

博客再掀互联网创业潮服务同质化严重 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__E5_8D_9A_E5_AE_A2_E5_86_8D_E6_c40_62964.htm 在互联网行业，29岁的庞升东是一个彻底的草根。出身普通人家，8年前的第一次互联网热潮中，他依靠个人网站、每天几千的点击量，挣了第一桶金，蛰伏了几年之后，这位草根如今准备大干一场。这两天，他正忙着应付媒体，美国著名的风险投资“红杉资本”宣布，对其的400万美元首期投资刚刚到位。“我们挣的就是男生找女朋友的钱。”庞升东这样介绍他的公司51.com。这是一个网上社区，注册者通过上传照片、日记，在BBS论坛上发帖，展现着自己。整个网站就是一个展示自我和寻找朋友的“网上社会”，目前每天的日记和照片上传量达到120万。“今天可能是互联网创业热情最高涨的时期，过去6个月，我看了不下200个公司。”红杉中国基金创始合伙人沈南鹏说。不过，他话锋一转：“我们最终也就投了1-2家。目前许多公司的盈利模式并不清楚，服务同质化十分严重，有特色的很少。”不久前发布的《2006年中国传媒蓝皮书》显示，今年中国的博客数量将突破6000万，明年将接近1亿人。建一个博客网站，技术上并没有多大壁垒。目前中国提供存储空间的服务商已超过650家。在“人气”和“盈利”之间，理论上一定存在某种联系。博客热已成定局，但如何在两者间划上实实在在的等号，需要很多努力。“和庞升东的51.com接触后，让我眼前一亮。”沈南鹏说。“我觉得目前类似网站的盈利模式不能只靠广告，广告只能占收入的30%。”庞升东说。其他的服务，如何让使用者愿意买单，就要看创业

者的脑筋、企业的商业模式了。目前来看，在博客网站中已经涌现出了一些“有趣”的服务。比如，通过吸引喜爱为图书、电影撰写博客的网民，带动此类物品的销售；再比如，通过建立博客社区，让自己有机会通过“朋友的朋友”，接触到潜在客户等。也有部分博客为企业提供博客服务，让企业发布文章，收取费用。这些模式都在探索之中。“我估计，这次创业热的结局和上次也就是差不多。最终能做大的也就是10家左右。”沈南鹏预计。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