網路公司的創業風險

如果網路公司既不能證實自己的商業模式，也不能標新立異，它們就很有可能被淘汰出局

無論是在矽谷的帕洛阿圖還是在巴黎，這一直是網路企業家們發家致富的不二法門：從免費軟體開始，加上些價格不斷下跌的計算和儲存設備，在宣傳推銷方面扔點小錢，這樣你就能幾乎是白手起家地開創一個網路服務公司。但是隨著網路公司這幾年的經驗積累，人們越來越深刻地認識到，要將那些好主意變成眞正的好生意需要實實在在的金錢投入，這樣才能夠吸引更多的用戶、提升經營規模和實現盈利。

Divergent 風險投資公司（Divergent Ventures）的執行董事羅伯・舒特萊夫說：“確實是這樣，你能比5年前更加有效地進行一項科學實驗，但不要把進行科學實驗和創辦一個大型企業混爲一談。”許多網路公司將會痛苦地發現，2007年是差異日漸明顯的一年。創辦之初，它們曾夢想著能被雅虎和Google這樣的公司所青睞。但不管是在視頻分享還是照片處理領域，在數十甚至上百家新興公司中只有寥寥幾個能在最初的輝煌時刻被買走。MySpace 和 YouTube 的非凡成功是特例而非定律。更糟的是，諸如薪酬、行銷和場地等基本費用正在上漲，而太多公司白手起家的經歷更助長了這一趨勢。這就意味著，要滿足基本經營需要籌集重要的資金。網路服務的設立也許只需幾百或者幾千美元，但是要想把它變成盈利的公司則需花費1500萬到2500萬美元，其中的很大一部分要花在推銷、工程技術和基礎設施上。

一些公司甚至需要籌集更多資金。一家視頻傳播公司 Brightcove 已籌集到8200萬美元，家居評估網站 Zillow 則已籌到5700萬元。它們很快就會有更多的機會，因爲針對消費者網站項目的風險投資正在增加，在2006年翻了一番還多，達到了9.43億美元，而且每輪融資中風險資金投入的金額都在逐步增加。與上一年第四季度相比，在一輪針對後初創期公司的融資中，每筆交易的平均金額幾乎翻了一番，達到了920萬美元。但是如此快速增長的資金注入早晚有一天是要秋後算賬的。

進化論觀察家們預測，2008年將會出現重大重組，如果網路公司既不能證實自己的商業模式，也不能標新立異，它們就很有可能被淘汰出局。風險投資公司 Spark 資本的總合夥人陶德・戴格雷斯說：“在社交網站、用戶自製視頻以及垂直搜索等較大規模的細分市場，要真正顯現適者生存的進化法則尚需一到兩年的時間。”不過，有的領域已開始顯現優勝劣汰的競爭苗頭。提升規模的最大成本來自雇員增加。在和二三密友將公司啓動之後，這些創始人很快就意識到，不管他們工作多麼努力，也不可能回復所有的電子郵件或是把他們所有的理想付諸實踐，因而需要雇傭客戶服務代表和工程師。

4INFO 就面臨這樣的情況，該公司提供移動電話的搜索服務，並已籌集到1600萬美元來爲移動電話用戶提供天氣最新狀況、體育消息和當地餐廳的排名等資訊服務。去年，首席執行官泰特增加了17名員工，總數已達到31個。現在，他每月的開銷幾近50萬美元，大約比去年上漲了60%。基礎設備的價格上漲速度也很快。創業之初，公司可以使用亞馬遜公司廉價的資料儲存服務，但是當公司業務越來越火紅以後，它們必須投資發展自己的資料設施。幫助出版商搞發行並從博客中賺錢的 FeedBurner 公司籌集到了1000萬美元，它將其中的20%用於資料中心的升級。在搜索引擎上做廣告可算是最基本的推廣方式，但即便是這一方式也變得越來越令人望而卻步。行銷公司效率前沿（Efficient Frontier Inc.）的首席執行官艾倫・斯米諾夫估計，現在一個初創公司大約每月要花費2萬美元來進行一次像樣的宣傳活動，而兩年前則只需要5000美元。經歷過互聯網大蕭條的過來人也許會說，歡迎回到現實中來。

