

网站盈利模式分析报告

篇一：网站盈利模式分析报告 网站盈利模式调查报告

随着互联网系统的日趋进展和网民的急剧增多，网站的数量呈现出爆炸式增加的趋势，但是百分之九十以上的网站都是非营利性的。那么他们是通过什么盈利的？关于那个问题，咱们提出问题：“网站是如何盈利的？有多少种盈利方式？”第一，通过查阅文献资料和各方数据，取得了以下资料：

网站的盈利方式一：网站的个人交易平台效劳(C2C)模式。这种方式的代表网站是 **eBay**，其交易方式主若是以个人竞拍的形式，在纳斯达克上市的网站公司中，是市值最高的一家，略高于 **Google** 和雅虎，这足以证明这种网上个人交易在美国和其他发达国家的阻碍。从另一个侧面来讲，我听说一个朋友到美国留学，到了以后，从网站上购买了许多自己需要的用品和图书。离开美国时，又通过网站将这些用品和图书买了出去，这足以证明这种商业模式已经被公共所同意。在国内，可能有三家较大的 C2C网站，易趣、淘宝和一拍网。此类网站运作起来，受众群体大，成立信誉难度大、推行与运营的费用很高，建议要采纳此类模式，需要谨慎，除非在某一个专业的领域有足够的优势和充沛的资金。

网站的盈利方式二：在线广告在线广告：这是网站盈利

的比较普遍的方式，其形式繁多，从 Banner、LOGO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，此刻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要紧采取此类广告方式，Google 去年的 31 亿美元收入，大体都来源于此类广告方式。广告收入也是能够在您的网站实现的，只要你有较多的阅读群体，就具有了网站广告收费的条件，固然，也能够作大型网站的广告合作伙伴取得必然的盈利。另外，此刻比较流行一种“窄广告”的概念，确实是针对更专业的阅读群体，而不是泛泛的流量，如此其有效的用户比例会大幅提高。

网站的盈利方式三：短信铃声等移动运营效劳近几年兴起的互联网短信铃声下载，不仅为电话用户带来了更周到的效劳和更出色的铃声彩信，也为各大网站

提供了一个超级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在国内三大门户总收入的四成左右，可见其重要性。几年的时刻，国内的短信铃声效劳提供商竟达到 5000 家左右，更有短信铃声专业网站“掌上灵通”去年上市于纳斯达克。若是您的网站拥有较好的流量，也能够通过与专业短信铃声的 SP 提供网站进行合作，取得一些盈利，固然，若是您拥有更多的投资和技术力量，也能够成为 SP 的一员，只是此刻 SP 从市场业绩来看，普遍有下降势头。

网站的盈利方式四：网上零售：谈到网上的零售可能您

的第一感觉就会想起亚马逊，是的亚马逊应该说是世界上最大的网上零售商店，去年销售额高达 69 亿多美元。国内也有许多的 B2C 零售网站，比如铛铛网、卓越网等，而且各大网站也大体都拥有自己的网上商城。通常的 B2C 网上零售可能有两种操作方式，一种是您自己经销的产品，通过互联网销售；另一种那么是成立一个网上零售的平台，让更多的商家通过此平台销售他们的产品。在国内，网上零售的方式仍然存在一些瓶颈，比如，资金流的信任问题、物流的欠发达因素等，因此很多在国内的网上零售都处于信息流时期，具体实现常常是“网上撮合，网下交易”。鲜花类网站在国内的具体情形下，找到了超级可行的运营模式，确实是互联网站与各地的鲜花店合作嫁接，成功的解决了物流本地化的问题，而且，鲜花网站与各地花店已经形成了比较成熟标准的内部结算机制，为用户提供了更好的异地送花平台，乃至有些网站已推出全世界范围的送花效劳。

网站的盈利方式五：特殊信息收费：若是您常常上网阅读，会时常碰到有些网站的信息必需是注册用户才能阅读，有些乃至必需是收费用户，这确实是网站特殊信息收费效劳类型。比如，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，其产品丰硕、价钱转变频繁、企业资金实力比较强等特性奠定了许多化工企业情愿付款阅读一些对行情有关的信息或历史资料。另外还有一些人材

