

网站项目商业计划书

目录

第一部分.....	摘要
3	
一、项目简单描述.....	3
二、市场目标概述.....	6
三、项目优势及特点简介.....	6
四、利润来源简析.....	6
五、投资和预算.....	7
六、融资方案（资金筹措及投资方式）.....	7
七、预算及投资报酬.....	7
第二部分.....	综述
8	
第一章 项目背景.....	8
一、.....	项目的提出原因

8	
二、	项目环境背景
8	
三、	项目优势分析
9	
四、	项目运作的可行性
10	
第二章 项目介绍	10
一、	网站建设宗旨
10	
二、	定位与总体目标
10	
三、	网站规划与建设进度
11	
四、	资源整合与系统设计
11	

五、	网站结构/栏目板块
	11	
六、	主要栏目介绍
	13	
七、	商业模式
	13	
八、	技术功能
	13	
九、	信息/资源来源
	13	
十、	无形资产
	14	
十一、	收益来源概述
	14	
十二、	项目经济寿命

14

第三章 市场分析.....14

一、.....互联网市场状况及成长

14

二、.....目标市场的设定

16

三、.....传统行业市场状况

16

四、.....市场成长

17

五、.....本项目产品市场优势

17

六、.....市场趋势预测和市场机会

17

第四章 竞争分析.....17

第五章 技术可行性分析.....18

一、	平台开发	18
二、	数据库	18
三、	系统开发	18
四、	内容设计	18
第六章	投资说明	19
第七章	风险分析与规避	19
一、	政策风险	19
二、	资源风险	19
三、	其他风险	20

第八章 经营预测.....	20
一、.....	网站经营
20	
二、.....	销售预估
20	
第三部分.....	附录
21	
一、.....	附件
21	
二、.....	附资料
21	

第一部分

一、项目简单描述

点点拼网站的项目是基于一种新的思想、文化、理念的生活方式。网站是一个生活类的服务型的网站，提供的是一个平台和在这

个平台上的服务。纵观整个互联网，最能盈利的网站就是那些提供服务的网站。在经过了互联网泡沫之后，互联网产生的新的一种盈利的方式就是提供各种各样的服务。

点点拼网站的建设思想是：网站提供的是服务，而不是现在互联网上大多数网站提供的是信息，用户可以到我们的网站来进行一些活动，做他们想做的事情，我们提供的是这个平台，就象市场一样，有很多卖菜的摊子，大家可以进去买菜。在社会高速发展的今天，相信大家都很清楚的了解，没有了互联网我们的生活将会是什么样子，工作、生活、学习等等都已经离不开互联网，但是即便是这样我觉的互联网还是没有充分的利用起来。现在的互联网的用处只不过是大家获得自己需要的信息的一种途径，互联网从产生那一天起就是为了信息的共享这个目的，并不是在上面进行自己的活动，例如组织起来打篮球等等。即便是现在已经有众多的社区、交友型的网站但是发展的也够理想，但是这些网站依旧很火爆。而我们的想法是要把互联网变成一个活动或者是日常生活的场所，在上面你也许获得不到信息或者一些资源，但是你能获得的是跟你生活息息相关的东西。直接利用互联网可以作为你的生活的一种途径一种手段，就象出门要坐公交或者打车一样。所以我们的网站定位的使用人群是所有的人，只要能够上网并且接受这种全新的生活方式跟社会活动方式。这个思想这样说或者比较空洞并且不容易被理解，举个例子吧，其实就象是 QQ 里面的群一样，但是提供给大家活动的空间

自由性跟主题远要比 QQ 的群来的更专业，并且网站将提供一套完整的信任机制，使大家的信任度要比 QQ 这种即时通讯软件更要安全。

摘要

点点拼网站的文化：刚才说的思想只是一个大范围，是我们最初的把网站定位的来源，在这个思想下可以有很多类型的或者是不同功能网站，而我们做的只是一个分类，但是这个分类已经利用了这个思想的本质。是这个思想的具体体现，所以我们的网站的文化是在这个思想的基础上进一步具体的说明网站的具体方向。文化本来就是一种很难描述的问题，只能看到现象才能感受的到。作为我们网站的文化以我原来的想法就是让整个社会联系起来，通过网络，但是这里的网络是被现实化了的网络，也就是说我们的网站尽量要把网络现实化，能够让用户在我们的网站上就跟到了一个现实中的舞会或者集体中。这是一个大的方面，说到最实际的，那我们的网站到底怎么让社会联系起来，怎么让网络现实化，并且联系起来做什么呢？这就是文化中的另一个方面，也是最具体的方面。这种具

体的文化就是精打细算和社会资源充分利用，在社会中的每个人的都提供巨大帮助并且获得巨大帮助，让社会中的每个个体团结在一起的文化。这种文化能够让我们社会中的每个成员都不是独立的，充分把我们的集体利用起来，最令人兴奋的是这个集体中的每个人可能都是互不相识的但是又非常安全。这样也就形成了资源的充分利用，象上面提到的拼就是一种精打细算的文化，不是因为穷，是因为充分利用了资源，并且得到了快乐。所以这几种文化是相辅相成的，到最后其实就是一种文化。这是网站的基本文化，而我们的网站就是中间的一个接口，让用户可以通过网站做到这些事情，而我们的网站又通过很多服务去实现这一文化，所以拼就是我们提出的一种文化，并且通过把《拼》实现起来就来传播这种文化。所以这也就实现了前面的思想部分，用户通过了我们的网站去做现实中的事情，所以也是现实化了的网络，这就是我们的文化，也是我们网站的文化，充分的把网站和我们的实际生活结合起来。其实说到最后网站的文化是什么，其实就是一句，传播一种文化，这种文

化使互联网更贴近生活，让社会中的资源更高效充分的利用起来，让社会中的每个人联系起来，最直接的结果的就是让每个人能够花最少钱得到更多自己想要的实际生活中的东西。

在介绍了网站的思想跟文化以后,现在说明一下网站具体包含的内容是什么。网站提供的是一个平台，基于拼的这种方式，用户能够在网站上拼他们想要的活动，比如拼食，大家可以一起拼起来去吃自己想吃的菜系，几个人一起吃的开心，还可以结交很多的朋友，最后 AA 制。拼房，现在很多有关房屋的网站都会有人发帖进行合租，但是并没有提供完善的平台，用户对这方面的需求不是很集中，网站就充分的解决了这个问题，给大家一个很好的平台很容易的拼起来。拼车，在每个城市的大的写字楼或者地段，每天坐同一线路的人上下班会有很多，大家都是在苦于上班坐公车的拥挤，并且经常堵车很不方便，更有的还要转几条线路，这样大家可以自发的组织起来一起租一两车分摊费用，结实了朋友也更加舒服，如果可以的话还可以节省一定的费用，拼车还可以是有私家车的人搭载几个