作者：希瑟・格林（Heather Green）

Hulu.com網上收看新體驗

在我所見的主流電影公司或電視臺網站中，它是第一個顯示出對現代網站設計和互聯網分享文化有深刻瞭解。在我看來，它比傳統的電視臺或電影公司網站要好得多

各大電視網和製片公司對自己的節目在網上遭到盜版的情況煩惱不已，現在，它們逐漸開始通過合法網站和下載服務提供節目。

這種合法的互聯網發行有兩個模式。一些節目和影片可以從蘋果(Apple) 的 iTunes 或亞馬遜(Amazon)的Unbox之類的地方購買或租借。你付費下載這些內容，裏面沒有商業廣告，你可以保存自己所買的視頻，就算不聯網也可以重複觀看。

另一種模式在電視網的網站上很常見，它是支援廣告的免費流媒體，在網路流覽器上直接觀看。在這種模式下，你無需付費，但是要觀看廣告，不能跳過。觀看時必須連接網際網路，而且不能保存視頻。

本周，得到好萊塢支援的 Hulu 推出相關服務，顯示支援廣告的流媒體模式邁出了一大步。該服務的網址是 hulu.com。Hulu 的目標是成爲一家一站式的提供多家電視臺和電影公司的節目和影片流媒體服務的合法“商店”。其初衷是成爲盜版網站和穀歌(Google)的 YouTube 服務的競爭對手，後者可讓用戶在不需許可或付費的情況下上傳整部影片或電視節目及其片斷，媒體公司對此一直恨惱火。

Hulu 是 NBC Universal 和新聞集團(News Corp.)兩大媒體巨頭攜手合作的結果，兩者都經營多家電視臺和電影公司。但 Hulu 也提供索尼(Sony)和時代華納(Time Warner)等其他公司的節目。該網站總計提供大約400部電視連續劇加上100部影片的全片或剪輯。

我對 Hulu 進行了測試，其設計和便於使用的特點以及允許用戶在自己的網站上編輯和重新發佈內容的功能令我印象深刻。雖然有一些不足之處，但在我所見的主流電影公司或電視臺網站中，它是第一個顯示出對現代網站設計和互聯網分享文化有深刻瞭解。在我看來，它比傳統的電視臺或電影公司網站要好得多。

雖然 Hulu 沒有來自 ABC、CBS 和許多有線電視網路的節目，但它有相當多的流行節目可供選擇，如“30 Rock”、《辦公室》(The Office)、《辛普森一家》(The Simpsons)、星際大爭霸(Battlestar Galactica)和 Saturday Night Live 等等。其電影目錄包括《非常嫌疑犯》(The Usual Suspects)、The Big Lebowski 和 Sideways 等經典老片。

這個網站的架構清晰別致。你可以按字母順序流覽節目，或是按類型或電視臺劃分，也可以使用一個很棒的搜索系統。這個搜索系統還能給出其他網站上的視頻或節目鏈結，比如 Hulu 本身沒有收納的 ABC 的《實習醫生格雷》(Grey's Anatomy)。

觀看節目內容是種樂趣。你可以在固定的視窗或全屏視窗觀看。你還可以“彈出”觀看視窗，這樣就可以把它放在螢幕上的任何地方，並隨意調整大小。有一個“降低亮度”的功能，可以讓電腦螢幕上除視頻外的一切變成灰色。

甚至連廣告相對來說也無關痛癢。電視節目的廣告時間只有電視臺裏通常的廣告長度的四分之一。而且，在一些節目中，Hulu 還能讓你選擇自己要看的廣告，或是在視頻開始的時候觀看電影預告片，這樣看電影時可以跳過廣告。