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。

网站的盈利方式六：**B2B** 交易平台：这也是一种比较经常使用的网站效劳方式，顾名思义 **B2B**确实是商家与商家的交易，此类模式的代表网站是阿里巴巴，由于其群体锁定在商家之间，尽管群体范围并非一般公共多，可是商家会有更好的支付能力，和更大的交易能力，或许关于商家来讲，成交一笔生意的所得就远远超过支付的会员费用。近几年，国内的各大行业也纷纷推出了许多 **B2B**的行业垂直网站，其占有专业度高、收费相对低等优势，其前景也应该是很乐观的。

网站的盈利方式七：软件下载：软件下载能够说是网上零售的一部份，只是其销售的产品为软件，能够在线直接下载，而无需物流的运输进程。此刻国内的软件下载多为免费的形式，有许多的软件公司更是利用互联网的优势进行在线升级效劳，这也是增进与用户互动的良好方式。由于消费能力和消费适应的不同，英文网站的软件下载较大比例都是收费软件，即便是共享也是有利用期限的，这为许多的有效性小软件提供了良好的销售平台，在我接触过的人中，就有职业设计英文应用小软件的人，通过互联网销售，听说生意还不错。

网站的盈利方式八：互联网上网效劳：互联网的进展不能缺少的是互联网上网效劳，比如企业网站建设、域名注册、

效劳器虚拟主机租用效劳、网站推行效劳、网站运营咨询效劳等，既然互联网已经成了经济体系和生活的重要组成部份，就会需要大量的互联网效劳提供商。网站的盈利方式九：网络游戏谈到网络游戏，你就会马上想到盛大的传奇，固然也有网易的大话西游等等，我不大喜爱打游戏，可是还是比较关注游戏所带来的市场。盛大已经通过成立起来的网络游戏王国，成为国内在海外上市网站类公司的市值最高的一家，可见网络游戏市场之大。

以上八种大体的网站盈利模式几乎涵盖了我国所有的网络的要紧盈利模式。那么按理来讲，明白了这几种盈利模式，只要针对公共的心理，以这几种盈利模式为目标去进展，那么赚钱就大体不是难事。但是，什么缘故还有这么多网站不赚钱，乃至经营不下去致使关闭呢。针对那个问题，我做了以下调查和分析：

一、 网站什么缘故赚不到钱？

依照有关报导：今年 8 月份底，互联网上共拥有 9690 万个网站，仅在 8 月份一个月内就增加了 400 多万个，增幅约 4%。今年头 5 个月里，互联网上每一个月平均增加 275 万个新主机名；而在 6 月份以后，这一数字猛增到 540 万，致使互联网站点在最近 3 个月内增加了 1550 万个。照此趋势，一个月后的总数字就会超过 10 亿。”

因此，面对如此多的网站，市场竞争不免白热化。而另

外一个很重要的缘故是：访问者太少，访问者一少，网站自然赚不到流量，对网站经营者来讲，流量就相当于金钱，还有一部份网站，即便拥有流量也赚不到钱，比如中华网等。

而关于网站盈利模式，查阅资料可取得以下几种：

一、 信息模式。

二、 线下模式。

3、 拓展模式。

因此，为了利益最大化，应当做到以下几点：

第一，利用网页的不同，不同层级的网页收的广告费不一样，同一个页面上不同位置的广告价钱不一样，这在目前已经做到了，可是还能够把这种不同加大，比如 **flash** 的价钱比图片价钱贵，彩色文字比标准文字贵。

第二，利用客户的选择，要明白掏钱毕竟是客户，不同的客户有不同的喜好，那么就能够把很多决定权交给客户，此刻大部份网站三级分类页面、内容页面都没有广告，什么缘故不在这些页面放上广告位，把选择权交给客户？

第三，利用竞价模式，目前如新浪的广告投放是按天的，广告价钱是固定的，签完合同后就一直播放展现，什么缘故不弄成竞价模式，一样的一个位置的广告，今天谁出的钱多谁就上。如此关于网站的利益扩充是专门大的帮

