

# 《企业互联网赢利地图》

## 图书基本信息

书名：《企业互联网赢利地图》

13位ISBN编号：9787545400786

10位ISBN编号：754540078X

出版时间：2009-3

出版社：广东经济出版社

作者：曹耀

页数：192

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《企业互联网赢利地图》

## 前言

互联网商业模式第一书在认识曹耀群先生之前，我对电子商务并没有太大的兴趣，这源于企业大量的互联网投入并没有收到什么成效，哪怕是达到最低的期望。百度、雅虎竞价排名，面对公众毫不吝啬的点击，企业在黯然伤神。尽管如此，迫于无奈，还得在这标志着时代特征的互联网上继续砸钱，因为别人已经做了，你不做就少了一个与人竞争的渠道。在国内讲电子商务推广的讲师多如牛毛，但像曹耀群先生这样集专业知识与技术于一身的实属凤毛麟角。听他的课程，没有余世维那样的诙谐风趣，没有陈安之那样的激昂澎湃，有的是实实在在的方法、技术和内容，同样让人眼前一亮，印象深刻。面对层出不穷的互联网推广，面对与时俱进的社会，面对产品趋于同质化的市场，我无从选择，百思不得其解。“企业进入21世纪要么电子商务，要么无商可务”，比尔·盖茨的这番言论是夸大其词，还是别有用意？什么是网上业务模式、方法和要求？传统产业如何与网络技术完美结合？如何让企业在产品同质化严重、竞争惨烈的市场环境中持续增长？这一连串的问题和疑惑，我在曹耀群先生那里找到了答案。经过曹耀群先生多年的研究与实践，一本互联网商务模式的旷世之作横空出世。《企业互联网赢利地图》针对企业想通过互联网来发展、增收，但又无从应用互联网突破传统商业模式，无从寻找到互联网盈利模式的现状而著，旨在帮助中国企业真正进入电子商务时代，打造互联网商业模式自由企业。这也正是曹耀群先生领导下的网锦集团的企业愿景。众所周知，企业商业模式是可以模仿的，但由于其同时具备特殊性，很难完完整整的被复制，所以可以大刀阔斧的与人分享。而互联网商业模式，则是可以轻而易举被复制的，在这个倡导知识产权核心竞争力的环境下，曹耀群先生把他的智慧和研究精髓与世分享，我不得不佩服他。相信这本承载了他智慧和期望的佳作，能够传道、授业、解惑，能够帮助企业家找到自己企业的互联网盈利地图。陈建华人企业家爱心联盟理事长温州市十大杰出在外创业青年安徽温商投资集团有限公司董事长

# 《企业互联网赢利地图》

## 内容概要

《企业互联网赢利地图》经过曹耀群先生多年的研究与实践，一本互联网商务模式的旷世之作横空出世。《企业互联网赢利地图》针对企业想通过互联网来发展、增收，但又无从应用互联网突破传统商业模式，无从寻找到互联网盈利模式的现状而著，旨在帮助中国企业真正进入电子商务时代，打造互联网商业模式自由企业。

## 作者简介

曹耀群，马来西亚华侨，1972年生于马来西亚新山，1995年毕业于美国阿拉巴马州立大学，拥有国际市场营销及计算机双学位。大学时，与友人一起成立了一个网站目录（雅虎当时尚未成立）。后来，在此基础上，其友人找到了风险投资家创立了Excite公司（该公司后被美国在线收购）。

毕业后，他曾在当时的美国大企业KEANE从事互联网用户支持管理工作。

1996年回到马来西亚，并创立了第一家由华人成立的互联网公司，帮助中小企业上网及架设网站。

1997年，注意到互联网的开放源码模式，注册了一个以Linux命名的网址，后来卖给一家专门从事Linux开发的马来西亚公司。

1998年，曹耀群任职于在马来西亚的台湾著名管理顾问有限公司——财鑫顾问有限公司。主要担任企业E化策略师，帮助很多挂牌上市的公司及中小企业推动企业的E化过程。

1998年，他成立了第一家网店，开始在网上销售产品。在此后几年的时间中，公司由B2C开始，很快运营超过100个网站，运用了适当的互联网商业模式的概念，创立了互联网连锁加盟的平台。该公司目前拥有分布在全世界各地的约5000位代理人。此外，该公司的马来西亚公司也得到了马来西亚政府授予的“马来西亚地位公司”称号，同时获得了“亚太知名品牌公司”的称号。

