



网络快富

赚钱最快的生意经

杨学平 / 编著

网络赚钱，人人都可以向历史上最为成功的网络营销大师学习日赚百万的本领，他们的成功，你可以复制！



 中国时代经济出版社



网络快富

● 赚钱最快的生意经 ●



◆ 中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

网络快富：赚钱最快的生意经 / 杨学平编著. —北京：中国时代经济出版社，2011.1
ISBN 978-7-5119-0462-1

I. ①网… II. ①杨… III. ①电子商务—商业经营 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 232142 号

书 名：网络快富：赚钱最快的生意经

出 版 人：宋灵恩

作 者：杨学平

出版发行：中国时代经济出版社

社 址：北京市西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座

邮政编码：100044

发行热线：(010)68320825

传 真：(010)68320634

邮购热线：(010)88361317

网 址：www.cmepub.com.cn

电子邮箱：zgscdj@hotmai.com

经 销：各地新华书店

印 刷：北京阳光彩色印刷有限公司

开 本：787×1092 1/16

字 数：260 千字

印 张：16.25

版 次：2011 年 2 月第 1 版

印 次：2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5119-0462-1

定 价：32.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究

前言

微软的比尔·盖茨、苹果的史蒂夫·乔布斯和戴尔的迈克尔·戴尔，这些如雷贯耳的名字最终都成为电脑时代白手起家神话的最佳代表。

当人们还在对这些与电脑一起成长壮大的“老”富豪顶礼膜拜时，互联网新时代又来临了。随着互联网 Web2.0 新应用一起诞生的新生代互联网富豪渐渐被人们所熟悉。第二代互联网以更高效的方式造富，引来无数的追随者。

比尔·盖茨也不得不承认，互联网打造富豪的速度实在太快了。今天你也许还是一个钻研技术的无名小卒，明天也许就依靠一项互联网新技术、新应用成为富豪榜单的热门人选。白手起家的创富故事在互联网时代俯拾皆是。

在美国，依靠着搜索技术，Google 让它的两位创造者谢尔盖·布林和拉里·佩奇名利双收；杨致远带着他的 Yahoo 用两年不到的时间挤入科技新贵的行列，迅速到来的成功让他自己都要感叹一句“生逢其时”；1984 年出生的马克·扎克伯格被冠以“盖茨第二”的称谓也绝非浪得虚名；陈士骏的成功则又一次证明了美国式“白手起家”的神话……

在日本，三木谷浩史开创了日本最大的网络购物商城——乐天市场，成为国内网络新兴企业的先导，受到国内外的瞩目；田中良和成为亚洲最年轻白手起家的网络巨富；笠原健治经营的 Mixi 网站公司于 2006 年 9 月在东京证券交易所创业板上市，同时步入了亿万富翁的行列，成为日本第二代互联网领军人物……

在中国，陈一舟通过整合营销使千橡集团独树一帜；3G 网创始人邓裕强顶着“无线互联网”、“3G”这些红得发紫的概念，引领着无线互联网的发展；以李想为代表的“京城四少”创业故事传遍全国；号称“互联网最漂亮的美女 CEO”——达贝

妮让多少人羡慕不已……

很短时间内互联网第二代应用在全球蔓延。与此同时，这些引入新应用的创业者们也将有机会复制或超越前辈们的创富道路脱颖而出，最终在互联网富豪史上留下浓墨重彩的一笔！

杨学平
2010 年 12 月

目 录

前 言	1
-----------	---

海外篇：独领风骚

1. 马克·扎克博格——“比尔·盖茨第二”的哈佛辍学生	3
2. 巴里·迪勒——50岁才自己做老板的网络巨人	10
3. 马克·贝尼奥夫——传统软件的终结者	16
4. 玛格丽特·惠特曼——eBay的真正主角	21
5. 谢尔盖·布林与拉里·佩奇——Google神灵之父	27
6. 埃里克·施密特——Google神话的“运营官”	33
7. 杰夫·贝佐斯——全球电子商务的第一代表者	39
8. 谢家华——卖鞋的亚马逊	45
9. 杨致远——“世纪网络第一人”	51
10. 埃文·威廉姆斯——因“博客网”而改变	58
11. 吉米·威尔斯——维基百科的创始人	64
12. 肖恩·范宁——流行音乐网站Napster创始人	69
13. 凯文·罗斯——社交搜索网站Digg创始人	75
14. 蒂姆·伯纳斯·李——理想主义的“互联网之父”	81
15. 贝尔尼克——自建网站专卖中国椅子的千万富翁	87
16. 陈士骏——“互联网灰姑娘”	92
17. 孙正义——日本网络科技帝国的缔造者	98
18. 笠原健治——日本社交网站Mixi的创始人	104
19. 三木谷浩史——日本网络新贵	110
20. 田中良和——亚洲最年轻白手起家的网络巨富	115

