

网络业务

wangluo yewu

● 小额投资创业锦囊

网络服务分局

为了迎接中国企业和家庭使用电脑网络的热潮，可以投入一定资金与电信部门合作建立电脑网络服务分局。也许有人认为这是个愚蠢的创业门路，因为财大气粗的电信部门自己也搞网络服务，个人搞网络服务分局无异于“自杀”。但事实并非如此，电信部分根本没有人力财力去开发一个个的消费者，因而电信部门欢迎有能力的个人开办网络服务分局。

【操作步骤】先办理各种登记和申请手续。接下来购买各种设备及耗材，安装并调试。同时，向电信局申请适当数量的电话专线，再申请加入“国际网络”。最后向各企事业单位和家庭推广自己的网络服务业务，开发潜在的消费者。

【投资评估】开办网络服务分局投入资金约为2.3万元。购买电脑一台约5000元，网络耗材及办公用品需2000元，一间写字楼月租金2000元，申请一条电话线需300元，雇佣技术人员3名，每人月薪1800元，流动资金5000元。

【收益核算】一方面赚取电信部门的代办费，另一方面赚取自己追加信息的使用费；更重要的是，此网络可以为消费者提供种种开发平台，可以提供必要的电脑及耗材，进而赚取各类零部件的购销差价。此项目的收益率在60%以上。

【经营管理】由于网络行业难度相对较大，因此从业人员应具备高超的专业技能。此外，业者应擅长雇佣和管理其他人。创业初期，为了吸引消费者，推广服务时，可采取优惠策略。

【发展前景】 21世纪是网络时代，是信息高速传输与利用

的时代，也是中国各企事业单位与家庭接受并利用电脑网络的时代，因而电脑网络服务分局的发展潜力极大，市场广阔。

【推荐等级】 ★★★★★

HTML 编程业务

所谓 HTML 编程，即为主页编写 HTML 代码。HTML 编程把主页、分页、艺术和市场材料结合在一起，并把它转换成万维网可以理解的格式并展示给消费者。

【操作步骤】从事 HTML 编程业务先联系潜在的客户，如向各个网站自荐，或刊登广告。当承接到生意后，从业者即可为主页编写 HTML 代码。

【投资评估】HTML 编程需要电脑及相关软件。购置电脑及 HTML 编程软件 5000 元，安装一部电话 300 元，杂费和流动资金 2000 元，总计开张成本 7300 元。

【收益核算】HTML 程序员每小时可以挣 200~300 元。但随着越来越多的人学会了这项技术，价格正在下跌。尽管如此，HTML 设计师的月收入也在 4000 元以上。

【经营管理】从事此项业务的人需要理解 HTML 编程，并具有技术设计方面的良好天赋。为了提高信誉，应按时完成客户委托的工作，且收费合理。

【发展前景】HTML 编程者面临着某些能自动将文本文件转换成 HTML 的软件的竞争。这些软件当然减少了人为干预所需的时间，但它们并不完美。因此，从事 HTML 的编程者还是有一定市场竞争力的。

【推荐等级】 ★★★★★ -

网络安全服务

网络安全问题，主要是指针对“黑客”进行有效的防范和破译。据统计，仅仅在美国每年黑客攻击所造成的经济损失就在100万美元以上。“黑客”的猖獗活动，给创业者发出了一个强烈的讯号：网络安全服务业大有可为。

【操作步骤】在了解网络安全目前常规做法的基础上，先写出一份详细的可行性报告。经论证后可行，再组织人员研究、开发通过各种有效手段保护网络安全的软件。经过各种情况的测试后，即可向市场推广。

【投资评估】网络服务项目投资有很大的不可预测性，最大的投入是开拓市场。最好申请风险投资基金，可以促使自己更快成功。

【收益核算】网络创业成也容易，败也容易，很可能会由一个程序而成为富豪。因此，无法正确预算利润，但收益比其他行业都丰厚。

【经营管理】要从事网络安全服务，业者应对防火墙、数据加密技术、安全传输信息以及签名和验证等技术有足够的了解，而且还要有高超的编程技巧。此外，业者应有吃苦耐劳、不断创新的精神。

