

本书告诉你
101种网上生意的诀窍

在互联网上 做生意

韩松 编译

Covers
WWW
Mosaic
Netscape

Internet 将你送上
致富的快车道!

红旗出版社

在互联网上做生意

韩 松/编译

红旗出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

在互联网上做生意/韩松 编译. —北京: 红旗出版社,
1998. 1

ISBN 7-5051-0190-0

I. 在… II. 韩… III. 因特网—计算机应用—商业经营
IV. F716

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 26695 号

在互联网上做生意

编 译 者 韩 松

封面设计 楚星公司

责任编辑 王农媛

总 策 划 寒 冰

红旗出版社出版发行

新华书店经销

邮政编码: 100727

(北京沙滩北街 2 号) 河北省大厂回族自治县胶印厂印刷

850×1168 毫米 大 32 开

1998 年 1 月北京第 1 版

15 印张 300 千字

1998 年 1 月第 1 次印刷

印数 1—10000 册

定价: 24.00 元

ISBN 7-5051-0190-0/Z·45

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

目 录

序.....	(1)
前言——你为什么要读此书.....	(3)
第一部分 在 INTERNET 上做生意的准备工作	
第一章 为什么要在互联网上开展业务	(11)
·概述——创建你的网上商店	
·你是开网上商店合适的人选吗	
·在互联网上开展业务的 19 个原因	
·成为一个网上企业家必须具备什么条件	
第二章 INTERNET 入门知识.....	(40)
·Internet 的基本常识	
什么是 Internet (国际互联网)	
什么是 World Wide Wed (环球网)	
什么是 Home Page (即主页)	
什么是 Cyberstore (网上商店)	
·上 Internet 需要什么设备及费用	
·怎样上 Internet	
第三章 INTERNET 生意实践.....	(61)
·在线市场的网络规则及新概念	
·制定市场目标——这是你成功的蓝图	

·开通网上站点的步骤

第二部分 101 种网上生意的经营模式

第一章 热门商业模式 (99)

当前各种热门生意的网络商业模式及市场前景预测。

第二章 消费型产品..... (131)

以前只在商场出售或通过邮局邮寄的生活消费品现在可在网上出售，你将会看到在俄亥俄州 Saltlake City 的 Milne Jewelry 公司怎样将产品销往日本，你也可以看到 Virginia Diner 公司将花生和礼物篮卖给全世界人民。

第三章 不动产..... (196)

从事不动产行业的经纪人、上市服务人员可利用各种网上站点发布房地产信息，为客户提供各种房地产信息服务。

第四章 求 职..... (216)

Internet 正在成为雇主寻找新的雇员，雇员寻找新的工作的信息资源中心。

第五章 信息产业..... (220)

从做信息经纪人开始，利用丰富的联网信息资源为你的客户提供有价值的服务。

第六章 写作服务..... (256)

欢迎上 WWW 出版个人的作品，你只要付很少的费用便可在主页上刊登你的诗歌、小说或散

文，让全世界的人阅读，发掘你的天份。看看一个作家、图书出版商、新闻记者、书店是怎样在 Internet 上赚钱的，那太有趣了！

第七章 戏剧艺术..... (298)

今天，Internet 可以成为艺人的代理处，成为演员直接向电影公司和娱乐行业推广他的演艺的方式。

第八章 可视艺术..... (312)

Internet 本身就是一个可视博物馆，艺术家们可以在 Internet 上出售油画和剪影艺术，管理一个艺术品陈列馆，推销艺术照片以及商业卡通片。

第九章 音 乐..... (331)

摇滚歌星娱乐站点的成功，以滚石乐队演出为特征的第一次虚拟音乐会表明摇滚音乐已经登上了 Internet。

乐队可在网上销售唱片，音乐商店可在网上出售各种设备，独立唱片制作人可创立一个网上音乐帝国。

第十章 餐 饮..... (338)

美国的比萨饼店让市民从他们的网上商店上订购比萨饼。

今天，你不仅可在网上订购食品，还可了解你附近新的饭店、酒吧和网络咖啡屋的情况。

第十一章 专职服务..... (369)

- 互联网可以帮助律师、会计师、医护人员、保险代理人、广告制作代理商、新闻发布者、女按摩师、私人侦探促成他们的生意。
- 第十二章 旅 游**..... (392)
- Internet 能免费提供旅行目的地有关订房、预订机票、汽车租赁等方面的信息及异域风情的图片。且看旅行社、导游及旅游杂志是如何用 Internet 来赚钱的。
- 第十三章 计算机产业**..... (406)
- Internet 给软件出版商提供了一个很好的用武之地，软件销售是 Internet 上最多的一个商业份额，毕竟每一个使用 Internet 的人都需要计算机。多好的客户群！
- 第十四章 INTERNET 上的新职业** (425)
- Internet 产生了一大批新的职业，这些职业为那些想在 Internet 上做生意的人提供服务。
- 第十五章 Internet 上的销售** (449)
- 对于那些能够把 Internet 的优势传送给广大客户的销售人员来说，这里有着广阔的前景。
- 第十六章 商业人士**..... (453)
- 今天，许多生意人正用 Internet 来促进他们的经营，你还可看到他们是怎样在 Internet 上工作、交友的。
- 第十七章 小心从事**..... (455)