大陆篇：强势崛起

1.	王文京——领跑中国财务软件.....	123
2.	薛向东——白手起家的 IT 富豪	129
3.	王滔——网络游戏里杀出的新贵.....	135
4.	陈一舟——千橡模式的缔造者.....	141
5.	王微——耐心种“土豆”	148
6.	古永锵——优酷网总裁的春秋争霸史.....	154
7.	李想——没有接受高等教育的网络富豪.....	161
8.	茅侃侃——混世魔王新贵.....	168
9.	方兴东——“中国博客教父”	175
10.	王雷雷——在互联网中体验战斗快乐	181
11.	邓裕强——引领无线互联网的未来	188
12.	杨勃——独一无二的“豆瓣”	195
13.	高燃——80 后中国娱乐网 CEO	201
14.	戴志康——网络社区的掌门人	207
15.	金津——一步一个脚印做大网游	213
16.	彭海涛——“我是在玩游戏，不是被游戏玩”	220
17.	徐毅征——从一台电脑起家	225
18.	达贝妮——互联网最漂亮的美女 CEO	232
19.	田宁——浙大学生创业第一人	238
20.	宋海波——动网先锋创始者	244
后 记		251

海外篇：独领风骚

马克·扎克伯格

——“比尔·盖茨第二”的哈佛辍学生

他 23 岁时身价过亿，26 岁时身价达 40 亿美元，高居福布斯富豪排行榜第 212 位。

他与比尔·盖茨有着如出一辙的经历——从哈佛退学，而且同样是一位自信、不羁的天才少年

他 23 岁留下豪言壮语——“我们这样做不是为了兑换现金，我们是为了建立一些真正酷的东西。”他经常开玩笑说他的公司是以“统治世界”为目的的。

他就是全美最大最炙手可热的校园社交网络 Facebook 的创始人兼 CEO——马克·扎克伯格（Mark Zuckerberg）。



比尔·盖茨的“克隆”

马克·扎克伯格，1984 年 5 月出生，父母都是医生，从小生活在纽约犹太富人聚居区的多布斯费里小镇。小镇空气里散发着一种宁谧的气息，一年四季，风景随时令变化，令人神怡。他在家中四个孩子里排行老二，有一位姐姐和两个妹妹，是唯一的男孩子，所以备受疼爱，度过了无忧无虑的童年生活。

扎克伯格从小就受到了良好的教育，在童年时就表现出了计算机方面的天赋。10 岁的时候他得到了第一台电脑，从此将大把的时间都花在了上面。

他高中就读的寄宿学校——菲利普斯埃克塞特学院（Phillips Exeter Academy）是一所集古老与现代于一体的精英学院，虽然坐落在人声鼎沸的埃克塞特市中心，但却像一个远离尘嚣、自成一体的小世界，在那里他受到了很好的教育熏陶。

高中时，他为学校设计了一款 MP3 播放机，包括 MP3 播放软件的一款插件。这

样用户可以依据喜好收听自动生成播放菜单的歌曲。扎克博格把软件放置在网络上供人们免费下载。这引起了很多业内公司的注意，AOL 和微软都向他抛来了橄榄枝，但是他拒绝了高薪工作机会。

2002 年，从菲利普斯埃克塞特学院毕业后，他进入了著名学府哈佛大学，选择攻读心理学。

哈佛大学心理学系，是一个就业机会广泛，但是同计算机联系相对较小的专业。

进入哈佛大学之后，扎克博格随即发现一个问题：通常美国大学会提供包括学生照片等基本信息的“花名册”，这可以增进新老同学间的相互了解，但是当时哈佛没有提供。于是他决定编写程序，做一个网络版的花名册。不过学校方面并不支持他的想法，拒绝提供资料。这并不能给扎克博格造成太多困扰，他化身黑客，潜入学校的计算机系统，获取了学生资料，然后放置在自己设计的网站上。校方对他的行为很气愤，给予了这名大一新生“留校察看”的处分。

