

## 做网站还是做项目？ 某地方网站站长经验分享

## 1个鸡蛋引发挥春123的 90万PV流量

## 看实业家站长 如何在昆明大展身手!

“农村”包围城市，扬起厦门生活网的风帆  
在跌倒的地方站起来 新赣州网站赶周网启航  
地震都动摇不了，绵阳生活网打造最大本地商家联盟的信念  
在跌倒的地方站起来 新赣州网站赶周网启航  
复制成功的运营模式，打造全新阳春123网站  
看论坛前辈一路经历，学固始人坛主丰富经验  
怀着一颗DIY的心，勇夺德阳网站标竿

## 目录

导读 .....	1
1 个鸡蛋引发琿春 123 的 90 万 PV 流量.....	4
天时地利人和打造新“地宝网” .....	8
怀着一颗 DIY 的心，勇夺德阳网站标竿.....	12
看实业家站长如何在昆明大展身手.....	15
看论坛前辈一路经历，学固始人坛主丰富经验.....	18
复制成功的运营模式，打造全新阳春 123 网站.....	21
“农村”包围城市，扬起厦门生活网的风帆.....	23
地震都动摇不了，绵阳生活网打造最大本地商家联盟的信念.....	25
做网站还是做项目？某地方网站站长经验分享.....	27
在跌倒的地方站起来 新赣州网站赶周网启航.....	30
后记 .....	33

2011年4月9日，KingCMS 地方门户版对外发售至今，第九个月了。在这个过程中，用户经历了酸甜苦辣，我们也同样；感欣慰的是，用户理解我们，我们也自问无愧于用户。

越深入一样东西，就越能挖掘更多。KingCMS 决定在2011年11月14日开始，开展地方门户网站站长的访谈栏目，稿件除了在 KingCMS 的网站发布，还会转发出去，如果你手头上也有类似主题的栏目，欢迎转载，现在，这些稿件将会整理成为《KingCMS 站长访谈集》的电子期刊中。创刊号的站长访谈集也许很朴素，但我们却很平静地推出该电子刊；创刊号的名字也许想得不周到，但我们却认为访谈才能做出特色；创刊号的内容也许不止访谈，但那是以后要想的。

感谢站长们的无私分享，从一篇篇稿件当中，可以看到每个城市的地方门户网站情况，看到更多站长的体验和经历，同时也看到更多地方站的成就。从产生的成就当中，看到不少站长都是有一个基本要素：认真。虽然说在这里评论做马后炮并不光彩，但是能从马后炮中吸取一些精华，看到现在的自己，或许能更加肯定自己。

导读的开始，友情提示一下，如果你没有任何的网站技术基础，不必迷惘，真正做事的你是有办法去解决的；如果你单纯有了很多运营模式，创新模式上的意淫和幻想，把请暂且打消这些念头，看看过来人是怎么说的。

以下的十个类别是从目前发布的访谈类文章提出出来的。作为创刊的暂且不把访谈稿和分类对号入座，仅供阅读访谈稿前的“唠叨”。在线版本[1]则提供归类索引。

## 一、我想在一年之内超越地宝网。

如果你看了地宝网，很喜欢也很看好它的模式，那么有没有设想过一个问题？假如你已经做了一个类似地宝网的网站，你想看看他现在做得怎样吗？通过阅读本类访谈，你不用投入任何一分钱，就能看到这些假设的结果。

别只看人家地宝网的盈利结果，而忽略了地宝属于它自己的过程。当然，访谈中的龙泉网站长也有属于他的过程。如果你也想做一个类似的，不必等待三个月，现在你就可以参考三个月之后的网站是怎样的，取长补短。

此类的小标题是属于标题党，想一年之内超越地宝网，谈何容易。不是说卓越的人用的词是颠覆么，那你就别超越了。

## 二、这个网站很漂亮，我要拥有它！

看到别人的网站很漂亮，难免会想着，我能不能拥有这个网站呢？先别把寄望放在现成的程序上，也别一咨询程序商就问，你们的能不能做成这个样子。通用式的问题，这样不是在浪费别人的时间就是浪费自己的时间。

这类问题的本质在于，你选择的地方门户程序能不能动手 diy，比如是否开源的，模板是否封装的，一般而言，那种在后台有 N 多设置的，模板修改往往是没有那么灵活的，毕竟鱼与熊掌很难兼得。

看到漂亮的网站，就像看到漂亮的 MM，你想拥有她的时候，就要想着付出的代价。这个比喻也不大恰当，毕竟美丽的网站也是设计师设计出来的，如果你本人也是网页设计师的话，那么这位 MM 就是你的作品了，代价也是自己再辛苦点而已，不用费额外的劲。

自认为天底下最完美的网站，估计得自己动手丰衣足食了，或者找位能动手的人帮你也行。不然就单纯地幻想：我喜欢网站 A 的导航，网站 B 的 C 功能，网站 D 的 logo，网站 E 的广告图，网站 F 的大气……

### 三、我是做传统行业的人，能做地方门户网站吗？

传统行业都往互联网在走，从很热门的百度竞价排名就得知一二。理由很充分，消费那些传统行业的人都在慢慢出现在互联网了。地方门户网站作为新兴的一种地方媒体代表，自然跟传统行业划分不开，甚至会引领当地传统行业的领头羊。

思路变换，用传统行业的推广方式去做互联网，在地方网站领域当中，是非常凑效的。除了传统行业这个理由，有些站长也是运用本地的人脉圈子作为起步推广的首选攻关。

### 四、如果只做论坛，地方论坛怎样做的。

有 BBS 情结或者迷恋论坛氛围的朋友，会很严肃地考虑只用论坛做地方站。用论坛交流，再用论坛发供求，甚至不发供求都没问题。经历过 BBS 管理的站长，深知一个社区的管理的难度，没有经历过 BBS 建站的，会产生很多幻想，我做大了怎么办，到时会员数据不整合了怎么办。担忧不是没有道理，但是不担忧的话就能经历一番。

一款传统的论坛程序，只要熟悉里面的设置，就能享受驾驭网站的乐趣，一个应用按钮，前台一刷新，看到变化，就是设置类的驾驭。正由于论坛程序的快速部署，低门槛建社区就成了专用名词。

入门门槛低就意味着剩者才能为王，来之很易的网站，挥之也不难，如果想运用社区作为地方网站的切入点。那么，本小类的纯社区或者先社区后分类的地方网站访谈稿会比较适合你的阅读。

