互聯網創業模式大解密（中）

互聯網創業最需要的不是錢而是盈利模式

4、QQ：企鵝兇猛“聊”得天下（www.qq.com）

QQ實在不需要多說，因爲我們都對它太熟悉了，大家每天早上打開電腦的第一件事怕就是打開QQ，每天上網使用時間最長的也是QQ.也正是因爲如此，QQ才獲得了今天的成功。幸虧當年馬化騰沒有把它60萬元賣掉，對於歷史，我們不能假設。但可以肯定一點，如果當初馬化騰把QQ賣了，今天他一定會哭。當然馬化騰不傻，QQ一上線，網民們表現出的極大喜歡的熱情就給了他最大的提示。因爲網民們已經不滿足於只在網絡上看信息，他們需要互動，需要交流。在線聊天對那時候的網民來說實在太富吸引力了，於是QQ就在短時間裏用戶暴增。以至於現在我們都離不開QQ了。QQ其實和百度很像，也是培養了網民的使用習慣，不是聊天的習慣，因爲人都需要交流，喜歡聊天，而是使用QQ進行聊天的習慣。這也是爲什麼其他聊天軟件都被QQ幹掉，MSN在中國就是幹不過QQ的原因。難怪我一個朋友說：就算其他任何網站都倒了，QQ也不會倒掉。因爲不看新聞還可以，可以看報紙看電視，但不聊QQ就不行。因爲好朋友都在QQ裏放著呢，人是社會的人，怎麼能不跟朋友溝通交流呢？也正是有一個龐大的在線用戶基群，QQ現在可以說是想幹什麼就能成什麼。做門戶，三兩下就做起來了。做拍拍，一眨眼就冲到前面去了。

建議：如果不是閒的無聊，就不要去做“聊”網。如果你有一個好的聊天軟件要讓我用，也行，請先把我QQ上的朋友都拉過來，否則免談。

5、搜房：抓住熱點借勢爬坡（www.soufun.com）

敢問這年頭還有什麼東西比“房子”更值得人們關注的？衣、食、住、行四件事，經過改革開放這些年，人們已經解決了衣和食的問題甜蜜蜜花架，接下來自然是住的問題了。於是中國的房地產眞是鬧烘烘你方唱罷我登場，好不熱鬧。機會來了，搜房網應運而起。於是買了房的，正在買房的，準備買房的，就都跑到搜房網上看看最新的資訊，發表發表我們的看法，搜房網就火了.當然沒有那麼簡單，房地產的火暴是基本條件，搜房的創始者莫天全的眼光和獨到的經營思維就是必要條件了。現在只要想到買房或者租房，就會有其中80%的人想到上網，而其中又有50%到60%的人就會直奔搜房網。房地產以及相關產業占整個GDP的20%.希望搜房網以後能在這個20%裏面拿到1%——這是莫天全在1999年創辦搜房之時就勾畫好的前景。海歸派的身份、兩次失敗的經歷、房地產從業的經驗、三年不拿一分錢工資的魄力，這些都是值得我們思考的。否則莫天全也不能計劃書都沒有，拿一頁紙就找IDG要到了風險投資。這大概也也是搜房今天一家獨大的原因吧。

儘管國家對房地產進行了調控，也有專家預言未來幾年房價會下降。這些都不會影響搜房網的擴張，因爲有一樣東西是沒法調控的，那就是人們對於住房的關心和渴求。有用戶，搜房就不怕。

建議：房產網可做。儘管有大頭，但房地產太火爆了，用戶群數量和關注度都很大，別人吃肉，你喝湯也是可以的。

6、博客網：自我空間資源互動（www.bokee.com）

博客也是這兩年被炒的火熱的一個東西。前幾天看老徐的博客，點擊都超過7000多萬了，不禁令人吃驚。雖然我沒搞明白徐靜蕾記的那些瑣碎小事有什麼值得投如此熱情關注的。同博客一起火的還有方興東，雖然目前他的狀況有點尷尬。但畢竟是他開啓了互聯網一個新的時代，滿足了廣大網民展示自我的願望，推動互聯網由網民進入了網友的時代。讓每一個網友都成爲互聯網信息的創造者和享用者。

