

Anne和她的6xue.com值得借鉴的4个商业方法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/289/2021\\_2022\\_Anne\\_E5\\_92\\_8C\\_E5\\_A5\\_B9\\_c123\\_289287.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/289/2021_2022_Anne_E5_92_8C_E5_A5_B9_c123_289287.htm) “ Anne天生就是一个热爱创业的人。”身边的朋友都这样评论她。Anne（杨思安）是一位美国人，来自康涅狄格州，但是听她说话，你绝对会惊讶，因为她的普通话讲得太好了，已经不能用“标准”来形容，而是很“地道”。Anne和Thomas Melcher一起合伙创办了蓝竹创投有限公司，而6xue.com正是蓝竹孵育出来的第一家公司。Anne一半是职业人，另一半则创建公司。Anne曾经做过美中贸易全国委员会和美国信息产业机构的代表，在北京创办英文杂志《City Weekend》和藏羚羊旅游丛书。对中国文化和中国市场的深入了解，使她挖掘到了留学市场的商机；而她自己的外国背景和在教育界、外交界、文化界的人脉，帮助她创立了这间公司。6xue.com是一家年轻的公司，成立的时间不到半年，但是却在短期内聚集了大量的人气。这很明显在三个月前，网站的页面上还显得空旷，如今已经是非常丰富了。值得注意的是，这些丰富的内容，都不是由Anne和她的团队制作的，而是都来自于网民。我们总结6xue.com的创业思路，有4个关键点，非常值得后来人的借鉴。立足于广阔的市场 创业首先要选定方向。Anne意识到，教育留学市场是一个巨大的蛋糕。“比如在美国，中国已经是第二大学生输送国。有10%的留学生是中国人，大约6万人，此外还有1万多名陪读人员。”而根据中国统计局的数据，每年有15万中国人赴海外求学。在留学市场，目前国内存在着5万个语言学校和400个留学中介，但是学生们依然有困惑到底自

己要去的学校好不好？哪个教授比较优秀？生活花费如何？当地有哪些风俗？于是，6xue.com诞生了，它面向中国学生提供全世界高等院校的评估和点评。Anne认为，最好的导游就是曾经去过那里的人。6xue就是为了向这些学生提供最真实、直接、有用的信息。Anne下一个关注对象是家庭装修，项目将在7月底启动。“大宗消费、庞大客户”是她挑选市场的两个指标。类似的还有汽车消费、医疗消费、旅游消费等。

公正的第三方立场 6xue.com并非第一个涉足留学，但它是最中立的坚持客观和第三方观点，是Anne的根本准则。她解释说，不接受所评估产品或服务商的广告，规避任何可能有损会员利益的商业行为。我们会筛选评论、避免不实和偏激，但不会改编评论或文章。所以，你看到的是一个纯粹、干净的网站，没有广告，没有弹出窗口、没有滚动字幕。“让目标读者在一分钟内找到需要的内容”，依据这个理念，专业网站功能应该实用，设计应该简洁。目前中国留学市场很乱，鱼龙混杂。官方网站更新慢，内容远不够丰富；新浪、网易等与新东方、澳际等留学中介合作，内容不够中立，充斥各类广告；各家机构发布的20余个海外大学排行榜，差别极大，难以选择。为此，今年3月份Anne花费8万元，向世界各地的中国留学生发出问卷，共回收15000份，详尽的调查让她对市场需求有了充分把握。通过这次调查，Anne的团队对世界各地的大学了如指掌例如：哪位教授在哪所大学任教，这有效帮助他们杜绝虚假评论，保持网站内容的真实。公正的第三方立场，这一点让Anne获得了稳定增长的用户群。

采取开源系统，节约研发成本 早在1999年，为了追赶网络大潮，Anne曾投入逾二百万美元做项目，但研发缓慢、成本

高企、市场变化，这一切让她在中国的尝试无果而终。反思过去足迹，Anne觉得她失败在两点：一是做了市场的跟风者而不是开拓者，在浪头过去的时候，不幸留在沙滩上；二是研发成本太高，进展缓慢，技术平台耗资过大，反复测试延误了时机。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](http://www.100test.com)