

2006考试指导电子商务运用于风险投资四 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022_2006_E8_80_83_E8_AF_95_c40_62029.htm 盈利模式之二：风险投资业务 中国的证券市场发展了10年，至今没有形成垄断品牌。如果现在在证券咨询研究领域介入市场，通过分析在加入WTO的过程中，建立二板市场、推出开放式基金等，创立出投资专家的品牌形象，进而利用品牌的优势进入风险投资等领域，可使公司形成很强的竞争优势。盈利模式之三：技术咨询服务 开设金融产品商店(销售证券软件产品、有偿资讯、专家咨询、保险等)，在条件成熟时，开展证券委托交易和网上交易；为证券公司、银行、保险公司、上市公司提供网络资讯和电子商务整体解决方案；通过为上市公司提供空间、技术支持和维护等手段，将其建设成为上市公司的门户；开展上市公司网上路演、配股推介服务,获取利润；提供证券网站价值评估、投资顾问服务；开展金融证券类资源的协调和项目组织，代理国内外金融技术提供商的产品和服务；甚至还能提供开放式投资基金销售管理系统、网上交易技术咨询和方案设计等。盈利模式之四：信息定制和集成服务 在信息混乱的环境中，利用互联网为客户创造价值，这为信息定制和集成供应商提供了互联网之外的商机。将大量的信息内容成功地加以管理，意味着信息定制和集成供应商正在建造创新的传送渠道，特别是目前证券市场的变迁和投资思维的转变，使得投资者对有针对性的信息产生巨大的需求。对于"什么是理性投资？"、"如何进行理性投资？"、"怎样获取最大投资收益？"三大问题尤为关切。因此，解决这些问题的信息将成为最有

价值的信息，能提供这些信息的电子商务也将获得最大收益。信息定制和集成服务供应商诸如入门网站、在线交易所、应用服务提供商(ASPS)、应用新一代智能型机顶盒的有线电视和卫星电视公司等将成为创造价值的重点企业。从事信息定制和集成服务的电子商务，是指以一种智慧的方式向相关机构提供最有价值的信息，如果服务集成商能采用适当的商业模式，也能成为一种信息内容集成供应商。理想的信息定制和集成服务供应商有四大标准：(1)充当信息内容的电子中介人；(2)内容广泛和信息传递能力强；(3)有系统地了解客户的特点；(4)筛选内容，确保内容的质量。有关具体的操作方式有：(1)与证券公司和传统媒体进行合作,定期将网站资讯、咨询及投资理财方案开设专栏节目，分享稿酬和广告收入；(2)可将信息作为商品拆分打包，如专业证券投资分析师的个股点评，专家在线全天候在线咨询，所有网站或证券投资机构对大盘的比较点评，根据股民所需自动从基本面和技术性分析来对股票自由定制等；(3)与传统媒体合作，如报纸、杂志和电视台合作，为国内外的目标受众提供一流的信息集成服务；(4)信息教育服务：在社区内开展证券知识培训，与大学和研究机构举办远程培训教育；(5)信息交流服务：在社区内开展有关国际研讨会和国内外互访以及提供快速、完善、高质量、个性化的信息、咨询、行情、交易服务，建立网上虚拟金融社区；融市场,提供电子支付5.风险投资的定义和、顾客导购服务，获取店铺租金等。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