

给未来下载

移动互联网时代的 **6**堂淘金课

——现在,下载你的未来



钱亮◎著

Download your future

独特观察视角,透视移动互联网发展趋势

大型IT、通信、运营、销售企业员工必读图书

挖掘网络财富,寻找网站创业的盈利模式

网上运营 | 网上销售 | 网上联络 | 网上致富 | 下载人脉 |

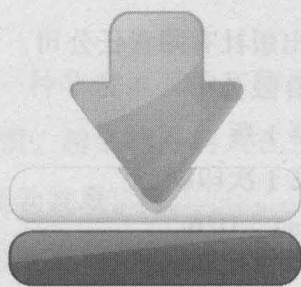


中华工商联合出版社

给未来下载

移动互联网时代的 6堂淘金课

——现在,下载你的未来



钱亮◎著

挖掘网络财富,寻找网站创业的盈利模式

图书在版编目(CIP)数据

移动互联网时代的6堂淘金课:现在,下载你的未来 /
钱亮著. —北京:中华工商联合出版社, 2013.10

ISBN 978-7-5158-0725-6

I. ①移… II. ①钱… III. ①电子商务-通俗读物
IV. ①F713.36-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 207583 号

移动互联网时代的6堂淘金课:现在,下载你的未来

作 者: 钱 亮

责任编辑: 吕 莺 郑承运

装帧设计: 天下书装

责任审读: 郭敬梅

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京高岭印刷有限公司

版 次: 2013 年 10 月第 1 版

印 次: 2013 年 10 月第 1 次印刷

开 本: 710mm×1000 mm 1/16

字 数: 220 千字

印 张: 16

书 号: ISBN 978-7-5158-0725-6

定 价: 35.00 元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com(营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com(总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

前 言

阿里巴巴集团董事长马云说过这样的话：“我爷爷那一辈是靠报纸决定未来的，我父亲是靠听广播的，我们这一代是看电视的，而八九十年代的孩子是伴随着网络成长的。”

如今，网络已经渗透到生活的各个角落，网络购物、网络社交、网络兼职、网络游戏、网络电视、网络金融、网络阅读等等，无论你是否愿意，无疑你已经迈入了这个纷繁复杂的网络时代。

回顾一下，短短20年里，互联网经历了门户网站和Web2.0时代的重大变革，如今已经迈入社会化网络时代。新一轮的互联网革命即将爆发，而其影响已经开始……

互联网已经成为人们一种非常重要的工作生活方式，甚至开始颠覆一些传统的思维模式和习惯。越来越多的人在互联网上购物、消费和娱乐，促进了互联网经济的蓬勃发展。

当然，一个毋庸置疑的事实是：在进入互联网时代后，人脉资源的重要性不但没有减弱，反而越来越受到人们的重视。丰富的人脉资源意味着可以接触到更多更好的工作机会，取得更有竞争力的品质或价格，掌握更多的销售渠道以及占领更大的市场！

以前，用10年找到1个愿意帮助你的人，是一种方法，有了互联网后，用1年找到100个愿意帮助你的人，也是一种方法。

互联网的成功来自网与网的交换链接，人群的进步更是离不开人脉关系的提升。



那么,在这个时代如何挖掘和拓展属于你的“网络人脉”,如何充分利用互联网淘金,汲取力量为你所用呢?同时,在虚拟和现实之间,你又如何炼就一双慧眼,来识别真伪,摆脱迷茫尴尬和困境呢?

.....

本书通过网络购物、网络社交、网络征婚等流行的网络产物来阐述这个时代正在发生的事情,并试图预测这个时代的走向。立意于整个网络时代的现状与发展,让读者们以全新的视角来看待网络社会的生活。同时为企业指出了如何利用移动互联网来打造品牌,为“草根”讲述了网络开店,以及网络上新兴的“淘金”方式,无论你是哪一类读者,本书都会为你利用互联网来营造自己的未来带来启示!

