# 浅谈网络经济与创业(1)论文

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-02-10

*【论文摘要】 网络经济现阶段虽然不如初期那样比较容易获得收益，但是它仍然是创业者的理想投资对象，只要思路正确，抓住网络经济中尚未开发部分或者在已经开发但是开发不足的部分中独辟蹊径，依靠网络经济创业仍然大有可为。 【论文关键词】 网络经济小资...*

【论文摘要】 网络经济现阶段虽然不如初期那样比较容易获得收益，但是它仍然是创业者的理想投资对象，只要思路正确，抓住网络经济中尚未开发部分或者在已经开发但是开发不足的部分中独辟蹊径，依靠网络经济创业仍然大有可为。 【论文关键词】 网络经济小资金创业者专业性网站交易平台网络超市 随着网络技术的高速发展和上网的普及，网络经济将会成为就业和创业的乐土，特别是对于小资金创业者尤其如此。

因此，有必要对利用网络经济创业进行深入地探讨和研究。

一、现阶段网络经济是一个低投入高回报的行业 目前，我国多数高回报率的行业不太适合小资金投资，像房产、石油都需要大资金运作，从近年的发展趋势来看信息中介、网络经济这些低投入高回报的行业特别适合小资金创业者，尤其是网络行业近年来以小资金创业成功的先例特别多，以202\_年百富排行榜为例，1990年中期以后进入百富排行榜的个人多数是房地产商和网络精英，而其中的网络精英多数是小资金创业者或白手起家者，这些精英们起家资金多则几十万元，少则几千块，一般情况下经过三五年的时间，就迅速发展到千万或亿万资产。这说明网络经济作为一个盈利行业才刚刚开始起步，从价值规律来看网络经济的高回报率还应当持续一个阶段，因此，对于创业者来说现阶段网络经济仍然可以作为创业的首选切入点。

二、网络经济的现状分析 1.网络经济的技术面分析。网络经济是随着技术面的发展而发展的，它大约经过四个阶段，第一阶段是起步阶段，第二阶段大约在电脑软件技术比较成熟以后，这时由于软件的高利润回报使得人们对网络经济期望值较高，因此，相当一批风险投资家参与了网络经济投资，这一阶段一批技术型的网络专家因为建立网站而迅速致富。

但是，由于这一时期网络技术本身的限制上网速度非常慢，因此难以形成大量网民上网消费，这就出现了第三阶段——网络经济的冬天，这一阶段大小网站基本上处于经营亏损阶段。近二三年，随着网络技术的进步，网速大大的提高，上网的成本大大下降，大小网站开始盈利，网络经济的春天来临，网络经济的第四阶段开始了，根据中国互联网络信息中心（CNNIC）在京发布的第十八次中国互联网络发展状况统计报告显示，截至202\_年6月30日，我国网民总人数为12300万人，其中宽带上网人数达到7700万人。

根据最新的消息报道，由于技术的突破，预计在未来的几年内普通家庭的上网速度将比现在快几十倍甚至几百倍，这必将给网络经济的发展带来巨大的影响。 2.网络用户分析。

根据CNNIC于202\_年7月在北京发布第十八次中国互联网络发展状况统计报告显示网络用户总人数为12300万人，主要特征有:（

1)网络用户年轻化。数据显示202\_年30岁以下的网民占总用户的72.2%，31岁至40岁的网民占总用户的17.6%，41岁以上的网民占总用户的10.2%。（

2)学生多，企业单位工作人员多。学生比例为36.2%，企业单位工作人员比例28.9%。

（3）网民低收入者比重大。家庭网民的个人月收入在1000元以下的占92.6%。

（4）网民经常使用的网络服务/功能是（多选题）:浏览新闻66.3%；搜索引擎66.3%;论坛/BBS/讨论组等43.2%;获取信息等39.5%;在线影视收看及下载（在线电视）37.3%;网上游戏31.8%;网上购物26.0%。 3.网络经济的特征分析。

网络经济的特征主要有:

（1）网络经济是一个无国界的市场。网络经济是一个无国界的大市场，为国际贸易提供了便利的条件。（

2)网络贸易中间环节少，不能现场交易。在网络上企业之间的交易、企业与消费者之间的交易虽然不能现场交易，但感觉却很近，可以通过视频面对面谈交易。

由于不能现场交易，所以，网络交易中诈骗现象非常严重。（

3)注意力稀缺、传播快。网络信息量大，网络用户不能面对所有信息，对单个信息而言能获得网民的注意力的概率是非常低的。

但是，如果某个信息一旦引起网民的共同注意，由于，网络技术本身的特性，又会使得该信息迅速被大量的网民所获取，因此，参与网络经济关键要解决的问题是吸引网民的注意力。

三、网络经济创业的可行性分析及措施 网络经济虽然潜力很大，但实际操作起来也有许多困难，应当根据网络的特征结合创业者自身的特点进行网络经济的创业。下面结合网络的现状分析网络经济创业的适合对象及措施。