2004 年，还是哈佛二年级学生的他，走在碧草茵茵的校园里，看到大家忙忙碌碌的身影，突然感觉到：学校里每个人都忙着各自的学业，人与人之间变得冷漠，不够友善，整个校园似乎缺少了一种人文关怀。于是他决定为同学们提供一个互相联系的网络平台，让大家能够走得更近一些，在教室、图书馆之外能够更加融洽地建立起一个社交网络。

于是他和两名室友，莫斯科维茨和休斯联手，用了一星期时间写网站程序，他们把网站命名为 Facebook。随即推出了 thefacebook.com——一个面向哈佛校友的联系平台由此诞生。

2004 年 2 月，网站正式启动，这项服务出奇地受欢迎，到月底，一半以上的哈佛本科生成为它的注册用户。在赢得哈佛同学青睐之后，Facebook 又将注意力转移到波士顿地区的其他高校，如麻省理工学院、波士顿大学；接下来则是罗切斯特大学、斯坦福大学、纽约大学等。两个月后，Facebook 的影响力已经遍及所有的常青藤院校。

这是一个令人非常惊喜的开端，也就在那时他作出了一个今天看来非常果毅的决定，从哈佛退学，全心全意地扑到自己的网站上。

他搬出了哈佛宿舍，来到了硅谷所在地。

到年底，令他没有想到的是，注册的人数已经突破了一百万……

当初的尝试只为了满足自己的发泄欲望，谁知道，日后却成为 Web2.0 时代最炙手可热的校园社交网站。



贵人相助，企业腾飞

从此，Facebook 一发不可收拾。2005 年 9 月 2 日，Facebook 推出了高中版。最初的时候，需要邀请才能够加入，但是不久之后，多数高中网络 IP 地址的用户都可以加入了。

网站主要用于注册用户联系同学校友、结识朋友、聊天、分享照片、谈情说爱和撰写博客等。

伴随着用户的激增，它巨大的创富潜能也吸引了众多投资者的青睐。

扎克博格在资金缺乏时幸运地遇到了一位贵人——著名的音乐下载网站 Napster 的创始人之一，他帮助扎克博格赢得了与硅谷融资家、在线转账系统 PayPal 创始人彼得·塞尔宝贵的见面机会。彼得最终成为了 Facebook 首位投资人，出资 50 万美元，让 Facebook 在对未来充满无限美好憧憬的时候，勇敢地踏上了前行的征程。

到 2005 年 10 月，Facebook 已经扩展到大部分美国和加拿大大学或者学院，以及英国的 21 所大学。到年底，澳大利亚和新西兰的大学也加入到 Facebook 中来，累计覆盖的大学和高中已经达到 2000 家。

2006 年 4 月，考虑到 Facebook 需要添置足够多的服务器，以应付业务增长的需要。彼得·塞尔再次注资了 2 500 万美元。8 月，Facebook 推出“记事本”功能，一个可以添加标签、嵌入图片、附加评论的博客服务。

5 月，印度的印度理工学院和印度管理学院的学生成为 Facebook 的用户；到了 8 月，Facebook 又进一步覆盖了德国的大学。

Facebook 就这样迅速腾飞。



英明之见

Facebook 的成功引起了业界人士的高度关注，特别是雅虎公司。雅虎是最理想的买家，扎克博格很早就开始讨论同雅虎的并购，由于业务和价格问题，最终扎克博格还是拒绝了雅虎 10 亿美元的出价，Facebook 之后的发展，证明这一决策的英明。

Yahoo 公司预计该网站的快速发展将持续到 2015 年。到那时，全美国将有 60% 的学生和年轻人使用该网站，注册用户将达到 5 250 万人，他们的广告收入将会达到每年 10 亿美元。在此看来，拒绝 Yahoo 出价实在是英明之举。



豪言壮语背后的真相

扎克伯格说：“我们当时没打算做生意，也不懂怎么做生意。我不关心是否会成为一个首席执行官，也没想过要开公司，就是想做很酷的东西。在硅谷，我碰到了很多聪明人。我见到了贝宝的合伙人 Peter Thiel，他给我们一些资金。他同我们分享了很多见识，这让我们完成了巨大的转型，最终可以雇用这些聪明的工程师。如果我们没有来到加利福尼亚，我们永远做不到现在的事情。”

