

个人网站（网店）赚大钱要完成三次蜕变（原创）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/284/2021_2022__E4_B8_AA_E4_BA_BA_E7_BD_91_E7_c40_284084.htm

【摘要】本文作者认为，个人网站网店只有在完成三次蜕变以后，才可以赚钱和赚大钱。第一次是网站网店建起以后向日浏览量1000次冲击；第二次是以日拥1000浏览量的网站网店向日浏览量5000次冲击；第三次是以自己的已经成熟的网站网店为个人资源，和其他网站网店资源整合，或被并购，或同类组合，或个人再扩大，……，向成熟网商冲击。只有这个时候，成熟网商才完成全部蜕变，化蛹为蝶，翩翩起舞……。我们都相信，大多数人以后都会以网为生。美国人目前以网为生的人的比例是人口的10%，中国应该1%都没有。在中国，以网为生的水平大约是月赚1000元。淘宝网目前1钻店主会月销5000元月赚1000元。淘宝店主有28万个，1钻以上店主约2万个，占7%，这个比例尚且还是都在网上开店的人的统计。以网为生的表现形式是每个人多拥有自己的网站网店；现在一个人拥有自己的网站网店并不难。在淘宝、拍拍上建网店不花钱，在易趣上花费也不算多。建一个个人网站会有些投资，但也是创业的人能够承担的。建立个人网站甚至更加重要一些，因为它能够充分表现个异性。目前的网站网店形态表现是产品销售型（网上零售或者批发）、服务型（咨询、设计、法律、中介……）、娱乐型（游戏、文化、个人博客、俱乐部、……）。不管是哪一种，它们的方向都在探寻商业化的道路。目前的网站网店赢利的很少，运转状态处于兴趣阶段、烧钱阶段、试验阶段。批发零售型的网站网店，用低价竞争

花钱买吆喝的具多；而一些服务类、娱乐类的网站网店则是努力打扮自己等待白马王子来并购。网站或者网店赢利很少的原因，主要是网上市场依然是供应大于需求，主体消费者目前尚无网上购物习惯，上网购物依然是购物能力差的青少年。因此，拥有网站网店的人已经意识到：争取浏览量，从而争取将上网购货的人变为自己的忠诚客户，是目前最主要的竞争。

第一次蜕变：从一般网站网店向日浏览量1000次冲击。一般网站网店，如果处于自然状态不加以人工努力，日浏览量在100以下，很难有客户。一般认为，日浏览量在1000以上，才可以进行正常生意。在淘宝，这个目标大约是1钻店主，月利润1000元。这个阶段的站长和店主，主要任务是争取浏览量。争取浏览量，网站网店的经营内容至关重要，但还必须应用多方位的手段和方法争取浏览量。这些方法包括：图片拍摄、产品文案、网页设计、低价竞争、赠送礼品、搜索排名、网站网店链接、媒体宣传、……。在第一次蜕变期间，站长和店主是最辛苦的。首先他们要学会争取浏览量的各种方法，有的必须是自己学会（如图片拍摄等），有的可以委托社会力量。其次，在了解了争取浏览量的方法以后，就要向“完成小学生作业”一样，坚持明天完成必须的作业。

第二次蜕变，是在日拥1000浏览量以后。向日拥5000次浏览量冲击。在淘宝，这个目标是5钻店主，月利润5000元，一般已经需要帮手。在这个阶段，网站网店已经可以赚钱，并且站长店主还在试验新的赚钱模式；比如建立零售连锁店收取加盟费，网站收取入会费、开始有偿链接、开始引进有偿广告、开始有偿做代理（产品代理和服务代理），……。同时，站长店主更加注重组织自己的客户终端队伍和网上操

作的团队，网站网店的页面设计不断翻新，可以明显区别一般的网站网店。第三次蜕变，是在日拥5000浏览量以后。这时候的站长店主已经拥有可以变现的资源，或者和其他人资源合作的资格。网站网店向三个方向发展：a,被超级门户网站和专业网站并购；b,和同等同业的网站网店组合起来；c,自己加大投资发展成为更大规模的网站网店。对于正在实现第三次蜕变的网站网店发展趋势，怎样估计也不为过。2005年2月，《纽约时报》为About公司提供了4.1亿美元，该公司由500个具有很强网志色彩的专业网站组成。对此，互联网广告公司TACODA Systems的创始人戴夫·摩根说道：“还有什么力量能够阻止它们由500个网站发展壮大为5000个呢？”一些“财主”正在孵化这样的网站网店，方法也很多。一些风险投资公司出一些资金和广告费，要求被赞助的网站网店定期写动态反映。还有的是几个C2C大鳄网站对大卖家的“厚爱”，比如易趣的大卖家俱乐部，淘宝新开通的“淘宝商城”等等。最近一篇报道点穿了中国网站网店的现状：一方面，中国在“全球电子商务准备度”的调查排名中名列54，很落后。另一方面，许多风险投资看好对中国网站网店的投资。此中三昧，是蜕变中的网站网店最能够理解的。

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