

第 3 章

网站建设基础

【学习目的】

通过本章的学习,应该了解营销型网站的概念和作用,掌握网站建设的若干种方法,对各种类型的网站的功能、使用场合、赢利方式有正确、全面的理解,在实际应用中能选择适当的网站平台来为企业经营服务。部分有兴趣的读者还可对营销型网页制作技巧进行基本的探讨。

【关键词】

网站,网站建设,营销型网站,网站类型,网页制作技巧。

虽然网络营销在没有网站的情况下也能进行,但是由于近年来网络技术飞速发展,建设一个网站的成本不断下降,其费用在整个电子商务系统运营中几乎可以忽略不计,所以我们一般提倡在有网站的基础上进行网络营销,读者在系统学习电子商务知识时,也应建立自己的网站,边操作、边体会、边学习,这样会取得较好的效果。

本章不从程序设计的角度来讲网站建设,而是从经营角度来讲网站建设中必须注意的问题。

3.1 从不同角度理解网站建设的概念

提起网站建设,很多人就联想到这是一个技术工作,是计算机技术人员的事情。这种理解过于局限。恰恰相反,网站程序设计工作只是网站建设过程中的一个很小的部分,随着技术的日趋成熟,网站建设中的技术问题已经不是难题,真正难的是网站的经营模式,而不同的行业有不同的经营模式,不同规模的公司也有不同的方法,这是需要企业经营人员结合本企业、本行业长期探索的问题。

3.1.1 计算机技术人员在网站建设中的主要工作

计算机技术人员应该侧重于技术实现手段,例如程序设计语言和数据库的选择,网站运行速度,网页程序所占空间大小,不同平台的兼容性问题,用户界面的友好问题,加密问题,病毒防范问题,数据安全问题以及版本平滑升级等。

3.1.2 企业经营人员在网站建设中的主要工作

企业经营人员应该侧重于营销手段和商业目标的实现,例如网站栏目设置,网站功能选择,内容编辑和更新,网店陈列,网站点击率,用户浏览的质量问题,与客户在线交流,反馈信息处理,网站推广,网络营销,图片处理软件的使用和营销软件工具的使用等。

3.2 网站应该发挥的作用

由于现在网站代码设计的成本较低,很多企业都建有网站。那么作为一家企业网站,可以发挥哪些作用呢?归纳起来,主要有以下几点:

- (1) 发布信息,例如新产品、公司新闻、招标/招聘信息等。
- (2) 收集信息,可以从注册会员和市场调查栏目中得到消费者的第一手反馈信息。
- (3) 与客户互动,通过在线聊天、表单、留言、电子邮件等工具与客户 24 小时沟通。
- (4) 网上直销,实现交易过程的电子化。
- (5) 网上促销,用网络营销方式支持网下传统营销,作为网下传统营销的补充。
- (6) 品牌宣传,是公司品牌宣传的一个重要手段。

所以建设一个网站已成为企业或个人宣传自己的必要手段,被越来越多的企业和个人所接受。

3.3 网站建设的方法

网站代码开发本身是程序设计的过程,它与所有软件系统开发一样,有购买、租借、外包、自建四种方式,企业可以根据自身的情况选用某一种方式进行。

3.3.1 购买

购买是最常见的方式,即到软件公司去购买现成的网站代码,程序源代码归自己所有。这种方式开发时间短,需要的专业人员少。现在市场上有很多各种类型的网站可供选择,其功能能满足大众需要,系统运行也很稳定,如网店系统等。小企业或个人建站时常选用这种方法。

网站的价格差别很大,从几千元到几十万元不等,价格贵的未必就好,价格便宜的未必就差,这是软件市场上目前存在的现状。购买时一定要由软件专业人士反复调研、试用、比较后才能决定选型的网站系统。

3.3.2 租赁

由于软件的选择难度大,购买时难以判别软件的质量好坏和该商家的服务优劣,所以网站软件购买还是有很大风险的,为此,网站系统开发商推出了租赁的模式,这种方式是购买者只拥有使用权,通常是一年,但相对于购买方式而言,价格低了许多,还提供租赁期的系统技术维护。对于中小公司而言,往往无足够的人力投入系统维护,当购买成本很高的情况下,租借比购买更有优势。最重要的是,使用方基本上都不在意网站代码的所有权归属问题,只关心网站能否使用。对于无力大量投资于电子商务的中小型企业来说,租赁很有吸引力。

