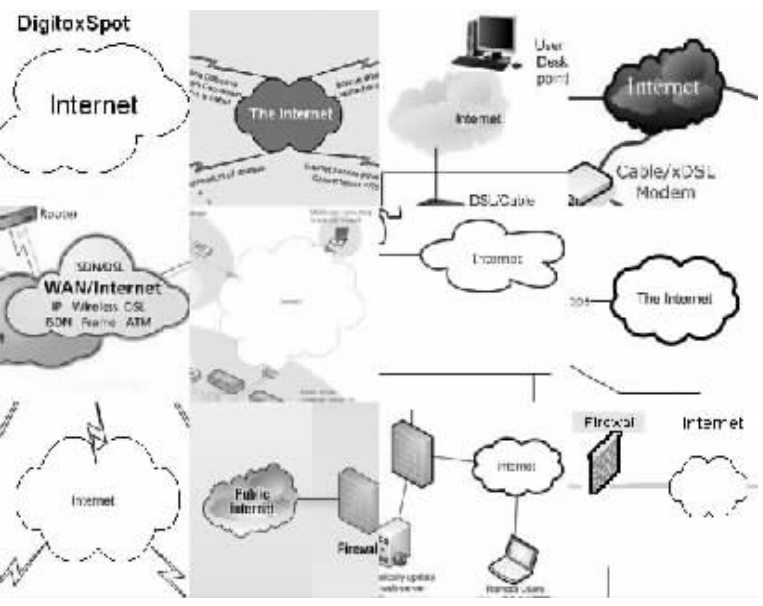
2011年互联网行业火爆领域预测



多年来,互联网行业逐渐完成了原始积累、资源整合、模式创新。不过,中国互联网企业却一直没有停止对新商业模式的探索。目前看来,各行业的盈利模式都已经从原先的照搬模仿逐渐走出自己的个性化盈利之路。在这里,我们不妨一起探讨一下2011年中国的互联网行业,看看哪些领域可能会很火爆吧!

NO1 微博继续"扩散"

时至今日,以五大门户领衔的大网站都已经把微博作为了标配,并且都下足了功夫,甚至各大门户争取微博用户,也成为独特的一景。

到了2011年,微博将从相对高端的用户群体的大格局中进一步扩散。那时,你要是没个微博,都不好意思跟人打招呼。

NO2 视频网站新势力掘起

优酷在2010年年底上市了,创造了资本市场的奇迹,而随后土豆网也即将在2011年年初上市。

两家国内最大的视频网站相继上市,拿到钱后,势必对其他视频网站形成巨大的竞争压力,也势必对视频行业的竞争规则产生影响,新势力、新模式也许就从此产生。

NO3 团购洗牌加速

团购网站做大之后,网站只是形式,更多是线下服务,抛开互联网这层光鲜的外衣,它是非常传统的东西。大量的员工应该都是工资很便宜的,去扫街、找商家或者提供售后服务支持,跟我们想象的互联网公司应该是有差距的。目前来说,第一批进入这个领域的大量互联网人员,在线下可能还会有很多问题。因此在2011年,团购模式将会完成大浪淘沙的初步过程。

NO4 切客是一种生活态度

"切客"这个词汇,是2010年9月份才创造出来的新词汇,是从英文Check in翻译过来的,指热衷于即时记录生活轨迹的都市潮人,利用移动互联网终端记录地理位置,身边新闻,借此与他人分享。

这两年,一方面是网络社区SNS的崛起,另一方面是智能手机逐步走向主流,地理位置的应用也逐步走向社区化和手机化,这也催生了"Check in一族",拿着手机随时随地Check in,走在时尚的前沿。Check in,已经成为一种生活态度。

NO5 云计算多途径应用

在2010年年终岁末的各种会议论坛上,大佬们谈论的都是云计算。可以预见的是,在2011年,云计算将是无可阻挡的热点和趋势,因为供货商会强化巩固他们的产品和服务。对于那些把目标放在政府和金融客户身上的供货商而言,他们应该特别关注提供公共云服务的数据中心的地理位置。除了"公有云"之外,"私有云"也将是2011年的当务之急,有更多创新发展途径,例如代管的"私有云"将开始发威。

NO6 应用商店多方角力

应用商店诞生的初衷,是让智能手机用户在手机上完成更多的工作和娱乐。

各大手机厂商、电信运营商、手机操作系统供应商等,多方将在2011年针对应用商店展开多方角力。在这个体系中,第三方APP开发者将会成为受益者。

NO7 移动支付第三方抢跑

随着技术的发展以及移动支付业务的推广,再加上智能手机的不断普及,3G网络的进一步完善,移动支付在2011年将成为手机继通信、娱乐、办公等功能之外的另一个重要功能。移动支付领域内的远程支付相对于近场支付涉及的产业链环节较少,运营模式比较明确,第三方支付企业在在线支付领域经验丰富,所以移动支付将会由第三方支付企业的远程支付领跑。