编 者





第一章 互联网时代,世界越小,机会越大 1

信息时代的知识爆炸,快节奏的生活工作方式,使得人与人之间的交往沟通越来越少。在日益激烈的竞争中,人脉之间的较量,已经从单纯的数量对比延伸到了质量方面的对比。同时,丰富的人脉资源是人们认可与协作的长期依托,也是个人发展的重要筹码。

可是,忽然有一天,当你意识到人脉的重要性的时候,人们却玩起了“潜伏”……

“人都到哪里去了”——互联网的世界 2

1.回顾:互联网时代的兴起 3

2.消费:路人甲的网购体验 5

3.娱乐:网络是新型交友的工具 13

4.商机:有品牌才有自己的地盘 15

在网络上“设计”自己的人脉,成为真正的赢家 20

1.互联网上同样有“六度分割” 20

2.成功人士更善于把握“弱链接” 24

3.利用社交网络,实现资源共享 30

第二章 品牌突出,规划先行,找准你在互联网上的定位 35

互联网时代,看似设计个人品牌变得越来越简单,但凡会上网的都可以“秀”一下自己的照片、故事、梦想……然而,细数下来,真正成功的毕竟是少数人,很大一部分人“喧嚣”了一下就被淹没在人海中,甚至更多的人连“喧嚣”的机会也找不到——你所认为的“卖点”,在网友的眼

里,可能一文不值。

所以,设计个人的品牌定位,绝对不是“随便秀”那么简单,如果你无法找到一个适合自己的个人品牌定位,那么等待你的只是苦苦挣扎。企业同样也是如此。在市场竞争中,胜出者总是那些能够把握时代脉搏、能够利用好这个时代赋予的特殊工具和资源的人。

设计品牌:定位的精髓在于差异 36

- 1.鲜明的个人品牌来自独特化的个人定位 36
- 2.一切从“认识自己”开始 41
- 3.从自己的优势出发,创造差异性 44

充分利用互联网——人气的秘诀在于聚焦 49

- 1.找准你的定位——品牌定位精神 50
- 2.网站上的第一印象至关重要 53
- 3.个人网站:“.com”你的品牌 57

互联网品牌与现实品牌的差别 65

- 1.唯一性法则——避免沦为品类中的第二名 65
- 2.广告法则——公关第一、广告第二 70
- 3.互动法则:网络品牌与顾客的信息互动 76

第三章 网络淘金者——揭秘淘宝10大金冠店 80

网络,已经是现代人学习、娱乐和工作中不可缺少的一部分,网上淘金也越来越受到人们的重视,最大的原因就是——网上“钱”景广阔。

随着信息的处理和传递不再受限于时间和地域,网上贸易、电子商务等新兴贸易方式已成为全球最热门、最活跃的信息交易活动,也成了各个国家都争相研究和发展的行业方向。

互联网上总是充满奇迹,在近些年的飞速发展,它也成了无数创业和就业机会于一身的“淘金宝地”。

网络时代的独特商机——网上开店 81

- 1.淘宝10大金冠店——轻松网赚,网上开店正流行 81

2.开店进货不是一说就能成的事儿	92
3.获取货源必知的多种途径	97
让网店脱颖而出的攻略	106
1.网上开店的平台——什么样的平台适合你	106
2.装修攻略:给自己的小店装个“金字招牌”	110
3.推广攻略:网店留住顾客的门道	113

第四章 “淘”到你的另一半,网络时代的爱情互动 122

今天我们对网络无比依赖,也因此而诞生了网络相亲这一情感模式,它和传统的相亲模式不同,交流沟通更方便,更容易拉近彼此的距离。但是由于网络的虚拟性,也因此而出现了种种情感的不确定因素和副作用。