3.3.3 外包

对于开发较大型、较专业或个性化的电子商务网站系统,往往采用外包的方式,委托专业网站开发公司进行开发。但这种方式一般周期长(几个月至一年才能稳定),成本较高,尤其要注意企业与开发商的沟通,把设计意图向开发商详细讲清楚,将开发商的技术优势与企业电子商务的需求密切结合,才能大大提高整个电子商务网站开发的成功率。这需要找到一个开发经验丰富并且服务良好的软件公司,一般应找本地的软件公司开发,不适宜找外地软件公司合作。目前独立开发中小型网站的价格在1万~3万元,开发周期在两个月之内。

3.3.4 自建

当公司自身有较强的技术实力时,自建能更好地满足公司的具体要求。那些有资源和时间去自己开发网站的公司或许更喜欢采用这种方法,以获得差异化的竞争优势。

当个人建站时,如果个人拥有较强的技术实力,也可以自行开发小型网站程序,达到网站个性化效果。

自建网站可采用的技术方法主要有以下 3 种方法。

1. 用网页制作工具开发

市场上有很多网页制作工具,帮助我们轻松地进行网站开发。比较知名的开发工具有 Frontpage、Flash、Dreamwaves 等。有了这些工具,即使我们不是专业的程序开发人员,即使我们不懂程序代码,也能做出精美的网站。对于要求不高的网站建设者来说,这是一种较好的选择。

2. 用程序设计语言开发

如果我们要开发功能复杂的网站,就要用专门的程序开发语言和数据库来开发,常用的网站开发程序设计语言有 ASP、JSP、PHP、Java 等,与之相连的数据库有 Access、SQL 等。这种方式要求有较高的计算机编程能力,适合计算机专业人员使用。

3. 用自助网站系统开发

为了使网站制作和使用方法不断普及,国内有些公司开发了自助网站系统,帮助没有任何计算机专业知识的普通老百姓制作网站。它们的口号是“会打字就会做网站”,采用傻瓜型操作方式,满足了市场低端需求。

自助网站系统提供了大量的模板供用户选择,并有多种功能可备选。它们一般提供以下功能:

- (1) 上千个网页模板和上百个封面模板,还可上传自己设计的网站封面;
- (2) 功能强大的在线网页编辑器,支持图文、表格混排;
- (3) 客户网站具有简、繁、英三种语言版本,简繁自动转换;
- (4) 自由增加、修改、删除栏目,也可以隐藏或加密栏目;
- (5) 网站功能丰富,具有单页图文、新闻文章、图文展示、在线表单、访客留言、自定义链接、文件下载、网上购物等功能模块。

各个公司提供的产品在功能上各有千秋,但近一年来竞争非常激烈,价格也迅速下降,正规服务提供商租用一年只要一千多元(最便宜的只要几百元),包括虚拟空间、域名、网站租用费,功能之多已足够中小公司的网站建设的技术需求。

现在市面上流行的网站系统有自助建站系统、自助建店系统、多用户商城系统、商贸信息系统、新闻文章系统等通用系统,但专用系统一般要定制开发。

值得说明的是,在互联网上搜索“自助建站”,能找到成百上千个自助建站服务提供商,他们大都是原创软件公司的代理,而国内专注于自助建站系统开发的厂商不到 20 家。

【小工具】 自助建站系统的原创软件公司的网站地址:

- 网博士智能建站网, <http://www.weboss.cn>。
- 三雷网站自选超市(原山石科技), <http://www.30a.net>。

3.4 网站类型

随着互联网的应用深入,网站的类型呈现出多样化的情况,读者除了了解网站类型介绍外,还可以到 www.bcd123.com 网站上参与各类网站的操作。网站类型主要有以下