同路线的人，分摊一点油费。拼的方式还有很多，还会包括一些资源的东西，比如拼健身卡等等，所谓能拼就拼。网站提供了基于这些拼的平台，对他们进行详细的分类，并且提供了方便用户使用的功能，提供了安全的机制，并且提供了更加方便用户拼的各种功能。加之给大家提供了一个信任、时尚、活跃的环境。网站的各种拼的方式，有助于用户更加好的生活，尝试这种新的生活方式给他们带来的快乐、方便、节省。例如网站的拼项目，其实就是项目合作，这就给了他们寻找一起能合作的项目的平台，扩大人脉。所谓拼当然也会包括团购，团购这个服务能够使用户一起拼起来直接向商家团购产品，可以省不少的钱。所以网站总的来说就使提供了各种概念拼的平台跟服务，这个平台也同样为用户的安全性、易用性提供了很好的解决方式。根据用户的需求，用户同样也可以自己发布一些新型的拼的方式。

网站的目的是为用户提供这种全新的生活方式的平台，这个平台的能够社会的资源充分的利用起来；减少用户的花费；让每个人都

联系起来，形成一个现实生活中的整体；让用户在网上进行的活动跟现实生活中的活动有效的结合起来，也就是说实现这样的一个模式：生活—互联网—生活，完全可以在互联网上进行自己要在现实生活中的活动。在社会高速发展的今天，相信大家都很清楚的了解，没有了互联网我们的生活将会是什么样子，工作、生活、学习等等都已经离不开互联网，但是即便是这样我觉的互联网还是没有充分的利用起来。现在的互联网的用处只不过是大家获得自己需要的信息的一种途径，互联网从产生那一天起就是为了信息的共享这个目的，并不是在上面进行自己的活动，例如组织起来打篮球等等。而我们的想法是要把互联网变成一个活动或者是日常生活的场所，在上面你也许获得不到信息或者一些资源，但是你能获得的是跟你生活息息相关的东西。直接利用互联网可以作为你的生活的一种途径一种手段，就象出门要坐公交或者打车一样。所以我们的网站定位的使用人群是所有的人，只要能够上网并且接受这种全新的生活方式跟社会活动方式。

项目的意义在于提供了一种全新的生活方式，并且这种全新的生活方式是如此的健康、向上并且适合现代人；在经过一系列的调研之后，绝大多数大城市的现代人不管工资高低或者职位的高低都在慢慢的走向具有一种开放的、诚信的、活动广泛的生活方式。但是现在这种平台却不多，并且没有跟实际的生活活动结合起来，现在大多数的交友网站并不能提供这样一个很好的平台，在交友做什么的问题上并没有得到解决。

二、市场目标概述

点点拼网站将会面向所有使用互联网以及部分不使用但是准备使用的人。点点拼网站具有直接面向用户生活中实际活动的特点，比如用户可以拼起来一起去打球或者参加舞会等等。所以只要是在社会中的人不论使用互联网与否都会有某方面的活动，大多数的人也不会独立参加，所以就可以寻找一群有共同爱好的人一起参加。点点拼网站由于自身的特点逐渐也会吸引那些没有找到使用互联网的目的的人群来使用，因为他们找到了使用互联网能够与实际生活

紧密结合的方式。

国内的互联网市场正在强劲的增长，中国互联网使用人数已经达到全球第二的水平，但是即便如此也只占了中国人口的 7.23%，所以未来互联网的用户将会持续增长，而一种实际的跟用户生活现实相联系的网站将会是用户的新宠。以这种思想的点点拼网站的目标就是为中国的互联网用户提供一种更加实际、与实际生活更加接近的时尚的生活方式，点点拼网站的用户在未来的三年也有望成为互联网用户量最大、活动最密集的网站。

三、项目优势及特点简介

点点拼网站确切的发现了中国互联网用户现在以及未来相当长的一段时间的用户需求特点，及时的为他们的提供这种服务，进行了很好的市场调查与定位，经项目小组成员研究发现，现在在这个领域中还没有开发，类似网站的定位，可以说是一个相当大的商机。并且对过去的中国互联网的分析发现，所有非常成功的网站都是那种在创意、盈利模式、服务点都有新的突破的网站，虽然对于这种

新的理念的网站会有很大的风险，但是项目小组对目标用户进行了广泛的调研，进一步确定了项目的可行性。加之，项目团队都是各公司的技术中坚力量，所以项目有很好的技术保障，并且对网站进行了明确的定位跟用户分析。

四、利润来源简析

网站具有很好的利润来源，并且这种利润来源的方式并不影响用户使用网站，网站的利润的来源将会全部来自跟网站合作的商家或者是广告的费用。其中团购是网站的利润的最大来源，因为网站提供了专门的平台来对团购的人进行积累，所以对于商家的利润会有很大的增长，网站将会跟商家合作实现类似 B2C 的模式。但是我们的团购模式的 B2C 将会比现在的 B2C 更实际，因为网站通过拼的这种概念积累了很大客户量。主要包括的利润有以下几个方面：

1. 团购板块的利润来源，网站的团购板块为用户提供了可以一起拼一起去购买东西，这个板块的利润来源全部通过站上的会员通过网站进行团购的时候也要对每一单交易提供差额利

润。

2. 网站对资源实行点数制的机制，用户可以向网站购买点数。
3. 网站提供的服务的商家的需要向网站提供一部分的中介费用。
4. 网站的广告利润来源
5. 品牌收益：点点拼网站的品牌收益
6. 网站平台对于社会的各种活动提供了人力资源的支持，对一些企业跟大型活动需要在网站充分利用我们的人力资源的优势收取发布活动的费用。

五、投资和预算

网站的投资主要用来组建网站的网络公司跟网站项目后期运营的费用，当然也包括项目中期的启动部分，但是绝大部分是为了用于开展业务方面的费用。网站在开发结束到运行开始以及到开始盈利估计总共需要 200 万的投资。前期可以只需小部分资金提供网站的运营，后期在网站推广过后将通过其他方面的融资得到资金以开展业务跟商家进行合作以达到盈利的目的。

六、融资方案（资金筹措及投资方式）

项目的融资方案以种子资金为主风险投资为辅。种子资金可以分期投入资金，并且投资者等投资风险将由项目人员全力承担。种子资金投入的资金量可以较小，作为项目的启动资金，项目后期将会继续通过第三方融资来获得资金，种子资金获得的投资回报率也将会比风险投资要少。

风险投资同样也可以分期注入，但是投资风险将与项目小组共同承担，但是投资回报率将会比种子资金加大。融资具体的方案会进行具体洽谈以确定。

七、预算及投资报酬

网站项目需要 200 万资金，投资者的投资报酬可以通过以下几种方式获得，一种是等到网站盈商家，商家在网站上加盟的时候需要一次性的一部分加盟费，在以后网利开始后通过分成来获得利润；第二种是通过网站运营成功成立公司，获得相应的股份，根据网站价值将股份退出，获得投资金额与股份金额的差价；第三种是公司通过融资上市，投资者的股份可以卖掉赚取高额的利润。

第二部分 综述

第一章 项目背景

一、 项目的提出原因

项目在初始阶段的想法来源于我在工作以后得一些生活经历，我个人的对社会生活方式变化的观察，以及我在使用互联网的过程中结合现阶段互联网的应用情况的思考，发现互联网在实际应用中的范围与特点，发现现阶段的互联网的资源没有被完全的利用，有待一种新兴的使用互联网的方法的出现，这种使用互联网的方法能够使用户在互联网上的活动跟在实际工作中无缝的结合，在互联网上做的就是跟实际生活中一样的效果的事情。而要实现这种使用互联网的新方法就需要我们的平台，不光是要平台，还要在这个平台上实现以达到跟实际生活真的无缝结合的这种管理机制。

