



香港時間  
2006年12月3日 13:34  
氣溫：19至22度  
主頁

集團網站 | HKET Group Website | 集團成員網站

要聞 金融 投資 工商 港聞 政治 地產 中國 國際 副刊, 影視樂

jbcarca 您好!  
行政人員 評論

會員專區

- 更改密碼
- 更改個人資料
- 帳戶資料查詢

登出

昔日新聞

新聞搜尋

觀看已購買新聞

訂閱專區

立即訂閱

- 訂閱費用
- 訂閱條款
- 聯絡我們
- 常見問題

實用資訊

投資事項 速遞

首次使用 本網站



行政人員

2006年11月30日 星期四

八面玲瓏網上生意人 How to Start a successful Internet business

## How to Start a successful Internet business 八面玲瓏網上生意人

教人如何網上做生意，這個話題大大話話講了好幾年，甚麼以最低的成本吸納最多客戶，怎樣利用互聯網的優勢賺錢，所謂的策略至今已變得老生常談，然而成敗例子依然比比皆是。

若你對一盤網上生意仍然停留於講求買賣的層面，你又是否知道這種態度其實已經不合時宜？在為大家補習網上經營態度「進階班」之前，不如先看看 jbcarc.ca 創辦人呂志光的成功個案。

呂志光原是一位汽車經紀，累積多年經驗後，自立門戶開設北美首個中英文汽車交易網站，瀏覽人數更已超越 200 萬人次，可說是無大財團支持下殺出血路的典範。現既是互聯網業務顧問也是過來人的呂志光分享：「第一首先是唔熟唔做，要熟悉該行業，才能知道客人所需要的是甚麼，設計網頁的時候才能迎合客人的口味。第二就是要懂得走出思想空間（Thinking out of the box）。」

### 由產品轉化為服務

「現時網上創業者，對網上生意的看法應該因時而變，因為這種經營模式不單只是在於買賣，而將互聯網的作用轉化為帶出產品的服務（able to sell）才是致勝的重點。」

投資金句有云：「未學賣先學買。」以呂志光的汽車網頁為例，其建立的功能主要不是為車主買賣車輛，而是提供一個平台予客戶於網上看車之餘，亦給他們知道公司提供接送試車的服務，吸引他們走向公司。這種新噱頭為呂志光帶來相當可觀的回報。

### 網頁設計應省則省

搞網上生意的，可謂成也網頁，敗也網頁，網頁是公司給予客戶第一印象的途徑，若設計做得不好，生意好極有限。

呂志光表示要做一個成功的商業網站，與時並進是致勝之道。舉例說，相信你也常常遇到一家公司的網頁，一開始便會彈出一個可能需要花上數十秒的動畫，緩緩地播出公司的招牌名稱，一見到這個情況，當然是二話不說地按下略過鍵，以節省時間。作為老闆，既然知道這種設計無甚益處，何不乾脆省掉？停留在一貫的設計模式，亦只會給人脫離時代脈搏的感覺。

### 調整網上生意人心態



## 獨家新聞



ITU TELECOM  
WORLD 2006  
4 - 8 December  
Hong Kong, China



投資理財周刊



置業家居



足球Go!



資訊科技周刊

經過年代的變遷，人們對網上生意的態度要懂得求變，推而及之，其實推廣手法也是一樣。互聯網的好處是世界各地的人都可以透過它接觸到你，如何透過網站吸引客人真正走入你的公司，單是留下聯絡方法是不足夠的，做生意的手法還需要給予完善的客戶服務，明白客人的心態（put yourself in other people's shoes）。

呂志光解釋，作為一盤生意，客戶為先是不用置疑的策略。與客戶的關係能達致雙贏當然最好，但在未能盡善盡美之時，一定要務求客人開心（produce happy customers）。現在不少企業的宣傳模式已本着這一宗旨推行，為的就是要爭取與客戶首次接觸的機會，之後的便要靠實力把握。

其次，就是要從別人的經驗學習（only a fool learn from his own experience），提升自己的競爭力。問到有那些行業較適合於網上建立，呂志光謂：「其實哪一項生意也沒有問題，成功與否是在乎你的經營手法是否正確。要發掘一種具潛力的生意，藉着觀察身邊的事物是最佳的方法，只要稍為調整平日思考的方法，新的概念不難誕生。」

---

### 永遠超出期望

大家對網上生意的態度，需由買賣角度轉變為客人提供服務。一旦獲得客戶主動接觸，這時與客戶的第一次交談便是之後成功關鍵。呂志光解釋，在這一方面，網上老闆除了要專業生意外，連回覆電郵及電話的態度技巧也不可忽視。他認為，網站應本着為客戶提供超出期望（over expectation）的服務，如產品包裝以及送貨態度都需注意。

