

深度思考:哪种人投身互联网才能获得大成功 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E6_B7_B1_E5_BA_A6_E6_80_9D_E8_c123_282166.htm 深度思考:哪种人投身

互联网才能获得大成功? 1月4日和5日两天，我有机会别和互联网行业的两个大佬进行了面对面的交谈。一个是原厦门书生副总裁、互联网营销专家符德坤.一个是时代财富总裁、互联网资深人士张静君。很碰巧的是，他们现在都在做着几乎同一样的事情，他们把目光都投向了中国数以千万计的中小企业市场。最近一些日子来，关于中国互联网的前景，大家是有悲也有喜，整个行业的气氛也是时冷时热。我们看到的现状是，风险投资找不到好的项目去投，而互联网创业的队伍却是越来越壮大，传统企业进入互联网现象是越来越明显。似乎这个市场比较混乱。互联网现在给人的感觉是进入的门槛很低，谁都似乎能投身这个行业来做。毕竟现在做个网站的成本比原来低了许多倍。所以我们看到很多可笑的事情。譬如CEO满天飞.随便网上下个程序做个网站也号称要做全球/全国第一，要去美国上市.网站方向都没搞清楚没有任何赢利模式就拼命去找VC投资……等等，成为了中国互联网当前的众生相。关于这些，我不禁有些担忧。尤其是在深圳，我亲眼目睹了很多传统人投资互联网的案例。他们一开始是激情饱满，信心爆棚，结果扔进去个几百万上千万后，泡都没鼓几个，到最后只能偃旗息鼓，自吞苦水。所以我一直在想，究竟哪种人投身互联网才能获得大成功?我希望能找到其中的一些端倪，能为那些投身互联网的热心者尤其是想进入互联网的传统企业提供一些参考。我一直认为互联网最基本

的两个属性就是媒体和电子商务。我这里所指的是一个范概念，我理解为凡是以内容提供为主，依靠广告收入为主的模式称之为媒体。凡是以买卖关系为主，依靠交易分成(包括会员费模式的)为主的都称之为电子商务。所以，我们需要在互联网行业里一显身手的时候，一定要考虑这两个方向和自己的网站是如何对应的，并且要尽量做到在恰当的时机选择恰当的项目，并且要建立起一支能征善战的队伍，包括领头羊。

回到正题。那么什么人投身互联网就有希望取得大成功呢? 第一类是营销类天才。其中的代表者是网络营销的奇才，有着“渠道总教官”美称的符德坤等。符德坤刚刚从厦门书生离职出来，策划了一个亚洲商港的网络产品，用了不到一个月的时间，完成了中国36个重点城市代理运营中心的招募。公司营业执照还没正式拿到，仅带一个小女孩当学徒用不到两个月的时间就创造了一个造富神话，1047万!他的做法很简单，做一个好的产品，然后用好的渠道去卖。这种模式对一贯喜欢玩空手道的互联网精英来说，是一个很好的学习案例。

当很多人热衷于如何提升用户体验，如何提高访问量的时候，符德坤用他独有的思维方式给互联网上了一堂好课。他做的是什么呢?简单来说叫企业网络电视台。据介绍是完全具备和电视台一样的操作和功能，直播、广告、互动、娱乐节目，目的是让企业快速跨入数字时代，搭建属于自己的企业电视台。实质上也就是在企业网站上放上视频产品。但这个玩意对企业来说，是有需求的，而且很市场，卖一套拿一套的钱。时代财富总裁张静君也一直在规划一个叫“商脉通”的产品，预计也会在最近推出。商脉通可以说是一个WEB2.0版的企业网站建设及营销的新模式，融合很多新的