在经过一段时间的调查跟亲身体验后发现，暂不说不使用互联网的人（当然现在不使用互联网的人是少之又少，在这里不说那些假性的数据，但是我完全有信心在这个平台的基础上让部分不使用

互联网的人也会使用互联网，进一步开拓了互联网的市场，因为只要能够实现互联网与实际生活完美结合，在这种利益的驱动下也会使人使用互联网），发现生活中年龄段在 20 - 40 岁之间的人都越来越喜欢开放的生活，包括娱乐、活动、工作、交际，在中国教育越来越普及、人文环境越来越好的情况下，人的素质跟文化水平以及生活意识也在不断的提高。在这里说几点与网站相关的。第一，人们越来越喜欢交更多的朋友在自己的生活、事业上提供帮助增加见识跟知识，在现在这个知识跟信息的时代，人脉的发达对自己适应社会的反应起着非常重要的作用；第二，在社会高速发展的今天，对社会的资源的利用需要越来越高，避免资源浪费是每个人心中的最深的想法，但是人们却没有办法，因为还没有提供给他们一种健康没有偏见与歧视的环境提供给他们。这种精打细算的生活方式，将会受到越来越多人的喜欢；第三，就是形成了精打细算的生活，跟人与人之间信任合作的机制，这种生活在我进行调查的过程中发现现在的人不是没有钱，一般的中产也都喜欢精打细算，尤其是现

在的白领，简单点，既可以省钱，跟大家在一起的开心是最重要的。

所以这个项目是在我充分进行观察、思考以及调查之后确立下来的。我甚至已经深刻感觉到他们的渴望的心情。

二、 项目环境背景

在现在，中国的互联网已经发展的足够的强大，中国网上用户我不用说，很多的资料都有显示跟说明，虽然资料的可信度有待考究，但是在我们的实际生活中可以发现，现在不使用互联网的人已经少之有少，只是使用的频率的高低；并且随着互联网等 WEB 软件开发技术的成熟，像 SUN 公司的 J2EE 体系跟微软的 .NET 体系都已经很完全能够满足互联网上的开发需求，在技术的角度上讲为我们的提供平台无形中降低了很大的风险，并且能够完全满足我们平台上所有功能的开发要求。另外，还有国家政策跟相关法规的完善，使的创业人的空间更大，对高新经济的扶持也逐渐加大。而网站的核心竞争力不单单是在于资金、经营规模、广告策划、战略决策、团队协作等方面，最重要的还是为客户创造价值。网站的命运取决

于客户的满意度，取决于网站的核心竞争力。在这个以客户为本的知识经济时代、数字化时代，资金、规模、技术、广告、战略都不是长治久安的关键之处，重要的是如何能够为客户创造价值，使产品或服务潜入消费者的心中产生情感，建立品牌形象。所以这些才是我们真正具备的。

项目的目标用户也在逐步的增加，这个方面可以在某些生活类的网站和社区型网站的发展状况看出来，现在社区型的网站越来越受欢迎，专家也曾经预测未来 10 年互联网最活跃的将是社区型网站，就包括博客的出现也是用户心中这种渴望更加开放的人与人之间的生活方式的需求，用户现在越来越需要这种时尚、开放、诚信的、共同合作、精打细算的这种生活方式的平台。但是这种专门的平台却没有。我们比生活类的网站和社区型的网站更加具有吸引这些用户的地方。

三、 项目优势分析

我们项目的优势主要可以归纳为以下几点：

第壹， 我的项目最大的优势就是这个项目的创意，创意新颖，

适合用户需求，所以市场风险也比较小，加之我们对用户

进行了充分的调研，对用户的价值取向有了很好的定位。

第贰， 还有在项目需要的技术上没有任何难点，所以项目开发

的风险几乎为零

第参， 项目的团队方面的优势，项目团队的组成人员都具备

项目开发应有的技术跟拼搏精神，并且团结合作，不计较

个人得失。并且各团队都是各大公司技术的中坚

力量。最重要的是我们拥有同一个梦想并且为这个梦想不

断的奋斗。

第四， 项目管理也有团队中的专门管理的成员，成员曾是家

乐福中国区的人事部经理，具有很丰富的管理经验。

第伍， 项目的市场优势很明显，现在中国还没有一个网站是

这方面的，所以项目并没有任何的竞争跟垄断。

第六， 项目的定位明确，项目的规划详细、准确、到位、细

致，对现阶段以及以后很长时间的发展都做了规划跟预计

并且确立了项目的中心思想、理念以及文化等等。对项目团队的工作任务给了很好的知道方向。使项目能够按照标准准确误的进行。

四、 项目运作的可行性

项目运作主要分为几个阶段，一个是开发阶段，项目是网站项目，由于现在网站开发技术的完善，项目的主要核心竞争力不在于技术方面，加之我们对于此阶段项目团队的熟悉度跟经验，所以此阶段能够很好的完成预定的目标。开发出稳定的产品。二是运行阶段，由于现在互联网的各种服务与技术都有前所未有的发展，域名、空间、网上付费增值服务等等都为运行阶段提供了很好的保证。三是推广，推广将和运行同时进行，在现在媒体行业发达的情况下，为网站的推广提供了很好的平台，但是网站将不采用普通的广告的推广方式，将采用在互联网上进行各种吸引用户的活动的方式来进行。这样减少了资金的需求量，并且客户的忠诚度跟使用率也会有所保障。项目的业务运营阶段，现在的网上付费技术的完善，尤其是支

支付宝的出现为网上的客户提供了很安全的付费机制。在业务运营阶段我们将跟商家进行各种各样的合作，为此我们提供了几种合作方案，针对不同的运营模式的商家提供了不同的合作方式，这也正是网站盈利的开始，也是需要投入资金最大的地方。

从这几个阶段可以很容易看出，项目虽然具有一点的风险，但是却是可行的，为此网站要以轻松、简洁的界面为主导，文化、时尚相结合的环境。内容要符合网站生活方式的创意，要给这种文化提供强有力的氛围。

一、 定位与总体目标

点点拼网站的目的就是想利用互联网传播一种文化，能够给大家提供这种平台，并且通过网站的服务来促进这种生活方式以满足大家的需求。网站需要提供经常会有的拼的方式，以三大类拼的方式为主要方向。

网站的功能的定位是生活服务型的，不单只是提供平台，还要提供很多服务机制，比如安全问题、简捷问题，最重要的是要

把网站直接的目的跟服务方向很好的实现。

网站的总体目标是建成中国最大的网上服务型网站，通过这种平台使用户真正在网上活动起来。发扬拼的这种生活方式，到最后网站的使用者希望能够达到互联网使用人数的 90 %。