Hulu 告別了好萊塢過去的刻板僵化，而是讓節目和剪輯便於分享甚至可進行編輯。你可以在自己的博客或社交網站上重新上傳整部影片或任何片斷。

但 Hulu 也有一些重大缺陷。最重要的是，Hulu 缺乏“深度”。就算是來自其所有者自己的電視網的電視劇，Hulu 通常也只有一小部分完整劇集，大多只提供較短的剪輯。有時候，完整劇集過段時間就過期了。“Saturday Night Live”等一些節目根本就沒有完整的劇集，只有剪輯。而廣受歡迎的《美國偶像》(American Idol)雖然在新聞集團的福克斯(Fox)網路播放，Hulu 上卻根本就沒有。

這一點與 iTunes 形成了鮮明對比，在那裏你可以找到許多節目的多部完整劇集。而 Hulu 與幾乎什麼都能找到的盜版網站更是沒法比。

同時，Hulu 還要求很高的寬頻連接，推薦速度爲每秒1兆，有些內容還需要更高的速度。這意味著，用最慢的 DSL 線路或手機上網流覽 Hulu 很可能會有糟糕的體驗。

另一個問題是，Hulu 不像 iTunes 或 Amazon Unbox，無法通過電視機頂盒或移動播放器使用。節目也不能保存下來離線觀看，比如在坐飛機時。

不過，爲最終提供更好的網路電視和電影流媒體，Hulu 畢竟是好萊塢的一個良好開端。如果這項服務能增加更多內容，能在更多的情況下觀看，它可能會眞正對盜版形成打擊。

源自：Walter S. Mossberg《華爾街日報》

現代經濟下人們賺錢的15種瘋狂方式

在今日的經濟中，無論在什麼地方賺錢都是間很難的事情。但有一些大膽的人正在以一些瘋狂的方式賺錢。從這些人身上我們可以學到很多東西。這些人向我們說明瞭，賺錢怎麼瘋狂也不爲過！

1. 虛擬賺錢—在中國，近5 0萬人通過玩遊戲賺錢。他們賺取金幣並把它出售給了其他手裏有大量時間，口袋裏有透支的信用卡的玩家！這就是魔獸世界，一個大型的網路遊戲，多位元玩家可同時扮演不同角色。魔獸世界已經衍生出一些最有創意的點子來賺錢。該遊戲以金幣作爲其貨幣，但很多玩家不想自己花時間賺金幣。因此，這些人，在中國以及世界各地，成天地玩遊戲，賺取金幣然後賣給其他玩家，來賺取眞實的貨幣。

2. 愛犬眼罩—如果有一樣東西是狗不需要的，那就是眼罩，但這一想法，首先在網路上起步，迄今已創造了數百萬美元和遍佈世界各地的商店。他們根據原來的想法，發明瞭帶紫外線防護功能的愛犬眼罩，並繼續推廣到其他產品線，其中包括背心，其他眼鏡用品甚至首飾。人們會在他們的寵物身上花無數的錢。這個寵物用品網站不但證實了這一點，而且還給投資者帶來巨大的回報。

3. 價值百萬的網頁—這大概是所有瘋狂的念頭中最經典的一個。網站的創立者打算以每象素一美元的價格出售一百萬圖元。他做了大量的宣傳工作，終於賺了上百萬美元。此後他又嘗試了其他賺錢的項目。

4. 萬千生活—這個有創作天賦的十幾歲的女孩設立了一個提供個人空間版面和免費軟程的網站。這個構想獲得極大成功，每個月都有700萬人流覽她的網站。她又努力成功接了幾項大的廣告合同。有人以超過150萬美元的價格想要購買她的網站。

5. 我的年鑒—兩個十幾歲的孩子有一個簡單的想法，爲什麼不爲人們創造一個網上年鑒呢？這個想法最終變成了一個社交網路站點。他們成功籌集超過400萬美元的投資基金。現在，該公司有45名員工，300萬會員和一些大型廣告商。

