

新西部

NEW WEST

杂志介绍 | 机构设置

联系我们 | 期刊证书

Windows Vista + Windows Live

数字生活 要出彩

新春热卖 精彩体验 赶快行动吧

系统 | 举报信

公告 | 再告作者

举报信

再告作者

本期上半月刊 | 本期下半月刊




下半月刊

中国学术类

科学发展 | 热点聚焦 | 西部论坛 | 财政金融 | 区域经济 | 领导决策 | 哲学美学

经济论坛 | 经营管理 | 公共管理 | 文史纵横 | 党史党建 | 教育探索 | 和谐社会

环境能源 | 信息科技 | 影视传媒 | 心理健康 | 博硕园地 | 他山之石 | 法制建设

新西部 > 信息科技 > 正文

中国网站盈利模式分析

作者: 浙江财经学院 吴昕 2008-06-05 查看次数: 1397 期刊时间: 2008年3月

【摘要】目前，互联网正在发生着巨大的变化，而网络媒体具有得天独厚的技术和盈利模式多元化的优势，所以盈利模式越来越多。网站不断推出新的特色服务进一步吸引了网民的关注。对网站盈利模式进行实证分析，包括网站主要盈利模式、代表性网站盈利现状以及网站盈利模式发展的前景三方面内容。

【关键词】 盈利模式； 门户网站

一、网站的主要盈利模式

1、广告支持的盈利模式

在线广告是网站盈利的比较普遍的方式，其形式繁多，从Banner（旗帜）、LOGO（图标）广告，到Flash多媒体动画、在线影视等多种多样，从收费的方式来看，现在比较受欢迎的是按点击次数收费，Google和百度等搜索引擎网站都是主要采取此类广告方式。Google去年的31亿美元收入（前年14.6亿美元），基本都来源于此类广告方式。另外，现在比较流行一种“窄广告”的概念，就是针对更专业的浏览群体，其有效的用户比例会大幅提高。而且广告收入也是可以在一般的网站实现的，只要有较多的浏览群体（最好是某一类型的专业浏览群体），就具备了网站广告收费的条件，当然，也可以作大型网站的广告合作伙伴获得一定的盈利。

在网络的发展初期，许多观察家认为互联网广告潜力无穷，网络广告收入从1994年的起步，快速上升到1998年的20亿美元，但是从2000年以来，网络广告收入一直没有增长且有所下降，这种模式属于大投入、低产出的模式。虽然现在网络媒体很多还是依赖于这种模式，比如现在的新浪、搜狐等门户网站及大多数的个人网站。但这种低产出的模式没有充分发挥网络的优势，特别在全球媒体都在尽量减少广告收入在整体收入中的比重的今天，继续奉行这种模式无疑是不可取的。

网络广告的成功受两个方面的限制。首先是没有测量网站访问的统计方法，因为网络支持多种测量法，如访问者数量，非重复访问者数量，点击率和访问者行为的其他属性，广告主就很难确定网络广告的收费标准。除了访问者数量和页面访问量外，另一个对吸引广告主很重要的因素就是黏度，访问者在某个网站停留的时间越长，就会收到越多的广告信息。其次是很少有网站能够吸引到让广大广告主感兴趣的访问者数量，网上大多数的成功广告是面向非常特殊的群体，除非网站能采集到访问者的人口统计信息，不然很难确定某个网站是否吸引到特殊的细分市场。

2、手机短信模式

手机短信模式是指彩铃下载、短信发送、电子杂志订阅等电信增值形式，互联网短信铃声下载，不仅为手机用户带来了更周到的服务和更精彩的铃声彩信，也为各大网站提供了一个非常良好的人气转利润的盈利模式，曾经一度短信铃声的营业收入占国内三大门户总收入的四成左右，可见其重要性。几年的时间，国内的短信铃声服务提供商（电信增值服务SP）竟达到5000家左右，几乎每个进入全球排名前10万位的商业性网站和个人网站都在通过sp来获取经济回报，因为中国手机用户远远超过互联网用户。

虽然市场非常大，但市场环境被搞乱。移动整顿SP时，盈利率下降，以此模式为主的上市公司市值较以前缩水。不少依赖



西部政要访谈

动态新闻 更多>>

- 敬告作者
- 新西部杂志社踊跃向四川灾区捐款

最新招聘 更多>>









此模式的网站一下子进入了冬天。由此来看手机短信虽然曾经是中国互联网的救命稻草，但这种模式天生具有寄人篱下的特征，所以，未来的互联网产业必定不会依赖此盈利模式。

3、 数字内容盈利模式

如果您经常上网浏览，会时常遇到有些网站的信息必须是注册用户才能阅读，有些甚至必须是收费用户，这就是网站特殊信息收费服务类型。

拥有知识产权的企业认为网络是新兴的高效分销机制，所以一些网站依靠其专业性极强的、有独特价值的内容而向用户收费，这就是所谓的数字盈利模式。比如采取部分内容只允许付费会员浏览查询等。又如，化工类网站，有许多的信息是非用户所不能阅读的，这与化工行业特性有关，其产品丰富、价格变化频繁、企业资金实力比较强等特性奠定了许多化工企业愿意付款阅读一些对行情有关的信息或历史资料。另外还有一些人才网站、电子图书、交友网站、在线电影等许多的关键信息也都是仅仅面向收费用户的……。

这种模式适合于专业性强的网站，将是一个未来网站盈利的主流模式，随着用户消费习惯的改变，全球互联网内容收费业务将如雨后春笋般露出头角，数字内容的个人收费模式逐渐会成为一种风尚。

[1] [2] [3] [4]

相关文章

暂时没有相关的文章!

[在线交流](#) | [更多评论信息 >>](#)

会员帐号:	<input type="text"/>	帐号密码:	<input type="password"/>	<input type="checkbox"/> 匿名发表
<input type="text"/>				验证码: <input type="text"/>
				6 9 m v
				<input type="button" value="提交评论"/>

[新西部杂志社简介](#) | [招聘信息](#) | [联系方式](#)

西部开发网精品栏目: [西部招商引资](#) [西部旅游](#) [西部人物](#) [西部文化](#) [西部概况](#) [西部房产](#) [西部大开发优惠政策](#) [西部美食](#)
[违法不良信息举报中心](#) [不良信息举报信箱](#) 客服电话: 029-82301998 举报电话: 029-82302829 主编信箱: zhubian@cnwest.cc

[About CnWest](#) - [西开简介](#) - [网站地图](#) - [联系我们](#) - [招聘信息](#) - [客户服务](#) - [广告服务](#) - [网络营销](#) - [帮助中心](#)

中国西部开发网版权所有 增值电信业务经营许可证编号: 陕B2-20050078 陕ICP备06005707号 服务电话: 029-82301997

本站所有文章、数据仅供参考,使用前务请仔细阅读免责声明,风险自负。



© 2005-2007