### 五、成功是可以复制的，榜样是可以复制的。

成功学自被引进之后，是一句非常经典的话。甚至许多名人都引用了该话或者延伸使用，比如我是榜样，我的成功是被复制的之类。

在说着成功可以复制的同时，就无形被灌输上一种结果为王的枷锁，也给了读者很舒服的心态，因为文中总会引用出来，我是多么的卑微，我是多么的没有优势，我是多少的潦倒，我都能成功，你一定行的！

当成功是可以复制的用到互联网的时候，就更加形象了，有了更加具体的指标，有了更具体的操作方法，甚至有了手把手的“教程”，照着这样做，肯定行！笔者在这里想说的是，确实如此……虽然不一定能完全达到文中所说的，但是起码能让你体验一番。故当你没有方向或者没有办法的时候，学会去研究对方的模式，对方的成功，找成功的模式的运营者讨教，然后 100%地按照他的去执行。到最后就算你发现执行到位与否决定了果实是否能获取，而非某些模式的时候，你也学会了亲身经历。

### 六、玩网也多年了，说不定也不接触这行了，看看他们的经历吧。

从高中开始玩电脑的 80 后，拿着电脑报学着 html，对着书本敲打 vb 代码，互联网仿佛很早就被接触到了，也几乎掌握全能型的技术。最后发现，还是一无所精，看看拥有同样能力的站长们，他们现在在做的

地方网站。说不定能重燃你的激情之火，再闯网海。

## 七、不玩社区，只玩信息分类和商家联盟行不行。

赶集啦，一个神奇的网站，免费快速卖得快，三个烧钱的广告造就了三大信息供求网站的江湖地位，孰轻孰重就不加以评论，但是信息供求确实是互联网给网民带去很直接的服务列表之一。

除了神奇的网站，草根操作的信息供求网站也在不断创造传说，道听途说的一个月什么都不用干，纯 2 万块收入，再到广为盛传的一年纯利 100 万，就一个垃圾网站，比 hao123 还 hao123 的网页，纯利达到一年 100 万保底。让站长大跌眼镜，经历着不同时代的“暴利”或“机会”，但是确实是因为实力决定结果。

那么玩分类信息的，一些房屋的出租，个人简历的投放，促销的信息发布，加上本地商家的结合，就完成了个传奇，哪怕是心中的传奇。对这些分类信息站点的起步，是不是有很多疑惑？不用尝试，就能知道分类信息的网站怎样起步，怎样推广，怎样成名。

## 八、有点钱，怎样合理烧起一个地方网站？

合理的商业模式？貌似不应该用合理两字，但是也勉强说得过去。有了清晰的模式，就能清晰地知道何时会有回报，回报多少，这是理想的说法，但是前辈们确实是这样测试过来的，用时间和金钱换取的经验是相对宝贵的。

如果不是草根站长一个人的英雄主义，但又迷茫和担忧钱乱花，毕竟是血汗钱，那就向这些过来人淘金吧。感谢他们的无私分享，虽然隐形埋名，个中经历就因读的人而异吧。给予可投资的模式供参考，本类把打折卡，活动的赞助商归在一起。

## 九、考虑便民，作为兴趣，同时实现广交朋友。

有着无忧的工资，或者有这方面的兴趣，不着急盈利，深信盈利是做好网站之后自然的事。同样能做地方门户网站，本地的网站，如果成为标杆，是一件十分光荣的事情来的。

用多出来的时间，花点精力，搭建个平台，为自己的工作便利也好，为自己的兴趣也好，借助平台在当地建立去圈子，发挥圈子的力量去谋求更多的，更大的发展，也未尝不可。有这个想法的话，也可以看看他们的经历是不是你想要的？

## 十、结合实体公司，附带运营和操作地方门户网站。

广告，传媒，网络公司，地方门户网站都是有助他们的业务发展的。当然，还有更多类型的公司也是可以的。有了这些额外的资源，以公司养网站的方式究竟可行不？网站又能为公司带回多少回报呢？我想只有经历过的给予的数据会比较权威。

读万卷书行万里路，读 KingCMS 访谈，做最符合自己想法的地方门户网站；KingCMS 愿意与更多实战在一线的站长共勉，做更加有价值的地方门户系统。

[1][在线版本](#)

# 1 个鸡蛋引发琿春 123 的 90 万 PV 流量

Gougliang / 文

**题记：**在今天来说，地方站，也许是该流行的时候了，又或者还是先驱者的探索时期。本次访谈的对象是运营琿春 123 的大 S，他用自己勤劳的双手，一砖一瓦地搭建了琿春 123 这个服务琿春人民的本地网站，这次他为我们带来的是一次小小的推广故事：在 28 天内，如何做到地方网站高达 90 万 PV 的访问量。

**主持人：琿春 123 是不是你写的程序？你作为一名程序员为什么会想到在琿春运营地方站？**

大 S：首先，琿春 123 是 KingCMS 的地方门户版系统，我是主力开发者，其次，我可以一边运营一边为程序带去实用的功能。在最开始的时候，我是想把自己家乡的特产通过互联网带出去，如果再把范围说大点，我最大的愿望是能为自己为家乡网络建设做一点微薄的贡献。

**主持人：为什么选择用地方站作为切入点，而不采用网店去推广本地产品？**

大 S：开网店，只能自己上面卖东西，如果做地方站的话，就能带动家乡的人都上网去把自己的产品推广出去。如果单纯是卖产品，淘宝有很成熟的网店模式了，后来在运作网站的过程，发现本地人的一部分需求：网民很想便利地购买本地的商品。所以，现在琿春 123 网站的定位是：提供更加便利的服务方式给本地商户和网民。

**主持人：琿春 123 是什么时候成立的，刚开始又是怎样推广的？**

大 S：去年，也就是 2010 年 8 月上线的吧，后来经过一次改版，差不多今年 3 月初才开始正式推广。刚开始的时候，同时也是不断调试程序的过程，主要收集一些本地的生活话题，通过生活搜索语带来访问量的。所以可以这样说，刚开始的时候只是每天坚持放点新内容进去。

**主持人：那你从正式开始推广的时候，有没有什么独家的秘诀？**

大 S：独家秘诀称不上，倒是找到了一个突破点。在所谓的正式推广开始之前，我们在群里面和一些同时在运营 KingCMS 地方门户的兄弟们探讨过不少。他们有些已经开展了活动，有些在结合本站做建站业务，有些则还在积累当中。

