

指导:个人网站如何能转成商业网站 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC__E4_B8_AA_c40_64688.htm 看到起点被收编了

、hao123也回家数钱玩了、QQ挂机、色情短信、各种私服都火了，赚钱了。于是乎,工作室、soho、再创业者也就多了。千奇百怪的网站层出不穷、以为做个网站我就可以躺着数钱了。。。刚才一个朋友发给我这样一篇文章说得有些道理，故贴进来给大家看看...无论对于现在的个人网站还是所谓的个人商业网站，或许都有一些帮助..（以下是全文，作者不详）网站没有价值，商业化就无从谈起。一个网站的价值，主要体现在以下三方面：1：规模性（量）：网站必须已经具备了一定的规模，包括一定量的内容（页面数），或一定量的用户，或一定量的问量人数；2：原创性（质）：“人无我有，人有我新，人新我精”与别人有所不同，这是一个网站异军突起的关键；3：赢利性（有可见的赢利模式）：生存，是网站的首要目的；赢利，是网站生存的前提；其中第三点尤为重要，在过去，网站都只是片面地追求访问量，忽视了网站最根本的“生存”问题，所以产生了太多太多的泡沫。如何将眼球的注意力转换成价值，这是现存的商业网站所面临的巨大挑战，当个人网站商业化后，也无可避免地要面临这个严峻的考验。个人网站如何向商业网站转型首先，要明确个人网站与商业网站的区别，做好充分准备：
内容：在这个充斥着Copy&Paste的互联网，个人网站无需考虑太多版权的问题，而商业网站则要处处留神；
技术：商业网站需要更多的技术支持，系统维护、程序编写；
团

队：商业网站需要更为完备的人员组合：领导 管理 财务 技术 设计 编辑 市场，而非象个人网站一样靠单枪匹马的个人英雄主义； 管理：高效、规范，是商业网站所必须的管理模式，小作坊式的松散的管理模式只会导致失败； 股份：这往往是个人网站向商业网站转型的一个死穴，往往闹得不欢而散的就是因为股份的分配问题；个人网站更多的是由理想与满足感推动，因而不会有利益上的冲突； 资金：以上的大部分内容，如解决版权问题、聘请更高水平的技术人员与制作人员，市场的推广，都需要有足够的资金作后盾。而不再是象个人网站那种小打小闹的可有可无；接着，变要着手进行商业计划的制订：

市场调查：了解整个行业的市场状况，如用户分布及市场发展变化的趋势等。可以自行进行一些问卷调查，在必要时也可以求助于市场调查公司； 竞争者调查：确定你的潜在竞争对手并分析本行业的竞争方向，形成战略伙伴的可能性，谁是潜在的盟友等； 财务分析：量化网站的收入目标和战略，详细而精确地考虑实现这个网站所需的资金，包括对网站的价值评估； 制定计划：根据实际情况，制订详细的商业计划； 总之，你已经跳进了商业网站的汪洋大海，此时此刻，只能送你八个字：义无反顾，勇往直前。

1、个人网站可能不采用松散的管理模式吗？如严格的正规化管理是否可能？假如大家认为松散而不规范的管理可以比严谨而规范的管理创造更多的价值的话，那么，社会上现有的各种规章制度，还有存在的必要吗？既然已经确定将你个人网站向商业网站转型，那么严格的，正规化的管理就必不可少。个人网站能否成功向商业网站转型，很大程度，就是要看他能否摆脱个人网站时期的小作坊工作模

式。2、实现严格的正规化管理是否会令个人网站的灵魂丧失？什么是个人网站的灵魂？纪律散漫？管理凌乱？更新不定时？还是可以完全不顾及版权问题？肯定不是，在我个人看来，个人网站内的个性，就是个人网站的灵魂。但网站面向的是大众，如果过分地甚至极端地追求"个性"，就会将网站内钉死在一个小圈子中。实现正规化管理的目的，就是要剔除以上提到的这些个人网站的种种弊病，并且在个性与大众之间取一个平衡，让他更能适应每一个网民，这样才有机会在更多的人面前推销你的理念，你的个性才会得到更大的张扬。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