呂志光就有一個親身的經驗。藍芽在香港仍未流行時，一次他正在接載客人往車廠看車，在駕車途中，不時會有新的客人致電詢問資料，他為求帶給客人第一次的良好印象和獲得尊重的感覺，不惜從外國購買手提電話藍芽裝置及錄音 mp3 機，將客人的問題及聯絡電話即時記下。「作為一個網上生意人，在 IT 行內人眼中這已經是必需的裝備，若果當時還東找西找記事簿又或者說轉頭再覆你，別人對你的工作能力已經大打折扣。」

---

### Tips

1. 使用 SMS 或 Email 與客人溝通，比電話更有效
2. 減少網上付款或接收款項的方式，簡化會計程序
3. 應盡量外判一些花時間的工作
4. 不斷提升網頁資訊的專業性，自我增值也是不用多說

---

### 網上生意陷阱

回顧過去數年網上生意的例子，不難觀察到坊間存在着不少陷阱：

### 1. 資訊科技陷阱

網頁這種產品，訂價幅度差別頗大，貴則數十萬，平的可至1、2千元已可完成一個。精明的老闆必需小心留意自己的需要，不要拘泥於可有可無的電腦效果，盡量以滿足所需，節省成本為大前提下拍板，切忌被漂亮的效果引誘，愈踏來愈深。

### 2. 排名陷阱

要自家公司網頁得以讓人家搜尋，於一些搜尋網站上登陸是首要任務。在商言商，投資多些金錢，自然較容易被人搜尋。以一家小型企業來說，資金有限，就應收斂傲氣，在搜尋網的排名上便無謂與資金強大的公司強爭最鮮明顯眼的位置。

### 3. 廣告陷阱

為求得到全面的推廣，不少公司會考慮於其他網站刊登廣告，吸納同類型的客戶群。然而，有一點要留意，有些網站的人流量是否只是雷聲大雨點小，掛名外形看似很普遍的網頁，但其實瀏覽人次卻無太大的增長。

所以網上老闆不妨多透過網上工具，調查各家網站的瀏覽次數，對比同類網站對手的出價，知己知彼，免受不必要的損失。

### 4. 自我陷阱

這陷阱就是當局者迷。失敗者最忌就是經常給自己藉口為何自己會失敗，這種態度可說是創業者的致命傷。還有就是做網上生意，不代表設立網站後便可以安坐家中不用做，閒時必需主動到各社區交際、報讀相關課程，吸收資訊，尋找不同的媒體增加曝光率，由被動的角色，轉化成主動，締造商機。

---

## Q & A

Q1. 有何方法能透過網上工具了解競爭對手的人流及資本？

可以透過 [www.alexa.com](http://www.alexa.com)，看到全球網站的人流排行榜，當中資料定期更新，分析哪些網站特別受歡迎，一般頭數位都為網站巨擘，如雅虎、Google、Amazon 等。善用這項工具，要知道各地人對甚麼有興趣，哪些消費產品有潛力，看一看排行榜便能瞭如指掌。

另外，要打探競爭對手的數量及資本，不妨到「Yahoo搜尋推廣服務」(<http://searchmarketing.hk.yahoo.com/>)作初步了解。由於廣告的排序是由價錢的高低決定，在當中你能看到各類網站老闆的出價，競投戰況一目了然。

Q2. 有何方法降低建立網站的成本？

一個網站成功與否，是講求質素及策略，內容豐富不一定能吸引多些客戶，反之亦然。要做一個成功的網站最重要是清楚自己的銷售方向。

對於資金有限的創業者來說，不一定要斥巨資聘請專業網頁設計公司出馬。其實，除了網頁設計公司外，一些 **freelance** 網頁設計員亦不錯，他們大部分是世界各地擁有專業技能的人士，一般收費較便宜，要製造一個基本商業用途的網站，他們通常也能應付自如。但有一點要注意，就是他們的資源較一些大公司為少，所以在網頁設計的過程上，必須多花心神監察。

---

## Useful Links

市場分析:

[www.alexa.com](http://www.alexa.com)

[www.webhosts.hk](http://www.webhosts.hk)

[searchmarketing.hk.yahoo.com/](http://searchmarketing.hk.yahoo.com/)

低成本尋找幫手:

[hk.88db.jobsonline.com/hk/views/FrontPage.aspx](http://hk.88db.jobsonline.com/hk/views/FrontPage.aspx)

[www.elance.com](http://www.elance.com)

建立生意品牌及設計商標: [www.cnnic.cn](http://www.cnnic.cn)

**作者名:** 梁柏芝

[私隱條例](#) | [內容授權](#) | [免責聲明](#) | [豁免條款](#) | [廣告查詢](#) | [聯絡我們](#)

香港經濟日報版權所有 © 2006