目前，曹耀群除了负责运营公司的电子商务网站之外，还担任多个网站的顾问，当中有B2B网站等，同时还在新加坡、马来西亚及国内为中小企业提供“如何使用互联网商业模式打造赚钱机器”的课程，帮助更多互联网公司及中小企业重新设计他们的互联网商业模式及拟订企业的整个互联网战略。研究出来的互联网自动赚钱机器模式系统更帮助很多线上企业创造了“从零到百万”的业绩。他也是中国艾瑞网的专家团专家，美国CEC的电子商务顾问，以及英国CIM的营销协会会员。

# 《企业互联网赢利地图》

## 书籍目录

序章 插上互联网的翅膀 做对选择比努力更重要 最佳时机已经到来 全球化的市场 准备过冬还是开创蓝海 我行吗——从少林网店想到的第1章 互联网商业模式的赢利规则 1.1 21世纪的竞争是商业模式的竞争 1.2 互联网商业模式决定企业的存活 1.3 创造好的商业模式就像画地图 1.4 什么是最佳的互联网商业模式 1.5 企业要选择怎样的赢利模式第2章 常见互联网商业模式与企业的关系 2.1 门户网站：大企业的广告媒体平台 2.2 视频播客：鲜活的广告，低廉的成本 2.3 即时通信：企业级沟通与客服的首选工具 2.4 社会网络：精准的顾客营销平台 2.5 作为沟通和宣传工具的博客 2.6 电子商务：改变企业的业务流程第3章 造就巨富的电子商务四大模式 3.1 企业选对模式赚大钱 3.2 B2C：企业对终端顾客的模式 3.3 B2B：让所有企业集合在一起的平台 3.4 C2C：开放式拍卖平台 3.5 C2B：让顾客告诉我们销售什么 3.6 B2M：新兴模式第4章 由小公司变大公司的秘密 4.1 大生意与小生意的分别 4.2 思维决定企业格局 4.3 企业赚钱模式的创新 4.4 “变”是不变的真理 4.5 互联网商业模式的特性第5章 太阳法则 5.1 让企业网站变成一项资产 5.2 法则一：分享 5.3 法则二：个性化 5.4 法则三：实际的平台 5.5 法则四：便民 5.6 法则五：借力使力，不费力 5.7 法则六：无中生有第6章 打造适合自己企业的赚钱机器 6.1 建立一个系统化的互联网商业模式 6.2 SWOT模型建立与分析 6.3 经营模式 6.4 收入模式 6.5 管理模式第7章 企业如何融资发展自己的商业模式 7.1 融资渠道 7.2 说服投资者第8章 网络营销还是传统营销 8.1 广义的网络营销 8.2 两种营销的区别 8.3 整合是唯一出路第9章 法律风险第10章 未来的趋势：移动商务 10.1 移动电子商务的特点 10.2 移动通信商务领域发展的十个趋势附录1：利用互联网直接赚钱附录2：项目商业计划书蓝本

# 《企业互联网赢利地图》

## 章节摘录

插图：起点决定终点。拥有一个好的互联网商业模式，企业就不会迷路。长期以来，通过对许多成功互联网商业模式的研究，我们得出了这样的结论：在重视互联网商业模式的同时，更要注重思考如何去实现它，以达到预期效果。创造一个新的互联网商业模式就如同画一张地图。要想成功达到预期目的，操作过程中有两点至关重要：第一，你画的地图清不清楚、实用不实用，是否完整表达了你内心想要表达的东西。第二，你拿给别人用的时候，他们是否也能非常清楚地看懂你的图。也许你头脑中有一个清楚详细并能赚钱的互联网商业模式，但如何把它展现出来，使之得到很好的实现，获得想要的效果和赢利，却需要细心策划。而企业也必须明白这样一个道理：只有成功的互联网商业模式才会给你的企业带来利润，源源不断的利润。引进一个成功的互联网商业模式，才是一个企业在网上成功的开始，这个起点决定了企业成功的终点。

# 《企业互联网赢利地图》

## 媒体关注与评论

耀群很认真地钻研着网络营销及互联网商业模式。他的知识绝对可以帮助你的企业，就像帮助我们一样。这本书将会使你的企业从中获得明显的业务提升。 Joel Comm，美国纽约最畅销书The Adsense Code作者及Adsense之父 耀群是我见过的人中间相当有远见的一个人，而且他很实在。正因为如此，我跟他合作了很久。 Brad Fallon，美国知名搜索引擎优化专家 电子商务将在未来十年或更长的时间内扮演最重要的角色，这不仅仅是针对互联网企业，对我们所有的传统企业更是如此。就像电话一样，电子商务对任何现代企业和个人而言都必不可少。耀群以其长年总结积累的互联网和电子经验凝聚成的这本著作对我们大有裨益，我们必须早阅读、早理解、早受益。 钱袋网kdmoney 刘宜云