大 S：因为我们会定期探讨运营过程中的想法。有一次周末，我们说到如何寻找突破点，因为做内容维护也有些日子了，虽然 IP 不多，但是也维持在 500 左右了，而且最为宝贵的是本地访问者占多数。

大 S：但是单向的内容不能作为地方站的长期主打，必须要发动网友提供内容才能算得上一个地方网站。在探讨的过程当中，我们总结了一点，就是从兴趣和爱好出发的本地 QQ 群入手。我就是从这个突破点中，找到这次鸡蛋兑换活动的赞助商。

**主持人：QQ 群？我看过不少网站推广的文章都是涉及 QQ 群的，你不怕 QQ 群的管理员禁止你推广琿春 123 吗？**

大 S: QQ 群推广不能理解为广告发布, 而是你要为 QQ 群的群主带去什么。比如我本人很喜欢弹弓, 就加入了弹弓的 QQ 群, 刚开始, 这个弹弓 QQ 群才 4 个人, 后来, 我在网站上加上这个弹弓 QQ 群的号码, 累计到今天, 已经有 80 位成员了。

**主持人: 那你有什么办法融合到别人的 QQ 群并且推广自己的网站?**

大 S: 本地 QQ 群的网站推广方式, 最理想不一定是自己建 QQ 群, 而是加入别人已经存在的 QQ 群。值得注意的是, 你加入太多人的 QQ 群, 里面已经有灵魂人物了, 你再去影响他就不大可能, 如果你加入的是刚成立的 QQ 群, 而且为群主带去更多人的话, 这样就是两全其美的方法了。

大 S: 为什么呢? 一、自己建立的 QQ 群需要自己管理, 会顾此失彼, 二、别人建立这种 QQ 群的自然是想吸引同类兴趣的朋友进来, 需要大量的推荐。这样能减少自己管理精力的同时, 获得更多的会员。有一个 QQ 群, 是宠物的 QQ 群, 虽然我很少在里面说过话, 但是我为他们的 QQ 群输送了不少成员, 这些成员 90% 都是网站的注册会员。

**主持人: 这些也是因为琿春 123 而在一起的人了, 你为什么会认为兴趣 QQ 群是突破点?**

大 S: 刚才已经说了, 弹弓是我的爱好, 钓鱼也是我的爱好, 我自然会去找这类爱好的人。在这个过程中, 我发现了琿春还有很多其他专题组的, 比如宠物, 交友, 摄影, 团购, 足球, 野营等等。

大 S: 当你去认真地寻找这些兴趣小组的时候, 你就会被认识得更多人。通过朋友的朋友, 大家都走在一起了。而这些朋友也会在网站注册成为会员, 有时遇上直觉觉得特别的人, 我会加他 QQ 聊一下, 鸡场的老板就是这样交谈上了。所以我说这是一个突破点, 在交际的过程中, 认识的朋友会使网站被突破。

**主持人: 如何理解你讲的“被突破”?**

大 S: 在 QQ 上和鸡场的老板聊过几句后, 约了时间见见面, 发现是 80 后的哥们, 大家没有多大的代沟, 自然就打成一片了。琿春 123 的第一次弹弓活动, 就是认识了鸡场的哥们之后, 组织弹弓群里的人去养鸡场玩的。

大 S: 在第一次活动就借助了鸡场孙老板的鸡蛋作为奖品了。毕竟, 一个活动需要成就感。后来, 大家交谈的次数越来越多, 就干脆把弹弓群改名为户外运动群, 吸收更多的成员进来。

刚开始我并没有注意到这只蝇蛆鸡蛋, 后来网站上有一位用户是患有胆囊炎的和鸡场老板的跟帖回帖引起了我的注意, 我才仔细去了解这只鸡蛋, 从而了解到蝇蛆鸡不生病, 无需防疫, 饲料用的是无菌蝇蛆种, 蝇蛆鸡蛋富含氨基酸及铁锌钙等微量元素, 其含量高于农村散养的笨鸡蛋。

因为弹弓比赛中我也拿到了鸡蛋, 于是我就自己吃这只美味的松林蝇蛆鸡蛋, 发现口感还真的不错, 也在这个时候, 让我偶然想到在网站送鸡蛋的创意, 这样不是更加有利于让更多的人认识松林蝇蛆鸡蛋和琿春 123 网站吗? 就马上上线跟鸡场老板唠了会嗑。自然一拍即合, 因为他正有意愿投放广告推广他的产品。

大 S: 后来, 在他的积极推动下, 这个活动就被上线了。

**主持人: 呵呵, 在一定程度上确实是被上线的, 说不定这个被上线就成了真正的突破了。接着你能介绍下开展这个活动的具体情况?**

大 S: 确实如此,我是定位自己作为一名草根站长去运营这个地方站,草根站长在没有资源的情况下,容易看到负面的影响,但是朋友多起来了,你的活力和使命感就被提升了。活动的规则很简单,活动名字是:找鸡蛋赚金币兑换“松林蝇蛆鸡蛋”,由于系统自带了随机页面出现金蛋的功能,而且可以设置中奖概率,我就把金蛋的图片改成松林蝇蛆金蛋的图片,然后网民注册后随机访问页面的时候弹出这个蛋的话,点击就能兑换金币了。

通过金币的积累,就可以兑换我们活动赞助的松林蝇蛆金蛋。活动设定一些奖项,比如特等奖,一等奖,二等奖,三等奖和末等奖,每个奖项奖励的金币数不同,在活动期间调高中奖机率到平时的 5 倍。这样访问网站的网民就会经常中奖,我们称为:抠蛋。

**主持人: 听着很有意思的活动,你设计的这个活动是历时 28 天吧,为什么不长点或者短点?**

大 S: 本来是想从 4 月 15 日到 5 月 8 日的,最后补充三天活动完毕之后的剩余兑换,到 5.11 才正式结束。因为我估计前期反响不大的话,可以借助 5.1 假期推广下,放假了可以在网站抠抠蛋。

**主持人: 刚开始的时候,网站的会员是怎样的一种反应?**

大 S: 刚开始?会员们很怀疑,在活动开始的第二天,就有会员打电话过来咨询,这个活动是不是真的可以兑换鸡蛋的?我就知道他们的忧虑了,于是再次调整了中奖机率,高达 10 倍,几乎每访问两个页面就中一次奖,要快点把第一份奖品送出去才行。

