

经营电子商务前请您落实8个问题(1) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E7_BB_8F_E8_90_A5_E7_94_B5_E5_c40_61657.htm 或许因为2003开始,互联网逐渐从2000年的萧条中复苏,互联网的主力军企业与个人均热衷互联网的缘故,大家又开始疯狂互联网,大批个人或企业或资本开始创办更多种类的网站,一时间百花齐放,看上去春色无限好,但是从现实经营的情况来看,从与众多网站创业者沟通情况来看,许多创业者对互联网还是了解不深或不透,而且必须得自己摸着石头过河,网站经营前景更是堪忧;回想2000-2002年,已有太多的网站失败,终其根本性原因,与现在的也差不了多少:网站目标市场环境不成熟;网站投资与回报计划不清晰;网站经营实战经验少,观念与意识还是属于单打独斗、理想主义的状态。事实告诉我们,中国互联网成长的历程中牺牲品太多,笑到最后的太少,不想做牺牲品的同行们,经营网站前,让我们一起落实以下问题!

1、互联网的原始特征您清楚吗? 任何人通过互联网做生意、经营网站、还是个人交友,其本质都是通过发挥互联网本质特征来实现其目标,这些特征包括:

1.1、资源丰富性: 仅中国就有8700万网民(据2004上半年CNNIC统计)在互联网上活动,可见互联网实际上形成了一个资源丰富的虚拟世界,等待我们去挖掘;我们需要分析,我们准备经营的网站,其目标受众在这个世界中占多少比例? 他们的年龄、行为特点、学历、社会阶层等呈什么特点?

1.2、无地域性: 互联网无国界,美国与中国的两位商人可以直接通过互联网进行交流,这样带来了沟通成本低廉、信息传播范围广、省力省

时等明显效益。我们经营的网站是否可以发挥这些优势，该如何使网站本身的影响力扩大到足以触动客户首选本网站进行信息交流呢？

1.3、即时交互性：通过广州寄信至湖北，至少3天时间，而通过EMAIL传递则只需要10秒（甚至更少）时间即可成功传递；如果是通过QQ或MSN交流，则1秒内即可互动交流。可见，互联网给我们带来了沟通上的便利，提高了我们的沟通效率，节省了时间成本，更打通了信息壁垒，从根本上解决信息不平衡、信息传递不及时的问题。我们经营的网站该如何发挥这种优势呢？网站平台是否能有足够的影响力使目标客户上来活动？网站平台是否已有效解决了客户与客户之间、网站平台与客户之间的信息沟通问题？这些优良的价值您是否已成功推销给您的目标客户，并让他们付费购买服务？

1.4、技术性：技术的价值在互联网中体现得淋漓尽致，它有效帮助我们实现了理想中的网站经营模式；它有效地将信息通过文字、图形、声音等多种方式传递给目标客户，并实现双方的互动交流；

2、您经营的网站定位是什么？网站定位在投资经营网站中属于战略性决策，网站定位我们需要考虑以下问题：

2.1、网站定位的依据有哪些？

A、影响定位的因素：市场容量与发展潜力大、个人或企业在此领域中的经验丰富、个人或企业在此领域的资源丰富、国家或地方政策倾斜。

B、用实际市场调研去验证这些因素：请即刻准备一项市场调研计划，并组织人去落实，拿出切入可靠的数据来证明这些因素可行，事实证明，许多创业者未成功的主因，即是未做市场调研或未做足市场调研工作，仅凭个人直觉或外界影响来做决策，这方面我们业内有太多血的教训（包括本人在内）。

2.2、网站定位有多大？多大能耐

做多少事，务实是关键。具体请参考以下指标：A、地域特点（全国性？区域性？）B、类型特点（大而全？专而深？）C、层次特点（高端？中端？中低端？低端？）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