

<<e网淘金>>

图书基本信息

书名：<<e网淘金>>

13位ISBN编号：9787501194742

10位ISBN编号：7501194742

出版时间：2010-12

出版时间：新华出版社

作者：张臣，魏宇霄 编著

页数：237

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 前言

2010年，中国互联网走过了繁荣而纷乱的十五年：从一片荒原般到黄金般的事业蓝海，再到网络经济泡沫破灭后整个行业一片茫然。

网络淘金的历程中，有不少互联网企业巨头突逢剧变轰然崩塌；有众多的豪强被迫退避蛰伏、待机而动；又有许多小人物迎风而起，成长为参天大树……在这里，从来不缺乏机遇和传奇。

神奇的IT业能在短暂的时间里成就一个个年轻的财富神话，让一个个梦想变成现实。

回顾中国互联网中处在第一阵营的阿里巴巴、百度、盛大、腾讯、网易、新浪、搜狐等知名企业的网路历程，我们就会发现，在十年前谁也没有预料到他们会如此成功。

2000年时，马化腾的QQ还叫做OICQ，曾经举步维艰，刚刚游说到200多万美金的风险投资；张朝阳的搜狐网刚刚上市，要两年后才能全面获得盈利；丁磊的网易虽然上市，但让它起死回生的《大话西游》还有一年才发布；握有最新技术的李彦宏刚刚从美国返回中国，准备推出后来雄霸中国的百度；盛大公司成立也仅仅一个多月，后来成为网络第一人的陈天桥这一年还没有进入网游行业；而时运曲折的马云，也刚刚在杭州创办了阿里巴巴，距离淘宝的诞生还有三年半的时间；史玉柱的巨人大厦轰然倒塌，似乎英雄末路的他刚刚转行卖起了脑白金：现在，这几位已经成为左右行业方向、叱咤风云的人物，他们意气风发指点江山的同时坐拥着巨额财富。

## 内容概要

15年中国互联网的发展道路风起云涌，变化莫测。

一个个财富神话诞生，也有不少企业在竞争中崩塌。

本书在勾勒IT王国完整版图的基础上，介绍一个个利用互联网创业的精彩案例，指导渴望创业的年轻人迅速走上致富之路。

## 作者简介

张臣，自由撰稿人，毕业武汉大学自动化专业，长期专注于互联网发展研究及大学生就业状况调查。现为文化传媒企业品牌策划人与选题开发人。

## 书籍目录

前言第一章 荒原上的神话 1.中国第一阵营：十年前的互联网荒原被他们占据 四大门户：先行者成为领军者 百度：注定做谷歌的对手 盛大：一个游戏就做成事业 阿里巴巴：他的成功无可置疑 2.国外全球巨头：昨日的互联网帝国由他们缔造垄断 微软Microsoft：5万美元买来的微软帝国 谷歌Google：车库里诞生的伟大企业 甲骨文Oracle：借助“神”的智慧成功 3.后起之秀：近几年创新的蓝海中他们异军突起 Facebook：社交网络震动世界 开心网：偷菜偷出的行业黑马 我们的机会：下一个十年被掩藏的珍矿会被谁发掘？

## 第二章 闯荡互联网。

你的技术准备好了吗？

1.技术的模仿和二次开发让成就如此简单 腾讯：从ICQ建起的QQ帝国 网易：从hotmail到163.com 2.80后CEO，不玩资本玩技术 借势P2P，玩创业的高燃一举成名 迅游加速，北大退学的袁旭为财富加速 游戏开发，富二代彭海涛不靠父母靠3D 社区的春天，戴志康和discuz！

的成功之路 3.不怕门槛高，小技术也能成就大财富 网络广告DIY投放模块 值800万的中文博客搜索 麦克疯在线K歌系统 手机小游戏速成百万富翁第三章 网站千千万，你的卖点在哪儿？