大 S: 前三天,有些人一天能刷出 3000 多个金币,99 个金币能换 1 个鸡蛋的,所以我过第三天,把中奖倍率和周期调整下,一点点降下来,最后调整到了 5 倍。大概在 4.22,活动开始的第八天,就开始有会员兑换鸡蛋了,刚开始的时候我们是规定要满一箱,也就是 50 个才送上门。随着兑换完鸡蛋,再在兑换后评论一下,加上这位热心的会员也发了贴,其他会员就自然相信了。

我们统一在活动期间的配送是满一箱起送,等活动在 5 月 8 日之后结束了,不够一箱的上门取,完美解决了鸡蛋保鲜的问题。

**主持人: 活动的兑换情况如何,有没有达到你预期的目标?**

大 S: 活动历时 28 天,68 位会员一共成功兑换了 4230 个鸡蛋,最多的一位会员是兑换了 307 个,最少的是 10 个,一个家庭三口最高抠了 550 个鸡蛋。开始的时候预期是 3000 个鸡蛋就打住了,结果超出了预期,还好是鸡场老板的全力支持,活动顺利进行到了最后。

**主持人: 不但是送,最重要的是送出去了效果。那网站的效果如何?**

大 S: 对!确实达到了和鸡场老板合作推广的初衷。网站在这 28 天内,累计达到 87 万 PV,新增 423 位会员。最高峰一天是 5 月 5 日,当天差不多达到 6 万 PV。总体而言,我算满意吧。

**主持人: 看得出这个活动挺疯狂的,过程有没有发生让你惊喜的事情?**

大 S: 活动从开始的怀疑到后期的死心塌地,据不完全统计,形成了 6-8 支抠蛋小分队,分布在白领的办公室,超市,咖啡屋,家庭等。记得鸡场老板跟我说的情景是,他们送鸡蛋过去的时候,那些抠蛋团还在进行中,而且还不断介绍给身边的朋友,短短几天,就形成了琿春 123 抠蛋团。当然,活动是疯狂的,也是开心的,我发现这类活动很适合地方网站举办,可以亲近网民的同时,也给商家带去宣传推广。



**主持人：这次活动为网站带来多少收益？**

大 S：本次活动本着公益性质，其中有些会员不够一箱，补钱买够一箱的，如果数量相差很少的，鸡场老板都很大方地赠送够一箱。这些都是由鸡场的哥们控制，我不干预。所以，这次的活动为网站没有带来金钱的回报，但是带来一群忠实的用户，这是比金钱更加可贵的。

**主持人：嗯，活动之后网站会怎样进行下一步？**

大 S：在活动的过程中，有汽车用品的找上门来赞助下一次活动的奖品。我在考虑下一次的活动的形式，或者暂时缓一缓，更深层地思考本地商户的便民交易如何实现。

**主持人：看得出你很用心在经营琿春 123，通过这次活动，你有什么想对其他同样在运营地方网站的站长说的？**

大 S：为琿春本地网民提供便利服务，我们才刚刚起步。地方网站是需要大量的精力去维系和本地网民的感情，只有地方网站成了他们的家，网站的价值就突出来了。通过自己的优势寻找突破点，定期举办活动，让网站会员互动起来，我能给大家说的只有这些，如果在后期有更多的实践和做法，我很乐意跟大家分享。

**主持人：好的，也祝你们的 KingCMS 地方门户程序越办越好，做更加实用的地方网站程序。**

大 S：谢谢。

【琿春 123】<http://www.hunchun123.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 天时地利人和打造新“地宝网”

一枝花 / 文

**题记：**大家好，欢迎围观 KingCMS 地方门户网站站长访谈栏目，即将为你们介绍的是我们栏目访谈改版后的龙泉生活网站站长张先生，希望各站长多多支持，我们会越做越好。张先生在本次访谈中现身说法给了我们站长很实用的一些忠告。通过张先生的这次访谈也认识到了他是一位很有抱负的站长，他想通过天时“选择对的程序和掌握好目前的趋势”，地利“本地有利的网络环境”，人和“静心去研究用户希望的东西”，打造成成都的新“地宝网”，希望可以给其他站长带去一些启发。

**主持人：**首先请您跟大家介绍下您的网站目前状况，比如网站运营的时间、流量甚至本地的网络环境是如何呢？

龙泉生活网：网站现在刚建立不是很长的时间，大概就是 3 个月的样子吧，所以在信息源方面还欠缺很多。本地网络气氛还行吧。还是有一部分网民在关注龙泉生活网，现在网站的会员大概也就几百到一千左右吧。目前还在不断增加。至于人流量怎么说勒，时好时坏吧，毕竟网站正式上线也就只有两三个月，所以还得慢慢来搞吧。

**主持人：**请问您是在怎么样的情况下，开始决定发展地方网站的？又是如何定位的呢？

龙泉生活网：这个说来话就长了，以前我做过个人博客，开了半年的时间就被人“黑”了。然后又搞建材网站，DJ 音乐网站等等，搞得还挺多的。就这样换来换去，漂浮不定，在今年 6 月的时候我一个朋友说我这样搞永远都别想搞出来。然后自己又思索嘛，网上搜些相关的资料的看看本地什么方面的站少。最后看到这个信息分类站对于个人站长来说做起来还是比较轻松，在各方面貌似都还有前景，所以就决定开始发展这类的地方网站了。

**主持人：**说到地方门户，不少人都会联想起 58 同城，赶集网大型网站，这就引起我一系列的疑问了，比如：您为什么会选择分类信息，您觉得自己网站有什么优势？这么庞大的一个项目，您一个人能经营得动吗？感觉到吃力吗？模板是您自己设计的吗？

龙泉生活网：虽然他们够大，推广力度很强，但是，他们没有身处此地，可能并不完全的了解当地情况，然而，我们做当地的网站就有这个优势，我们能够结合当地网民需要什么就做什么，我觉得这就是我们的优势吧。

这个是我个人开展的。主要由于我比较喜欢摸索网站这块。挺有意思的。方便你我他嘛。

网站系统就是在网上购买的，然后自己简单的美化了一下，部分东西是自己改的。对于网站代码我也只懂点 HTML，主要自己不是专业学网站这方面的知识。

**主持人：**我有注意到你们网站短短 3 个月已经进驻一些商家了。请问您是从什么方面入手的呢？他们都是收费的商家吗？

龙泉生活网：这些商家都是主动打电话来的，目前暂时还没有做什么，因为怎么说呢，一个东西的好坏，光是靠嘴巴说是没有用，要用户自己来体验了，使用了，才知道这个东西是不是真的很好用。如果好用，