NO8 电子商务娱乐化和社会化

在2010年之前,电子商务还处于"古板"的阶段,也就是处于解决问题的阶段。为了一个购买需求,用户在从事网络购物过程中,总是喜欢"速战速决",即在网站查找到购物目标后,立即付款走人。电子商务发展到今天,第一阶段的使命已经基本完成,必须为网络购物增加趣味性和娱乐性元素。

另一个变化因素就是电子商务的社会化,社会媒体化。在社会化电子商务时代,每个用户都拥有自己的社会化电子购物圈子,在这个圈子里你与好友们分享的是关于购物的经历故事。在这个层面,电子商务网站和社会化媒体的结合,应该就是水到渠成的事情。

(摘自《市场部网》)

2011年的创业点子很多,想创业的人们可以从以下项目中选择适合一个适合自己的创业项目——

2011年创业赚钱新点子

【老年谈心站】

人们在埋怨两代人隔阂的同时,有没有考虑到长辈的心理需求?这个新行当能提供高龄老人一个谈心、交往的地方。

【职业预测店】

求职难,求到份称心如意差事更难。如果利用一套相关的测试软件,对每个求职者进行专项测试,指点迷津,肯定有市场。这样的小店开在高校附近最好。

【居室诊所】

在不破坏装修的前提下,解决管线缺少、下水道堵塞、暗线故障、墙内暗管渗水等问题。当然要有专业技术才行。

【玩具医院】

现在的玩具价格越来越高,功能越来越复杂,一旦损坏,留着没有,弃之可惜,有间玩具医院就好了。

【疗伤旅馆】

人的一生总有不顺心的时候,希望找一块一个人清静的地方进行反省。这样的地方,若有一个心理医生听其倾诉,有供宣泄的娱乐场所供其发泄,有宁静温馨的客房让其安枕无忧、调整心态,一定大受欢迎。

【色彩顾问】

这是一群都市中的神秘人物,他们出入高档写字楼,衣着讲究,谈吐得体,气质不凡;他们不是很忙,却拥有不菲的收入;他们不是绝顶聪明,却获得大帮高层圈子的认可——因为,他们能够发掘魅力,制造奇迹。而仅用很少的投资,你就可以拥有一家属于自己的色彩工作室。

【数码维修店】

手机、相机、笔记本的大量普及已经向人们宣告了一个数码时代的到来,而数码产品极高的损坏率也为创业者们提供了一个商机,就是数码维修。而如今,无论是手机维修师还是笔记本维修师都面临着巨大的市场空缺。

【二手奢侈品寄卖店】

时尚已成为SOHO的标签,就在这个标签的背后,却有人用行动对时尚作出了另类解释,这就是奢侈品寄卖店。LV手提包,PRADA眼镜,卡地亚手表……它们有一个共同的标签——二手。

(摘自《中国商业企业网》)

保安行业 2000亿市场蛋糕等你分!

随着汽车、火车等现代交通工具的出现,清代盛极一时的镖局迅速沉寂。如今,随着中国经济迅速崛起,社会财富迅猛增长,公民保护财产的意识也与日俱增,保安行业"风云再起"。

保安业走向市场化

1985年1月,中国第一家保安公司——蛇口工业区保安服务公司正式成立,为中外企事业单位提供安全保卫服务。随后,保安服务在中国遍地开花,北京振远护卫中心、山东华威保安集团、重庆市金盾护运中心等一大批保安公司迅速涌现。

何谓保安?保安公司做些什么?顾名思义,提供安全保卫服务显然是保安公司的第一要务。实际上,根据2010年1月1日开始执行的国务院《保安服务管理条例》,门卫、巡逻、守护、押运、随身护卫、安全检查以及安全技术防范、安全风险评估等服务均可纳入保安行业范畴。

由于行业的特殊性,我国的保安业此前一直是由公安机关直接领导管理,保安公司只允许由公安机关建立,保安服务的质量和经营管理水平一直有待提高。

而且,保安业还存在许多乱象,比如社会上一些部门、单位和个人变相经营保安服务公司,其中相当一部分未纳入公安机关管理。由于缺乏法律依据,造成打击"黑保安"、取缔自建保安乏力;还有些保安员利用职务机会限制他人人身自由,搜查他人身体或侮辱、殴打他人,甚至是监守自盗。