【发展前景】可以这样说，有网络存在就会有“黑客”相伴，从事网络安全服务的事业永远没有失业的那天。因此，此行业市场广阔，前景十分看好。

【推荐等级】 ★★★★★

软件开发业务

Internet 是为世界各地千百万人寻找各种解决方案和各种应用的一项不成熟的技术。我国大部分计算机应用仅限于公文和财务数据的简单处理，甚至有不少个人或单位只是停留在如何购买计算机的水平上，对软件配置一无所知，只有少数单位配备了管理统计分析、教育培训、信息预测分析等方面的软件，因此，潜在的软件市场呼唤更多的软件设计师和开发商参与。

【操作步骤】软件开发分前后两期。前期主要是根据客观现实的业务情况，进行开发解决业务困难或业务应用的软件。后期是如何有效地使此项产品进入并占领市场。

【投资评估】软件开发前期主要是智力投资；后期的投资无法预算，这主要取决于占领市场的手段。

【收益核算】在传统领域中，一年挣 10 万元已属高薪阶层。然而，软件开发领域的高薪可不是一般的高薪，几个月成为亿万富翁绝不是神话。

【经营管理】软件开发者的基本知识是：精通计算机语言、了解软件应用领域的技术和业务、熟练掌握英语。此外，还应有创新精神，敢于迎接挑战。获利方式主要有两种，一种是让人们免费使用软件，依靠吸引读者而赚广告商的钱，另一种是让人们在线免费使用软件，但在以后的版本中收费。主页需要说明这个软 如何帮助人们，然后描述系统要求，怎样下载和安装软件，以及如何为它付款。

【发展前景】随着网络化、信息化的深入发展，软件开发行业具有广阔的市场前景。尤其是对我国来说，计算机应用尚处于较低水平，软件的市场需求十分庞大，此行业是一块诱人的“蛋糕”。

【推荐等级】 ★★★★★

软件出版业务

软件销售在 Internet 上占有最大的商业份额，是 Internet 上的最大赢家，毕竟每个使用 Internet 的人都使用计算机，而这些人恰好成为在线销售软件的潜在的客户群。

【操作步骤】首先，建立软件销售主页，然后向顾客提供试用版软件。当顾客对此软件满意后，即可根据主页提供的下载、安装软件以及付款方式等资料，下载安装软件。

【投资评估】购买一台电脑 5000 元 申请一条宽带 300 元 ;若由专门的公司建立主页 1000 元 ;一般来说 投资总额大约在 8000 元人民币。

【收益核算】对于大多数深夜工作的个人和小软件公司来说，通过网上零售软件的效益实在是可观。Internet 可以增加这些创业者在虚拟世界和现实世界都需要的知名度。很多资产上千万的软件公司在商业在线服务上最开始便是提供试用版软件，许许多多其他的出版家使用这一市场方法来赚更多的钱，实现他们的资本积累。

【经营管理】为了防止产品未经允许而被复制，可以采取一些预防措施，如在一个特定的时间将文件加密，或是在未付费

和注册时不能工作。软件出版商应该让人们知道他们产品的益处。主页还应该列出软件所需的系统要求，如果演示软件或试用版列出来可以被下载，文件的大小和估计要用多长时间传输应该同时列出来。此外，还应该在主页上列出软件的指导价格。

【发展前景】由于各行各业都与 Internet 有关，因此，在线销售软件将是一个快捷的创业门路。

【推荐等级】 ★★★+

网页租赁业务

网页租赁处很像数字化商业街，只是网页租赁处提供的服务要少一些。就最基本水平而言，他们为那些只需要找个安全地方建店铺的公司提供生意，而这些公司并不需要像数字化商业街那样的全套服务。

【操作步骤】先根据架设主机的方式购置电脑及相关设备，并进行安装。接下来到有关部门办理相关的登记和申请手续，同时雇人或自己制作主页。再刊登广告或张贴海报宣传业务。最后与有此意愿的公司签订合约。业者按约定提供服务。

【投资评估】建立 T-1 拨号线花费 3000 元，建立主页花费 1000 元，计算机和外围设备花费 2.2 万元，电缆花费 2000 元，软件花费 7000 元，每月的网络访问费 600 元。总计约需启动资金 3.6 万元。