他们肯定会给他们的朋友介绍，其实来 10 个，有 2 个或者 1 个客户推荐自己，那么都是一个很大的进步。这样慢慢的，自己的忠实客户就会慢慢的多起来。其实做站就和做人一个道理。

说实在的，在这个时候主动打电话来做广告什么的，我都是没有收费的。因为我先让他们体验我这个站是否真的能够给他们带去利益。如果别人一来，你就收费，到时候不能给别人带来收益，你说别人以后还会来吗？说到推广，之前有百度，网易的给我打电话来叫我做推广，我都没有做，因为个人站长确实也没有那么多钱来做推广。其实这个和大多数个人站长一样，靠各大搜索引擎吧。在路径方面做了点文章，路径方面说实在的就是用的地宝网的方式来做的。

**主持人：可以看得出您的 SEO 功底很不错，既不用付费推广，也不用地面推广，就能吸引商家进驻，可以跟我们分享您的 SEO 策略吗？**

龙泉生活网：SEO 这个东西说实在的，我也是结合别人做得好的站来综合一下自己的 SEO，这样来做的。比方说：觉得你这个栏目需要怎么叙述，怎么样加关键字进去，网民搜索的习惯，常用什么样的关键词来进行搜索的，我是这样来做的。

**主持人：呵呵，成功的 SEO 是可以复制的。根据您当地的网络需求，您会对网站做一个重轻区分吗？希望别介意我这样问：我看你论坛的活跃度不够高。**

龙泉生活网：没关系，你的观察还是挺敏锐的。对于论坛，我初步暂时不主打论坛，因为我的站主打的百姓生活信息。一切为二手市场、房产信息、招聘求职信息、交友征婚、生活服务为主体要素嘛。

主推的应该是房产信息吧。为什么主推房产信息这个我相信大家都知道的吧，现在外来务工人员和学生在各个地方我相信都比较多，肯定房屋出租，求租之类都比较多吧。

**主持人：我发现一个很奇怪的现象，我记得您刚才跟我说，网站是刚开展 3 个月，但是我注意到论坛最旧的帖子是 2010.12 月的，请问具体是怎么样的情况呢？并且其中很长的时间网站基本上是没有怎么发展的？是不是刚开始的时候不是用这个程序的？**

龙泉生活网：呵呵，主持人挺细心的。就像刚才说的，以前没有选择好程序，这个程序用两天，那个程序用两天，做个站三心二意的，所以就会出现这种情况。所以，本人很诚恳的也是痛心的忠告：做站一定不要老是换程序，这样对自己是没有好处的。

**主持人：经常换程序导致网站不能够正常的发展。您说经常换程序，那么又是由于什么原因，导致您使用现在的程序。并且定了程序以后有什么样的成果呢？**

龙泉生活网：网站程序定位。确定了网站程序之后，效果显而易见的，流量这些明显上升，用户发帖也积极了，毕竟用户熟悉了网站的布局，自然而然就喜欢上我的网站。

**主持人：您已经站在用户的角度去运营网站了，所以换来用户的活跃度，是不是这样的？**

龙泉生活网：没错！其实这个很容易理解。比如你今天用这个系统，网站发帖版块是处于这个位置，有一个客户（A）来你的站上发布了信息，过两天，你又换了一个系统，网站发帖版块又在那个位置，肯定 A 之前发布的信息就会丢失，过两天 A 来你的站查看他发布信息的浏览次数时，没有了，下次他打开你的这个站，肯定是直接关闭，不会再慢慢的来浏览信息了。

**主持人：嗯，听您这样一说，我也想起来另外一位咱们 KC 的用户的感慨，他说没有用 KingCMS 地方**

门户系统之前，多个后台让他很苦恼，因为论坛程度都被传统的论坛程序取代了，所以一般很多的程序它的论坛和主站是分开来的，没有整合的。比如，同一个人 A 到论坛上发帖有积分，但是这些积分和在主站上发帖的积分是分开来的，导致很多会员很困惑，也就容易丢失会员。请问您心目中完美的系统是需要具备什么功能的呢？

龙泉生活网：也不能说完美吧。至少要站在用户的角度来看这个问题。首先，会员中心里面不能太复杂，会员中心不能太多。就像很多人喜欢用 A 系统去整合 B 系统。那么就会产生两个会员中心，会员发布了 A 系统的信息，想再发布 B 系统的信息，还得跑到 B 系统的会员中心去发布，如果这个网民是个年轻人，是个 80 后或者 90 后那到是没有问题。肯定能够很轻松的使用。那如果是一个 60 后或者 70 后不是经常使用电脑的网民勒？那他们能否顺利的完成发布信息勒？另一点就是运行速度的问题了。模板代码简练。而且还希望能够兼容各大搜索引擎。友好与搜索蜘蛛。

**主持人：恩是的，做网站首先就要选好程序。呵呵，其实我们 KingCMS 系统都具备了这些特征，并且能够整合论坛和主站。想过没有，你们核心会员怎么黏住他们？会员忠诚度怎么建立？**

龙泉生活网：你的站的信息对他们有用，经常能够找到他们想要的东西，那么他们慢慢的很习惯首先打开的就是你的站。对于以后，做好了信息那块，就是论坛了。多搞搞线上活动，和线下活动。都会留住用户的。当然，这个需要和商家合起来一起搞。送送小礼品什么的。还是挺不错的。

**主持人：您说目前都是免费的广告，请问您是专职地方门户网站还是全职的？您对未来网站有什么计划？未来网站的思路是什么？**

龙泉生活网：目前我是业余的。对于未来计划嘛，慢慢积累客户，慢慢的做大，慢慢的成立公司。其实我的想法就是想像地宝一样，做大做强。

**主持人：那祝你们龙泉生活网早日成为新“地宝网”。那么您有些什么想法，或者是推广网站的密招？具体来说怎么操作呢？**

龙泉生活网：谢谢！其实推广网站，很简单的方法就是联合商家一起在节假日的时候线下搞搞实体的活动。提高一下自己的知名度嘛。我个人认为大家可以试试以下几招，这个也是一个朋友推荐的：