不在网络相亲,你就“奥特曼”了 123

1.网络相亲,有惊喜也有风险	123
2.转角遇见爱——网络上哪里可以遇见他	127

网络新大陆的情感地图 133

1.一分钟注册,找一辈子的幸福	133
2.运用好“加减乘除”,让你在网络征婚中游刃有余	142
3.让爱更进一步,如何成功约“网友”见面?	152

第五章 不一样的平台——移动互联网时代的商业模式创新 165

在移动互联网时代,平台化商业模式越来越成为产业的基础性、核心性商业模式。任何企业都只有两种选择,一种是成为平台,另一种是与平台以某种形式结盟并交换价值。无论哪种选择,都必须深刻地认识到,在移动互联网时代,没有哪个企业是孤岛,人脉网络是如此强烈地影响着企业的命运。

流量黏着平台:欲望的商机 166

1.右下角的欲望商机	166
------------	-----



2.“围剿”与“反击”	170
数字消费平台:手机一族的掌上经	176
1.高成本平台的生存	177
2.垂直市场的平台容量	183
交易中介平台:让交易无所不在的“行为淘金”	187
1.移动支付袭来	187
2.移动支付的多种方式	189
社交关系平台:人在网中央	193
1.社交平台:弱关系的威力	193
2.基础能力平台:盟主的资格	202
 第六章 精益求精,创建你的“人际网络引力”	 211
用10年找到1个愿意帮助你的人,是一种方法,有了互联网后,用1年找到100个愿意帮助你的人,也是一种方法。互联网的成功来自网与网的交换链接,人群的进步更是离不开人脉关系的提升。 不要只把注意力集中在建设你的人际网络上,而是要同时集中在打造你的人际网络引力上。人际网络引力是一种自动将人们吸引到你的世界的力量,而这些人是在与你建立互惠关系方面都有着巨大的潜力。	
创建“人际网络”引力	212
1.打造你自己的“好莱坞广场”,并找到自己的位置	212
2.五个关系圈,建立你的“忠实社区”	215
3.深度修炼人脉,应该简单,更简单	221
最大限度地利用互联网,找到你需要的人	228
1.E-mail:最快捷的鸿雁传书	228
2.QQ、MSN,使你四海皆兄弟	230
3.利用专业论坛打造你的“龙头”地位	232
4.微博是你的窗口	233
5.微信:网络空间的人际对话	237

第

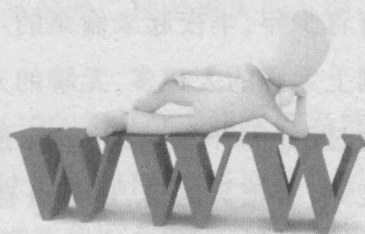
一

章

互联网时代,世界越小机会越大

信息时代的知识爆炸,快节奏的生活工作方式,使得人与人之间的交流沟通越来越少。在日益激烈的竞争中,人脉之间的较量,已经从单纯的数量对比延伸到了质量方面的对比。同时,丰富的人脉资源是人们认可与协作的长期依托,也是个人发展的重要筹码。

可是,忽然有一天,当你意识到人脉的重要性的时候,人们却玩起了“潜伏”……



“人都到哪里去了”——互联网的世界

问：同志们都藏好了么？

答：都隐身上网了！

这是一则在网络上广为传播的小段子，看似无厘头的搞笑，却反映出了目前人们的生存状况：互联网已成为人们工作生活中不可或缺的一个重要组成部分。如今，聚在一起看电视的人少了，聚在一起聊天的人也少了，如同鲁迅童年的三味书屋，突然间空荡荡的，只有先生在书房里大叫：“人都到哪里去了！”

经济危机让不少人成为了宅男宅女，宅在家里可以节省许多开支，却唯独不能节省上网费。而且无论怎样节约，服饰用品等仍需购买。目前网上的东西可谓应有尽有，大到汽车、钻石，小到牙刷、发夹，只要去淘，就可以找到自己需要的。最重要的是价格便宜，不需要为了买一件心动的衣服，省吃俭用一个星期。