8 种。

3.4.1 门户网站

门户网站是大家很熟悉的一种类型，国家级的门户网站有新浪、搜狐、网易等，另外还有地方性的门户网站和行业性的门户网站。地方生活门户网站是时下最流行的，以本地资讯为主，一般包括本地资讯、同城网购、分类信息、征婚交友、求职招聘、团购集采、口碑商家、上网导航、生活社区等大的频道，还包含电子图册、万年历、地图频道、音乐盒、在线影视、优惠券、打折信息等非常实用的功能。

作为个人建站的站长，用门户网站来作为自己的官方网站的情况越来越多。

门户网站几乎包含所有的栏目类型，如新闻、图片、下载、信息、产品、会员、问吧、订单、财务、专题、全站搜索、广告、自定义表单、个人空间、短消息、邮件订阅、评论、Digg、心情指数、问卷调查、留言本、友情链接、网站公告等。

例如，麦田教育网站(www. bcd123. com) 站群里的素肌美人精油网，就是采用的门户网站类型，包含了众多类型的栏目，有新闻栏目、购物栏目、问吧栏目、会员栏目等。图 3-1 为素肌美人精油网首页。



图 3-1 个人门户网站示例

中小站长做此类门户网站时，第一要注意不要做小而全的网站，而要做某一领域的专业网站。例如，不能做包含新闻、房产、体育、美容、汽车等互不相关的大型门户网站，而做化妆品里的一小项精油网站，这样能集中精力做好；第二要注意扩大信息量，至少要有 2、3 名专职网站编辑，门户网站是靠信息量取胜，不断更新的信息量可以提高客户的忠诚度，另外也会更多地给搜索引擎收录的机会。

门户网站的收益主要靠广告收入，也可以靠产品销售、付费阅读文章、付费下载软件等手段取得收入。图 3-2 是门户网站可以取得广告效益的部位。



图 3-2 门户网站可以取得广告效益的部位

3.4.2 百科网站

百科网站(又称 wiki)是一种多人协作的写作工具。wiki 站点可以由多人(甚至任何访问者)维护,每个人都可以发表自己的意见,或者对共同的主题进行扩展或者探讨。由于 wiki 可以调动最广大网民的群体智慧参与网络创造和互动,它是 Web 2.0 的一种典型应用,是知识社会条件下创新的一种典型形式。

对于众多的中小站长而言,利用百科网站能够在最短的时间内,花费最低的费用,采用最少的人力,架设一个性能优异、功能全面、安全稳定的科普网站平台,以对产品进行互动式宣传。它可以进行创建/编辑词条、添加/修改资料、站内短信、百科搜索等众多的基本百科操作。

这类产品对知识性产品是一个很好的平台,例如精油产品,有丰富的美容知识、养生知识、保健知识和医疗知识。仅仅是一个购物网店无法将精油产品的性能充分说明,对应该类专业性强的产品搭建一个百科网站,就很容易聚集人气,让客户感到网站的主办者是很专业和权威的。图 3-3 为百科网站示例,它一般包含百科分类、排行榜、随便看看、尝试编辑词条、开始创建词条等栏目。

中小站长做百科网站时,第一要注意做某一窄小领域的专业网站。例如做煲汤食谱百科网站,而不做泛泛的饮食网站。既要发动广大网民参与,也要有 1、2 名该行业的权威人士参与该网站的词条审核。网民参与词条编辑,一定要给予积分,累计到一定额度,就奖励某个相关产品。较多的词条信息量可以提高客户的忠诚度,也会更多地给搜索引擎收录的机会。

百科网站的收益主要靠建立在该行业的权威性,从而招募代理商加盟;也可以通过在主要词条中加入链接本公司官方网站的方式,提高产品购买行为,但要注意链接行为切不可太多;也可以靠部分广告收入。图 3-4 是百科网站可以取得赢利的方式。



图 3-3 百科网站示例



图 3-4 百科网站可以取得赢利的方式

3.4.3 论坛网站

论坛是大家熟悉的概念，它全称为网络论坛 BBS(Bulletin Board System 或 Bulletin Board Service)，中文叫做电子公告板，是 Internet 上的一种电子信息服务系统。它提供一块公共电子白板，每个用户都可以在上面书写，可发布信息或提出看法。它是一种交互性强、内容丰富而即时的 Internet 电子信息服务系统。用户在 BBS 站点上可以获得各种信息服务，发布信息，进行讨论，聊天等。