二、 网站规划与建设进度

网站项目的实施分为四大阶段：开发、运营、推广、业务。

开发阶段是网站的整体开发跟测试阶段，在该阶段结束后将可以直接进入试运行，开发阶段在现有的基础上将在三个月内完全开发完毕，包括测试。

运营阶段是网站运行过程中的一些维护、更新等工作。在此阶

段将要投入很大以部分人力来负责，包括网站问题的解答

对运行的维护，以及版面内容的更新。

推广阶段将按照推广计划进行，开始将采用文章攻势，后期投

放少量的广告，推广阶段将在三个月内预期达到 100 万的

注册用户。

我为各种不同的情况提供了几种方案。

第二章 项目介绍

三、 网站建设宗旨

网站建设以用户的需求同网站项目的策划相结合为宗旨，给用户尽

量提供满意、方便的服务，安全、稳定、快速的运行机制，

在网站建设的过程中尽量考虑用户的价值取向，在每一个

细节都要突出友好、合作、诚信、积极向上的氛围，让用户

感觉象进入一个大家庭一样，这样也充分的实现了网站

的建设思想。 业务阶段主要是对网站的盈利阶段进行

突破，针对网站的几大盈利模式由业务员去寻找商家，推

广产品。这个阶段也将是以后网站的永久任务。

四、 资源整合与系统设计

网站需要整合各种产品的商家的资源来对团购作为支撑，加之

对一些网站首页作为网站的提供的最新信息跟资讯资源的整合，在

每个拼的板块中都需要一些商家的资讯资源。这几个资源的整合将

是网站最重要的资源整合。网站现在已经尽最大努力做好了人力资

源、技术资源、时间等等的整合。保证网站有序的开发、运营。

系统资源按照三大拼的概念进行分类，每个概念按照拼的活动的类型进行分类，与网站后台数据库相结合，并有完整的资源保存与整理结构，还有相应的系统数据库方案，实现拼的活动的资源整合。

实现会员服务后台与网站活动管理资源的整合。

实现留言管理模块与用户资料的资源整合。

系统采用 J2EE 体系结构，数据库服务器采用 MYSQL，WEB 服务器采用 TOMCAT，并有专门的网站管理系统来管理各板块的内容，维护更新最新的数据。

五、 网站结构/栏目板块

点点拼网站架构图：

主要栏目介绍

网站的板块有 AA 制、人多力量大、拼资源几个大的拼的板块。

AA 制是通常概念的拼的方式，主要就是拼饭、拼房、拼车、旅游、球友、舞会等等。主要是针对用户日常活动最活跃的部分并且是以共同分担费用的特性来分类的。

人多力量大是专门对以合作的方式来进行拼的特性来进行的分类，主要包含项目合作、团购。这个板块的特点就是来找共同合作的人来完成一样事情，共同获得利益。用户可以发布一些合作的活
动，进行一起团购，或进行项目的合作。

拼资源这个板块主要是对用户的资源来进行的拼，可以发布资源给其他的用户用，也可以获取其他用户的资源。这个板块还将采用其他的一些机制了保障这个板块的安全性、公正性。

六、 商业模式

网站的商业模式是以用户使用网站平台为基础，网站提供相应的服务。用户在上面发布活动、组织活动、讨论活动、获得资源、发布资源。而用户的活动将跟商家有直接的关系，所以我们将与商

家联合，来对商家由我们的网站获得的直接效益来进行收费。跟广告的表现形式是一样的，但是产生的效果却更好，网站广告是基于活动的广告，在这中间我们将不收取任何的用户的费用，以保证了用户使用网站的方便度。例如团购这个板块，就相当于 B2C 的模式，但是我们比 B2C 更有优势，用户在使用网站的平台就给网站无形或有形间提供了大量的人力资源的优势，这是 B2C 网站所不能达到的，我们有了用户去购买商家直接销售的产品，加之我们网站又是基于拼的这个概念所以团购将变的很容易，这是其他网站做团购所不能达到的效果。团购我们将从商家直接销售给用户的产品中收取差额。做一个估计，假如中国今天有一亿件各种类型、品牌的商品通过网站售出，我们收取的差额按照每件一元来算，一天的利润将是一亿元。

同时网站也将采用其他多元化的商业模式共同进行，例如拼资源里面的点数机制。

为此我们也将各种合作方共同合作，我们提供的就是人力资源

的优势。

七、 技术功能

在项目小组进行充分研究、分析后，我们为网站的总体需要以及各种服务不同需要的各个技术功能做了充分的设计跟规划，尽最大化满足用户的各种使用需要，对用户的使用特点、不同人群的使用要求以及方便性都进行了详细的设计。

八、 信息/资源来源

网站的资源大部分都是通过用户创造的，一部分提供服务后面的商家将是我们通过跟其合作的。首页的一些信息通过自己的撰写员和网站其他资源的转载。

九、 无形资产

网站的无形资产巨大，将会对网络行业跟互联网的应用模式带来本质的变化，对互联网的影响会有标志性的意义，将带动各种商业模式的出现，会有多种方式的产业相结合。网站在互联网中会有较高的地位，对网站的发展以及公司后来的发展都会顺利起来，形成了很大的品牌效应。

十、 收益来源概述

网站投资者的收益将以公司股份的方式实现，投资者不具有网站的管理权，但是具有网站相应的股份的出售权，公司在发展到一定阶段将会上市。如果投资者作为种子资金投入的话，在网站价值变大投资者可以换回比投资额大 20 倍左右的金额退出，也可以换成公司股份。

站的是一种好的文化与生活方式的结果，所以项目的寿命在预计情况下将是永久的。我跟项目团队希望也完全有信心将网站长久的经营下去，把这种思想跟生活方式普及开来。并且网站在发展的过程中我们将吸取高级的人才来补充我们的不足，宁可给予股份也要保证网站的质量跟长久的发展。

第三章 市场分析

十一、 互联网市场状况及成长项目经济寿命

一、 项目拥有永久的经济寿命，网站也会对以后的互联网的发展做出及时的应对方式跟变化，因为网

中国的互联网发展速度比移动电话还快，因此，有人称中国互

联网的发展速度是爆炸性的，这种爆炸性的速度对中国会带来很大的影响。中国网民发展得是很快的，在 94 年还只有几千户，从 96 年开始到 2000 年，这五年尤其发展得特别快，90 年大概是 10 万户，97 年大概是 67 万，98 年到了 210 万，99 年是 890 万，2000 年是 3 千万，可以看出这五年差不多是每半年翻一番，截止到 2004 年 12 月 31 日，已经达到 9400 万。中国信息协会副会长乌家培说：中国互联网的发展速度如此快，那么这种发展意味着什么？说明电子商务的潜在市场扩大了，因为中国的电子商务目前与美国相比只有美国的 0.23%，中国的电子商务中以 B2C 来讲，99 年跟 2000 年发展也是特别快的，99 年消费还只有 5500 万人民币，到 2000 年就到了三亿五千万，从这个数字比例可以看出电子商务发展的速度要快于网民发展的速度。所以，从这个情况来看，中国电子商务今后的发展潜在市场特别大，因为随着网民的增加，随着网民收入的增加，其他方面的条件也会促使电子商务发展得更快。中国的互联网还会有巨大的发展，主要原因：

1.客观需求，因为随着我们国家市场化、全球化程度的提高，对互联网的需求会越来越大。

2.我们市场的改革进一步深化，因此我们要加快信息化建设，党的十五届五中全会《关于制定国民经济和社会发展的第十个五年计划的建议》，第四条建议中特别提出，要加快国民经济和社会信息化建设，在这种计划指导下互联网肯定会有更大的发展。

3.政府上网、企业上网、家庭上网，这是一个大的趋势。因为以政府上网来说，我们中国电信、经贸委的信息中心 2002 年已经倡导了政府上网，今后几年是企业上网，进一步还要家庭上网。