外界看来，当时这个 23 岁的小伙子有点“嚣张”。他曾经毫不犹豫地拒绝了 Yahoo! 的出价。他肯定自己可以做得更好，他不喜欢合作的生活。Facebook 的主管吉姆·布莱耶也表示，Facebook 不急着兑现，而是“希望能够建立起一个重要的独立公司，将来可以在纳斯达克上市”。扎克伯格也表示：“我们这样做不是为了兑换现金，我们是为了建立一些真正酷的东西。”

这样的豪言壮语，有点让人不敢相信是从一个 23 岁小伙子嘴里说出来的。虽然他经常开玩笑说他的公司是以“统治世界”为目的的，但是扎克伯格也承认，做一个年轻的首席执行官相当不容易，他还在不断地学习之中。

在美国这个竞争激烈的地方做首席执行官并不容易，他必须经常熬通宵，一方面筹措公司的未来，另一方面还要挡开其他计算机界的竞争对手，而且还有很多的会议要开。

为此，扎克伯格有两套时间表，一个是电脑程序时间，一个是会议时间。他觉得，白天在电脑上做事会受到他人影响，作为程序员就要在别人都睡了的时候工作，所以早上 6 点或者 8 点起床对他来说极其困难。商业世界在晚上 5 点之后到次日 8 点之前就不运作了，既然成了首席执行官，就要应付各种会议，所以扎克伯格有的时候也要早起。

与亿万富翁相比，扎克伯格更关心的是 Facebook 的技术和社交潜力。亿万富翁的头衔，对他来说并不是那么重要，可有可无。在 Facebook 总部的办公宅，在夜班

开发工程师的旁边，他经常与工程师们一起通宵达旦地工作。在这个多数首席执行官早已将开发任务交给他人的时代，他继续为网站开发殚精竭虑，自信与创业的热情驱使着他将自己毫无保留地交给了 Facebook。对此，风险投资的支持者们并不认同他的做法，纷纷劝说他不要再亲自搞技术开发，而将全部精力集中在经营业务方面。



创业失败，考虑重返哈佛

比尔·盖茨曾经在哈佛演讲说：“如果哪天微软垮台了，我就回到哈佛来。”

当扎克伯格在帕洛阿图市的第一个暑假结束的时候，与朋友们坐下来讨论说：“我们可以回到学校；或者从 Thiel 那里拿钱，看看这个东西会怎么样。”他们选择了后者。

从那以后，所有学期开学的时候，他都选择不回学校。但是他想说，如果哪天 Facebook 垮台了，他将会考虑回到哈佛。

尽管已拥有亿万资产，但扎克伯格的生活仍像个学生。或许还没来得及适应富豪的身份，在他的人生中，创富之路还延展得很远。他仍住在租来的房子里，屋内陈设简单到只有一张气垫床、一张桌子和两把椅子，还没有可以同比尔·盖茨媲美的豪宅。上班时，他经常步行或骑自行车，向世人毫无遮掩地炫耀着他的年轻。

如今 Facebook 的用户数已经过亿，且仍在持续增长。Facebook 的热浪早已冲袭整个世界，人们都忙着埋头敲打键盘，通过它建立着自己更广泛的社交网络。

扎克伯格这位世界上最年轻的富豪信心充沛，他相信自己还能走得更远，站得更高，不会重返哈佛。



在争议中“沟通”

已有超过 2000 所学校的 700 多名师生加入了 Facebook 的网络体系中。

一些业内人士评价说，Facebook 的成功之处在于将现实世界的社交模式完整地搬到网上，而且个人隐私得到完全的保障。用户须持有认可学校或机构的地址，才可注册和登录网站，而 Facebook 极度重视个人资料的保密性，绝不外泄任何个人信息。因

此，会员可以放心地上传私人资料。

Facebook 成功的同时也遭到一些人的诟病，指责该网站成了学生们恶作剧的沃土。比如，曾经有一位牛津大学的老师发现，有人在网站上用他的名字建了一个假的档案，声称他是“希特勒婴儿”，而事实上他不是。

有的学生没有到可以饮酒的年龄，他们在网站上写了自己的喝酒经历之后，就遭到了学校的惩处。

2006 年 1 月份，美国伯明翰大学的学生马修·克罗德在 Facebook 他的朋友的网页上写上了“现在是重新召集罪恶之季的时候了”。3 月，克罗德和其他两个学生被捕了，罪名是对九座教堂纵火。