论坛是企业开放给客户交流的平台，人们可以对网站的产品和服务发表看法，客户可以发表一个主题，让大家一起来探讨，也可以提出一个问题，大家一起来解决等，具有实时性、互动性。

中小站长做论坛网站时,主要是围绕本公司的产品来做,让客户有讨论产品的地方,可以作为公司官方网站的一个栏目(频道)来做,要保持客户评论的原貌,不要把不好的评论删掉。当然,若发现网民有违法、色情、漫骂等帖子,要坚决删除。不断增多的网民帖子,可以提高客户的忠诚度,也会增多搜索引擎收录网站的机会。

论坛网站本身是没有收益可言的,主要宣传公司产品,获得产品销售收入。

3.4.4 分类信息网站

分类信息又称分类广告,我们日常在电视、报刊上所看到的广告,往往是不管你愿不愿意,它都会强加给你,我们称这类广告为被动广告;而人们主动去查询招聘、租房、旅游等方面的信息,对播放这些信息的广告,我们称它们为主动广告。在信息社会逐步发展的今天,被动广告越来越引起人们的反感,而主动广告却受到人们的广泛青睐。

分类信息是 Web 2.0 的衍生物,是新一代互联网应用模式,它让网络变得更平民化、更普及、更贴近生活、更方便生活,该类网站一般可以非常灵活地按城市、区域、街道发布信息,设置房产、招聘、家政等各类信息,通过筛选来显示不同地域或不同类型的信息。站长可以选择做全国分类信息系统或地区性的分类信息系统,但一般后者较容易成功。例如可以做一个小区的分类信息系统或一个校园的分类信息系统等。图 3-5 为 58 同城分类信息网站的一个页面。



图 3-5 分类信息网站示例

分类信息网站的收益主要靠收费信息展示位。一般信息的发布是免费的,但由于信息海量,一般不易被人找到,为了将信息放在较前位置,客户就要付费。另外也可以靠部分广告收入。图 3-6 是分类信息网站的收费信息示例。

3.4.5 贸易平台网站

所谓第三方贸易平台就是网站开办者(一般为网络公司)专门搭建一个网络商城,吸引众多卖家在网络商城中开店或发布产品信息,吸引众多买家在其中购买商品。商城开办者本身不参与买卖交易,而是靠收取中介费赢利。建贸易平台好比是开一家超市或商场,在贸易平台中开店可以形象比喻为在大商场中租用一节柜台营业。

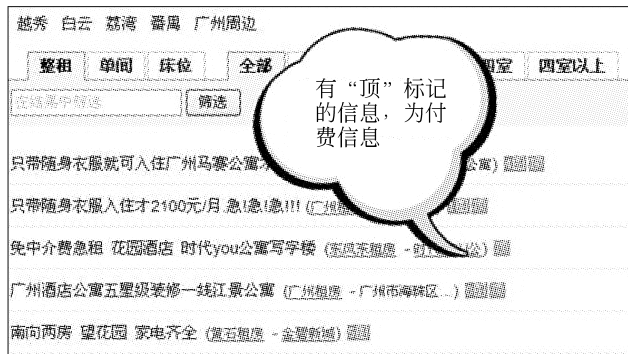


图 3-6 分类信息网站的收费信息示例

贸易平台一般可分为 B2B、B2C、C2C 系统。B2B 系统就是企业与企业之间的电子商务系统,就是在该平台上从事产品批发业务,典型网站有阿里巴巴([www. alibaba. cn](http://www.alibaba.com))和慧聪(www. hc360. com)。B2C 系统就是企业与消费者之间的电子商务系统,就是在该平台上从事产品零售业务,典型网站有当当网(www. dangdang. com)和亚马逊网(www. amazon. cn)。C2C 系统就是消费者与消费者之间的电子商务系统,这里的消费者大多数是没有工商营业执照的,也就是个人之间的小额交易,也可以理解为在该平台上从事产品零售业务,典型网站有淘宝网(www. taobao. com)、拍拍网(www. paipai. com)、易趣网(www. eachnet. com)、有啊网(<http://youa. baidu. com>)等。