4.我国有 2300 万中小企业，它们对网络的需求会激增，因为信息时代给中小企业带来一个机遇，它可以跟大企业一样去竞争，而且也可以走向世界。因为以前大企业有专用网，小企业没有这个条件，想通向世界比较难，现在中小企业也可以上网，也可以向世界展示自己，推销自己的产品。在这种情况下互联网的发展给中小企业提供了很多的机遇。

5.网络企业与传统企业整合。因为互联网发展首先是先锋企业，先锋企业也就是网络企业，网络企业起来以后，传统企业一看互联网有好处，大家都去搞互联网。不光改变我们的生活方式、工作方式，而且改变了贸易方式，改变了经济活动的方式。所以，也都会上网，就象海尔总裁张瑞敏说的那样，不上网等于灭亡。所以传统企业会纷纷上网，而且传统企业必然会跟网络企业结合起来。世界最大的 America Online LAR 当时跟华纳的结合，当然这是在美国发生的，中国也会发生，实际上已经发生了，就是传统企业也纷纷转向网络，网络企业也纷纷的跟传统企业整合。现在有人说应该是水泥嫁鼠标，就是网络企业需要跟传统。

虽然市场前景与互联网发展的市场状况都比较乐观，但是现在的网络行业还是存在一些问题。

最新新闻报道：北京 10 月 26 日消息：中国电信集团有关人士昨天透露，年内上网费用将下调，而且幅度不小。新一轮资费下调计划即将出台。

自今年7月初开始，北京不少著名网络公司因为资金不足、撤销办事处缩减费用及被收购，专家预测大陆网络公司今年夏天会有7成倒闭，而预言似乎逐渐应验。大陆一位著名中文网站总裁更直言，大陆有5种网站将濒临死亡。

第1种 是没有明确定位的，也就是办一个网站到底要作什么，并不很清楚。

第2种 是没有明确的盈利模式，初时乍看似声势壮大但却后力不继。

第3种 虽然有目标定位，也有清晰的盈利模式，但是没有独到之处，没有竞争力，别人做什么，自己就做什么，又没有很好的渠道，最终也是死路一条。

第4种是即使具备各种成功的条件及机会，但经营管理不善，欠缺一支强而有力的经营团队。

第5种是运气不佳，也就是推出时的总体环境不好，即使是一个很好的网站，在市场反应极度不看好时，始终难以力挽狂澜。

对于互联网的种种分析，专家对未来互联网行业的发展前景有了客观的概括。主要有一下几点：

1、一个网站要取得成功，一定要有先进的理念、先进的思想，更为重要的是抢占先机，及时行动。网络世界可谓一日千里、日新月异，一个网站只有把握先机，抓住机遇，才可能有更多的机会获得成功，才可能处于网络行业发展的致高点，才可能创建出成功的网站，才可能获得成功。要知道一种网站新模式在网络上只有保持几天的优势，因为人们很容易“copy”和模仿，因此，唯有不断创新，不失时机地推出新的服务、新的模式、新的思想，网站才可能长久立于不败之地。更为重要的是抢占先机，及时行动。

2、网站的成功在于其服务特色，而不在于包罗万象。经营一个网站并不是一件轻松的事情，若想在网站里无所不包，那是不可能的，相反如此做的结果可能会一无所成。许多成功的网站并不追求“大而全”，而是追求“小而精”，这可以从 Yahoo 的创业史可以看出这一规律，它就是以“搜索引擎”这一专业特色服务而起家的，因此可

以说“网不在大，而在于精”。

3、资金、设备的优势也十分重要。一个网站要获得成功，势必要吸引更多的人上网，而访客的增多必然要求网站具有足够的带宽或传输速率，就是要求要有先进的设备、先进的技术，也就是要求要有足够的资金支持。另一方面，许多网站一推出来并没有马上赚钱，而只是不断的投入，在它赚取利润之前就必须要有足够的资金维持它的生存。

4、还有就是要有丰富的人力资源。网站建设也是一项技术含量比较高的事务，它需要许多高层次、高素质的人才支持，不仅需要高水平的技术人才，也需要高层次的经营管理人才，需要高超的市场运作人才等等。可以说“网站”大战也是一场“人力资源”大战，谁拥有更优秀的人才，谁才有可能获得成功。

5、网站也需要商业运作，也需要广告宣传、策划等市场推广策略

的支持。商业运作比如引进风险投资、合作合并等等，Yahoo 刚创立时也是采用了“风险投资”的融资策略。一个网站本身就是一种新的媒体，但在它走向成功的过程中还是需要传统媒体的支持和帮助，因此，有效利用传统媒体进行宣传和推广也是网站走向成功的重要原因

二、 目标市场的设定

点点拼网站的市场主要包括国内以及在华销售的各种企业产品，同样也包括一些符合网站目标的服务性的行业，比如旅游公司，饮食行业等等。网站将通过给用户提供方便的服务来吸引用户，所有现在和潜在的人群都将是我们的目标客户。

三、 传统行业市场状况

网站背后的传统行业的发展已经具有相当的规模，这些企业也非常希望有一个很好的平台继续的发展，他们尤其希望通过互联网的方式来帮助他们更有效、迅速的开拓他们的市场空间。同时国外企业产品在华也有相当的规模，包括产品、服务、以及资源等等。

加之现在中国的物流业也在迅猛的发展，虽然有一些不稳定跟挫折，但是随着国家政策的扶持，市场越来越大，物流业的成熟也会是很快的事情，这些都对网站的发展提供了很好的基础。

四、 市场成长

如果现在告诉你网站会怎么样成长迅猛也都是空谈，但是有一点是可以预计的，消费者在同一件商品上都是会选择价格最便宜的最方便的，这是必然，而网站就是能够满足消费者的这一特性来创建的平台，网站概念的本身就是基于这一理念，市场的不断扩大要以消费者的需要为基础。如果能够满足消费者的需要，市场将必然会成长。随着用户的需求越来越多，网站将会不断的发展以满足用户的需求。

五、 本项目产品市场优势

项目给用户提供了一个很好的平台帮助用户使用，提供的种种服务能够帮助用户很好的使用互联网来进行生活，获得他们想要的东西，参加想要的活动，拼的这种方式本来就能为用户省钱，节省

资源，还有其他方式的拼资源，对用户需要的东西可以不花一分钱了借用，对需要很多钱的，可以合起来节省费用，在这个过程中同时也扩大了人脉，得到了帮助。同时网站的拼的方式的多概念化及设计的方便性满足了客户的种种需要。加强了用户之间的合作。方便了他们解决问题。

六、 市场趋势预测和市场机会

网站本身就是在社会的发展、经济的发展所带来的各种需求的情况下产生的，随着人们观念、生活方式的转变，对于一种健康、现实、充满人文环境的生活方式是越来越渴求。所以网站充分适应了市场的这个特点而产生，在这之前的社区型网站、交友网站、论坛、以及聊天工具 QQ 的火爆可以看出，而网站则提供了一种独特的方式，发现了前面几种的不足。

如果一个网站能够充分满足用户的需求那必然这个网站的市场空间将会非常的大，只要有了可观的用户数量，网站的发展前景将会很乐观，加之网站有了很好的盈利模式，跟很好的为用户提供服

