

用户名:  密码:  验证码:  3841



[首页](#)
[我要参与活动](#)
[我要下载](#)
[我要评论\(Blog\)](#)
[我要投稿](#)
[我要订阅](#)
[我要读报](#)
[我要关注IT时事](#)
[我要了解中计报](#)  
[我要投诉](#)
[我要咨询](#)
[我要参与调查](#)
[我要采购](#)
[我要发布新品](#)

[热点](#) | [人物](#) | [专题新闻](#) | [封面文章](#) | [关注](#) | [新闻背后](#) | [特别报道](#) | [数字娱乐](#)



您的位置: [首页](#) > [我要关注IT时事](#) > [特别报道](#)

→ [2005中国信息化推进大会](#)

→ [中计报建社20周年系列活动](#)

→ [2005中国IT服务年会](#)

→ [2005首届中国互联网营销大会](#)

→ [2005第九届中国国际软件博...](#)

→ [2005中国IT市场年会](#)

## 博客网如何搏商机

作者: 中国计算机报      2005-08-30

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示。在这个令人兴奋的、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。而截止2007年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, 中国本土博客市场也将趋成熟。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, 博客网站所提供信息的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说, “新一代媒体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Pew的研究显示, 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, 博客网站读者群增加了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%的成年网络用户都参与过在线讨论。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业的看法。

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一个地区、一个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息的固定读

者，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，在这个社区内，读者可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，以及几个月的市场发育时间。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，提供一个深入的认识，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，博客网站还可以用于为新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。博客网站是测试消费者对新观念与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对这一模式的研究，认为“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，这种形式遍布了整个网站。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，他们还会与站点之间的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内容（商业、科技、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个月的时间里，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受众，因为那些博客是意见领袖，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、专业的品牌博客网站micro-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。博客的普遍化与消费者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、专业资讯的订户供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、RSS、PDAS、手机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，在现在看来却有点太慢了。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，例如如何回收产品。

图 1 全球网络用户数量增长图

来源?? [http://www.clickz.com/stats/sectors/geographics/article.php/5911\\_151151](http://www.clickz.com/stats/sectors/geographics/article.php/5911_151151)??  
计算机产业年鉴??

图 2 中国在线网络用户增长预测图

来源：此图是在对CNNIC、iResearch、PEW、Click-Z等资料基础上的作者推测。

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。Stephen 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。

相关文章

- 博客者言:博客网需加大审核提防混珠污染专栏
- 博客网打造“时尚之都” “梦之城”震撼上线

相关评论

[浏览更多评论](#)

■ [所有评论只代表网友个人观点，不代表本网站观点]

昵 称:

您要为您所发的言论的后果负责，故请各位遵纪守法并注意语言文明。

打印 评论 更多相关信息

[隐私保护](#) | [免责声明](#) | [关于我们](#) | [联系我们](#) | [广告联系](#) | [友情链接](#) | [帮助设置](#) | [招聘信息](#)

京ICP备05038555号

中国计算机报社版权所有 copyright 2005, All Rights Reserved 严禁以任何形式复制、抄袭  
北京市经纬网络技术开发有限公司技术支持