第一，户外广告，可以在私家车上贴上自己网站的海报，这样车子每天在市区跑就可以让很多人看到；第二，活动广告，如果网站上有同学录等与学生相关的服务功能，则可以考虑走进校园去办些小活动，只要你的网站功能好用，在学生当中还能起到一传十、十传百的广告作用；第三，可以找一家婚介所搞个活动，还可以找一些餐馆合作，以该餐馆作为活动地点，还能从餐馆那分到一点点提成的；第四，可以组织社会为困难户捐款等，顺便炒作一下网站，说不定当地电视台和报社还会报道这个活动呢；第五，网站广告，想办法让本地的网吧将网站设为首页，试想，一家网吧里的几十台甚至更多的电脑，每天要打开多少次网页浏览器？

**主持人：听您说起来线下活动很轻松呢。请问您自己有没有用过这些方法呢？效果如何呢？**

龙泉生活网：我自己目前没有用过这些方法，但是我那个朋友用过，效果很不错。我目前主要还是靠 SEO 来的流量。

**主持人：您在网站成立的这段时间里，有没有遇到什么困难？又是如何解决的呢？**

龙泉生活网：困难就是自己不懂相关技术，这个是十分恼火的。没事就找找相关教程看看，学习学习。

主持人：看得出来您真的是很努力的在学习。请问您有什么想对其他站长或者是想加入站长行业的人想说的吗？

龙泉生活网：其实我也是一个不才的站长，也没有什么经验可以分享给大家。做地方站就是贵在坚持，有困难不可怕，可怕的是逃避。小弟也衷心的祝福大家，网站越办越好，收入越来越高。做站的时候多换位思考思考，想想如果你是客户该如何处理。要首先定位好，需要什么样的网站程序。

主持人：您太谦虚了，我都从里面学习到不少宝贵的经验了。非常感谢您今天给我们分享这么多的经验，祝愿您的网站越办越好！

【龙泉生活网】<http://www.35lq.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 怀着一颗 DIY 的心，勇夺德阳网站标竿

一枝花 / 文

**题记：**欢迎继续围观 KingCMS 地方门户网站站长访谈，本期上我们访谈栏目的是德阳 123 的站长 xutao。本次的访谈当中，xutao 给我们分享了他本人的一些实战经验，从 DIY 一个用户体验良好的网站开始，到用微博注入流量给网站，无论推广方法还是网站程序界面的设计角度，都完整地跟我们分享了提高用户体验等运营地方门户网站的方法。

**主持人：**我第一眼看到德阳 123，我就喜欢上它了，下面请您介绍下这个惹人喜爱的网站的一些基本情况吧。

德阳 123：谢谢，我是 xutao，德阳 123 网站创始人，一个执着的热爱计算机网络的人，曾经学习了 4 年的建筑，工作一年后放弃进入互联网行业，从事过 UI 设计，网站设计类的工作，现在主要从事网站运营方面的工作，所以创建了德阳 123 这么一个网站，目前专职，并且每天抽一些时间学习，主要是为了提高自己在网站运营方面的各项技能。学习很重要，实践。

截止今天域名注册年龄才 4 个月 5 天（创建于 2011 年 7 月 10 日），真正网站上线，也就 3 个多月吧。现在 alexa 排名是 550075，PR 是 3，百度权重 2。目前会员人数只是几百，流量也很少，还不到 1000IP，因为建站时间短，还没有作大量的宣传，大部分时间在做网站 DIY。

**主持人：**对于一个也不太懂技术的您，但也能结合当地的特色 DIY 出一个全新的版面，确实不易，但也看出您运营的用心，不知你都 DIY 了哪些版面？

德阳 123：说到 DIY，这是与自己之前的工作和选用了 KingCMS 有关，因为之前从事界面设计，很多观念都还没有转换过来，总想去修改，还有 KingCMS 是一个对外出售公共程序，默认只带一套模板，所以我想换换和别人不一样。选择 KingCMS 是在 KC5.0 的时候使用过，当时建了几个企业网站用的 KingCMS，觉得小巧，好用，易上手。因为我不懂程序。后来也没有真正用过其他的 CMS，但一直关注 KingCMS 的发展，直到看到出了地方门户版，可惜是对外发售。没有及时下手（还有一个原因是 php 的程序，完全不懂），毕竟一个 CMS 程序网上免费的多了去，是否值价？经常关注琿春 123，也看到陆续有一些地方站的出现，同时网站也在不断的进行升级，支持 KingCMS 也购买了一套。

DIY 上，我除了在界面上与 KingCMS 系统提供的不一样以外，我还增加了很多自己的栏目和版块。比如：

分类 <http://www.deyang123.com/fenlei/>

黄页 <http://www.deyang123.com/life/>

手机 <http://www.deyang123.com/wap/>

内页友链 <http://www.deyang123.com/links/>

还有发布同城信息时候的完整模式和简洁模式，这些版块其实也就是独立的一个页面，调用了也有的数据进行展示，KC 的功能都是有的(但是在做的过程中，KingCMS 官网还是提供了很大的技术支持)。比如，同城版块吧，因为用户都对像 58 这样的大型分类网站有好感，和依赖吧，觉得能找到自己想要的信息，所以设计了这个版块。其它版块也是一样，都是对本地网友有帮助的。

再比如看网站标题就知道，德阳生活网,德阳信息门户,超人气论坛! 生活，信息，论坛，这三个关键词，论坛是像百度贴吧一样，说实话在娱乐性上和 DZ 这些没有太大的竞争力，主要还是注重生活信息。既然口号

都是德阳人的生活好帮手，突出同城信息和黄页信息，就建立了。我希望能够打造出德阳最大的地方门户网站。

**主持人：嗯，一定会的。您在前期的推广是否也借用免费来吸引用户？并且我看到您的网站有一个 QQ 群汇总版块，请问您是如何设计的？**

德阳 123：前期网站上的商家都是通过网络上来的联系的，他们已经在互联网上开店或者有企业展示的，这样相对来说更容易做。线下的上门联系，或能在接下来会做。毕竟这个市场更大。很多企业或者门店也非常需要一个在网上 24 小时营业的。目前都是免费，毕竟作为一个新站，我们也希望积累，至少免费一年吧，如果能给用户带去效果，先合作其他的都以后再谈。

我自己也建立和加入了几个 QQ 群，很多都没有加入，都是收集的德阳本地人建立的群号，主要是为了方便大家，同时网站上还收集了比如德阳的学校大全，德阳的幼儿园，德阳的瑜伽地址，德阳的干洗店，蛋糕店等等，这些都是为了更好的做到生活好帮手的原则出发的。以后还会收集统计出更多，当然商家自己也是可以在论坛跟帖提交的。