务的机制，市场只不过是时间的问题。

第四章 竞争分析

在互连网行业内最有竞争力的是具有创意的网站，而我的网站就是基于一种新的互联网使用方式的创意而来，所带来的生活方式在人们心中已经渴望很久，具有很大的市场潜力，由于这种新的互联网的使用概念还没有被完全开发出来，都仅限于社区性和社区商务性的阶段，但是在经过很多专家的分析发现，社区性跟社区商务性的网站未来五年盈利并不被看好，所以点点拼网站将在互联网上脱颖而出，没有实质的竞争对手，唯一的一个竞争对手是上海的都市客，但是我跟他的定位有所不同，虽然基于一种方式，但是我的网站的思想、理念跟方向都与其不同。并且我的服务对于用户的角度上来说也更加强大，都市客只是一个论坛，不足以给用户更好的使用网站的方向，它更象是一个在上海的或者是广州等地的社区。而点点拼将会提供更多的服务，帮助用户使用，尤其体现在团购的方面，我们将代表客户跟商家合作，帮助用户团购能够省下钱来。所以我们的竞争在开始阶段会比

较小。

所以根据我们的运营模式，我们将比其他的接近这种类型的网站将会有明显的优势，把其他的交友、服务类的网站的缺点都进行了弥补。

第五章 技术可行性分析

一、 平台开发

网站平台的开发利用现在网络应用方面最为先进的 SUN 公司的 J2EE 技术，同时项目团队都是曾经并且现在也同样在各公司从事这个工作，所以对于技术的掌握对平台的开发有了一定的保证。另外在网络行业里面，网站的核心竞争力不是技术，因为现在的网站就象是穿的衣服或者鞋一样，做的方式都一样，关键是创意、定位、理念，加之网站平台的开发基本上不会有任何技术方面的更新跟要求，网站的各种功能都能得到满足。

二、 数据库

数据库的开发项目团队有专门人员负责，负责人员具有多年的数据库设计开发经验，对于网站的后台数据库相当熟练，数据库将

采用微软公司的 SQLserver2000，稳定性很高也是现在用的最普遍的数据库服务器。

三、 系统开发

系统的开发之前，项目小组根据项目策划进行了周密的设计，考虑网站的运行速度，用户的使用习惯、对不同使用条件下会产生

的问题都进行了考虑。项目团队的各个人员都具有系统开发的经验。

系统开发采用成熟的 J2EE 体系。

四、 内容设计

网站大部分的内容都是由客户创造，具有部分对用户有价值的信息是基于方便用户拼的资讯方面的，还有一些是用户日常生活中的常识，这部分将会有专门的人员通过各种方式搜寻，新闻类可以转载其他的资源提供媒体。内容设计主要凸现两个方面，一是渲染拼的气氛，为了提高用户日常生活的质量；二是为了提供很方便的服务知识。

第六章 投资说明

网站的投资将仿照豆瓣网的投资方式。可以作为风险投资或者是种

子资金注入这两种方式相结合。作为种子资金投资者的资金可以分期注入。在网站的前期开发过程到正式运营只需 15 万左右，后期如果网站成功运营投资方可以选择继续追加资金或者要求退出，但是必须要在网站运营一定期限以后。如果网站成功，种子资金投资者可以把投资资金换成股份，也可以按网站当时的价值作出退出，退出将会按照网站的价值来获得投资回报。按照种子资金的方式网站的风险将会由我来负责，投资方将不会承担任何风险，并且在要求退还投资资金的情况下我方将会加上 10% 的利息，假如网站在一定期限内运作的不成功，投资方可以要求退款，如果我方没有钱退还，投资方将有权卖掉网站来清还投资款项。基本上网站在经过一段时间的运作以后，即便不是很好，几十万的价值还是可以达到。如果是风险投资资金的注入，网站将会成立公司，并按投资金额获得相应股份。风险投资的投资如果网站不成功将不会退还，不过享有网站的所有权。风险投资和种子资金都不享有管理权。

投资款项将会用于网站开发过程中人员以及设备的费用，结束后运营阶段所需要的资源的费用，例如服务器设备、软件、网络服务

提供商的费用。后期通过投资商的继续投入或者第三方的投资资金成立公司，资金用于成立公司的各种费用以及网站业务的进行。网站的具体投资金额不能超过 200 万，如果后期有需要发展阶段可以追加，投资所占收益权的比例可以进行洽谈。如果按照总投资 200 万来算，所占股份会是 25 %。

第七章 风险分析与规避

一、 政策风险

作为互联网行业，网站符合国家的文化产业要求，完全按照国家的法律政策制定方案，避免与国家政策及相关法定法规产生冲突。并且国家最近出台一些相关措施，支持了互联网行业等文化产业的发展，对于这方面我们同时会请专门的法律人士来给予指导，并且通过同互联网顾问服务商的合作来给网站的完整实施给予保障。

二、 资源风险

网站现在虽然没有很好的人力资源配置，但是在开发阶段的人力资源我们已经具备，后期在网站运营过程中，我们将会增大对人力资源的建设。网站需要的业务资源在传统行业或者现有的互联网

行业都有相关的提供商。网站的业务资源将会跟传统行业进行合作，网站需要的传统行业已经在国内经济体系中发展的很成熟，我们可以通过跟互联网顾问服务提供商建立合作关系，加强网站资源的整合，利用他们的人脉资源和行业经验对网站进行总体的把握跟指导。

三、 其他风险

网站的其他风险包括经营风险、业务运作风险、项目实施过程中团队能力水平带来的风险，这些风险是所有项目都不可避免的风险，我们的项目团队都是各软件开发企业的中坚力量，共有 5 个人负责各个部分的开发，虽然在管理与营销方面会有先天性的不足，但是网站在开发以后将会跟互联网资深顾问太维互联网顾问工作室合作，依靠他们的强大的互联网运营、运作和管理经验来弥补我们的不足。另外网站开发结束后我会进一步加强这方面的人力建设，宁可请高级人才也要对网站的运营、策划、营销给予保障。网站的主要几个方面的风险都会认真对待，不会马虎，如果不行绝不勉强，遇到问题会立刻向这方面的机构或者人才寻求帮助。

另外网站的最达风险是运营模式、理念被复制，所以这种风险是不可回避的，唯一的解决方式就是尽最大可能为用户着想，以用户的价值取向为标准来创造网站平台。

第八章 经营预测

一、 网站经营

1. 访问人数成长预测

网站如果按照正常计划运行的话，估计将会在运行开始半年内访问人数达到 1000 万以上，注册用户将会到 200 万人左右。并且还会继续增长，在未来三年内，总注册用户将会达到 4000 万左右。

2. 会员增长预测

网站 2 年后的最低忠实会员将会维持在 2000 万左右，并且会进一步增长，随着网站计划的一步一步实施，人的素质越来越高，网站的业务扩展越来越成熟，用户的时尚将会变成一种离不开的生活方式。市场同样也是需要培育的，为此我们对目标用户会采取各种活动的方式，促进用户使用我们的网站。包括拼的高级会