【收益核算】租借 T-1 电话线路可不断地获得收入。在经营初期，可能不会有什么收益，但随着知名度的提高，利润将非常可观。

【经营管理】 若想保证 Internet 的正常操作，要具有优秀的专业技能，良好的管理、销售和人事方面的经验。

【发展前景】 此创业门路由于需求量较大，且竞争激烈，没有一定专业技能的人很难成功。但如果你有头脑和管理技巧，此行当会给你带来源源不断的财富。

【推荐等级】 ★★★★★

数字化商业街

数字化商业街是想在 Internet 上出售产品和服务的商人们的集合体。由于同处一条商业街，从到别人店铺的拜访中也可获得商业利润。

【操作步骤】 首先，周详地进行市场调查，业者自己或雇佣程序设计师建立商业街的店铺，然后出售地盘，提供顾客服务；接受订单，获取信用卡信息，同时还要向消费者推销网址和提供防范在线小偷的安全服务。

【投资评估】 计算机和外围设备花费 2 万元，软件花费 8000 元，建立 T-1 拨号线花费 3000 元，每月的网络访问费 800 元，建立主页花费 1000 元。

【收益核算】 收益主要来源租借 T-1 电话线的不断收入以及出售程序、市场和艺术性服务所获得的额外收入。

【经营管理】 业者应有出色的编程技巧、人事和财政的管理能力。

【发展前景】 此门路具有广阔的商业前景，但竞争异常激烈，风险指数也相对较高。

【推荐等级】 ★★★★★

网上个体户

对于希望白手起家的创业者来说，网络为他们提供了不同以往的、更大的发展空间和舞台。在现实社会中，创业离不开资金，但在互联网上就不同了，创业者完全可以成为网上个体户，而不必担心资金周转或库存的问题。网上个体户是网络创业中很有吸引力的项目。

【操作步骤】先确立网上创业的创意。经过可行性分析论证后购置电脑及设备制作主页然后根据创业方案进行商业活动。

【投资评估】做一个网上个体户，并不需太多资金，只需买一台电脑和安装一部电话，再加上网页制作费，总投资约为6000元。

【收益核算】一般来说，相对稳定的网上个体户每月至少5000元的收入。

【经营管理】做一个网上个体户，一定要从自己的实际情况出发，做不了大的，做小的。此外，业者应有网络知识和经验。

【发展前景】随着手提电脑的普及，网上个体户这一领域将会得到极大的发展。

【推荐等级】 ★★★★★ +

网上房地产业务

房地产经纪人不离开办公室也可以展示房产，他们在网络上显示房产。房屋购买者可以根据地点和价格寻找房屋，一旦他们找到了适合他们需要的房子，还可以看到图片和房屋的细节描述。此外，顾客可以在同经纪人联系前，舒舒服服地在自己的家里查询这些数据库，当他们完全利用了不同经纪人的数据库之后，他们可以同他们喜欢的经纪人联系并约定见面。

【操作步骤】先到电信、工商、银行等部门办理各种登记和申请手续。接下来设计使用易于导航的主页。在设计完主页后，经营者必须进行测试，加载房产信息，然后检测所有链接。最后，帮助人们购买或出售房地产，并为希望搬到其他社区的人们提供咨询指导。

【投资评估】主页的设计费用大约花 1000 元，每月 75 小时使用时间和 5M 字节的空间费用共计 300 元，注册域名大约 1000 元，推广站点时，除了邮费以外，其他的一切全免费。

【收益核算】房产经纪人可以从顾客约见他们并要求参观他们已选定的房子中获益，了解自己需要并已有了想法的人比在谈判中犹豫不决的人更有可能成交。

【经营管理】在设计主页时，主页内容要宽而浅，为了下载简单迅速，只采用文字，不用或只用很少的小图形。许多站点没有房屋图片显示，但好的站点应提供房产录像，为了吸引顾客对特别房产的注意力，使普通的房产介绍变得生动活泼，将房产列在有吸引力的按钮下，如“本周推荐房”或“最佳地段”。

