

<<生意在网上>>

图书基本信息

书名：<<生意在网上>>

13位ISBN编号：9787802183575

10位ISBN编号：780218357X

出版时间：2008-4

出版时间：中国宇航出版社

作者：上海伟雅，思践 著

页数：187

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;生意在网上&gt;&gt;

## 前言

网商是一部正在展开的传奇。

作为实体的网商产生的时间当然更早，而作为概念的网商则是在2004年初出自阿里巴巴创始人马云之口。

马云认为，在经历了网民时代和网友时代之后，中国互联网正在走向网商时代。

同年4月始，当时在互联网实验室的我负责主持阿里巴巴委托的网商研究项目，完成和发布了第一份关于网商的研究报告——《2004网商冲击波——中国网商研究报告》。

从那时起，网商就成了我倾心关注、调查和研究的对象。

可以说，这些年我关于电子商务发展的想法和观点大多受益于网商，甚至密切相关——例如我之所以较早提出“电子商务生态”的概念和观点，就是源自在杭州调研时一位网商实践的启发。

2004年以后，网商发展日新月异，不断刷新一个又一个纪录，不断跨越一个又一个阶段，不断书写一个又一个传奇。

一年一度在杭州举办的中国网商大会和网商节，集中展现了这些网商传奇，使无数人为之感动、感染和行动，很多很学术的专家学者也在中国网商大会和网商节上，从网商那里，在理论之外，最真切地感受到电子商务的巨大价值。

每一位成功网商都是这个时代的传奇。

这本书里的网商故事和点评，一定能使你深切感受到这些网商的传奇之处，领略到我和无数人曾经领略过的那份惊叹、思考和激情。

传奇般的网商，有着传奇般的发展。

仅仅几年时间，网商发展就历经三个阶段——2004年前后的“浮现”阶段，2005~2006年的“生存”阶段，以及2007年开始的以规模化、主流化、多元化和影响力为特征的“崛起”阶段。

(1)规模化：网商规模迅速增长，2004年以来我国网商数量从400万增长为超过3000万；(2)主流化：网商主流化态势显著，从边缘企业到主流企业，由沿海地区向内陆扩展，行业分布由轻型化转向轻重均衡；(3)多元化：网商多元化格局初现，与前几年的同质化和单一性不同，今天的网商群体呈现出了异质性增强的发展趋势；(4)影响力：社会经济影响力日益显著。

网商自身不仅在意识和能力方面明显超出其他企业，也带动了其他行业和领域的创新与发展。

的确，网商不仅改变了自己，更决定性地影响了中国电子商务及相关领域的整体格局和演化路径。

网商使中小企业电子商务成为中国电子商务的主流，并在全球领先；网商使中国个人网上交易以不可思议的速度持续狂飙突进；网商更以其越来越丰富的强大需求，催生未来商业的基础产业——电子商务服务业。

同样，是网商成就了阿里巴巴，是网商持续不断地推动着阿里巴巴的产品和服务创新，更是网商决定了阿里巴巴新的生态战略——建设电子商务基础设施，培育开放、协同、繁荣的电子商务生态系统。阿里巴巴将通过与客户、合作伙伴共同构建电子商务生态系统，满足网商越来越丰富的强大需求，为网商服务。

不仅如此，网商的影响已经超出电子商务领域，带动金融、信用和物流等行业的发展，创造就业机会，节约自然资源，促进社会和谐，帮助弱势群体生存与自尊，铸造基于电子商务的国家创新能力和竞争能力，等等。

网商是一个巨大的中国式机遇。

正好在这个时代，正好在中国，网商发展得如此传奇、迅猛和有力，不是偶然的。

中国网商植根于中国土壤，与这个时代的中国特有的发展阶段、创业浪潮、中小企业条件、信息化程度、消费水平、信任环境、商业文化以及庞大的互联网人口(刚刚超过美国成为世界第一)等息息相关。

网商与中国有缘。

网商刚刚起步，作用刚刚显现，更加精彩之处还在未来。

网商的作用和影响将进一步扩展和深化。

网商标志着一场意义非凡的经济变革，将极大地促进电子商务、电子商务服务业和现代服务业，重构

## <<生意在网上>>

商业格局。

网商将进一步提升个人、企业、产业和国家竞争力，网商集群将成为未来最有竞争力的企业形态，网商文化将成为中国对世界商业文明的一大贡献。

网商正在成为推动中国崛起的重大机遇。

是为序。

阿里巴巴集团副总裁梁春晓2008年3月18日于北京

## <<生意在网上>>

### 内容概要

网商是一部正在展开的传奇。

2004年以后，网商发展日新月异，不断刷新一个又一个纪录，不断跨越一个又一个阶段，不断书写一个又一个传奇。

一年一度在杭州举办的中国网商大会和网商节，集中展现了这些网商传奇，使无数人为之感动、感染和行动，很多很学术的专家学者也在中国网商大会和网商节上，从网商那里，在理论之外，最真切地感受到电子商务的巨大价值。