员会得到免费旅游以加强忠实会员的忠诚度，采取组织大型的联谊活动来渲染并且吸引新的会员。

二、 销售预估

如果网站能够按照预定的方向发展的话最大的利润来源团购将会给网站带来每年几个亿人民币的销售额，网站的团购平台如果可以集合国内国外的产品厂家达 10000 家的话，网站用户的选择空间会很大，每个月网站用户的 1% 可以购买其中一件产品，对每件产品的差额是 10 元的话，销售利润将是 $1 \times 2000000 \times 10 = 2000000$ ，也就是说每个月单是团购一项就会有 200 万。当然这也正式 B2C 为什么会是互联网能够盈利的原因了，但是我们的网站优势会更明显，因为我们有人，我们网站是主动的，而不是象现在 B2C 网站都是等待客户来买东西那么被动。另外我们虽然挣了钱，但是钱不是用户出的，并且用户还省了钱，所以具有很大的可操作性。

第三部分 附录

一、 附件

1. 主要经营团队名单及简历

朱日辉：软件开发工程师 就职于广州中运计算机有限公司

李杰：软件开发工程师、系统设计师 就职于浪潮通用软件公司

余金钊：网站程序员 就职于广州中运计算机有限公司

米拉：数据库设计、软件开发后台程序设计 就职于南方电

网

赵培清：管理人员 曾就职于家乐福人事部经理 先

任中山大学客座教职人员

2. 专业术语说明

J2EE 平台，J2EE 平台是 SUN 公司 10 年前开发的 WEB 应用开

发平台，最大的用户就是开发网站的 WEB 应用，连微软主席比

尔盖茨都承认它的平台是最好的，并且运用相当成熟。

二、 附资料

全球互联网用户近 7 亿，中国第二

据国外媒体报道，根据研究公司 comScore 网络公布的最新数据，

全球 15 岁以上的互联网用户已经达到 6.94 亿人，占这一年龄段人

口总数的 14%。comScore 网络公布的数据主要基于对中国和印度

市场的调查。comScore Media Metrix 总裁兼首席执行长皮特-达博尔(Peter Daboll)表示：“到目前为止，全球互联网用户仅有不到四分之一来自于美国，而十年前这一比例为三分之二。”数据显示，按照用户人数计算，美国仍然是全球第一大互联网市场，网络用户达 1.52 亿人，随后依次是中国(7200 万人)、日本(5200 万人)、德国(3200 万人)和英国(3000 万人)、韩国(2460 万人)、法国(2390 万人)、加拿大(1900 万人)、意大利(1680 万人)、印度(1670 万人)、巴西(1320 万人)、西班牙(1250 万人)、荷兰(1100 万人)、俄罗斯(1080 万人)和澳大利亚(970 万人)。

按照网络使用时间计算，以色列排名榜首，用户每月平均用于互联网的时间为 57.5 小时。排在以色列之后的国家和地区依次是芬兰、韩国、荷兰和中国台湾。美国用户每月平均用于互联网的时间仅为以色列用户的一半左右，排名在 15 位之外。在主要网站中，微软 MSN 网站全球用户总人数为 5.386 亿，领先于 Google(4.958 亿)和雅虎(4.802 亿)。

2006 年十大潜力网站

第一，论坛搜索类 <http://www.qihoo.com>

以 Web2.0 搜索为主业的奇虎网获得了其第一轮数额不菲的风险投资——2000 万美元，而这距离该公司的成立还不到 200 天。分析人士认为，奇虎网的创业团队和商业模式，是其能在短期内聚拢大笔风险投资的根本原因。奇虎的团队多为 3721 和雅虎(中国)的旧部，对于风险投资来说，这也构成了奇虎最大的商业价值。

第二，互动社区类 <http://www.mop.com>

旗下拥有猫扑、Donews 等大型社区网站的千橡集团将获得来自美国风险投资商的 6000 万美元投资，这一消息将在下周正式宣布。作为社区类网站的代表，该公司被认为是 2006 年最有可能成功上市的中国互联网公司之一。

第三，电子商务类 <http://www.soodot.com>

商业机会的垂直化搜索引擎的代表“商道” (www.soodot.com)，向人们很好地阐述了垂直化专业搜索引擎的特色。据商道市场运营总监陶谦介绍：“在网络信息大量充斥的今天，如何在网络中选取对自己最有用的信息，成为了一个关键。人们进行信息搜索的时候都希望得到最符合自己愿望的信息，这就更加要求专业搜索引擎的出现。商道就是专门立足于商业机会这一领域。”

第四， 博客类 <http://www.100tv.com>

第一个视频博客门户网站，将与 3G 时代手机视频服务结合，成为 2006 年最有魅力的信息服务平台之一，同时弥补了文章博客的不足，使到人人可以当记者，媒体将更加透明？！

第五， 交友类 <http://www.pengpeng.com>

继投资盛大网络、博客中国等网络公司之后，国际风险投资机构软银再度将 1250 万美元巨资注入国内互联网企业——碰碰网。经过近两年的商谈后，软银亚洲最终决定涉足国内交友网领域，双方制定了两年发展计划，争取 2007 年实现在美国上市的目标。据

透露，软银亚洲的首期资金 1250 万美元已经到位，估计后期仍会有资金注入。

第六，支付平台类 <http://www.yeepay.com>

YeePay 易宝作为中国电子支付服务提供商中成长最快的公司之一，目前已经成为中国专业从事多元化电子支付业务一站式服务的领跑者。YeePay 易宝与工商银行、招商银行、民生银行等合作伙伴的紧密合作，使得 YeePay 易宝在中国的电子支付行业中已成为安全、可靠、专业的象征。

第七，搜索推广类 <http://www.seozone.net>

网络搜索排名是所有网站所注重的。Seozone 专著于搜索引擎搜集，解决了网站寻找登陆入口的麻烦。 第八，作弊类

<http://www.googlecn.com>

研发第三代 Alexa 排名软件，专著于网站 Alexa 排名提高技术，使此网站拥有非常高的升值潜力。国内不少著名网站使用他们的软件来提高 alexa 排名。据我所知搜房网就是其中一个。

第九，广告类 <http://www.globe-ad.com>

2005年之后另一个靠创意做宣传的网站，第一个出售地图城市广告服务商，跟百万格子有点类似，有望成为2006年地图广告经济引领者。

第十，影视类 <http://www.verycd.com>

通过大量搜集各种电影，电视连续剧，音频，视听，集娱乐社区搜索为一体的电骡，随时下载历史影音视频，听说2006年将引入风险投资。

互联网趋势观察

趋势观察一：评论搜索

第一个重要趋势就是搜索用户自己产生的内容。2005年称得上是博客搜索引擎之年。互联网领域对于博客信息的挖掘是如此地关注，以至于几乎每个主要的搜索引擎都感觉到必须提供博客搜索，包括Google在内。

随着博客搜索引擎流量的增加，很多公司都想赶上 Technorati

这样的博客搜索引擎。其中，Ice Rocket 进行得不错，而像 Blogdigger 和 Feedster 这样的网站则要逊色不少。

但从另外一个方面讲，每个博客搜索引擎都忽略了一个非常重要的问题——他们都在全心投入于搜索博客本身，但却尚未能认识到，我们用户需要的是搜索整个博客的对话内容，其中包括博客读者的评论。这种搜索能力将成为未来几个月博客搜索大战中的一个方面。