**主持人：听您这么说一定还有什么推广方法，可以跟我们分享下吗？**

德阳 123：前段时间主要在 DIY，希望能给用户提供更好的用户体验。基本上都是做的线上推广，比如 QQ 群，邮件，贴吧，论坛等，年后等网站数据量起来后，会策划一些线下的活动进行推广。说实话，网站才 3 个多月，我也还没有找到最有效的推广方式。不过一定要清楚，推广是一个长期的过程，并且效果也不是马上能见到的。拿 QQ 群来说吧，在群里发广告会引起群友反感，或者直接被踢，还有一点发多了，也可能网站会被屏蔽的。

简单介绍两种方法，一可以发群邮件，让用户主动去阅读，这样不会引起太多反感，带来的用户也是相对有效的。二，可以直接联系群主，和群主交流，让群主协助在公告栏或者群论坛发出一些相关的信息。其实 QQ 群还有很多可挖掘的方法，要针对不同的群性质建立不同的方式。

**主持人：是的，地方网站的推广是一个长期的过程。我看到您网站首页有个微博的版块，为什么会想着在首页放一个微博的版块呢？**

德阳 123：近年微博很火，自己也玩，也就利用一下把他放在网站上，就选择了新浪微博开放平台，微博直播，把关于#德阳#的一些微博在网站上显示。增强用户间的互动。同时还有一点很好，通过网站发布的信息会有来源提示。发布的微博都会提示，来自德阳 123，并且直接连接到网站，还有分享连接也一样，都会有提示。

**主持人：这个微博版块具体给您的网站带来多少注册会员呢？会不会有流失用户到微博的说法？**

德阳 123：关于带来的效果，可以看这个：接口调用总数为 16485，使用用户量 297.具体的话，最近一周总用户量为 73，最近一个月总用户量为 297。效果还是不错的。

至于会员流失到微博，我想不会，两个网站是完全不同的性质，为用户提供一个微博入口，应该是更方便了，在逛网站时还能看微博发微博。换句话说，用户如果喜欢玩微博，就算网站没有微博版块，他自己也会去的。用开放的心态，方便用户，岂不是更好。

**主持人：利用微博宣传，确实是一个非常不错的方法。您的网站主要做的是分类信息网站，说到同城分类信息，我看过德阳已经有一些比较大型的分类信息网站了，请问您为什么还会选择做分类信息网站呢？我想社区论坛都是头疼会员活跃度高不高的居多，不知道您有没有这方面的困扰？您觉得您的网站有哪些优势？**

德阳 123: 论坛没太多娱乐性的东西, 对用户的粘力度不高, 重点还是同城分类信息。虽然德阳离四川省会成都都是最近的市, 像 58, 百姓, 赶集都在德阳频道, 但他们毕竟是频道, 听说腾讯也要做德阳地区了, 压力很大的, 但是相对纯分类信息网站来说, 我还有新闻, 论坛这些栏目, 也是本土的网站。我相信能给用户想要的, 最方便的, 用户就会留下来。

**主持人: 嗯, 看来用户体验不容忽略。那么您作为一位网站 UI 设计师, 您认为一个地方门户网站它的用户体验最突出的在哪里呢?**

德阳 123: 我认为是简洁, 方便。毕竟小地方的互联网水平偏低, 很多人都不会使用, 这也是为什么我要在发布里加简单模式和完整模式的原因, 满足不同层次的用户需求。

**主持人: 看来您已经站在了用户的角度上了, 您能否分享下如何黏住用户?**

德阳 123: 要让用户在网站上能了解到新的知识, 信息, 学习, 交朋友。通过网站每天都能成长。对网站的发展方向认同, 自然会有归属感。当然以后我们会组织一些线下的活动经常联络, 互帮互助。

**主持人: 我看到你网站有个网址导航是跟 hao123 一样的, 为什么会想到地方网站也要网址导航? 您觉得网址导航有什么样的发展前景呢?**

德阳 123: 建立网址导航是 KingCMS 群里一位朋友提出的, 初衷配合目前网站商家频道, 同时收罗本地网站, 对网站成长也有很大的帮助。每一个频道和栏目增加后都会有商家(用户)主动联系我们要求投入。

现在 hao123 时代已经过去了, 但是也不能说没有机会, 就像现在大城市都有几大门户网站和大的网络霸占了市场, 但小地方还有机会, 还可以做地方门户。网址导航也一样, hao.deyang123.com 和传统的网址导航不一样, 只收录本地网站, 企业等。应该能体现出价值。

**主持人: 恩, 在建站以来, 遇到过哪些困难, 您又是如何解决的呢?**

德阳 123: 主要还是技术吧, 毕竟 KingCMS 提供的程序不可能满足所有人的需求, 因为每个地方都有自己的特色, 就像有些城市偏重旅游, 有些地方是特产, 在网站展示和功能要求上都有不同需求。

**主持人: 呵呵, 我们一定会更加完善 KingCMS 系统的。那么对于未来网站的发展您有些什么想法?**

德阳 123: 对于网站发展第一阶段计划的事情还没有做完。目标是做到德阳第一。互联网的变化和速度太快, 必须脚踏实地, 按照计划一步一步的来。脚踏实地就是最大的想法。

**主持人: 祝您早日实现梦想! 时间过得很快, 到这里我们的访谈就接近尾声了, 最后请给做地方门户网站的站长朋友们一些建议吧。**

德阳 123: 有计划, 认真, 坚持。

**主持人: 好简短有力的建议! 非常感谢 xutao 的分享! 也让我从中获益良多, 希望各位站长有时间的话可以百度一下德阳 123, 学习 xutao 给我们带来的用户体验。**

【德阳 123】<http://www.deyang123.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)



# 看实业家站长如何在昆明大展身手

一枝花 / 文

**题记：**大家好，欢迎继续围观 KingCMS 地方门户网站站长访谈。本期上我们访谈栏目的是一位实业家的站长——在昆明的站长。本次访谈，在昆明的站长给我们分享了自身的一些经验，比如：线上活动“砸金币送 QQ 会员活动”，线下活动“单车骑行的活动”，以及网站维护“稳定程序”等运营地方门户网站的方法，希望可以给各大站长带去一些帮助。