不知道是网络催生了“集体无聊”，还是“集体无聊”推动了网络。网络游戏、网络视频及各种网上娱乐内容越来越火热。而沉迷其中的并非只有青少年，半夜起来偷菜的不少是师奶大叔们。无聊了就想上网，因为网上无聊的人很多，无聊的人聚在一起，就不觉得无聊了。大家在一起通过QQ、MSN聊聊天；发几张照片秀一秀；写几条微博展示一下自己的文采；有雅兴的话，还可以自编自导一段视频发布在网上，说不定也可以像芙蓉姐姐、凤姐、犀利哥一样，一夜走红，过把明星瘾……就连春节联欢晚会也要充分体现“与时俱进”的精神，不时冒出几句网络流行语来，让人捧腹大笑。

由此可见,互联网已经成为一种非常重要的工作生活方式,甚至开始颠覆一些传统的思维模式和习惯。越来越多的人在互联网上购物、消费和娱乐,从而促进了互联网经济的蓬勃发展。

1.回顾:互联网时代的兴起

谈到互联网,可以回顾到个人计算机的产生,1946年世界上第一台电子计算机“埃尼阿克”(ENIAC)在美国诞生,这台计算机鼻祖体积庞大,重量约30吨,占地面积500多平方米,消耗近100千瓦的电力。它和我们印象中的计算机并不太一样,最初的用途是军事工程,而我们日常使用的个人计算机最初是由IBM于1981年推出的,得益于当时超大规模集成电路技术的飞速发展。IBM敏锐地发现了隐藏在其中的商机,推动电子计算机不断向着小型化、微型化、低功耗、智能化、系统化的方向发展。人类历史上的第一台个人计算机问世后,旋即快速融入了人类社会的方方面面,如今,它已成为现代社会不可或缺的一部分。毫无疑问,电子计算机是人类历史上最伟大的发明之一,并将继续在未来扮演重要的角色。

实际上,电子计算机的出现为另一种事物的诞生作好了铺垫,10年前的一本美国杂志做了一个著名的广告:黑色背景下一堆燃烧的柴火,旁白文字写道,“互联网是人类发明火以来的第二项最重大的发明。”的确,只有互联网能配得上这样的荣誉了。

最初的互联网同样应用于军事领域,1969年,为了能在爆发核战争时保持通信联络,美国国防部高级研究计划署(ARPA)资助建立了世界上第一个分组交换试验网ARPANET,连接美国四个大学。这就是最初意义上的互联网。

20世纪70年代末至80年代初,计算机网络蓬勃发展。各种计算机网

络应运而生,如MILNET、USENET、BITNET、CSNET等,由于标准的不同,这些网络之间并不能互联,为解决这个问题,当时的科学家设想制定一种大家都得遵守的标准,这样才能让不同的计算机按照相同的规则进行“沟通”,并且在沟通之后能“握手”,而这个标准就是TCP/IP协议。它的产生扫除了互联网全球互通的最后一道障碍。在TCP/IP协议诞生后不久,1986年美国国家科学基金会(NFS)资助建成了基于TCP/IP技术的主干网NFSNET,连接美国的若干超级计算机中心、主要大学和研究机构,世界上第一个互联网由此产生,并迅速扩展到世界各地。20世纪90年代,随着WEB技术的成熟和相应的浏览器软件的出现,互联网的发展和应用出现了大的飞跃。1995年,NFSNET开始商业化运行。而中国也在1994年由国家支持建设了CERNET示范网工程,这是中国第一个全国性的TCP/IP互联网。

互联网的快速发展超出了许多人的想象,如今,正以一种摧枯拉朽的态势融进我们生活的方方面面,渐渐成为如同水和电一般的生活必需品。美国科学家预言:“在未来要让美国的每一粒尘埃都分得一个IP地址。”