像 Intelliseek 这样的公司已经意识到了这一点，但其他的还没有。博客搜索的所谓四巨头：Technorati、PubSub、Google 和 Ice Rocket 在继续挖掘博客方面的新功能，但看起来似乎仍对读者评论的挖掘有失重视。四巨头中的哪一家将首先来帮助我们？是否会出现一些新的搜索引擎来改变[游戏](#)规则？这些就让我们在 2006 年中注意观察吧。

趋势观察二：社交商务

许多人喜欢讨论广告业将如何成为所谓长尾(Long Tail)世界的主要的媒体收入来源，特别是 Google 公司的 AdSense 及新兴的博客广告领域。但是，对于大多数博客和播客来说未必如此。原因在于广告界仍被所谓短尾 (Short Tail) 控制着。广告业的衡量尺度仍然是眼球。

然而社交商务 (Social Commerce) 则是一个我认为具有极大希望的、博客可以从中盈利的方式。对于博客作者、营销方及现存的电子商务网站，将是共赢的局面。

社交商务可以采用多种形式，但总的来说它代表着一个大家能在线合作共享信息的地方。每个用户从可信赖的其他人那里获取建议，找到商品、服务，最终完成购买，从而通过集体的力量，缩减

调研和购买的周期。

一个很好的社交商务的例子是[雅虎](#)的 Shoposphere。用户在 Shoposphere 中可从按主题分类，并在其他购物者经常选择的商品中发现有趣的产品。然而，这还只是一个开始。社交商务并不局限于这些[网络](#)巨头，这种机会向我们每个人开放着。一个极佳的例子是 Treonauts 博客。Treonauts 向读者提供着关于智能[手机](#)的许多建议和新闻，同时也同众多商家们合作。这些电子商务伙伴负责处理订单，而 Treonauts 的作者 Andrew Carton 只管写他的博客。2005 年开始的时候，Treonauts 就已经获得了每月 8000 美元的收入。我有理由猜想其中大部分来自于商家而非广告。

那么对于 2006 年，我认为 Amazon、Froogle 和雅虎都会将现有的加盟计划推进到更高的级别。一些电子商务网站有可能同主要的博客平台结成伙伴关系，以便使这种联合品牌的社交商务更加容易。

趋势观察三：RSS 驱动 一年之后，RSS 世界将会是一种怎样的情形呢？2005 年使用 RSS 技术的用户比例增长了，但比较缓慢。据 Forrester 公司统计，这一增幅为 6%，仅比 2004 年高 2 个百分点。缓慢增长的原因之一就是，RSS 对于一般用户来说过于复杂。

而事实是，上千万的用户已经在阅读 RSS 提供的信息，他们只是还不知晓罢了。原因是 RSS 已经被无缝地嵌入到了网络应用中。RSS 被 Google、雅虎和微软 MSN 等大型网站用来管理信息。现在这些努力已经取得了成效。事实上，雅虎经调查发现，27% 的雅虎用户在其个性化首页上使用着由 RSS 聚合的内容，而不知道正是 RSS 技术在驱动着这些。

那么，我们会看到什么改变呢？在 2006 年，RSS 阅读将变得更

为便利，特别是因为今年将到来的 Windows Vista 系统中将全面支持 RSS。RSS 也会被用作许多连接设备的组成部分，从手机到销售设备的显示部分。除了新闻和博客外，其它许多信息渠道也将利用起种子方式。

RSS 将越来越成为一种“管道业”，一种必不可少的连接组件。简言之，同 1996 年的“Intel Inside”运动一样，2006 年将会是“RSS Inside”。

趋势观察四：人才争夺

根据近期的预测，美国经济在 2006 年将达到 3.4% 的增长速度。相应地，随着经济的上升，就业市场也将随着升温。雇主可能新增 200 万职位，当然这分布于许多行业。但我可以告诉你的是，在技术和市场领域，将会越来越难找到合适的人才。

在 2006 年，博客将在公司发现和挽留人才方面扮演重要角色。

对于一些公司而言，通常情况下较难将自己定位成最佳的就职之所，但他们将会利用博客来增加透明度以便争夺顶级人才。与此同时，那些已经在其所在领域成为专家的大型公司的博客们，将会发现自己更加受到尊崇。而一些小型公司将在博客世界中，逐渐放松对其人才的制约，以便使得这些人才得到激励，保持兴趣和知名度。

趋势观察五：Web 2.0 将受挫 投资项目商业计划书 项目商业计划书范本

许多创新性的 Web 2.0 创业公司正在雨后春笋般接连出现。许多都具有三个特性：社会化、使用 Ajax 技术搭建及依赖于广告的商业模式。

同时，大型公司也在对免费使用的、由广告支持的网络应用表示出兴趣。微软在 2005 年 11 月公布了 Window Live 和 Office Live 的计划。

而不幸的现实是，所有这些口号所围绕的在线广告的增长，并没有像 Web 2.0 的市場所希望的那样快。据 JupiterResearch 公司预测，2005 年到 2010 年之间，在线广告大约是 10% 的年增长率。这将令众多一心想从在线广告上赚钱的创业公司感到失望。

网站建设指导

相信那些已经形成了规模、站稳了脚跟并已盈利的公司问题不大。Google、雅虎和微软仍会成功。但对于其它尚未发布的建立于在线广告之上的商业模式，索套正在拉紧。我认为，那些在尚未被证明的依赖广告的创业方面的风险投资将会减缓，而且我们将会发现至少在在线广告方面，长尾的增长不会像我们希望的那样快。

趋势观察六：“功能蔓延”症 商业项目投资计划书 项目商业计划书 项目商业计划书范文

桌面软件产业的一个通病就是“功能蔓延”（Feature Creep）——维基百科将这一词汇解释为：软件过分强调新的功能，以至于损害了其它的设计目标，例如简洁性、轻巧型、稳定性及错误出现率等。

当今的许多基于互联网的应用同从前的桌面软件相比有着革命性的变化，主要体现在其社交功能 方面。但是从 2005 年后期开始我们发现，所谓 Web 2.0 的世界也在经受着功能蔓延的问题。网络业也在忙于发布新功能，而不是致力于建立能健壮到 99.999% 程度的业务。

2006年，这些爆发性出现的 Web 2.0 的公司将会在创新方面有所减缓，以便为未来更好的发展搭建好基础。这不仅对处理更多的服务请求是关键，更重要的是它们将同 Google、雅虎和微软展开竞争。

趋势观察七：帝国反击战

据 Socialtext 公司最新的调查显示，世界财富 500 强公司中仅有 4% 拥有公开的博客。迄今为止，大多数运用博客的公司都是一些中小型企业——白葡萄酒制造商 Stormhoek 公司在过去一年中，成功地通过使用博客令其销售额翻了一倍。

我认为在 2006 年，那些所谓的“帝国”或者说大型公司，将会大规模反击，以确保自己在网络世界的口碑传播游戏中不败给那些小

型企业。他们会成功吗？一些会，另外一些则不会。

(博客言论仅代表个人观点)

博客作者背景：史蒂夫·鲁贝尔 (Steve Rubel) 是美国 CooperKatz & Company 公司的副总裁，同时他也是一位资深的市场分析人士，擅长从市场的角度解读新技术。他热衷于写作，其网站“微劝说” (Micro Persuasion) 在博客圈里享有盛誉，名列 Technorati 全球最流行博客排行榜第 67 名。