“互動”兩個字被燒上了肯定的烙印。於是大家都做博客，中國博客網和新浪博客等都做的不錯。問題是據說他們都不掙錢，贏利模式成了博客也是web2.0的一個亟待解決的問題。從2006年下半年的風向來看，風投們的信心似乎也受到了挫折。但互聯網是屬於廣大網友們的互聯網。難怪乎前段時間網民被評爲《時代週刊》年度人物，而且這一舉動是如此深得民心。有網民們如此熱心的支持，即使暫時不掙錢，一時半會也死不了。或許經過一些時日的探索，人們能找到一個贏利的商業模式出來。現在很多創業者也都在做博客，但效果都不怎麼理想。首先是贏利模式也都搞不清楚，其次畢竟是後發，用戶群都被吸附在幾個大的博客網站上，讓他們轉移到新的網站上去，遷移成本實在太大。轉到新的博客網站上，首先意味著博客上的那麼多文章等需要全部轉移，其次是到一個新的環境又的花很大工夫來建立一個新的朋友圈，實在很麻煩。中國已經統計出來有6000萬博客用戶，爲何就是找不出錢道呢？博客要扮演的角色有點尷尬，做媒體，就要靠廣告來掙錢，但現在中國互聯網廣告的市場總額也不太大，被幾大門戶一分也所剩無幾了。博客網至今沒能提出一個讓廣告主滿意並且有效的廣告模式來。如果轉而做純交易的電子商務模式，博客網就將一身銅臭鼠七八糟，弄不好就成了笑話了。

2006年8月，TCL集團、亞馬遜、卓越等著名企業決定在博客網投放3000萬商業推廣費用。在此基礎上，博客網正式啓動博客金行系統，讓個人博客有機會分享這些廣告收益。據說個人博客最高提現800元。這是不是博客實現贏利的一個轉機，我們需要等等看。

建議：博客絕對可以做甜蜜蜜大結局，但先把錢道找好。引爆的方法就很簡單了，只要找些個名人，管他臭名還是美名，來吵作一翻就行。優酷和新浪博客就是這麼幹的，而且這個辦法屢試不爽。

（待續）

源自：中國經濟網

eBay全面出擊

eBay如火如荼的收購活動旨在超越其網絡拍賣公司的身份定位，一系列新服務的推出將使它把觸角伸得更遠

皮埃爾·奧米德亞于1995年創立了eBay公司。當時，電子商務獲得成功的關鍵因素還十分簡單——創立一個可以讓網民瀏覽並購物的網站即可。通過這種方法，eBay成了擁有2.33億註冊用戶的最成功網站之一，這些用戶或者想在網站上將東西拍賣掉或者想尋找便宜貨。實際上，用戶平均每個月用於瀏覽eBay網站的時間將近兩小時，時間雖短，但已是瀏覽亞馬遜網站時間的5倍以上。不過，現在如果你還堅持讓別人只登錄你一家網站的話，那顯然是十分落伍的。用戶能夠進行拍賣的場所遍地都是，可以是在MySpace的網頁上，也可以在YouTube的視頻裏，或者在他們自己的博客裏。

那麼，eBay將置身何處呢？如果eBay手段得當的話，它就能夠使自己無處不在。該公司正在加快步伐，打破固有的經營模式。也正是出於上述原因，公司在過去5年間，斥資60多億美元收購了互聯網電話服務商Skype、在線支付服務公司PayPal、票務轉讓服務公司StubHub以及全球各地的數家分類網站，包括Craigslist公司25%的股份和Kurant公司，並將利用Kurant公司的技術建立eBay之外的網上“店鋪”。如何把這些似乎各不相關的業務成功地整合到一起，目前還不明朗。實際上，投資者和分析家對此十分懷疑，這也解釋了爲什麼eBay去年的股票一直萎靡不振。但是，eBay公司的首席執行官瑪格麗特，惠特曼正在從Visa國際公司身上吸取經驗：她希望eBay無處不在。

2007年6月11日，eBay在波士頓召集了一次由軟件開發商、賣家和買家參加的爲期3天的會議，eBay的新舉措在此次會議上得到了進一步闡釋。在其中的開發商分會上，公司計劃推出可以使顧客通過eBay網之外的途徑購買eBay商品的新服務。比如eBay即將推出的用Adobe系統公司的技術開發出來的產品San Dimas。買家和賣家下載軟件後，可以在操作其他桌面程序時隨時關注拍賣的進展情況並購買商品。在電子表格裏處理數據的同時，你可以在同一個電腦屏幕上運行全功能的eBay系統。“這種技術可以讓用戶隨時隨地看到eBay，”負責將eBay品牌推向全球的公司市場總監約翰，多納說。