助。

第四，有针对性选择客户，比如说你是钓鱼网站，能够

重点选者鱼具等相关

行业加以业务拓展。

第五，不要拘泥于单一形式广告，只要能够创收，不管线上线下都能够，商业是没有固定模式的。不管黑猫白猫，能逮耗子确实是好猫。

综上所述，通过对网站盈利模式的分析和网站利益最大化的分析，取得以上报告。

篇二：互联网行业分析报告 互联网行业分析报告

互联网行业天然的规模效应、网络效应和范围经济等特点，往往致使“赢家通吃”的行业竞争格局；同时，由于互联网企业轻资产的特点，股权融资成为其进展进程中的要紧融资渠道。基于互联网企业在财务结构、盈利模式、治理结构等方面的一些特殊性，和境外风险资本的退出要求，目前国内互联网各子行业的龙头企业大体选择了境外上市，这为我国信息平安问题埋下了隐患，也无益于我国产业结构转型和资本市场建设。考虑到互联网企业普遍存在盈利滞后性突出、股权架构和治理结构特殊等现象，较难知足国内资本市场现行的发行上市条件，相关部门应通过一系列的政策调整和制度安排，支持中国互联网企业在境内上市。一互联网行业大体情形 互联网行业的进展历程及现状

互联网起源于苏联和美国冷战时期，多应用于国家平安领域，1989 年互联网开始商业化应用后取得了飞速的进展，

随着运算机硬件、网络宽带的不断改善，互联网慢慢开始普及，与此同时，国内外都诞生了第一批互联网企业，互联网的热潮也席卷而来。

从 XX年开始，由于互联网行业膨胀过快、多数企业没有盈利模式、和运算机行业景气度下滑等缘故，整个互联网行业显现了泡沫刹时破灭的现象，纳斯达克互联网上市公司股价纷纷暴跌，许多企业倒闭，XX-XX年是全世界互联网行业的萧条期。

可是，短暂的萧条挡不住互联网行业的长期进展趋势，随着电信基础设施的改善、互联网终端设备的普及、技术的进步，互联网迅速普及，而互联网企业慢慢探讨出不同的盈利模式，新的商业模式不断涌现。

目前，互联网行业作为增速最快的行业之一，正加速向传统行业渗透，对传统行业进行改造和提升，已经成为我国产业结构调整和经济进展方式转变的重要推手。

互联网行业产业链分析

互联网行业产业链包括基础网络运营商、网络设备提供商、终端硬件制造商、内容提供商、终端用户等。

本报告所指的互联网行业主若是指互联网内容提供商。随着科技和社会的不断进展，互联网产品和效劳愈来愈丰硕，目前依照业务来划分，要紧包括门户网站、电子商务、即时通信、搜索引擎、电信增值、在线游戏、视频媒体、在线旅

行、互联网金融、在线教育、网络招聘、社交网络、操作系统及软件开发、集成电路设计、大数据效劳、云存储效劳等等。

互联网行业的商业模式

由于互联网行业具有明显的规模效应、网络效应和范围经济，在竞争格局稳固后往往存在“赢家通吃”的现象，因此通过免费的内容或效劳积存流量并培育用户粘性，当流量达到必然的规模或市场份额后再将虚拟流量货币化为实际收入，是互联网行业较为普遍应用的商业模式。

互联网行业的盈利模式能够分为前端收费、后端收费和效劳佣金三大类型。其中前端收费即直接向用户收费，包括会员费、出售虚拟物品、按在线时长收费等，这种收费能力要紧基于内容需求的刚性程度、内容的不可替代性等，多存在于在线游戏、在线秀场、在线文学等业态中；后端收费主若是广告模式，这种收费能力基于壮大的流量导入能力和具有广告适合的展现方式，目前要紧应用在门户网站、搜索引擎、在线视频、社交网络等领域；而效劳佣金是帮忙客户达到某种目的，然后收取佣金或依照必然的比例从客户的收入中分成，