互联网诞生后,世界正式进入了信息爆炸的时代,这从一个方面说明了互联网是一个全球最大规模的信息资源库——通过光纤联系了全球数以亿计的电子计算机中储存的信息,数不胜数的网站,十几亿网民上传的无数的文字、图片、视频等资源,并且它们每时每刻都在迅速增加。自从互联网诞生以来,信息就如同汹涌而来的海潮把人类紧紧地包围在其中。在如今的互联网上,大到政府今天出台了什么新的条例,小到城市里今天有哪些地方堵车,除了一些必须保密的非公众信息外,互联网几乎让所有的显性知识和信息都透明化、公开化了。从某种程度上来说,知识和信息再也不是一种稀缺资源了,偏僻地区的人有了和发达地区的人一样的信息量。通过网络信息的传播,全世界所有人都可以相互交流经验和知识,发表意见和见解。

而互联网的诞生也让知识传播模式产生了翻天覆地的变化。传统的知识传播比如书本、报刊、光盘等都是把知识一对一、点对点地传递给受众。同时由于知识载体的原因,一本书或者一张光盘的容量是有限的,而且在书本和光盘中若想有针对性地查阅某些知识也是不太可行的。而在Web2.0时代,有什么问题百度一下,基于它巨大的知识储量,就可能给你一个有针对性的回答。目前互联网主要有两种知识传播模式:一是百度、雅虎所代表的企业化信息知识整理模式,也就是通过关键词搜索将信息和网页、博客、论坛、视频、图片等匹配起来,用户能通过关键词实现对相关信息有针对性地、方便快捷的查询;二是维基、DIGG、博客、微博、论坛所代表的社会化信息知识整理模式,比如维基百科通过开放编辑和自由协作,将大量的知识集合在网站中,方便用户查询,而微博、博客及论坛则是以网络为载体,迅速便捷地发布自己的心得,及时有效地与他人进行交流。这些观点传播了书本上不易寻找到的隐性知识,而隐性知识和信息往往能产生更大的价值。通过以上两种模式,互联网超越了点对点的知识传播途径,实现了点对面的传播,大大加快了知识传播速度。并且,借助于互联网技术的知识和信息传播模式还在不断发展演变,相信在不远的未来会为我们的生活方式带来创造性的改变。

2.消费:路人甲的网购体验

网上购物越来越受到人们的关注和喜爱,对社会发展而言,电子商务的发展有利于社会诚信体系的健全,也为社会节约了总成本,其中还包括电子商务对可持续发展战略的贡献,同时加快推动了无纸贸易的发展。

顾名思义,网上购物就是通过互联网将商品购买回家。这里所说的



商品包括购买者所需的实体商品及有偿服务。我们可以笼统地认为,凡是借助于网络的购物形式,都可以叫做网上购物。例如,你在某个网站看到一支漂亮的钢笔,当你和卖方谈好价格,对方邮寄过来你确认后付款,这样就算完成了一个简单而完整的网上购物流程。

网上交易经过近些年的发展,其定义又得到了丰富和扩充。确切地说,网上购物是指买家通过互联网检索商品信息,然后提出交易请求,通过交易双方的洽谈、沟通或直接发出电子订单,商家或厂家根据订单发货,邮件快递送货上门买家确认后付款的购物形式。它是一种综合运用Internet、Web和购物界面技术化BtoC模式的新型购物方式。

在现实生活中,由于地区差异、空间距离、发展水平不同等,很多商品在销售过程中会经过许多环节,其成本被一步步抬高,价格也相对变高。而网络上的卖家大多都有各自的进货渠道和价格优势,网络平台提供给大家一个广阔的、相对公平的竞争平台,价格相对低很多,而且好多都是厂家直接销售。不仅如此,现在由于物流业的发展,平邮、快递、EMS等运输网络的健全,大大降低了商品运输的时间,也是吸引消费者的一大理由。

综上所述,网上购物的主要优点有以下几点。

- 运营成本低,网上商品价格便宜,品种丰富,可以货比三家,
- 订货不受时间限制,足不出户即可轻松“逛街”。
- 支付过程无现金参与,避免了传统交易携带大量现金的不安全性。
- 商品送货上门,买家无须搬运。