【发展前景】经营前期可能会无人问津，但随着知名度的提高以及网络安全技术的提高，此行当会备受欢迎。

【推荐等级】★★★★ -

联网购物中心

联网购物中心指借助于网络联机、电脑通信和数字交互式媒体等现代信息工具进行商品宣传、促销等的一种销售方式。利用这个“虚拟的超级市场”，企业既可进行广泛的广告宣传，及时了解市场信息，还可高效率地制订生产计划。面对如此大的诱惑，企业是很乐意加盟的，而个人可以实现“零库存”销售。

【操作步骤】首先进行网上创业的规划和评估，办理相关的登记与申请手续。然后与各企业联系、订立合作协约。接下来采购电脑及设备，制作主页，设计后台作业处理方案。再就是用专用的电子登录板，将想要销售的商品内容，价格等写在上面。最后上网开通，处理顾客的订购信息，并及时反馈给企业，企业按地址邮送产品。

【投资评估】购买电脑及外围设备 8000 元，申请一条宽带 300 元，创建主页需 1000 元，流动资金 2000 元。总计投入资金 1.2 万元。

【收益核算】此业务一方面可以从企业提取代销产品的报酬，另一方面还可从网页的访问量获利。此外，还可通过广告获利。

【经营管理】业者需具有一定的网络专业技能。此外，在销售、组织等方面也应有一定的经验。在网络安全方面，应有防卫措施，确保商品的可信度。在电子登录板上，不仅要提供文字

情报，还要提供画面情报。除此之外，还可依商品类别，兼用商品目录来传递商品内容，重要的是商品质量一定要保持在消费者可以信赖的程度。通过电子登录板介绍商品的用法，藉此来提高消费者的商品知识。此外，及时掌握消费者的需求，提供具有特色的服务。

【发展前景】网上购物不耗费体力和精力，又能货比三家，所以很受消费者的欢迎。而且随着中国网民的直线上升，联网购物中心具有最广阔的开拓前景。

【推荐等级】 ★★★★★

销售网络内容

内容是网页上的灵魂，随着越来越多的主页在线，网站需要越来越多的材料来吸引读者，让他们的网络充满信息。对于能建立主页内容（像一个作者或是市场公司）的人或是能找到有用的文章和图片来增加主页价值的网络公司，经销商们是非常欢迎的。

【操作步骤】首先是考察网站的需求；其次是撰写或寻找其需要的内容；最后是向网站提供相应内容。

【投资评估】 购买一台电脑约 5000 元 安装一部电话 300 元。

【收益核算】 对于一般写作而言，可以通过项目、时间或是字数来获得薪水。专业的内容销售者月收入在 5000 元以上。

【经营管理】经营者应了解顾客需求，注意与主要推销人员一起工作，同时应注意所选文章的著作权问题，保证做到合法使用。

【发展前景】对于那些能够把网络内容传送给广大客户的写作人员来说，这里有着广阔的发展前景。

【推荐等级】 ★★★+

网上书店

在网上，完全可以成为一个没有店面却销售书籍的书商，创建一个主页，人们可以通过网络电话或传真订购书籍。此类书店可能有或没有存货，它们的主要功能是作为送货运输业务的前台。它的推出为上班族提供了很好的购书环境，只要他们愿意，随便什么时候都可以去网上书店购买自己需要的图书。

【操作步骤】首先办理必需的登记手续，根据架设主机方式购置电脑及相关设备。其次是创建主页，在网页上展示有关书的信息；同时还应联系各地的书店，组建图书分销网点，经过调试后，上网开通。当书店收到订购信息后，业者将信息转到离购买者最近的网点，网点将书送到。也可自己与各出版单位联系，自己直接邮寄消费者购的书。

【投资评估】购买一台电脑需 5000 元，建主页需 1000 元，申请一条宽带 300 元，流动资金和杂费 3000 元，总计需启动资金 9300 元。

【收益核算】从销售图书中赢利。不用保持存货使经营风险降至最低，惟一成本就是运行主页的成本。

【经营管理】一个图书推销商主页的力量在于数据库，它应能迅速检索找到图书并且显示其能吸引读者，业主需要允许顾客通过目录及标题或作者来查找图书，建立数据库的任务可由有