元素，在搜索引擎优化、企业内部管理、企业展示、企业文化、企业员工博客、客户关系、动态营销等方面做出了很多尝试。张总跟我说，取名商脉通，意即为企业商家“通经活脉”。她还给我展示了管理后台，很多WEB2.0的技术在这里得到了充分展限，对于一个不懂互联网的人来说，只要简单操作，就能迅速建立起一个比较强大的网站出来。张总表示他们现在已经进入到了销售筹备阶段，也是在计划走渠道代理体制。我简单的算了一笔帐。符总的产品是860元一套，如果卖出10万家，就是8600万.张总的产品是2800元一套，如果卖出1万家，是2800万，10万家就是2.8亿。以上是我举的两个例子，我想说明的一点就是，我们投入互联网，不要把希望寄托在未来的理想，不要把希望寄托在空想的目标，不要把希望寄托在风险投资，一定要想到清晰的赢利模式，这种买卖关系是最明了的。想好了赢利模式，知道了怎么赚钱，再去投资互联网，才能有胜算的把握。这种做法就是在于销售为王。目前已经取得巨大成功的有阿里巴巴、携程等网站。为什么符德坤能成功?不只是他有一个好想法，更重要的是因为他积累了很多年的互联网资源，尤其是互联网产品的渠道资源，在这方面有很强经验和人脉。张总为什么现在推出她的商脉通，因为她的时代财富公司已经积累了6年的专业网络顾问经验。第二类是技术类天才。其中的代表者有迅雷的创始人、总裁兼CEO邹胜龙等。邹胜龙毕业于美国杜克大学，获计算机科学硕士，是互联网资深技术专家。因为创始人具备有先进的技术理念，所以迅雷在短短几年的时间里已经成为中国最流行的软件之一，与腾讯QQ分别位居中国流行软件前两位，其国内用户达到近1.2亿……迅雷依靠口碑传播获得

了巨大的发展。用户为什么会自愿传播?因为迅雷的下载速度的确快，用户用之后决定爽，用户体验好，所以愿意推荐给朋友。速度快的背后，其实就是技术实力的体现。有媒体报道，数字娱乐多媒体发行业务将成为迅雷未来主要的盈利方向之一，迅雷预计最迟会在2008年实现在纳斯达克上市。国内常有言论说，中国的企业没有技术可言。但是，在互联网行业，技术可以成为一种革新力量，往往一门新的技术也会给整个行业带来新的模式和新的发展。譬如之前的百度的李彦宏、腾讯的马化腾以及网易的丁磊等，都是技术派成功的典型代表。他们可是每天深夜还还在想着新产品新技术的事情。丁磊习惯夜深人静的时候上网想问题，这在业内都是人尽皆知的。所以，对于投身互联网的创业者，在启动之前，也要衡量和规划好自己的网站的产品有什么技术创新和核心的产品。不是照搬别人的模式，建一个平台就能成功的。现在的现象是，今天国内甚至国外出了个什么新网站，几天之后，就有几百个类似的了。普遍的网络创业者缺乏创新精神，缺乏市场分析和市场调查的环节，也没有做到如何和自己的资源进行很好的整合。第三类是资本运营天才。如千橡互动集团创始人兼CEO陈一舟等。陈一舟在创业中很好地利用了资本市场的优势，早期采取并购策略获得成长。从他过去的手法中可以看到他的资本运营水平。2002年，陈一舟创办千橡互动.2004年3月收购猫扑网.2005年相继并购魔兽世界(中国)、人人网、UUME、DonewsIT社区.2005年5月正式成为MSN中国合作伙伴.2006年3月仿效MySpace.com正式推出我的空间.2006年10月，并购校内网。频繁的并购让外界人士眼花缭乱，但却让陈一舟互联网之梦快速实现，纳斯达克之梦快速

膨胀。有业内专家认为，千橡互动基本上不是通过创新业务的方式获得竞争优势，它主要通过业务组合的方式获得竞争优势。这个模式也有个很典型的成功案例，就是李嘉诚的TOM网站。TOM正是依靠其强大的资本运营手段，通过收购和兼并等方式建立了他的互联网帝国，并成功的在美国上市。对于传统企业投资互联网，或许这种方式是其最为不错的一个选择。以上是我所举的例子，在我看来是属于互联网创业最有希望成功的三类。当然，还有很多成功的机会。譬如那些立志于脚踏实地做产品的人，只要项目方向准确，坚持下来也是极有可能取得成就的。如提供婚恋交友的世纪佳缘(www.love21cn.com)，提供租房和二手房服务的21世纪房产网(www.21home.cn)，提供工作搜索的职友集(www.jobui.com)，等等。但以上的三类，前提都是创始人必须要有深厚的互联网行业基础，包括行业资源、行业经验以及自身的高素质等。