eBay公司已憑藉其核心網站獲得了明確的市場認可，並建立起了忠實的客戶群和經銷商隊伍。對於這樣一家公司而言，上述計劃堪稱雄心勃勃。但eBay的高級管理層相信，未來的業務增長將取決於如何超越單一的網站經營模式並轉型成爲一個能夠提供把電子商務推向整個網絡的工具和服務的供應商。惠特曼把上述戰略稱爲“三合一的巨大力量”，即eBay購物、支付和Skype語音呼叫服務三項業務的合而爲一。PayPal公司上季度的收入爲4.39億美元，它是一家領先的在線支付服務公司，通過它進行的網絡支付僅次於信用卡公司。eBay公司認爲，未來PayPal將成爲全球在線交易的標準支付手段平臺。目前，通過PayPal支付系統處理的114億美元的交易額中，大約有40%來自於eBay之外的其他網站。與去年同期相比，這項業務在上一季度增長了51%。與此類似，eBay採用了Skype系統在買家和賣家之間建立起了溝通橋樑。Skype的季收入爲7900萬美元，但它主要是一種全球互聯網語音呼叫服務。一些分析人士反駁說，公司收購的這些服務和技術並沒有產生很大的協同優勢，不足以證明公司幾十億美元的收購行爲是明智之舉。他們說，eBay公司的大部分收購衝動都花費高昂，與其購物網站的核心業務背道而馳。

去年，在eBay60億美元的收入當中，仍有近70%的收入來自商品買賣。然而，這部分業務的增長已開始放緩，從2004年40%的年增長率下降到了上季度的23%。因此，eBay的股價也在過去兩年間下跌了16%，而亞馬遜公司的股票則上漲了107%。專門爲電子零售商提供軟件和其他服務的Channel- Advisor咨詢公司首席執行官斯科特，文格表示：“eBay仍在關注與核心業務不太相關的事物，如Skype。”烏干達扶貧行動也正是由於上述原因，公司最近採取的設立非eBay網站店鋪的措施才顯得如此關鍵。爲了培育新客戶、增加交易額，eBay公司認爲有必要在其他網站上設立採用其電子商務模式的小規模店鋪，以方便那些可能永遠不會在eBay網上購買或出售商品的人。

eBay通過Kurant公司（已更名爲ProStores）獲得的技術可以幫助新用戶建立網上店鋪。例如，戴文，希巴德與合作夥伴共同創立了非贏利性珠寶首飾商店BeadforLife，她與烏干達最貧困地區的婦女們一起工作，幫助她們製作珠寶首飾並銷往國外。通過幫她建設網站的開發商，希巴德知道並採用了ProStores系統。如今，共有250名烏干達婦女通過希巴德幫助她們建立的網上店鋪來出售珠寶首飾，她們的平均收入已經從每天不足1美元增加到了3美元以上。每個月，eBay根據店鋪規模大小和商品銷售額的不同向這些店鋪收取從29.95美元到249.95美元不等的使用費。“這是一種不太牢靠的業務合作關係，”希巴德說，“但是，你會發現越來越多參與‘公平交易運動’的非贏利機構都在關注你將如何帶來收益。”

4月份，eBay開始測試一種命名爲“To Go”的工具，這種工具可以使買家和賣家在網站上嵌入widget等軟件。通過該軟件，任何在線的人都可以在不登錄eBay頁面的情況下，密切跟蹤自己關注的eBay拍賣情況，並監控報價的進展。雖然這聽起來並非什麼了不起的技術，但想想看，如今人們在社交類網站（如MySpace和Facebook）上花費了如此多的瀏覽時間，他們通過這些網站訪問朋友的博客、撰寫小文、與別人分享照片、視頻和其他圖片，那麼爲什麼不讓他們同時在這些網站上購物呢？

市場研究機構Terapeak於上月在Facebook網站上設立了一個eBay店鋪。Facebook的成員可以點擊進入“find it”網頁，而不需要切換Facebook頁面就可以搜索eBay商品。搜索出來的商品通過一個專門的eBay/ Facebook窗口顯示，同時附有商品的價格和賣家的信用評級。“我認爲eBay的網站非常出色，它擁有大量用戶，但最終你不可能提供所有人需要的所有服務，”Terapeak的首席執行官安東尼，蘇科瓦表示。激烈的競爭使eBay需要超越自身的網站經營模式。eBay網上發展最爲成功的一些賣家已經開始通過自己的店鋪來出售商品了，他們使用Google的搜索引擎和廣告平臺來增加網站的瀏覽量。雖然他們尚未停止在eBay上的商品銷售，但已經開始減少在eBay上投放質量上乘、價格昂貴的商品種類，而增加希望低價出售的商品種類。

“隨著賣家進入發展成熟期，eBay由他們的首選銷售途徑轉變成了末選銷售途徑”，文格說。爲了避免成爲便宜貨大倉庫，eBay不得不採取措施，鼓勵賣家在其網站上列出更多的高端商品種類，同時吸引更多的新商戶加盟。因爲更好的商品可以招攬來更多的買家，而更多的買家又會吸引來更多的賣家。eBay也可以通過“To Go”工具、與Facebook網站進行合作等措施來招攬更多的顧客，從而進入良性循環。“他們應該展開猛烈攻勢，去贏得那些尚未涉足網上交易的客戶，”美國技術研究公司的分析家提姆，博伊德說。超越其購物平臺的定位，發掘更多的潛在顧客和業務，這對於eBay而言將是一個具有重大意義的挑戰。