中小站长做贸易平台网站时,要注意细分行业,做某一窄小领域的专业网站。例如做牛仔裤商贸平台网站,而不做泛泛的服装商贸平台,行业越大越难做。

贸易平台网站的收益是靠收取网店租赁费、买卖交易费用、会员注册费用、前置位置竞价费、广告费等获得利润。一旦建立的贸易平台在某个细分行业或某个地区有知名度后,那么其营业收入将源源不断,是一种较好的商业模式。

3.4.6 交友网站

网络的出现使人们能够自由自在且隐秘地在网上寻找、筛选、确定自己的恋人。传统模式的婚介服务机构开始受到挑战,上门用户服务越来越少,加上整个行业的诚信机制缺乏,媒体的负面报道使得传统的婚介服务机构逐步退出市场。所以网上鹊桥业务几年来逐年呈上升趋势,做交友网站会有很大的发展空间。

网络交友的优点是更加经济、安全、健康。现在的上网条件非常便利,上网费用也极其低廉,无须耗费大笔的资金去请朋友们吃喝玩乐以增加感情、友情、恋情。网上交友因其可以异地地开展文字、音频、视频聊天,无须去面对面地处在在一起,这样就减少了部分人士犯罪的几率。网络交友因其所进行的活动都是通过网络进行,很大程度减少了网络之外的交友开销,符合地球低碳经济的发展趋势,因此是一种健康的交友方式。

中小站长做交友网站时,要注意做地方性的网站或特殊群体网站比较容易成功,如一个城市的交友网站,或一个城市的外籍人士交友等。

交友网站的收益主要有：第一是会员会费收入，普通会员免费，高级会员收费，高级会员拥有更多的一些权限，例如排名靠前，可以看别人的照片、获得对方的联系方式、可以发起约会等。这是一种会员的赢利模式。第二是线下活动收入，组织交友的聚会是比较容易赚钱的，不过所花精力比较大。场数比较少的时候可以自己组织，场数较多的，可以和其他组织共同主办，利润分成。

3.4.7 社区互动(SNS)网站

社区互动就是指 SNS(Social Network Service)网站，是一种专业性的社交网络服务网站。它是依据六度理论，以认识朋友的朋友为基础，扩展自己的人脉，并且无限扩张自己的人脉。六度关系理论是指在人际脉络中，要结识任何一位陌生的朋友，这中间最多只要通过六个朋友就能达到目的。就是说如果 A 想认识 B，托朋友找朋友，最终认识 B，中间不会超过六个人。

人人网(www.renren.com)是 SNS 网站的一个成功网站，是一个真实社交网络，加入该网站，网民可以找到老同学，结识新朋友，了解朋友的最新动态，用照片和日志记录生活，展示自我，和朋友分享相片、音乐和电影，找到老同学，结识新朋友。

此类网站需要较有实力的公司来经营，其赢利模式一般为广告收入。

3.4.8 购物网站

多数网站站长选择网上开店方式进行网络创业。网上商店系统(购物系统)由于使用者众多，所以一般从网站系统中独立出来，成为一个独立的分支。

现介绍两个免费网店系统的网站，它们也从事收费定制网店系统的开发业务。网上商店系统的使用方法是：

- (1) 从网站上下载免费网店代码；
- (2) 上传到自己注册开通的虚拟空间中；
- (3) 进行域名指向(可委托域名或虚拟空间服务商代为操作)；
- (4) 开始使用。

1. ShopEx 网店系统

ShopEx 网店系统(<http://www.shopex.cn>)有 6 年开发网店系统历史，用户超过 5 万家，是国内市场占有率较高的网店系统。其免费版本可免费下载，免费使用，免费升级，没有任何使用时间和功能限制。它支持淘宝的支付宝系统。图 3-7 是 ShopEx 网站首页，具体操作使用方法可到其网站详细了解，它有详细的使用说明书。

2. 极速网店系统

极速网店系统(<http://www.jisushop.com>)面世的时间不长，但功能方便实用，其特点是将网络营销与技术相结合，解决独立网店推广难、营销难的问题。图 3-8 是极速网店系统首页，具体操作使用方法可到其网站详细了解，它有详细的使用说明书。