共3页。97 1 2 3 在这里，我还希望跟大家分享交流一下的就是，关于传统企业投身互联网的问题。这个也是我今年来接触得最多，感触也最深的一点。我在今年一月份一篇《深度思考:中国人还要被互联网“忽悠”多久?》的文中也提到:互联网和传统企业的结合，是一个新的趋势，也是互联网发展过程中的必然结果。但很多传统行业以为有钱，有社会资源，就能在互联网行业做成功。他们往往会忽视互联网行业的本质特征，以传统行业的运作手段去指导，不重视吸纳互联网行业的专业人才，结果到头来，几千万元投入进去，只会在这个行业里打了几个小水漂。我们现在去回头看看，究竟有多少家由传统企业或者传统投资人做互联网取得成功的典范呢? 奥一网是南方报业传媒集团与中国电信联合投资的综

合性门户网站，有钱有资源，但烧了几千万，目前已经是步履维艰。芒果网是香港中旅(集团)有限公司投资的在线旅游电子商务平台，目前也是有气无力。在我们身边还有一大批传统投资的失败案例，尤其在深圳这片创业的热土上，几乎每天都有互联网的创业项目出现，也有无数的创业项目轰然死掉。正如符德坤同志在他的博客中写到的：深圳有个女总，传统行业做得还行，据说是请人装修被一个搞装修的忽悠进了互联网，甩手砸进来百来万积蓄，不见冒什么泡就急了，找我，一问90天的互联网创业经历就让我为难，没话可说就反问她：3个月的孩子，你想让她干啥？IT行业也是行业，一样的需要经验和资源，尤其新到连失败没地方参考的IT行业，经验和资源就更是核心的价值。我非常赞同，也看到了不少这样的现象。为什么传统老板、传统企业、传统投资人做互联网就很少能取得成功呢？其实原因很明显。就象让一个做服装的人去做餐馆，那是门外汉。看起来很简单，实质上有很多一点一滴的东西，各种的游戏规则，门外的人是看不到的，领悟不到的。传统企业接触互联网，首先是融合的问题。其中包括用人理念、薪酬制度等等。互联网这些做法与传统企业是完全不一样的。再就是观念和心里的问题。互联网其实在中国还属于一个小产业，比起那些传统大企业的规模是相差万里。而传统老板一投资互联网，喊的就是上市，喊的就是要赚多少钱，这种出发点本身就有问题。互联网和传统产业也是一样，需要一步一步发展的。虽然互联网比传统产业发展的速度更快，但也不是一天两天，一年两年就能成功的。象网易，新浪这些，也是积累了好几年，从一个小社区小论坛发展，还赶上了那时候的好年头，才能有条件赢利，有

条件上市的。当然，如果非要对互联网很感兴趣，那也可以尝试，但是一定要在出手之前做好充分的准备，无论是项目的规划，还是人员的选择。否则，只会人财两空，骑虎难下。当然，传统投资人做互联网，我认为有一个更好的方向就是考虑如何将自己的传统资源和互联网的应用结合起来，应该以己之长，而不是去跟风追逐一些互联网概念的东西。如果传统资源和应用结合得好，是有巨大的发展空间的。那个时候，也才是互联网真正能腾飞的时代。但最后，我还是要奉劝一下国内的传统投资者，千万不要轻易去趟互联网这浑水，可能做投资人更适合他们的角色。我到有一个想法，如果国内的这些传统投资人能组成一个联盟，来做中国的风险投资，也是个不错的出路。为什么偏偏要让国外的那些VC把我们的钱赚走呢? 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com