能力的数据库程序人员完成，最艰难的部分是为数据库编排数据、书名、信息和价格。根据每个购书者的不同爱好、兴趣为其提供个性化、专门化的服务。当书店中有某种图书与购书者的爱好相符时，一旦此购书者登录主页，网页会自动给此购者提示。此外，提供吸引特殊顾客的图书，如商业书、连环图画、浪漫小说、艺术书、东西方文学等。

【发展前景】网上书店的市场面会更为宽广。顾客可以在任何时间选购图书，而且网上出售书籍大幅降低流通成本。若通过将降低成本所带来的一部分收益最终让利，来网上书店的消费者会一批接一批。

【推荐等级】★★★★ -

网上出售剪影艺术

剪影艺术和照相用来作辅助讲演的幻灯片，或者作为广告和小册子的焦点，以便使公司的简讯更有趣味。在 Internet 上出售剪影艺术，例如黑白或彩色线条组成的图形，或无时间显示的照片，例如汽车、自然风景。虽然许多计算机软件程序可以处理平面剪影艺术，但如果业者的剪影艺术看起来是独一无二的话，完全可以通过大量的销售来赚钱。

【操作步骤】首先根据主题创作图片集，然后创建主页，向顾客销售剪影或照片。

【投资评估】购买电脑花费 5000 元，申请一条宽带需 300 元，创建主页 1000 元。

【收益核算】 可以将一件创造性的艺术作品经多次出售以

使收入不断增加。商品和时间成本都是一样的，不论这件作品卖了一次还是 100 次。

【经营管理】为保护自己的作品，主页上应有明显的关于版权法和违法惩罚的通知。还可用某种方式控制样品，例如在可视范围内以适当比例签名，但应告诉客户这是样品。被展示的作品尺寸大小应像寄信用的邮票大小，这样它们可以迅速送到观众的屏幕上。为防止大范围的复制和盗窃，不要采用大的、适用于简讯的版本，大的只给付了钱的客户保留。

【发展前景】网络世界对剪影艺术的需求是无止境的，而且此潜在的客户数量也非常大。

【推荐等级】 ★★★+

网上出售音乐

在 Internet 上有一个自然的观众群体，而且其中大部分是年轻人，因此，音乐人接受了网上服务，而且其狂热程度与一些团体的音乐相呼应。多数主要的唱片制作室在最新的唱片发售之前上网推销他们的新版本。于是，没有与主要的播音室签约的团体可以通过 Internet 上登出他们的录音文件而受益匪浅。

【操作步骤】创建一个主页，并通过与其他音乐主页的链接来推销自己的主页。主页上登出歌曲的录音文件，人们可以下载，然后在配备了扬声器的计算机上收听，可以先给出前 30 秒试听，让人们对你传递的声音有一个好的感觉。最后接受人们通过 Internet、传真和电话的订购。

【投资评估】 创建一个主页需 1000 元，购买一台多媒体电

脑及辅助设备 9000 元，申请一条宽带 300 元，再加上杂费和流动资金 3000 元，总计投资 1.33 万元。

【收益核算】不出名的地方乐队，可以在 Internet 上拥有世界范围的客户，操纵一张 CD 的成本相当低廉。只要主页设计合理，此行的回报率会很高。

【经营管理】为阻止大范围复制，音乐人只需将个人最好的歌曲的 30 秒长段试演上网。在开始，音乐人为了与顾客建立友好的关系，可以用自己的传记和提供给听众的信来显示自己的个人艺术风格。

【发展前景】为了阻止盗版，网上出售音乐将是未来音乐人发展的必然趋势，发展潜力是很大的。

【推荐等级】 ★★★★★

网上新旧乐器商店

出售新旧乐器的商店管理人员可以在 Internet 上发现一个现成的市场，而且开展此项业务无需柜台。业者开展此项业务通常采用以下三种模式：

第一种，先买后卖，可保证有存货，但需现金量很大。

第二种，委托出售，卖出后收取佣金，约为售价的 10%。

第三种，向乐器主人出售主页上的广告空间。

【操作步骤】首先是创建主页，为新旧乐器列出广告清单；接下来顾客通过查询唱片店、乐器店、抵押商店、仓储拍卖、旧货市场的公共牌上找到乐器，进而发出订购信息。最后，业者整理顾客的资料，确认信息的真实性，然后送去乐器。