

经营电子商务前请您落实8个问题(2) 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\\_61812.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E7_BB_8F_E8_90_A5_E7_94_B5_E5_c40_61812.htm)

3、您有哪些资源可利用？‘巧妇难做无米之炊’，可见资源之重要；资源的定义应该分为两种：

3.1、目前已经有的资源：指已经存在了哪些资源可供网站使用？包括：人才资源、资金资源、行业资源、政府关系资源、地域资源、人脉资源。这些资源网站在发展过程中，需要通过哪几个阶段有效利用？人才资源、资金资源是网站前期经营最关键的资源，这些资源能支撑网站运营多长时间？这些资源在哪个阶段能产生盈利，协助网站走向良性运作？

3.2、可开发的潜在资源：指在网站发展过程中，有哪些资源可供网站使用？其中政府资源、行业协会资源、展会资源、风险投资等非可控性资源，网站是否有实力去吸引与利用？

4、目标受众群体特征如何？

4.1、目标受众群体年龄、学历、行为特征；

4.2、目标受众群体在互联网中的市场规模现在有多大？发展趋势如何？[可从行业分析报告中获取]

4.3、结合网站定位，思考目标受众群体可能经常上本网做什么，符合互联网本质特征吗？[请用列表显示]

5、网站盈利模式是？

5.1、精辟至一句话阐述网站的盈利模式及网站的终极目标；

5.2、列出围绕盈利模式产生的盈利点，把您能想到的盈利点都全部列出，并结合资源特点、目标受众群分析、网站定位等内容，逐一筛选，产生短期盈利点与可增长性盈利点，让您对网站的经营有宏观性把握；现在网站盈利模式产生同质化特点，请思考自己的市场是否能够通过这些同质化的盈利模式产生收入，有没有新的盈利点可以挖掘！

在B2B方面行业内出现了许多与传统资源结合的盈利点，值得我们学习，例如：网下网上撮合贸易结合，提取销售佣金的模式；围绕企业外销或内销产生的收取翻译费等增值性收入模式等等。

6、网站的投资收益计划是？

6.1总体的投资收益计划：这是您是否做网站经营的关键，没有哪个老板在不清楚钱投入何处，能在多长时间产生多大的投资回报的情况下，去盲目投资！因此，请根据短期与长期的盈利点，计算投资与回报比率。

6.2运营第一年的运营投资计划：事实证明，网站运营商第一年是最关键的一年，这一年是否能够摸清路，对未来的经营有关键性的影响。请详细列出第一年的运营计划，包括：投资额、可能产生收入的项目额、人员、资金、市场规模、网站排名目标、网站品牌影响力...等等。

6.3运营第一季度的运作计划：这是网站运作的第一步，这三个月运作得当，完全可以使品牌开始走向正轨

7、商业计划书有准备吗？其实写商业计划书的目的在乎于运营者本身，如果您想做大投资，写一份优秀的商业计划书非常有必要，大投资产生的是高风险，不得有闪失；如果您缺资金，而认为自己的构想足以做一番大事业，现在就动手写一份具有说服力的商业计划书，以便于您拉风险投资；但是更多的人会选择自己先做，然后以后再写商业计划书，此时，我们依然建议您必须得写，我们下载一份《商业计划书模板》就会发现，它实际上在帮助我们整理自己的思路，这是千万人的经验智慧的结晶，我们借鉴并完善之后，会让我们对自己的事业头脑更清晰，操作起来更贴近市场，成功机率都会随之提升。

8、坚持与努力是成功的关键！创业的过程很艰辛，如果您的模式可行，还能够支持运作，千万不要放弃。许多市场都

是需要经历培育，现在环境差不代表未来环境就不行，这就需要  
我们需要坚信自己的信念，在保证自己短期能运转的情况下，  
坚持到最后，或许你就是笑到最后的一个人。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)