

<<互联网创业前奏曲>>

图书基本信息

书名：<<互联网创业前奏曲>>

13位ISBN编号：9787121066535

10位ISBN编号：712106653X

出版时间：2008-7

出版时间：电子工业出版社

作者：黄亮新

页数：268

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>

## &lt;&lt;互联网创业前奏曲&gt;&gt;

## 前言

如果你想创业，但是还没找到好的项目，或者你已经有了好的网站创业构思，但是又不知道如何去实现，那么本书可以助你一臂之力，本书可以帮助你理解互联网商业的本质、互联网创业需要注意的因素，以及互联网策划的本质和方法。

互联网有着无数的创业机会，可以毫不夸张地说，互联网网站可以遍及人类生活的每一个方面。网站并不是什么虚拟的经济，它是现实商业的延伸和补充，它是创造神奇经济的载体！

互联网对于中国人来说，早已经不再陌生。

1994年中国引入了互联网，至今已有十多年。

中国互联网从无到有，迄今为止，上网用户数已经过亿，互联网网站达到100多万以上，人们在互联网上娱乐、交友、获取信息、购物、进行商务活动等等，互联网已经真正成为人们生活中的一部分。当互联网成为人们生活中必不可少的一部分的时候，商业机会也就无穷无尽了。

虽然互联网发展非常迅速，但是跟传统行业相比，互联网同时又是一个新生的行业，是实实在在的朝阳产业，中国互联网真正商业化的时间还不到20年，它隐含的巨大商业潜力，正在一步步地散发出来。

在未来商业社会里，互联网扮演着越来越重要的角色。

如果不想错过这班伟大的列车，你也可以考虑加入到激情四射的互联网行业中来。

这个新兴行业造就无数的财富新贵，大到Google、Yahoo、百度、腾讯、阿里巴巴等重量级互联网企业，小到靠几个简单页面赚取百万财富的百万格子网站。

这样的财富神话每年都在上演。

中国互联网已经创造了一个又一个的财富神话，李彦宏、马化腾、丁磊、陈天桥、张朝阳、马云等财富新贵迅速崛起，成为中国年轻人心目中的财富英雄。

今天，这一财富制造机并没有停下来的迹象，越来越多的人加入这一行业。

互联网的舞台并没有因为越来越多的人加入而变得狭窄，而是越来越宽广。

但是在成功的辉煌背后，也有很多失败案例。

毕竟在互联网界每个领域真正胜出的企业还是不多。

这其中有先驱者的泪水。

1995年5月，中国第一家互联网服务供应商——瀛海威诞生了，但是并没有笑到最后。

8848是当年中国电子商务最有名的企业，如今几乎听不到它的声音。

创办于1999年的美国的Waban曾是经营网络零售业的电子商务网站，在创办18个月后上市，IPO筹资达3.75亿美元，最高市值曾达到12亿美元，但是由于边际利润薄，用户规模小，于2001年7月关门，在在职的2000名员工失业。

诸如此类的例子数不胜数。

更多的是那些本来就没有名气的网站，在默默无闻中诞生，在黯然洒泪中倒下。

互联网就是这样令人疯狂的行业。

正是它的疯狂，才让激情有了生长的土壤。

拥抱互联网就是拥抱有激情的人生。

但是，不管是搞互联网创业还是做互联网的策划工作，激情的背后一定要有理性。

商业的理性是，商业就必须有客户来购买你的产品或服务，否则，所有的激情都将萎缩和消失。

互联网行业的发展，让大家认识到创建网站是一项需要系统策划的工程。

如何才能策划出一个让用户真正喜欢的网站？

如何才能策划出具有真正商业价值的网站？

这些问题是很多试图了解和加入互联网行业的人关心的。

很多人有很多很好的创意，但是这个创意是不是可行呢？

因为创意本身面临很多问题，比如说，是不是已经有人开始在做了？

是不是真正有商业价值？

即使有价值，又如何把创意转化为一个用户喜欢的网站呢？ 如果手里没有魔法，那就只能一步步通

## <<互联网创业前奏曲>>

过策划，通过资源的组织来完成网站的构建、推广及运营。

本书并不能帮助你解决互联网的具体创意问题，也不能保证你的网站创业一定成功，本书要做的是给你一个关于网站创业和网站策划的启示，更多的思考和努力只能通过自己去完成。

本书是对网站策划的经验总结，是为更多试图进入这个行业，试图建立自己的互联网事业，试图把自己想法变为现实的人提供一条经验之路，同时也希望能给新进入互联网行业的人一个好的启发，以缩短认识互联网的历程，更快地进入自己的轨道。

总的来说，本书只是了解互联网的开始，更多的精彩还在于真正加入到这个行业之后。

本书适合希望了解互联网的大学生、创业者（特别是对互联网完全不了解的人士）、网站初级策划人员、互联网行业的相关从业人员以及其他所有对互联网创业和策划感兴趣的人士阅读。

本书仅仅是一个开始，期望有更多的人参与进来，不断提高互联网行业的水平，同时把自己的经验奉献出来，让更多人能够站在更高的起点上，不断完善和提高。

按照管理学大师德鲁克的说法，“知识具有持续自我否定的特点，今天的知识到明天就可能成为无知的代名词”，对于快速发展的互联网来说，更是如此，关于网站策划的知识会不断更新，所以，本书传达给读者的更多的是一种思维的方式，而不是具体的策划知识，更多的知识需要读者自己去摸索和发展。