6. 馬倫・詹森—這個年輕的企業家9歲剛開始創業時製作賀卡賣給別人，12歲時把他的生意擴展到在ebay上賣Ty Beanie Babies的玩具，然後擁有自己的網上廣告公司，每個月的利潤約3、4百萬美金，最終以未公開的價格出售給別人。他的最新創立的公司，“證券交易公司”，可以讓人們出售他們不想要的禮品券，售價可達六位數。他現在正致力於巡迴演講，教企業家們如何淘金。

7. 幸運許願骨—這足以摘得最瘋狂想法得桂冠。爲何要等到感恩節的時候才能得到許願骨呢？任何時間想要不是都可以嗎？這家公司製造商和銷售塑膠許願骨。他們每個月生產30,000個，銷售已突破100萬美元。

8. 史蒂夫・帕夫裏安—這傢夥用他的博客寫生活黨棍，據說賺了數以百計的錢。他寫下了從個人發展到靈魂出竅等陽光下的一切。他每天幾分鐘的工作至少掙300美元。

9. HungryPod—凱薩琳基恩決定創立一個把音樂載入到人們的 i Pod上的項目，並獲得了巨大的回報。她支助過一位朋友以後一年賺10萬美元以上，並認識到這樣一個市場的確存在。

10. 天線球—你知道那些在車頂的天線頂部的小東西嗎？傑克・沃爾通過網路行銷把這個變成一樁幾百萬美元的生意。

11. The Laser Monks—這些人的確看到了一個機會並把它變成自己的優勢。列印墨水匣很昂貴，而且舊的墨水匣十分污染環境。重新往墨水匣裏灌入顏料較便宜，並有助於減少污染。2005年，他們賺了200萬美元以上。

12. I Do… Now I Don’t—約書亞・奧珀曼在手握著一個袋子的時候獲得了靈感，一個昂貴的袋子，在他的未婚妻把訂婚戒指還給他後，從一個他無法重獲得原來價值的戒指上他受到了啓發，在網上開始了一項針對類似他的處境的人們的服務。他現在在家成功地經營這項業務。

13. 聖誕老人的信—好的，這個主意利用了小孩，但是你必須得把它交給拜倫・雷斯。他爲此賺了上百萬美元。父母們送他十塊錢拜託他寫信給自己的孩子——署名"聖誕老人"。

14. 驚人的蝴蝶—賣蝴蝶可以賺數百萬？似乎令人難以置信，但何塞・穆尼斯已設法做到。您可從何塞那裏買到屬於自己的活蝴蝶。何塞開始業務時下了賭注。我想他賭對了。

15. Fitdeck—玩牌的同時做運動。不可能，對不對？菲爾・布萊克從這個小點子上賺了4千7百萬美元。他曾經作過海軍和教練員的經驗啓發他在紙牌上配有健身鍛煉的小插圖。它們的售價爲$ 18.95一包，顯然，人們對此很感興趣。

作者：Rob May

編譯：Sherleen Zheng

奚定一中醫師

中華傳統醫學名家
中國醫藥行業著名專家
世界名人醫學專家

臨床四十八年經驗值得信賴!!!

電話：(626) 821-0626
傳真：(626) 821-0626
733 W Noami Ave. #M,
Arcadia, CA 91007
更多資訊請上網查詢： www.jcherbs.com

光明中醫健美研究所

研究員 李光明 中醫師

近五十年中醫臨床治療經驗，國際老年病防治協會研究員，醫科大學畢業三代祖傳世醫，中醫藥美容研究學會研究員

中醫藥複健項目	中醫藥美容項目
高血壓病，甲乙肝病 各種痛症，不孕育症 更年期病，婦科炎症	用中藥膏，點五色痣 去各類斑，除各種疣 內服中藥，消淺色斑

2618 W Main St. #H, Alhambra, CA 91801 手機：626-203-5890