

Błyskotliwość to za mało! Dlaczego nie masz jeszcze strategii e-biznesu?

Autor: [Matt Haig](#)

*Twoja firma już jest w internecie, czy tego chcesz, czy nie.
Wykorzystaj to jak najlepiej*

- Klucz do sukcesu w sieci: budowanie e-marki, rozpoznanie ukrytych kosztów działalności internetowej, zapewnienie bezpieczeństwa transakcji
- Studium przypadku: zwycięzcy i ofiary internetowej gorączki złota
- Nowe zasady prowadzenia firmy w erze klikokracji

Dlaczego niektóre strony tworzone w garażu przez grupy zapaleńców podbijają świat, a milionowe inwestycje internetowe upadają? Czy istnieje jakiś schemat sukcesu firmy internetowej? Oczywiście, i to niejedyn, tyle że nie ma sensu powielać go w prosty sposób -- sukces Amazon.com nie oznacza, że zarobisz miliony, jeśli otworzysz e-księgarnię. Pomysł może wypalić, pod warunkiem że dostosujesz go do swojej branży, firmy, budżetu i rynku. Krótko mówiąc, jeśli chcesz zarobić na internecie, potrzebujesz własnej strategii e-biznesu.

Celem Twojej strategii e-biznesu nie musi być podbój świata. Być może będziesz używać internetu do zdobywania informacji o rynku. Może potrzebujesz bazy adresów i skrzynki e-mailowej, aby szybciej i taniej pozyskiwać klientów. A może chciałbyś wzbogacić podstawową działalność firmy o wymiar elektroniczny? Już teraz Twoja firma jest w sieci: wysyłasz e-maile, dostajesz oferty drogą elektroniczną, a część Twoich klientów robi zakupy przez internet. Wykorzystaj to do własnych celów. Ale najpierw przeczytaj tę książkę i dowiedz się więcej o e-biznesie.

- Badanie rynku internetowego
- Dystrybucja produktów w sieci: programy partnerskie i strategie cenowe
- Marketing w sieci: jak zaistnieć w wyszukiwarkach www, zbierać adresy klientów i mierzyć skuteczność e-promocji
- Transakcje internetowe: systemy płatności online, bezpieczeństwo
- Zasady projektowania stron www
- Technologie przyszłości: portale głosowe, P2P, XML, 3G,

Spis treści:

Przedmowa (7)

1. Przygotowanie firmy do działalności internetowej (9)

- Nowy podział w biznesie (9)
- "Klikokracja" internetu (11)
- Bądź przygotowany (12)
- O książce (14)

2. Początek (17)

- ISP (17)
- Nazwy domen (19)
- Sprzedaż w sieci (20)
- Zasady dobrego projektowania witryn (24)
- Outsourcing w projektowaniu stron WWW (27)
- Integracja technologiczna (28)
- Doradztwo (30)

3. Twoja marka internetowa (31)

- Tworzenie społeczności (32)
- Witryny dla obolałych oczu (34)
- Nie tylko logo (36)
- Ochrona marki (37)
- Potęga nowej marki (39)

4. Rynek (41)

- Zdefiniuj swój rynek (42)
- Rynki międzynarodowe (44)
- Boisko równe dla wszystkich (46)
- Większa konkurencja (46)
- Parlez-vous dot.com? - mówienie językiem Twojego rynku (47)
- Pomocna dłoń (49)
- Dodawanie wartości (53)
- Badanie odbiorcy sieciowego (54)

5. Kwestie finansowe (55)

- Sprzedaż produktów w sieci (55)
- Programy partnerskie (56)
- Sprzedaż powierzchni reklamowej (57)
- Nacisk na cenę (59)
- Jawność cen (60)
- Kwestie walutowe (60)
- Potencjał zysku (62)

6. Klienci (63)

- Zaufaj mi, jestem firmą internetową (dot.com) (64)
- Jak pozbyć się zahamowań związanych z internetem (64)

7. Promocja (79)

- Reklama w sieci (79)
- Marketing poprzez wyszukiwarki (80)
- Marketing wirusowy (81)
- Skuteczny marketing wirusowy - pięć zasad (84)
- Sieciowe PR (86)
- Marketing za zgodą (91)

- SPAM (91)
- Zbieranie adresów e-mail (92)

8. Mierzenie wyników (95)

- ROI czy RIP (96)
- Wyniki nienamagalne (98)
- Potrzeba dokładności (100)
- Wyznaczniki ROI (103)
- ROI i handel elektroniczny (104)
- Co mierzysz? (105)
- Dzienniki dostępu (107)
- Darmowe usługi śledzące aktywność strony (108)
- Mierzenie rezultatów "miękkich" (109)
- Mierzenie sukcesu w przyszłości (110)
- Ciągły proces (111)

9. Bezpieczeństwo (113)

- Oceń sytuację (114)
- Systemy płatności (115)
- Hakerzy i firewall (116)
- VPN (116)
- Wirusy i robaki (117)
- Ochrona przed wirusami - rady (117)
- Fałszywe ostrzeżenia (119)
- Oprogramowanie antywirusowe (120)
- Prywatność (120)
- Powiadom swoich klientów (122)
- Kwestie prawne (123)
- Plan awaryjny (124)
- Zagrożenie wewnętrzne (125)
- Outsourcing (126)

10. Przyszłość (129)

- SMS (129)
- Voice Portal (130)
- P2P (131)
- XML (135)
- 3G (136)
- Produkty informacyjne (137)
- Sieci biznesowe (138)

11. Następne kroki (141)

- Znajdziesz w sieci (141)

Słownik (145)

Skorowidz (151)