下，各个层次所建立的交往渠道之总成本在边际上等于层次之间发生的信息扭曲的损失；最后，第三种交往方式其实是前两类交往方式的特例，它只在交往成本足够小时才可能实现。在这一交往方式下信息交流的充分性，就目前看来，主要取决于我们每个人是否愿意支付足够的时间在互联网上与其他人交往。事实上，互联网上的信息总量已经如此巨大，以致非有信息检索技术方面的重大突破而无法实现信息的充分交流。由于这一理由，企业以及传统组织形态仍然是实现信息充分交流的场所，因为在那里人们“不得不”，或者被某种利益诱导着去关心信息的充分交流。

但是上述最后的那种情形正在发生变化，这就是所谓的“网络经济”现象。我们知道，所谓“经济”，实质上就是造成

“规模”以便获取规模经济效益。网络经济是真实的经济现象。因为通过“网络”，生活在不同角落的人们被信息渠道连接为一个大市场并且受到市场的潜在利润的诱惑而改变着他们所控制的资源的配置方式。最近公布的各个重要网络公司的业绩表明，网络经济正在以每年400%左右的速度扩展着它的规模。以如此高速扩张着的规模能够产生多大的规模经济效益呢？我们没有具体的技术数据来计算这一效益。但是我们可以从亚当·斯密《国富论》讨论过的制针业经典案例来估计规模经济效益。在那个例子里，当卷入到生产过程中的社会成员从1个增加到18个时，规模经济效益从每人每天制一根针增长到平均每人每天制几百根针。换句话说，针的成本下降到原来的几分之一（假设“劳动”是惟一的要素）。从1个人增加到18个人，经济规模增长了18倍。按照每年400%的速度增长，网络经济的规模将在不到三年的时间内增长到原有规模的18倍（按照复率计算）。三年时间，这刚好是“雅虎(Yahoo!)”股票上市的历史。在不到三年内，这家互联网公司的“P/E”值从负数到15000再到25000，尽管它的股票价格上升了几百倍。换句话说，“雅虎”的规模增长所带来的规模经济效益在这三年内至少以平均每年600%的速度增长着。我们知道，“雅虎”的故事并不十分惊人，因为“戴尔(Dell)”公司通过互联网销售计算机，在过去几年内以每季度50%的速度增加着它的利润。

整个90年代，美国经济以平均每年4%的速度增长，这大约是成熟经济的正常增长速度的两倍。尤其值得注意的是，伴随着这一长期高速增长的，是4%以下的失业率和3%以下的通货膨胀率。我们知道，在传统的市场经济中，按照如此高的速度增长，不到三年就会引发年率5%以上的通货膨胀。在经济学

家们对“美国奇迹”给出的各种解释中，最有说服力的是基于网络经济规模效益的解释。因为在各种技术进步引发的经济效益中，只有网络经济效益具有最广泛的影响和最迅猛的扩展速度。如果人口老龄化引起的降低经济增长速度的效应能够被高科技领域尤其是网络经济所激发出来的经济增长速度抵消，那么，人们就有充分理由对一个老龄人口社会的经济发展前景表示乐观。

1.1.2 网络经济带来的变革

新时代的曙光降临了，比尔·盖茨最近的著作《以网络速度思考》恰恰可以作为这一时代的新思维方式的宣言。网络经济所导致的人类交往成本的迅速降低迟早会把我们每一个人大脑内部的思维网络并入那个无比扩展了的外部信息网络从而彻底改变人类传统的“主体-客体”认知模式。

迄今为止电子信息技术引发的这一经济革命，还只是范围广泛得多的技术、商业和金融创造力蓬勃发展过程的初始阶段。当以信息技术推动的经济变革大潮惊涛拍岸的时候，所有的企业都需要重新定义自己的角色。

今天的网络是一种数据的网络，它属于技术概念的范畴，而将来的网络是要将网络上的数据变成信息，它将渗透到整个民生的每一个角落，成为实现交流和服务的介质。以不同的方式上网交流正在成为现实。

几年以前，Novell首席执行官曾预言，到2000年初平均每个人身上将会有5个IP地址。这在当时还很费解，今天，如果BP机、移动电话、PC机等等全部上网的话，一个人恐怕还不止有5个IP地址。

任何人随时随地通过简单的方式获得信息，被称

作“webtone”。它类似于电话的使用：操作简单，就像用不同的电话并不需要学习一样，同时也像拿起电话不需要考虑它是否可用一样，它99.99%是通的。任何人随时随地借助一般装置上网的实现，将带来一场新的工业革命。

未来网络的迅猛发展，将不仅体现在网络的无限延伸上，网上购物、电子商务以及家电上网将成为重要内容。网络处理的数据越来越大，数据传输的速度越来越快，网络的后台是传统的计算中心，前台则是包括电话、汽车、电冰箱等多种多样可上网的装置。

未来网络的前端装置是推进网络服务的基础，能上网的装置涉及的领域越多，网络服务渗入的领域也越多。使网络能够渗透到更多的服务领域而并不增加网络本身的复杂性，是我们当前所面临的问题。

一、信息工业的改变

在过去的20年中，信息技术突飞猛进，比任何一个行业的改变都要快。芯片价格走低，微处理器技术、主板技术获得了极大发展；人们开始将数据管理从主机转移到自己的PC机上，从中央管理转向本地管理。在未来的20年中，我们将会看到这样的变化：普及而简单成为未来芯片发展的重要方向。尽管复杂的芯片仍然存在，但是功能简单、价格低廉的芯片将大批量地出现，被内置于电视机、电话等不同的装置之中；越来越多的企业和个人利用网络来推广自己的服务；软件开发将面临越来越大的挑战，软件开发人员的增长赶不上市场对软件的需求，软件产品不仅要求功能更强而且价格更便宜。

短期内会出现的变化：随着对带宽需求的不断增长，一场带宽革命势在难免；由于网络需要应付不同的需求，网络产品