網絡競爭無比激烈，eBay不僅要和與之爭奪商品交易的其他電子商務公司抗衡，還要和與之爭奪顧客瀏覽時間的成千上萬的娛樂和社交類網站決一雌雄。“eBay之外的市場競爭更爲激烈，”金融服務公司Cantor Fitzgerald的分析師德裏克，布朗說，“成功尚無十分把握。”

源自：《商業週刊》

作者：凱瑟琳·霍拉漢（Catherine Holahan）

翻譯：季薇

年輕的億萬富翁們

人們常說，年輕人總在浪費他們的青春，這大概不是在談論那些在名單上最年輕的億萬富翁們吧。

當然，他們中的一些人很幸運地通過繼承而得到他們的財富。如中國最富有的女人Yang Huiyan（楊惠妍），從她慷慨的父親Yeung Kwok Keung（楊國強）裏得到整套不動產Country Garden（碧桂園）價值74億美元的財富。已故黎巴嫩前總理Rafik Al-Hariri的女兒，24歲的Hind Hriri同樣也是這樣。剛從位於貝魯特的Lebanese American University畢業的她追隨時尚，頻繁地出現在巴黎的時裝表演上，還據傳喜歡上Chanel的設計師。然而，事實上多數的年輕億萬富翁們自己創造了財富。烏克蘭最年輕的億萬富翁，Kostyantin Zhevago在他只有19歲的時候就開始了作爲一家銀行金融董事的工作。接下來的時間他在自己把持的公司裏獲得了大半的財富。如今，擁有34億財產，34歲的他成爲了烏克蘭的國會代表。

然後是一位被取外號爲Light（燈）的中國億萬富翁，33歲的Xiaofeng Peng（彭小峰）在2005年的時候進入太陽能的領域並開設了他的公司LDK Solar，該公司生產太陽能面板用的矽晶片，兩年之後還在紐約證券交易所上市。

美國人John Arnold在讀了三年Vanderbilt University後退學了。他成爲了一名到英倫貿易的石油商人，按照推測他的公司在2001年所賺的財富有7.5億。在生意失敗以後，他設立了他自己的對沖基金，Centaurus Energy。他在過去的日子裏做得足夠地好，於是他以15億的淨餘財富初次登上了福布斯的世界億萬富翁名單。

在這幫出類拔萃的人中最富有而且最著名的大多是Google的合夥創始人Sergey Brin和Larry Page了。都是教授兒子的他們倆，在Stanford University攻讀哲學博士的電腦課上認識，然後一齊在他們剛滿25歲的時候輟學並創立Google。他們以30和31歲的年紀初次成爲億萬富翁。今天，他們每人有187億和186億的財富。儘管如此，這些努力工作的億萬富翁們還是希望騰出時間在他們還年輕的時候去享受一下他們的財富。畢竟，這世界上能夠在眼角出現皺紋、脂肪開始囤積之前讓人如此難以致信地成爲億萬財富的擁有者又有幾個呢？Lary Page好像感受到了這一點，在上一年他借了57歲英國的億萬富翁老頭Richard Branson的私人島嶼Necker Island舉行他的婚禮；在這場婚禮的賓客名單上有包括Bono和Clinton夫婦在內的600人。而在早些時候，Brin在Bahamas（巴哈馬群島）的一個沙洲上結婚；據傳他曾在格陵蘭島的岸邊辦過一個包括滑翔跳傘的單身派對。

這群年輕的億萬富翁小子們應該從24歲童話一般興實存在的德國王子Albert von Thurn and Taxis身上學點東西。在18歲的時候繼承了巨額的財產成爲了億萬富翁的他住在城堡裏面，擁有75000英畝的土地，以賽車來打發他的空餘時間。在任何一個時代這都是很好的生活，然而尤其令人羨慕的是這只是一個還沒有到25歲的年輕人。

作者：Zack O'Malley Greenburg 譯者：Neo Long

房屋拍賣・造成搶購
拍賣可吸引眾多有錢買家競標搶購，在指定之時間以最高價賣出，不必裝修，也不必付佣金。好過一般上市，凡急於出售房產者，請即電626-277-7168洽詢(歡迎Agent介紹其滯銷之Listing 佣金照付)
地產拍賣專家
Broker / Auctioneer
林亞柏
626.277.7168
房地產以拍賣方式成交仍當前趨勢
歡迎有眼光之地產經紀加入行列，免費培訓

David Lin (林)
25年專業經驗
專業,誠信,負責
倉庫租售
電話: (626) 252-4248
傳真: (626) 285-8081
802 E Mission Rd., San Gabriel, CA 91776