互联网将越来越商业化，如何能在网上正确运
作网络推销、邮寄名单而不破坏网络礼仪，本
章有你要的答案。

后 记..... (469)

序

中国即将进入世贸组织，进入全球一体化的每一个中国人都面临着千载难逢的机会。

今天，不知什么时候在我们面前经常就有打开的幸运之门。本世纪出现了许多以前难以想像的产品，如汽车、飞机以及无线电、电视、个人计算机。每当一项新技术成果被应用，都会在一定时期带来无限的机会。当然，要利用好这样的机会就得具有想像力、勇气及奋斗精神。今天又有一个这样的好机会——信息高速公路。

在近期的几个月里，在线世界（online world）将主宰新兴工业，产生许多新的商业机会，提供寻梦场所，正如你将在本书看到的，这一切已经在发生。已经有些人捷足先登在 Internet 上做起了生意，尽管有些仓促和不足。实际上，这一领域内容要丰富活跃得多，也成熟得多。现在对于那些想在这一领域走在前面的人来讲是一个绝好的机会。这里不需要大学文凭，不需接受正规训练，不用交费，不用请教练。机会摆在每个人面前，事实上在小型公司和家庭公司中已经有人在实践。可以想像，作为一两个人的小公司更具有灵活性，当新的机会到来时，它完全可以领先于那些大的、转向慢的集团公司。

本书介绍的这些先驱人物其实是和你一样的普通人。你会从本书中发现这些人是如何产生出各样的想法，又采取什么步骤将理想变为现实的。他们当中有些人已经做得相当不

错，也有的还是刚刚开始，但不管处于什么阶段，你都会感受到他们面临着几乎是无限的机会。

在你开始进入新领域时，你会有各种各样的想法。在这里你将学会被称作 Internet 这一新领域的特点并通过实践来认识网上规则或哲学。编者试图以平和的方式向你介绍 Internet，你会迅速地熟悉网上语言及规则（对于从未接触过互联网的读者，本书也给予了充分考虑）。你会了解许多有关市场、销售及服务的新秘诀。

编者早在 1983 年就接触网上工作；而且也是信息高速公路上开拓市场的实际探索者。本人帮助许多当初连互联网都不知是什么的人尝到了甜头。互联网就是机会，抓住它，就能成功，今天美国人所做的，也就是今天中国人要干的。科技已经消除了地域的隔阂。

顺便提一句，由于本书是以当今计算机最为普及的美国作为参照，许多计费方式和款额都是以此为前提的，就这么简单。况且互联网已打破了国界——中国公司享受美国服务与美国公司享受中国产品，在操作上已没有什么区别。有些问题，美国公司遇到的与我们一样，而科技给我们提供的机会都是均等的，对于第三世界国家来说，没有比互联网赶超先进国家再好的工具了。拿起书来，打开微机，还犹豫什么？

编 者

1997 年 12 月于北京

前 言

你为什么还要读此书

Internet 在美国强烈地改变了传统的经营方式——从计划设想到各种销售。现在只要我们拥有一台微机就与他们站在同一起跑线上，当年美国西部的开发先驱们，仅仅因为他们第一批到那里，就轻易取得了成功，现在你应该进入 Internet 应用的先驱者的行列。

本书为你提供一些概念和灵感，以帮助你在 Internet 上开展自己的新业务或将当前业务纳入 Internet 中以便在全国甚至世界范围内发展新客户。

本书将向你介绍如何将你的商店进入 Internet，采取什么样的在线市场开发策略，如何取得利润，还将向你展示当今 101 种业务和产品是如何在 Internet 上进行销售的，你就像亲自进入这些公司进行操作一样。通过这些学习，你将看到在 Internet 上确实运行着各式各样的业务，从金融业务到个人业务，你也会感受到在网上开展业务的乐趣。

与其他书不同，我们不过分渲染，也不会欺骗你。本书试图将事实和虚构分开，向你展示哪些是可用、哪些是不可用的，我们想帮助你而不是欺骗你。

本书会给你提供各种设想及业务概述。这样你可以将你的业务迅速地、不太破费地进行整理并上网运行。在你阅读或浏览本书后，你会说：“哦！我也可以做了！”

本书可为你在新的媒体上开发市场、创意广告提供有益的帮助，通过阅读本书，你可以制定自己的市场策略。通过本书你也可以了解 Internet 广告代理商的许多内情。这样一来，那些被本书举例到的公司会痛恨本书内容，因为你学到了他们的许多秘密。