1.门户网站最适合大资金投入。从网民经常使用的网络服务和功能来看，网民上网功能超过50%只有两大项，一个是上网浏览新闻另一个是使用搜索引擎。

因此具备新闻功能和搜索引擎功能对于一个门户网站来说是基本功能，由于这两项功能需要大量的人力和财力，很显然这类网站不太适合小资金创业而是比较适合大中型资金投入。 从我国202\_年的统计数据来看大型门户网站基本上属于高回报率行业，仅仅202\_年世界杯期间大多数门户网站的广告收入都在五千万元以上，而这些企业的注册资金一般不超过1000万。

目前，我国主要的门户网站只有四五家，因此，建立大型门户网站仍然有潜力可挖。建立大型门户网站应当注意以下两点:

(1)新闻来源必须充分。由于大型门户网站的主要特征就是有较强的新闻性，因此，大型门户网站之间比拼新闻是不可避免的，对于新建门户网站最好能与新闻媒体共同建设或者由新闻媒体网站升级为综合类的大型门户网站。

(2)必须有属于自己特点的服务功能和娱乐功能。网民之所以愿意长期使用某个综合网站，一般来说，不是因为这个网站综合性强而是这个网站的某项服务功能或娱乐功能已经吸引住了这个网民。

因此，门户网站不能仅靠综合性和大而全取胜，必须办出有独创性、有特点的服务性项目或娱乐性活动。 对于小资金创业者而言，最适合建立网站的类型有专业网站、网络超市、网络商店、网络交易平台。

对于这类网站建设费用最低仅需要几百元。 2.建立专业网站和网络交易平台应当注意的问题。

专业网站和网络交易平台由于投资少见效快，是近年来发展势头最好的网络经济模式，该类网站兴起时间比较短，在我国有一定知名度的该类网站站龄一般都在六至七年左右。该类网站目前种类不是很多，一般集中在IT、娱乐、房地产、汽车、医疗等行业，因此，此类网站还有广泛的发展空间，是创业者主要挖掘的网络资源。

建立这类网站应当注意以下几点，第一，该类网站必须突出专业性。第二，专业网站要配备较强的广告经营团队。

第三，对于资金比较充裕的创业者来说，建立网络交易平台时最好能有自己的实地交易场地。这种实地交易与网络交易结合经营的方式可以大大提高经营者的信誉度。

3.网络超市和网络商店创业时应当注意的问题。网络超市的含义可以理解为大型综合网上消费品销售平台，它的主要经营方式是自营和吸引加盟网络商店，一般是提供一个交易平台，在交易平台上放置自营产品和加盟网络商店的产品提供给消费者选择。

网络商店顾名思义就是在网上提供商品给消费者选择。 根据CNNIC的调查，202\_年网民网上采购的比例为26%，可见网上销售还有很大潜力可挖，目前，网民网上采购积极性并不是很高。

造成这种现状的原因有以下几点:

(1)网上采购，诚信度比较差，大量的网上诈骗案促使网民网上采购活动止步。

(2)网上购买商品相对比较繁琐，一般要经过一系列的操作程序才能完成。

(3)网上采购是一种远程采购行为，一般通过邮寄或送货上门的形式完成交易，由于是先付费后收货，因此，总是让消费者感到不是太放心。 对于新创业的网络超市和网络商店而言，

(1)要在网络交易的安全性上下功夫，要保证网民们的网上交易安全，最好能有配套的网上交易损失赔偿保障制度，以取得网民们的信任。

(2)要注意简化网上购物的步骤，使网上购物的程序能够简单易学，最好能提供有动画形式的网上购物学习软件方便消费者学习。

(3)还以应当做好网下的宣传工作，由于网上域名多达千万，要使某个网站能获得广泛的注意力必须要做好网下广泛的宣传。 除了上述共性之外，目前大部分网络商店都愿意选择加盟一些知名的网络超市来实现创业的愿望，事实上，这种选择对于早期的网络商店来说比较有效，对于现如今的网络商店不见的有效，这是因为知名网络超市的加盟网络商店多不胜数，对于新加盟的网络商店在超市的排列榜中一般处于比较后面的位置，对于一般的消费者而言很难在网上找到这些新开的网络商店。

对于新创业的网络商店可以通过以下几种方式解决上述的问题，

(1)组成联合体成立新的网络超市，这样，既可以解决排名问题又可以解决在宣传方面资金不足的问题。

(2)以社区、学校、特定区域或特定的领域的人群为服务对象，要有针对性的广告宣传为支撑，这样，既可以建立自己稳定的客户又可以用较少的宣传投资取得较好的信誉。 综述以上分析，可以看出虽然现阶段网络经济仍然是最佳的投资对象，但是，现阶段由于网络的浩瀚，网络经济已经不能像初期那样随便建一个网站就可以获得巨大的收益，因此，要想通过网络经济创业，必须方法独特，思路新颖，要认真分析网民的需求，组建适合网民需要的网站。

只要方法和思路正确，依靠网络经济创业仍然大有可为。 参考文献: 中国互联网络信息中心:中国互联网络发展状况统计报告， 202\_.7 张福德编著:电子商务概论.清华大学出版社，202\_.10代伟主编 朱水林主编:电子商务概论.清华大学出版社，202\_.8

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！