要紧存在于电子商务、在线旅行代理、团购网站、游戏等领域。

互联网行业的财务特点

流量是互联网企业取得收入的全然，互联网特殊的商业模式使得其财务特点较传统行业有较大区别。

1. 互联网企业的“流量经济”模式

互联网企业具有典型的“先有效户流才有现金流”的特点。与传统企业相较，就共性而言，互联网企业具有突出的“流量经济”特点，并在其进展的各个时期显示出与传统企业显著不同的财务特点。

具体来讲，互联网企业往往在进展初期通过营销和免费利用吸引流量，当积存了必然的用户流量，获取了足够的市场份额和用户粘性后，再通过探讨适合的盈利模式将流量货币化，从而取得收入和现金流入，并通过拓展流量变现模式和巩固平台吸引力等方式维持其市场地位和竞争优势。

2. 互联网企业较传统企业特殊的财务特点

1) 关于核心资产的确认与计量：互联网企业的核心是人材，属于典型的轻资产模式；用户流量是互联网企业实现收入的基础，其载体往往是客户信息数据库和客户利用频率，可是流量无法在财务报表上表现。

2) 关于企业地位与收入利润水平：互联网企业在其具有显著阻碍力时，可能尚未获取流量变现模式，其收入能够为零，利润为负数，例如推行时期的微信。

3) 关于定价模式、盈利模式和价钱变更对企业的阻碍：互联网企业营业收入的实现取决于流量的变现模式，其盈利

4) 关于采购模式与本钱波动对企业的阻碍：互联网企业一旦形成稳固的商业模式和市场地位，能够低成本扩张，其要紧本钱费用为宽带租赁费用、效劳器折旧费用、人员本钱及营销费用等。

5) 关于投资者看待企业的方式与方式：互联网企业在进展初期尚未盈利、乃至尚未取得收入和现金流的时期，市场往往依照企业的用户流量和预估的变现能力来为互联网企业估值。当互联网企业的盈利模式较为稳固，也具有必然的盈利能力后，市场慢慢采纳市销率、PEG 市盈率等方式对其估值。

3. 互联网行业的财务特点

1) 资产欠债结构：资产欠债率低，流动比率、速动比率高；轻资产模式，固定资产占比低，大体无存货；流动欠债为主，长期借款较少。

2) 收入本钱费用结构：单笔交易额小，但客户群体广发，一样不存在客户集中；因产品形成的特殊性，呈现显著的低本钱特点；费用占比较高，要紧为研发费用、市场推行费用和员工薪酬。

3) 盈利能力：毛利率普遍较高，但净利率具有不确信性，取决于公司操纵费用的能力。

互联网行业监管体系

中国互联网行业监管政策是阻碍互联网企业经营情形的关键因素之一。由于中国特殊的国情，对互联网相关业务经营资质、股权组成、和互联网内容中涉及政治灵敏、色情、暴力、赌博、青青年沉迷等有较为严格的管制。

中国互联网行业各类业务采取多部门联合监管模式。国家互联网信息办公室负责互联网信息内容治理，和谐电信主管部门、公安部、国务院新闻办公室、国家新闻出版广电总局、文化部等相关部门在各自职责范围内对互联网行业信息内容实施监管；工信部负责互联网行业治理，公安部负责互联网平安监督治理。

互联网行业的进展趋势

伴随互联网普及率的进一步提升和科技的进步，互联网行业对经济社会的阻碍还将继

续深化，以后互联网行业的进展存在以下趋势。一是随着移动终端的普及和电信基础设施的改善，移动互联网相关行业将继续维持更快的增加，传统行业和互联网行业通过O2O将进一步融合；二是互联网行业将继续渗透到更多的传统行业，包括金融、医疗、教育等；三是物联网技术的进展，促使工业互联网相关行业慢慢具有产业化的可能性；四是新业态继续不断产生，而且由于互联网用户基数的扩大，行业中的新业态和新企业培育用户的时刻更短、进展更快，但同时面临的竞争也更大；五是行业内并购将持续发生，马太效

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/508103116140006123>