同年 1 月，美国约翰布朗大学的学生迈克尔·金尼被学校开除了，因为他所在的这所基督教学校在网页上发现他是一个同性恋者。

对此，扎克博格只能尽量地忍耐，并坚持自己的原则。扎克博格说：“很多公司都建立了社交网络群，很多是交友网站、媒体网站或者社团网站。我们的任务是帮助人们了解周围的世界，世界也有不光彩的一面，我们只有在争议中不断沟通。”



探索商业模式

Facebook 创始人和首席执行官扎克伯格最需要的就是公司的用户数量一再增长，并不太担心公司的利润。他在接受德国报纸《法兰克福广讯报》的采访时说，增长是主要的，收入是第二位的。

当然，对于一家仍在策划赚钱计划以便与自己的流行程度相匹配的网站来说，还需要足够的时间来发展。

扎克伯格说：“每一个大型互联网公司都要找出与其规模相匹配的赚钱的方式。我并不认为社交网络能够采用搜索网站的方式赚钱。但是，来这两种网站访问的用户都会发现有价值的信息。我确认我们将找到一种类似的商业模式。我们正在进行试验。一个部门把重点放在目标方面，另一个部门重点接受你的朋友们的社交建议。我们要在未来的三年内找到优化的商业模式。”



广告的背后

社会化网络之所以吸引投资者的注意是因为：人们基于网络互动会留下足够的痕迹，而广告商基于这些记录可以精确投放广告。

Facebook 帮助相关厂商在网站上建立主页，吸引注册用户的注意，并采用各种手段同他们保持联系。

2007 年 11 月，Facebook 推出了它的“精准”广告策略，这包含两个部分：

首先，广告商可以设置特定的投放范围，比如特定广告只能被年龄在 30 岁以下、毕业于哈佛大学、在德勤工作的年轻女性用户所接收。广告客户可以依据工具，迅速得知有多少用户符合要求，且有多少用户接收了信息。其次，依据注册用户的具体行为，比如彼此之间对话，在线购物等；比如有人刚买了飞机票，那么对应就会接收到酒店，以及相关的观光广告。

这样，众多的客户投放了广告，其中有苹果、耐克、戴尔、沃尔玛、AOL、MTV，还有内衣品牌“维多利亚的秘密”等。广告使 Facebook 获得了不菲的回报，成为财富增长的源泉之一。

巴里·迪勒

——50岁才自己做老板的网络巨人

他是用低成本投资电视连续剧和电视电影成功的先驱；他曾成功让濒临破产中的派拉蒙影片公司东山再起；他与鲁珀特·默多克共同创办福克斯网络。然而，事业巅峰之时，他却选择从好莱坞激流勇退，转而大规模投资网站，全心全意打造世界电子商务。他就是巴里·迪勒，被誉为美国“最具远见和天赋”的商人之一。



从收发室谈起

1942年2月2日，巴里·迪勒生于美国旧金山的一个犹太商贾家庭。后来举家迁居洛杉矶贝弗利山。迪勒考取加利福尼亚大学洛杉矶分校，但中途主动退学。1961年，迪勒在演员经纪公司威廉·莫里斯代理所谋得一份工作。正是这份收发室的工作给他提供了学习的机会。他喜欢读名人档案，甚至从头到尾读完了所有名人档案。迪勒说：“我读完了整个娱乐界的历史。”

几年后，迪勒升任中层职员，但是作一个演员的经纪，并不是他的梦想。1966年，迪勒遇到ABC公司的电视部主管伦纳德·戈德堡。24岁的迪勒和戈德堡进行了漫长而激烈的辩论，戈德堡后来说，“他的博学给我留下了深刻的印象，他当时是多么年轻啊。”

不久，戈德堡离开公司创业，他邀请迪勒作自己的助手。随后，戈德堡成为ABC公司电视节目总经理，迪勒跟随戈德堡来到纽约。两年后，迪勒当上了公司黄金时间节目的副经理，负责购买在周日晚间播放的电影故事片。那段时间，他一手打造了电视连续剧和电视电影这两类经久不衰的电视节目播映模式。

1969年秋天，公司第一部电视剧播放了，这部名为《全线出击》的电视剧讲述的