# 《企业互联网赢利地图》

## 编辑推荐

任何问题都能找到被解决的方法，关键之处在于——思路决定出路。互联网商业模式第一人——曹耀群，独创太阳法则，打造互联网自动赚钱机器。《企业互联网赢利地图》描述在中小企业中如何应用电子商务，帮助中小企业开启互联网新思路，为企业插上互联网的翅膀。序章 插上互联网的翅膀做对选择比努力更重要最佳时机已经到来全球化的市场准备过冬还是开创蓝海我行吗——从少林网店想到的耀群很认真地钻研着网络营销及互联网商业模式。他的知识绝对可以帮助你的企业，就像帮助我们一样。这《企业互联网赢利地图》将会使你的企业从中获得日月显的业务提升。Joel Comm，美国纽约最畅销书The Adsense Code作者及Adsense之父耀群是我见过的人中间相当有远见的一个人，而且他很实在。正因为如此，我跟他合作了很久。Brad Fallon，美国知名搜索引擎优化专家电子商务将在未来十年或更长的时间内扮演最重要的角色，这不仅仅是针对互联网企业，对我们所有的传统企业更是如此。就像电话一样，电子商务对任何现代企业和个人而言都必不可少。耀群以其长年总结积累的互联网和电子经验凝聚成的这本著作对我们大有裨益，我们必须早阅读、早理解、早受益。钱袋网kdmoney刘宜云



## 《企业互联网赢利地图》

### 精彩短评

- 1、这个数太烂了，就是个卖纸张的，写的东西都是东抄西抄凑的吧，下次再看见是台湾人写的可得小心是否值得花钱。
- 2、介绍说作者是实战专家，看了目录感觉还可以，买来一看，没点用，说了那么多，没说一点有用的东西，观念陈旧，资料陈旧，目的是为了推销他自己的课程。浪费钱。
- 3、作者不愧是营销专家，将营销的理念贯穿于书的始终。如果说把该书作为互联网商业模式的普及读物，还是有一定意义的，不过叫做盈利地图就有点名不副实了。对于希望通过该书，了解自己、建立符合自己要求的互联网商业模式显然无法做到。
- 4、我是坏的满腔热情开始阅读的,但并没有让我有所收获.空泛地讲盈利模式类型对读者没有启发,倒不如不管它什么B2B\B2C\C2C模式，列举并点评一些新兴网站的鲜活案例更有意义。
- 5、还没看，质量不错！
- 6、我想说，这是理论性的东西，看看还可以！没有操作意义，只是启发指导作用。结构清晰，分析得当，对我帮助不小

## 精彩书评

1、我怎么找的都是垃圾书，千万不要读。什么马来西亚的什么人，超级垃圾，一堆堆起来的文字，导致现在看到广东经济出版社就头疼，这么垃圾的书，浪费社会资源。我怎么找的都是垃圾书，千万不要读。什么马来西亚的什么人，超级垃圾，一堆堆起来的文字，导致现在看到广东经济出版社就头疼，这么垃圾的书，浪费社会资源。我怎么找的都是垃圾书，千万不要读。什么马来西亚的什么人，超级垃圾，一堆堆起来的文字，导致现在看到广东经济出版社就头疼，这么垃圾的书，浪费社会资源。我怎么找的都是垃圾书，千万不要读。什么马来西亚的什么人，超级垃圾，一堆堆起来的文字，导致现在看到广东经济出版社就头疼，这么垃圾的书，浪费社会资源。我怎么找的都是垃圾书，千万不要读。什么马来西亚的什么人，超级垃圾，一堆堆起来的文字，导致现在看到广东经济出版社就头疼，这么垃圾的书，浪费社会资源。我怎么找的都是垃圾书，千万不要读。什么马来西亚的什么人，超级垃圾，一堆堆起来的文字，导致现在看到广东经济出版社就头疼，这么垃圾的书，浪费社会资源。我怎么找的都是垃圾书，千万不要读。什么马来西亚的什么人，超级垃圾，一堆堆起来的文字，导致现在看到广东经济出版社就头疼，这么垃圾的书，浪费社会资源。我怎么找的都是垃圾书，千万不要读。什么马来西亚的什么人，超级垃圾，一堆堆起来的文字，导致现在看到广东经济出版社就头疼，这么垃圾的书，浪费社会资源。

# 《企业互联网赢利地图》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)