1.跟他们学做品牌 让消费者与商家利益共享的打折网 走原创路线的中国版YouTube我乐网 中国第一大婚恋网站世纪佳缘网 开创社区新模式的豆瓣网 网络垂直互动平台让80后成亿万富翁 2.跟他们学做创意 催生换客潮流的易物网 整合威客智慧的猪八戒网 买家设计卖家制作的个性化网站 顾客使用商家买单的试用网 无线虚拟社区3G门户新星第四章 玩转电子商务 1.如何做成功的网商 就近原则起步容易 诚信是网店的命脉 入行容易维系难 树立品牌的意识 没有做不成的产品 将重点放在营销上 2.实物买卖——传统业务焕发生机 喜庆坊的小气球大贸易 艺术品堂让小扇子做成文化产业 淘宝成就“新锐网商”的巧克力DIY 淘宝让农家的宝贝出深山 3.虚拟买卖——新兴业务闪耀商机

网游地产成就虚拟世界的洛克菲勒 数字银座在互联网上模拟现实商城 虚拟商品是特长和艺术结合的时髦生意 妈妈域名打包抢注的规模经济 4.创意买卖——只有想不到没有做不到 现实版《开心农场》：将生活搬上网络 真人游戏：将网络搬下生活 网吧传媒：深挖资源打破常规第五章 财富的脚下，掐准互联网创业的脉络 1.互联网主要成功创业模式 包罗万象的门户网站 搜索引擎造就庞大搜索经济 社交网站的大蛋糕 网上贸易平台撑起电子商务大战场 游戏是互联网的朝阳产业 在硝烟中成长的视频产业 专业或热点成就一个行业领跑者 耐心等待抢占市场的3G门户网 2.如何让一个网站

价值百万 成功的网站总能圈住用户 简单跟风没有出路 做别人没有的或做别人没做好的 如何做到差异化 3.学会复制他人的成功 4.互联网创业要趁早 附表1 中国互联网企业经营内容分类 附表2 中国互联网企业盈利模式分类第六章 新的蓝海已经显现 1.商务电子化网购的大势所趋 2.网络无线化3G 把互联网装进口袋 3.网络社会化社交型网站仍会大行其道 4.搜索智能化猜透用户的心 5.生活网络化无处不在的网络 6.虚拟世界催生日趋庞大的市场

## 章节摘录

插图：电子商务给传统的商业模式带来了变革，被形容为不亚于蒸汽机的发明带给社会的影响。电子商务不仅仅局限于网上销售这个单一的环节，围绕营销的广告、调研、网络优化等，凡是依托互联网所做的企业宣传、营销乃至管理都可以纳入电子商务的范围。这种基于互联网的商业模式，无论是传统行业，还是新兴的产业；无论是大企业、集团，还是小企业或个人都可以将电子商务作为经营中的一种营销手段。尤其是其入门门槛较低，不需要掌握多少互联网技术，也不需要投入多少资金，产品可以随意搭配就可以进行经商活动这些特点让越来越多的个人进入到这个领域。在几年的时间里这种新的商业模式在中国有了突飞猛进的发展。像淘宝、易趣或拍拍这些基于第三方平台的大牌电子商务服务商在过去的几年里，用尽可能简单、易操作的平台让所有参与者都成为B2C或C2C这些商业模式的推动者，对中国电子商务的发展可以说功不可没，他们给了普通百姓利用电子商务经商的机会。淘宝近几年几乎掀起了全民皆网商的潮流，在短短几年的时间里几千万网商的加入给中国互联网电子商务的发展历程画出了浓重的一笔。相比于美国绝大多数中小企业的绝大多数销售额通过网络营销产生，中国的中小企业只有9%应用电子商务为企业的生产经营作助力。试想如果中国上千万的中小企业能够像美国的绝大多数企业一样用电子商务将传统的营销模式取代的话，最终能够产生多么巨大的市场。如果企业在今后的企业发展战略的布局中不懂得利用电子商务这个平台，那一定会落伍。因此，当许多人说电子商务已经饱和的时候，睿智的人却看到了市场的空白。

编辑推荐

《e网淘金:互联网创富之道》：互联网创富的锦囊妙计，年轻创业者的有益参照。

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>