每一位成功网商都是这个时代的传奇。

这本书里的网商故事和点评，一定能使你深切感受到这些网商的传奇之处，领略到我和无数人曾经领略过的那份惊叹、思考和激情。

## <<生意在网上>>

### 作者简介

上海伟雅，毕业于吉林大学中文系，曾经担任三家中国财经类报纸的编辑部主任、副总编等职。专攻网商研究，被评为阿里巴巴2004年度十大行业专家。

阿里巴巴社区轻工论坛版主和网商故事版主，淘宝网皇冠访谈版主。

出版著作有《在淘宝网开店——淘宝网淘金成功案例》、《网店经营成功秘笈》，《我们是网商》、《淘宝网上的皇冠店铺》等。

## &lt;&lt;生意在网上&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 李棠华：让传统产品碰撞“麦时尚” 一、你听说过“麦时尚”吗 二、让日本人OEM生产裤钩 三、让小产品具备10张身份证 四、洛克菲勒油灯的现代延续 五、傍大牌在互联网宣传小产品 六、连续50余次夺标关键词 七、借网络高手试验博客营销 八、到网上去构建新的人际网络 第二章 陈丽红：互联网给我财富给我年轻 一、贸易通上，陈丽红和我打招呼 二、38岁那年她来广州创业 三、横下一条心开个实体店 四、背靠大树好乘凉 五、努力总有结果 六、不怕年龄大，到网上开店去 七、加入阿里巴巴诚信通 八、用“小千”来推广时尚 第三章 朱秋城：用MSN连接全世界 一、一群聪明人做的一件聪明事情 二、MSN上我积累了700个网商的联络名单 三、互联网让我朋友遍天下 四、一个俄罗斯女士对我的帮助 五、法国客户愿意投资我的网站 六、宁波的年轻网商和他们的父辈 七、思维和世界同步 第四章 房长君：网路上我们一路狂奔 一、2005年到杭州兜里只有1万元 二、决定上网一搏 三、我的一生都会感谢王凡 四、参加阿里巴巴诚信通 五、认识韩国人安先生 六、这一诺 七、博客的力量 八、真情欣赏别人 第五章 司景国：上校舰长的诚信故事 一、网络出名，皆因诚信 二、第一批产品问世，被我全砸烂了 三、在帖子里表现真诚 四、百万订单网上成交的奇迹 五、组建商盟，让诚信体现商业价值 六、提出大联盟概念，让诚信的企业做大事情 七、和十大网商做生意就是和祖国优秀商人做生意 八、明天更加精彩 第六章 石锋：傻根之傻人有傻福 一、想起《天下无贼》里的傻根 二、陕西人，到北京来卖腻子粉 三、天堂里没有父亲节 四、叫人伤心的无奈故事 五、度过劫难，网上做生意 六、傻根式的诚信 七、灵巧使用电子商务工具 八、上网卖腻子粉出了名 九、后记 第七章 许虎良：在互联网上放一张办公桌 一、许虎良是发明家兼企业家 二、可能是世界上最小的企业 三、进社区他有明显的功利性 四、把版主当成交朋友的职务 五、在网上大张旗鼓建立品牌 六、和代理商一起网络上办公 七、悉数他在网络上做的事情 八、继续加强核心竞争力部分 九、敢让阿里巴巴为自己所用 十、“蚂蚁”企业对互联网的渴望 第八章 王群：网络引发的外贸企业变革 一、居安思危 二、“非典”时期的非典型性选择 三、8个月的信心煎熬 四、从1270美元到3000万美元 五、我不是一个人在战斗 六、专业度的修炼 第九章 金喜春：网上客户从0到2200 一、作为企业，金喜春的基础条件很差 二、他用最原始的方法在网上做生意 三、金喜春训练新来的大学生网上找客户 四、竞价和电话跟踪都是好办法 五、管理好已有客户的资源 六、重视老客户，公司和个人各有分工 七、利用互联网找到全球客户的14个方法 八、金喜春这几年的变化情况 第十章 何梅：小蚂蚁如何搬动大糖块 一、掌声响起来 二、永远的微笑 三、医生销售法 四、感动欧洲 五、营销自己 六、坚持联系 七、共享一个市场 八、三个女人的文化巧合

## <<生意在网上>>

### 章节摘录

三、横下一条心开个实体店第一次找工作就遇到了骗子，陈丽红简直就“懵”了，她一连几个晚上不知想了多少种寻找工作的方案，结果没有一个能让自己觉得满意的。

最后她想通了，与其这样艰难地找工作，还不如横下一条心自己干。

陈丽红这个人有一个特点，就是说干就干。

9月21日，她开始行动了，首先到广州服装集散地的站前路了解行情，然后又到站西路去看。

在站西广场看到漂亮的精都商城时，陈丽红心花怒放，她想，如果能在这里租到档口而且价格不高的话，一定能赚到钱。

找到物业处了解情况后，首期交费押金加租金总计不到二万元，合同期是三年，当时的行情这已是最便宜的了，陈丽红当天就签下了租赁合同。

在陈丽红找到房子的时候，她连货源在哪里都不知道。

精都商城是品牌服装批发商城，进驻的80%以上都直接是品牌生产厂家，要想产品有竞争力，在批发市场炒货是绝对行不通的，当时陈丽红的第一个念头就是：“要想在这个市场经营下去，我卖的产品在广州市必须是唯我独有的，款式一定是新颖独特的，质量是有绝对保证的，否则，结果就会是卷铺盖回家。

”陈丽红一边在简单的装修，一边到处收集这方面的信息。

精都商城法人周汉玲得知陈丽红是初涉服装业，非常关心，拿了一份当天的服饰商情报给陈丽红看，说是上面有很多品牌服装招加盟商信息。

果然，一则深圳锐狐实业有限公司的招商信息吸引了陈丽红，拨通电话后，她第二天就直奔深圳。

<<生意在网上>>

编辑推荐



#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>