本书不是一本技术书，你不必去编制一套用于上网的程序，我们也不教如何套置服务器以便能直接与 Internet 通信，你可请这方面专家来帮你完成这些工作。

你可以将本书看作是一本旅游指南，可以想像，若你想到一个国家旅行度假，你必然要有想法——参观什么地方。本书将为你提供哪里是好去处。本书也将试图告诉你在你的汽车上路做长途旅行之前，你必须加油、清化油器、检查引擎，但并不告诉如何来完成这些工作，也不告诉你如何使用力矩扳手，你可将车开到修车行，师傅将会做所有的工作。

本书中，你可以看到那些上网的公司需要完成什么工作，不需要做什么工作。本书为你提供了上网、开发市场、销售产品的设想、灵感、洞察力的秘诀。你仅需要对 Internet 有一大概了解，只要明白一些术语和结构就可以了。这样便于你与技术人员进行交流，剩下你要做的就是尽最大努力销售你的产品和提供专业服务。

让我们来设想一下，如果你在大街开一个门市，你是否

会跪在地上铺地毯，爬到顶上装灯或挖开地面装各种管道，绝不会，你会雇用专业人员完成各项工作，他们一年要完成上百次的同样工作，而你只要专心经营你的业务。

如果你是那种事必躬亲的人；我们向你提供参考书目和在线资源，教你一步一步地完成建店工作。你可以选择自己完成建店工作，也可以雇人替你完成，选择你认为最好的就是了。

不论你选择哪种，你都会从本书中获得实际的信息，以帮助你节省资金。

如何使用本书

你肯定记得六年级无聊的历史书吧？你不得不按章节顺序一页一页地读，否则就不能弄清历史时间表和关联的事件，你不能跳章节只读你感兴趣的部分。在本书中你不必按顺序逐页阅读。

即使你不是按章节逐页阅读此书，你也可受益匪浅，其实聪明的读者先是翻阅全书找出他们感兴趣的部分。你可以跳过有些章节，因为那里并没有你运营业务所需的信息，这样你就较容易地读完这本厚书。

本书分为两部分，第一部分包含前三章内容，向你解释为什么要在网上开展业务，什么是 Internet，以及你能使用的市场开发工具，还说明如何理解在这种新媒体下的市场构想。通过阅读该部分内容你会了解网上市场的实质和核心。你可以先读这一部分也可以跳过去直接读第二部分。

第二部分向你介绍了 101 种可上网销售的产品及服务的

实例，通过这些例子你可以获得实际忠告，向那些网上企业家学习，与那些开发网上市场的人进行交流。你会发现这里有许多激动人心的故事，也有许多如何运营及避开陷阱的秘诀。

各章安排的实例基本是与业务相关的内容，如：工业产品、特色服务、艺术、不动产和食品等。有一章甚至包含有如何将 Internet 行业做为职业的例子，你可以首先阅读与你相关的最感兴趣的部分，剩下其余部分，然后再返回第一部分，查看如何将风险降到最小而争取最大成功。这就看你自己的选择了，你可以控制所有的选择和内容。

另外，我们为了让读者方便地获得信息提供了一个捷径。在书的附录中我们列出所有的你可获得的资源，我也列出了有些愿意接受本书读者咨询的企业的 Internet 地址及电话。一些不愿公开电话的人未列其中。

交互式书籍

网上（在线）市场人员应学会交互式的修正原材料，这样每个读者都可共享他人的经验，我们在本书也应试着这样做。

本书是一个“活”的产品，它每天都在 Internet 上变化着。如果你想访问本书中在线的故事、业务、产品，你可键入相关的地址（称做 URL - Uniform Resource Locator）。

同样，如果你在网上运营取得成功，也请告诉我，我会很高兴地免费将你的名字加到我的名单上，也许，你的名字会出现在本书的下一版中。

本书的惯例

如果要看本书所列的站点和主页，你可以键入所列 URL 或 e-mail 地址。请注意一定要严格按所列地址打入，不能缺省，Internet 规则很严格，所以地址多写或少写一个字母、一个标点，都将产生错误结果。然而一定注意 Internet 地址中与普通语法不同，在结尾处没有逗号或句号。

例如为了在网上寻找竞争对手，就要在目录中寻找相应的公司，像 Yahoo，`http://www.yahoo.com`。为了避免无谓的麻烦，你应该打入：

`http://www.yahoo.com`

而不是：

`http://www.yahoo.com.`

你明白了吧。

第一部分 在 INTERNET 上做生意的准备工作

这一部分将阐述在 Internet 上开始做业务时的利润和风险，你也将学会如何在 Internet 上交互式多媒体环境中开发市场、销售产品和发布广告。最后，我们将一步一步教你如何学会吸引人们访问你的站点。