

电子商务网络营销之新经济学14条定律电子商务师考试 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/630/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_630446.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/630/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_630446.htm)

**第一定律：摩尔定律** 微处理器的速度会每18个月翻一番。同等价位的微处理器会越来越快，同等速度的微处理器会越来越便宜。可以想见，在未来，世界各地的人不但都可以通过自己的计算机上网，而且还可以通过他们的电视、电话、电子书和电子钱包上网。

**第二定律：吉尔德定律** 在未来25年，主干网的带宽将每6个月增加1倍，其增长速度超过摩尔定律预测的CPU增长的3倍！今天，几乎所有知名的电讯公司都在乐此不疲地铺设缆线。当带宽变得足够充裕时，上网的代价也会下降。

**第三定律：麦特卡尔夫定律** 以太网的发明人鲍勃麦特卡尔夫告诉我们：网络价值同网络用户的数量的平方成正比（即N个联结能创造 $N^2$ 的效益）。如果将机器联成一个网络，在网络上，每一个人可以看到所有其它人的内容，100人每人能看到100人的内容，所以效率是10000。

**第四定律：无限的能力与机会** 网络与传统媒体最大的差别就是网络上的每一个用户之间都是相互平等的。在网上，每一个人都可成为一个扩散信息的点。在美国，有很多人在网上完成了他们曾遥不可及的梦想。有一个学生，他嫌网上信息不好找，就做了一个目录。两年后，他成为身价十亿美元的创业者偶像。

**第五定律：良性循环带来收益递增** 互联网的发展带来了许多新兴行业的“收益递增”，考试/大例如做网上书店的Amazon和做网上拍卖的e-Bay。而且，互联网本身的发展也是一个“收益递增”的过程，也是在一个良性循环下形成的。由于有不断增长的互

联网用户群，才造成足够的经济理由去开创更多的网上内容和服务；由于有不断增加的内容和网上服务，才造成足够的经济理由去投资建设基础设施，使得带宽更大，速度更快。

第六定律：“物以多为贵”、拥抱标准 共享程度越高的东西越有价值。只有更多人的认可和使用，一项技术的价值才能得到最大程度的体现。造成“多”的最好的方法就是符合“标准”。就像火车和路轨，如果欧洲、亚洲甚至第一个国家都各自为政，制订不同规格的火车或路轨标准，就不会有今天贯穿欧亚的“大陆桥”。

第七定律：注意力经济 如果能够网络经济发展过程中成为某一特定领域如网上售书、网上新闻发布、网上汽车零件，他们面临的商机将是无价的。所谓“霸主”，就是在用户心目中，想到某个领域，就想到你。因此，为了得到用户的青睐，网络公司愿意花较大的宣传费用，得到用户的“注意力”。

第八定律：价格永恒降低 在网络经济中，有几个特殊的现象：边际成本趋近于零，无中间人的抽成，网上所有商品价格透明，很容易货比三家，开公司的成本降低。前面曾提到“物以多为贵”，越多人使用一个产品和服务，它的价值才能越高，那么，为了让更多的人使用，很多很好的产品和服务开始降价甚至是免费。目前大家耳熟能详的网络浏览器Internet Explorer、免费电子邮件服务等都是这一全新思维的具体体现。

第九定律：自我管制创消费者天堂 网络经济是一个非常强大和健康的经济体系，因为它无情地打击低效率和浪费，自动地攻击不合理的利润与迫害性的垄断。在网络社会，几乎不可能有长期的所谓“垄断者”。即使有垄断者，它也不会是一个有害消费者利益的垄断者，因为它必须通过不断降低或提升服务品质，来避免

自己已有客户的流失。第十定律：不创新则灭亡 网络经济对消费者固然眷恋，但对网络公司却是相当无情的。如果你幸运地取得了成功，你会发现周围会立即出现多位竞争者！考试/大要特别指出的是，创新的定义并不只是局限在技术层面，它包括每一次市场的创新、每一个商业模式的创新。第十一定律：自食生存 在旧经济时代，眼前的利润就是目标；在网络经济时代，千万不要因为眼前小利而忽略一场变革的来临，对你的公司来说那将是灾难性的。因此，你应该不再只是被动地顺应变革，而是要预知，甚至促成变革的到来。第十二定律：快吃慢、新吃旧 从成立到拥有10亿美金的市场值，惠普公司用了47年时间，微软公司用了15年时间，Yahoo，用了2年时间，而NetZero却只用了9个月的时间！网络经济时代则不同，小公司可以战胜大公司；转型速度快的公司可战胜速度慢的公司；新的公司可以战胜老牌的公司。没有一家公司可以永远立于不败之地。要得到成功，一定要以最快的速度、最有魄力的作风不断创新。第十三定律：最终必须获利 尽管网络革命是一次非常了不起的革命，但是，所有公司对股东最终的责任仍是获利。对于一家网络公司来说，考试/大股东们可以延长他们对获利的耐心，让公司从注意力开始做起，但是最终它必须能够获取利润。对于这一点，华尔街直到今年4月Nasdaq股市大跌时才开始理解。第十四定律：实虚必合 很多人原来认为网络公司与传统公司总是对立的，因为AOL（美国在线）曾挑战传统媒体，Yahoo，曾挑战传统载体，Amazon曾挑战传统书店。但我认为：现实的传统业务与虚拟的网络业务最后终将合并。编辑推荐：电子商务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试

模拟试题 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)