



电子商务研究中心 --> 电子商务研究 --> 电子商务新闻 --> 博客网如何搏商机

## 博客网如何搏商机

电子商务研究中心 发表时间：2005-9-1 14:22:58 信息来源：

作者 Stephen Ibaraki 译者 鲁紫娟

2005年8月,中国百度首次公开募股(IPO)便获得了很大成功,这是中国互联网相关市场拥有惊人力量的一个重要预兴奋的、高速发展的网络经济领域,站在风口浪尖的正是博客网站。

根据CNNIC、iResearch等调查的数据推断,2005年,中国拥有网络用户的数量是1.15亿,位居全球第二,仅次于美国这一数字将增长到大约1.90亿,预测到2008年将超过2.1亿用户,中国将成为世界最大的网络应用市场,届时,中国才趋成熟。2005年6月,中国在线投稿者已将近占全球8%,位居第一。

### 市场机会在哪里

博客网站正在与传统媒体(杂志、报纸、广播和电视)争夺观众,然而,相比传统媒体的信息需要订阅而言,博客网及时性就成为一项极具竞争力的优势。

据2005年4月15日《金融时报》报道,新闻集团——世界最大的新闻机构之一,其主席默多克警告他们的报纸编辑已经在网络中产生并成长,既存的媒体机构必须从根本上彻底改造自己,来迎接衰落甚至最终灭亡的挑战和风险。”据互联网是传播新闻和信息的一个“新生的常态”。

根据由Pew慈善基金赞助的非赢利性组织——Pew国际与美国生命工程对网络的社会影响的调查研究,2004年,博客了58%,2005年,这个数字还在继续增长,每5.8秒就会产生一个新的博客。更多的研究表明,有44%的成年网络用户都经营者必须迅速地对博客的市场制定规划:博客网站能提供两种交流方式,在这里受众可以直接或间接地表达他们对商

2004年,风险资本对博客相关企业的投资有3300万美元,比2003年的800万美元有大幅度的增加。

### 博客网站怎样商业化

博客网站的优势是其呈几何数增长的受众,和有报道价值的信息实时的、快速的传播,这些消息有可能会成为影响国家甚至全世界的事件。博客网站允许热情的参与者之间进行交互式的、动态的交流,这些参与者都是某一类专业性信他们面向特定的事物和组织。网站的定位是一个专业精英人士的社区,其受众与博客作者有共同的兴趣和爱好,在这个以与作者的系统性的观点和想法进行自由的交流,在其他地方,市场人员很难找到这样专业的目标群。

由于上述原因，博客网站应该成为企业特别关注的目标。一个成熟的产品投放市场要用上百万的费用，以及几个月间。在分析受众时出现错误与失误，会严重影响竞争的优势。然而通过博客网站，就可以拥有一个早期投放的目标市场的认识，对产品竞争力进行实时的分析，在全面投放之前有时间对缺点进行改正，并进行最优化处理。此外，博客网站产品开拓一个大宗的、前期的市场，以及提供建议，以尽力减少成熟市场对这个新产品的接受时间。博客网站是测试新产品所持反应的一种理想方式。

博客网站的商业模式的一个例子，就是正在运营的知名的Slashdot网站。根据iGEN的CEO Craig Atkinson对这一档“Slashdot网站是资源共享的网络的一部分。他们的商业化模式基本上是在线广告。他们在文章与评论之间投放广告，在整个网站。他们还使用订阅的方式，在这种模式下，广告被除去，只有文章被优先邮寄给订户。通过研究市场，他们还网络和公司进行一些交易，增加策略性的收入。他们的花费是很少的，因为他们只需要一小部分人来编辑和维护网站。

因为博客网站的吸引力，许多相关领域的新公司纷纷应运而生。例如，Blogads.com公司，它专门提供给网站与其(技术、时尚、政治)相适应的、相匹配的广告客户。博客网站在广告创收和广告效应方面很有潜力，一个例子就是在仅仅几Weblogs Inc.就获得几十万美元的广告收入，而索尼公司与奥迪公司则成功举办了针对博客客户的博客竞赛。

Gawker Media创办了几个博客网站，包括Gawker.com和Gizmodo.com。耐克正在付钱给Gawker，来影响其专业的博客是意见领袖，他们通过对新产品发表意见来影响市场。这种博客商业模式的分支包括具有创新意义的、专业的品牌sites，相比于其他公司，这些公司看起来衷情于博客，其实是大力宣传其公司的产品，这是一种资本化的状态。博客们对这种新的革命性的形式的接受，给产品的宣传以个性化的声音。

博客网站通过树立自己的品牌，可以派生出许多网络投资机会，包括在线评论、纸质杂志、研究报告、讨论会、专给和为具有创新意义的新产品开拓前期市场。Weblogs和LockerGnome在这一领域提供了很好的先例。通过即时的讯息、短信和博客预警惕技术邮件等手段，将博客网站推广给受众，从而获得收入。

没有其他的交流媒介像博客网站一样拥有如此固定的受众，即使是E-mail也不行，那种曾经完美的交流方式，在现慢了。SilkRoad是一个专门开发博客软件的公司，包括《福布斯》杂志都曾有他们关于效率增加的报道，例如如何回收

#### 个人简介 ·

Stephen Ibaraki先生 拥有美国和加拿大IT业30年经验的资深IT技术和商业研究者、行业分析家、作家、教育家 Ibaraki在国际知名的IT行业协会——美国网络职业人士协会和加拿大信息技术处理协会担任执行董事。

大部分文章摘自网上，如有侵犯您的权益请来信告知，我们会第一时间进行处理，谢谢!

[ 打印文

| 软件下载 | 资源共享 | 网站声明 | 友情  
Copyrights © 2005 All Rights Reserved Powered