最后，想重点提出的是真正成功的互联网网站从来都是实践出来的，不是靠思考和评论出来的。  
真正、可靠的互联网经验是从网站运营中获得的，不是构想出来的。

所以，本书最大的建议就是以实践为出发点去思考问题，带着问题去实践，从实际中去思考，去总结，最后迈向成功之路。

## <<互联网创业前奏曲>>

### 内容概要

本书是为网站创业者、网站策划人员以及所有试图了解互联网行业的人士所准备的，也是国内第一本从实践操作角度首次阐述网站策划和网站创业的书。

本书阐述了互联网的商业本质、网站的赢利模式以及网站策划的细节，从实践操作的角度叙述了互联网行业的创业和策划需要具体做哪些工作，这些工作包括了如下九个部分：网站创业前的调研准备、网站的定位、网站的内容策划、设计策划、易用性策划、技术策划、策划文档及项目实施、推广策划以及运营策划。

本书适合希望了解互联网的大学生、创业者(特别是对互联网完全不了解的人士)、网站初级策划人员、互联网行业的相关从业人员，以及其他所有对互联网创业和策划感兴趣的人士阅读。

## <<互联网创业前奏曲>>

### 书籍目录

1 网站的赢利模式网站的赢利模式有哪些广告互联网增值服务电子商务移动增值服务网络游戏什么是好的赢利模式百万格子网站中国化工网中国香料化学网) Hao12351社区的赢利模式婚恋网站招聘网站九钻模式携程模式阿里妈妈豆瓣模式威客模式篱笆团购模式其他一些模式如何找到网站的赢利模式发现你的客户开发你的产品或者服务2 什么是网站策划网站策划诞生的背景网站策划关键点：引导网站走向成功的因素3 如何成为网站策划人网站策划人员需要做哪些工作网站策划人员需要什么样的素质4 前期准备工作分析互联网的市场环境，确定网站发展方向分析互联网的市场环境如何进行互联网市场调查分析标杆网站分析哪些网站如何进行网站的分析制作互联网网站的商业计划书商业计划书的关键点商业计划书的模板第1步 确定网站的定位为什么要确定网站的定位如何确定网站定位如何确定网站的用户群体第2步 网站内容策划什么是网站的内容网站内容策划的重要性网站内容策划要解决的问题是什么网站内容构架的搭建具体产品的规则和流程第3步 网站设计策划为什么要研究网站设计网站设计策划要解决什么问题确定网站整体风格的关键点确定网页的表现方式第4步 网站易用性策划易用性是什么？它有什么重要意义易用性的关键点第5步 网站技术策划网站技术策划的重要性技术策划主要做什么程序策划网站会员管理数据库结构设计网站运行的基础选择合适的服务器、编程语言及数据库网站的接入方式网站安全防范第6步 建立策划文档策划实用文档有哪些确立规范文档的必要性主要有哪些实用文档网站菜单结构图网页文件目录结构为什么需要网页文件目录结构文档产品流程文档产品的规则文档设计基调文档网站页面模型图制作网页模型图第7步 网站项目实施计划网站项目的实施计划任务的分解资源的匹配网站的测试和上线网站测试主要包括哪些方面网站的上线第8步 网站的推广策划为什么要推广网站如何推广网站目前网站的主要推广方式有哪些搜索引擎推广社区营销式的推广商业资源合作推广病毒营销式的推广线下的推广其他形式的推广第9步 网站运营策划网站运营的重要性网站运营主要做什么呢对网站运行的整体情况进行把脉根据网站整体战略制定阶段性目标根据网站战略目标和具体运营情况，制定一系列网站的运营措施网站服务的安全管理

## <<互联网创业前奏曲>>

### 章节摘录

1 网站的赢利模式 对于有网站创意的人来说，首先要考虑的是自己的创意是不是已经有人在想，有人在实施了呢？

即使是自己最先考虑到，创意是不是具有真正的可行性呢？

如果网站建立之后，其他人模仿进入有壁垒吗？

对于想通过网站创业，但是没有找到好的方向的人来说，网站创业究竟有哪些好的模式可以借鉴？

是不是真的可以通过网站进行创业呢？

对于做网站策划工作的人来说，网站产品策划本身也是需要考虑商业价值的。

不管对试图进行网站创业的人来说，还是对单纯进行网站策划的人来说，首先网站策划的最终目的都要回到网站的赢利上来。

这是网站创业和网站策划要考虑的重要部分。

所以，本书先从网站的赢利模式这个点谈起，这是网站创业和网站策划的第一要明确的，也因此，本书把网站赢利模式放到了网站如何策划、实施、推广，以及运营之前。

互联网网站的商业本质决定了它应该受到最优先的重视。

但是，网站的赢利模式不是网站的出发点，网站的出发点是用户价值，只要有用户价值，才可能有商业价值，才可能创造出赢利模式。

商业价值的大小与网站的用户价值的大小直接相关，也许从短期看，可以通过市场炒作等人为因素获取商业价值，但是从长远来看，决定一个商业模式能否成功和持续的还是能否为用户提供价值。赢利模式的本质就是创造出更多他人愿意购买的产品和服务。

## <<互联网创业前奏曲>>

### 编辑推荐

本书助您九步成为网络财富英雄！

如果你想创业，但是还没找到好的项目，或者你已经有了好的网站创业构思，但是又不知道如何去实现，那么本书可以助你一臂之力，本书可以帮助你理解互联网商业的本质、互联网创业需要注意的因素。

以及互联网策划的本质和方法。

<<互联网创业前奏曲>>

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>