随着网上购物平台的发展和完善,越来越多的消费人群加入了网购行列当中。在不久的将来,势必有更多的行业会开通网上支付,我们只需提前在网上预订,就可以购买更廉价的商品,享受更优质的服务。另外,网上购物还从互联网拓展到了手机网络,利用手机网络也可实现在线购物。

随着网络的普及,“网上购物”已经成为了一种趋势。越来越多的年轻人甚至中老年人爱上了网购,实体店已被他们慢慢地抛弃,不论你是珠光宝气的富人、时尚的企业白领还是普通的工薪阶层,相信大部分人都有过网上购物的经历。

在这些人中间也许有的仅仅是想体验一下网上购物的感觉,有的可能将此作为“知识人士”的标志,有的则可能将网上购物作为自己日常生活的重要组成部分而取代了传统上街购物的方式。而“网上购物”最大的特点就体现在方便,快捷,实惠。

不过也有很多消费者却从不相信网购,因而摒弃它,认为在网络上骗子横行,不敢触及,不如传统的购物方式更加安心。那么现代的网络购物与传统的购物方式相比到底有哪些优缺点?恐怕这也是见仁见智的。

第一,网购与传统购物的方便性及配送时间问题

优点:方便性,不受时间、地点限制。

网络购物,是一种极其方便的购物方式。随着生活水平的提高,网络的迅速发展,网上购物已逐渐成为一种常用消费方式。“网络购物”之所以深受人们的亲睐,第一大特点应该就是因为它的便捷性。不论你身处何时何地,都可以随时上网“逛商店”,选商品买商品,不受时间地点的约束。时下的青年男女,白天忙完纷繁的工作,下班时间有时会很晚,很难再去选择逛店买商品,那么网络购物对这些年轻人来说就成了最快捷最方便,也最喜爱的购物方式。

缺点:配送时间不定。

虽然方便性让很多时尚年轻朋友爱上了网购,不过不能说网购就是完美的。在货物的配送时间问题上,网购就不如传统购物方便,从你在网上选购好商品,下订单,到收到真正的产品,短则一到两天,多则一个星期也有可能,这一点就不像传统购物,你当时就可以拿到你满意的产品。而且当你拿到网购的商品后,还有可能出现这样或那样小问题,解

决起来也比较麻烦,需要再通过邮寄或配送环节更换产品,这样中间就需要浪费更长的时间,而在传统商场购物的话,当时不满意可以随意更换。

第二,网上购物与传统购物价格上的差距及质量问题

优点:网上购物要比传统购物便宜。

对于网店比实体店价格要便宜,主要是由于网店不像实体店,需要花钱租店面以及其他一系列的花费,并且开网店不要缴纳任何税收,这样就可以省下很多成本来与实体店拼价格。另一点,很多开网店的人都是一手商,拿货价就要比大多实体店经营者低,所以在网上开店价位便宜也就正常了。不过并不是所有价格低廉的网店都是这样的原因,不排除有黑心老板将次货混在里面以压低价位。所以选择的时候一定要注意商家的信誉度。

缺点:质量不好选择。

就像上面说的,网店价格低廉的确是它吸引消费者的另一法宝,不过不是每家价格标得很低的商家都能保证他们销售的产品质量上没有问题,里面会有以次充好的现象,甚至是假货。在选择的时候由于消费者无法见到实物,所以上当受骗有时候是难免的。这种事情在实体店一般就不会出现,大家选择产品时都会注意挑选,有问题当时就可以解决,如果发现假货就可以立刻退换。

第三,网上购物与传统购物产品信息及质量问题

优点:可以获得最大的信息量,货比N家。

现在的网上商场越来越多,习惯网购的朋友们在选择产品的时候一般都不会只选一家,看上就购买,而是随意地挑选,只要你输入你了解的商品名称,同样的商品不同的商家就会全部出现,你可以任意挑选,现实中的货比三家,在网上就可以变成货比N家,而且不会浪费你很多的时间。而更好的一点是,如果你想选择一件很难找到的商品,就好像几十年前的一本很老的小说,现实中你可能很难找到,但在网上要找