针对这些问题,上海市投资学会副会长、山东华威保安集团首席经济专家陈湛匀在接受记者采访时表示,市场化是中国保安行业发展的必由之路,而《保安服务管理条例》显然为中国保安业市场化提供了发展契机。

根据《保安服务管理条例》的规定,保安业的监督管理仍由公安机关负责,但社会机构在符合条件的情况下可以向公安机关提交申请,成立保安服务公司。比如,从事武装守护押运服务的保安公司,必须符合注册资本不低于1000万元、国有独资或者国有资本占注册资本总额51%以上等条件。

公安部2010年2月3日发布的《公安机关实施保安服务管理条例办法》,进一步细化了保安行业的相关管理法规。其中对保安员"持证上岗"、中外合资保安公司的设立等一系列事项作了详细规定。

中国保安协会副会长谢平曾公开表示,相关规定引进竞争机制,加快了统一开放、公平竞争的保安服务市场的形成,推动了保安从业人员的职业化和投资主体的多元化,有力地促进了保安服务业的发展。

政策利好之下,全国首家民营保安集团应运而生。2010年9月,在原山东曲阜保安服务公司改制的基础上,山东华威保安集团(下称"华威保安")成立。该公司董事长荀金庆称,2010年年收入突破8000万元,2011年计划达到1.5亿元,目前正在向上市目标迈进。

数千亿的大蛋糕

陈湛匀表示,许多人认为保安行业利润低、附加值低,发展前途不大,这种看法存在较大的误差。

相关资料显示,2007年,全球保安市场规模为696亿美元,较上年增长13%,2005年至2007年的复合增长率为11.7%;2008年全球保安市场规模达到790亿美元。

中国的保安产业近年经历了年增速15%~20%的快速发展期,2008年,国内保安市场总体规模达到1200亿元。

据陈湛匀估算,未来几年内,中国保安市场仍将保持高速增长,到2011年,保安市场整体规模将接近2000亿元水平。他认为,从事保安服务的企业大有作为,一方面可以通过向上下游产业链扩张,比如进入人防、劳务、犬防、车防、押运、咨询、安保器材等领域,甚至进入私家侦探、私人保镖等高附加值领域;另一方面,可通过在国内国外的快速扩张,做大规模。

他告诉记者,利用民间保安机构来保卫本国侨民和驻外企业机构的安全,已是国际通行的做法,而且,在2010年5月出台的《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》中明确表示,鼓励民营企业"走出去",积极参与国际竞争,这对于民间资本在海外市场扩张是非常有利的。

据记者了解,刚刚完成改制的华威保安已经在青岛、济南、上海、北京等地打开市场,而且,2010年10月,该公司成立了中国第一家海外保安服务中心,谋求向伊拉克等海外市场进军。

荀金庆告诉记者,打算以伊拉克作为其海外保安市场拓展的一个试点,积累经验后再向其他地区发展,抢占海外市场。

"在伊拉克的中资企业有华为、中兴等大品牌,投资合计上百亿美元,华威保安与这些企业有过深入接触,他们对华威保安的实力和服务水平比较满意,双方已基本谈妥,华威保安很可能即将进入伊拉克保安市场。"荀金庆告诉记者。

(摘自《中国经济周刊》)

"85后"创业7个"新玩法"

现在的"80后"尤其是"85后",胆子越来越大,想法也是越来越新奇,传统的打工模式,像家教、促销等已不再适合他们的口味,而以下这些创业项目是时下这些"85后"最热衷的新玩法呢!

【外贸服饰店】

◎"独一无二"的选择

可行指数:☆☆☆☆

赚钱指数:☆☆☆

推荐指数:☆☆☆

■**案例**:南京许多大学附近的外贸服饰店很多,他们抓住了大学生追求个性、时尚的心理,店铺都开得红红火火。在他们中间,陈阳是一个特例。他是一名大四在校生,大二的时候,空闲时间很多,家里经济条件又不错,于是便想着找点事做。暑假他便和几个朋友一合计,每人出了几千块钱,在学校附近的街上租了一间门面房,就开始做起了生意。

与一般的外贸服饰店不同的是,他们店里的服饰一般都是从我国香港直接进货,这样做的目的就是为了抓住大学生的消费心理。他对记者透露,现在的大学女生,拥有一件独一无二的靓装,就能让她们在朋友面前炫上好一阵子了。他还介绍,一般自己是跑进货这条线,看店经营是其他哥们儿的事。现在这个小店已经是小有名气了,特别是在大学校园中,陈阳的店是一个另类的代名词。

【酒吧DJ】

◎我清醒,我沉醉

可行指数:☆☆

赚钱指数:☆☆

推荐指数:☆

■**案例**:喜欢音乐的小王(化名)在学校就是个文艺骨干,毕业后经朋友介绍干起了这行。他向记者介绍,其实做这行也很简单,稍微懂点乐理和机器方面的知识就可以了,重点是要喜欢音乐,喜欢在灯光下摇摆的感觉。他说酒吧DJ就是放音乐,再加点特殊的电子感觉,要让来这里的人充分放松,充分High起来。问他以后是否会以此作为自己的职业,小王笑笑说,至少目前我很喜欢。

【旅游团日托】

◎在游山玩水中赚钱

可行指数:☆☆☆

赚钱指数:☆☆☆

推荐指数:☆☆☆

■**案例**:小艾是大四学生,平时爱好旅游,周游世界是她的梦想。自大一开始,她在朋友的介绍下利用暑期随旅游团周游全国,她的职务是"日托",负责看管游客的小孩。虽然这份工作日晒雨淋非常辛苦,但她乐在其中,50元钱一天的利润也让她很满意。她已经连续三年都利用节假日干这份工作。在这期间,她说她几乎走遍了全国各大景点,结交了好多来自世界各地的朋友。现在她正在准备考导游证。

【自由撰稿人】

◎自己的文字,自己的梦想

可行指数:☆☆

赚钱指数:☆☆

推荐指数:☆

■**案例**:喜欢文学,有点才气,有独到的视角,再加点多愁善感,你完全可以做一个自由撰稿人。小菲(化名)是学中文的,平时就喜欢看书听音乐,2010年,大三的小菲暑假里不想出去实习,整天待在家里没事,便写点心情小记,随意地贴到西祠的一个BBS上面,没有想到跟帖的人还挺多,其中就有一家杂志社的编辑留言给她,希望她能投稿给杂志社。

现在小菲可以算是一个自由撰稿人了,每天都有写作任务。问她是否觉得很有成就感,她坦言,以前就梦想着能够以写字为职业,没有想到来得这么快,当然有时也会觉得很疲惫,但看到自己的名字变成了铅字,还是很有满足感。

【业余主持人】

◎学会"煽情"

可行指数:☆☆

赚钱指数:☆☆

推荐指数:☆☆

■**案例**:看过新街口、湖南路上举行的各类时尚、产品发布会吗?那些口若悬河、巧舌如簧,说起产品来头头是道,涮起观众来老练圆滑的主持人,大多数却并不是专职,更多的是业余的,黄莹(化名)就是他们中的一员。她今年大三,在南艺学播音主持。她告诉记者,来做这个是由朋友介绍入行的,一来赚钱很快,在新街口站上两个小时就能拿到一二百块钱;另一方面也是与专业对接,上手很快,也算是为将来的工作做准备。

她直言不讳地告诉记者,干这个就是要学会煽情,脸皮厚点,学校学的知识其实用得很少,大多数都是自己摸索出来的。同时她也表示,有的时候做这一行也很辛苦:动辄站上一下午,双腿发麻不算,还要忍受风吹日晒,对活动商还要言听计从……

【房产中介】

◎够胆就去闯

可行指数:☆☆☆☆

赚钱指数:☆☆☆

推荐指数:☆☆☆

■**案例**:张伟,大四刚毕业,在大学里学的是计算机专业。由于个性使然,他喜欢经商的那种刺激和冒险的感觉。在大二时他就对中介产生了浓厚的兴趣,就想在这一行闯出自己的一方天地。讲起刚开始自己创业时的情景,他也是感慨颇多,因为房产这一行并不是一般人敢做的,风险大,投资大。当初下海,也是下了很大的决心的。现在两年过去了,他说一路走来还算平坦,忙碌,但忙得有价值。他说这就是他想要的生活,"自己当老板的感觉很好"!

【书店】

◎爱好也是创业途径

可行指数:☆☆☆☆

赚钱指数:☆☆

推荐指数:☆☆☆

■**案例**:李炯(化名),一个儒雅又非常有经济头脑的男生,2010年刚刚大学毕业,是一个酷爱读书的狂人。在大一大二时就开始酝酿开一个大学生书店,方便大学生有一个便利的渠道看到自己喜爱的书籍。他说自己很幸运,父母都非常支持自己的想法,也给了他很大一笔经济支援。他眼光独到,将自己的店址选择在两个大学之间,不用愁会没有读者。

他的书店规模不大,但布置独特,好多同学都愿意在业余时间来书店看书买书。他还利用自己广阔的人际关系直接跟出版社联系进书,都是一些深受大学生喜欢的书,对大学生还实行优惠。不定期地在各大高校搞宣传活动,还经常请一些学生们喜欢的DJ、名人来店与学生交流,现在在学生中已经是一个小有名气的"老板"了。

(摘自《济南时报》)