**主持人：**每个站长建站一般都有着自己的故事，请您介绍下您的建站故事以及目前您的网站情况吧。

在昆明：我是一个业余的网络爱好者，我在一个传统行业工作。喜欢网络，慢慢喜欢上的博客，后来也学着搭建自己的博客，才慢慢懂网站建设。目前在昆明网人气一般慢慢的养着，有每天四五百人的流量，会员的话大概有 800 位多吧！

**主持人：**看来您是一位实业家站长了，可见您的推广方法肯定是很独特的，能否分享下呢？

在昆明：我确实有做一些宣传，比如：到家附近小区发小广告，然后加入一些本地兴趣 QQ 群，有摄影的，骑行的。自己也搞了一些兴趣 QQ 群辅助推广，然后在 58 同城等其它分类网站上招本地兼职的 QQ 群主来帮做推广，还有就是分享本地最新的新闻及信息到昆明的各大论坛转载去引人过来。

**主持人：**那么请问下您旗下的 QQ 群目前有多少个呢？又是如何利用它们来做宣传的呢？

在昆明：旗下有 5 个 QQ 群。宣传的话：比如这几天在昆明搞的昆明国际车展，在采编信息之后，把车和车模的信息写好，然后发到 QQ 群中推广。呵呵，还有房产的，比如信息里那个下马村的，发一些关注这些地产的信息，久而久之，这些有用的信息他们就会到处转发，会取得一定的宣传效果。

**主持人：**利用好 QQ 群能够达到事半功倍的效果。我有看到你们论坛有个砸金币送 QQ 会员活动，请问这个活动有兑换过 QQ 会员的吗？这个活动有没有给网站带来什么很大的流量之类的效果呢？

在昆明：这是第二期了。兑换过 5 个会员，之前搞的 QQ 会员的活动还是吸引到一批人了。我设置的是每个月只送 10 个，只送 QQ 月付会员，这样才能长期吸引人来砸。

**主持人：**您的网站有不少的商家广告了，请问那些商家广告是您自己一个一个上门去收录的吗？一般刚起航的网站广告都是免费的，不知道您网站广告性质是不是也是免费的呢？

在昆明：这些商家广告都是发信息的时候自己主动找来的。我把昆明有名气的论坛做了个表，然后每个星期都写一软文，在这几个论坛上转载宣传。呵呵！是的，目前还没盈利，还在推广阶段。不过我的目标是长久的经营下去，最终通过广告营利。

**主持人：**说明您的软文推广运用得很不错，能否具体分享下呢？

在昆明：记得去年年底，昆明报纸上在宣传一个创业的小伙，他们搞了一个爱尚汤的网上订汤的网站，我就以此写了一下，后来找爱尚烫都跑到我的网站上了。比如在这：<http://www.zaikm.com/Kunming/b10038/>，我就在昆明的网站和贴吧上转载了一下，呵呵，就有会员加入了，并且有些商家来注册做广告。

**主持人：看来利用本地热门事件来做软文宣传，效果还是挺不错的。我认真看过您的网站，内容比较丰富，请问您是如何采集信息的呢？**

在昆明：因为本身就生活在昆明，也生长在这。所以每天留意本地的新闻是我最重要的一件事。还有现在的微博，微博得到的新闻信息让证可信的，然后分享到网站上。并且每天登记信息，也会吸引一部份发信息的人。还有就是看报纸还有其它网站的信息、当地报刊媒体等。

**主持人：一个人要每天采集那么多信息肯定是比较费力的吧。有没有想过要组织一个团队？**

在昆明：这个问题我还真想过。我最需要的是一个专职搞活动的合作者，把活动外包。搞活动人也就相当于是一个业务员。如果还有点钱的话，再找个信息编辑和美工。

**主持人：都已经规划得很详细了。建站以来有没有遇到过什么困难，您又是如何解决的呢？**

在昆明：困难肯定是有的，不过在之前做博客的时候都经历过了，也就有经验了。网站首先是域名，再有就是稳定的空间，当时不懂，空间一会好一会坏，一开始买的新网的域名，经常出问题，后来只在万网和国外买域名了。空间也只用大公司的了。只要域名空间稳定，剩下的就是自己学习了，关键是得自学，有耐心。吃过程序不稳定这方面的亏。

**主持人：这个域名确实很容易让人记住。请问下您网站的关键字是什么呢？为什么会选用这些关键字？**

在昆明：在昆明，昆明生活，昆明生活网，昆明论坛，还有最近开始做的昆明信息港。这些在百度上的排名也都是靠前的，比如昆明生活网是排在第一。至于为什么用这些关键字，因为我的是昆明的地方门户网站啊！

**主持人：您当时是如何定位网站的呢？**

在昆明：当时看到昆明属于相对落后的城市，在这方便的网站不算太多，而且信息能给大多数人提供方便，所以就做了。网站的定位是昆明生活信息服务，为生活在昆明的人排忧解难。

**主持人：目前像 58 同城这样大型的分类信息网，在你们本地影响力如何呢？并且在你们本地有什么经典的地方站吗？您觉得您的网站有什么优势呢？**

在昆明：58 同城的影响力应该一般吧，上面大部分是中介弄的，58 同城在昆明主要是在社区里搞代收电话费还有代买火车票习机票的平台。不过广告多，公车车上现在开始大量广告。昆明有个叫昆明第四城的做得还不错。剩下的就是政府主办的昆明信息港了，但是昆明第四城已经被四川的第四城收购了。我的网站最大的优点就是贴近本地生活，新闻，活动还有信息。

**主持人：可以这么理解，立足于本地，具有本地特色就是最大的优点吗？在网站里面有个商家信息，这些都是商家自己发布的吗？并且我有看到有的商家信息后面有个“有效”的标志，这些都是您亲自去认证了的吗？**

在昆明：是的！这些商家一半是打过电话，一半是在 QQ 上认证过。这些商家大部分是我自己发布的。

**主持人：您之前提到过后期打算靠广告来盈利，我想您肯定已经有了些不错的方案了吧？**

在昆明：确实有想过一些方案，主要想通过婚庆，还有家居这一类来入手，这些搞活动也好弄，还有母婴类、承保这类频道。为他们定制频道页面宣传。

**主持人：网站活动区有您组织的一个“周末我们去露营”的活动。请问当时是个什么情况呢？去的成员有多少？活动后有没有做些照片的反馈宣传？**

在昆明：一直都没怎么组织过，我都是参加爱好者们的活动去宣传。至于那次的活动搞得不是很成功，我是和一个旅游公司的搞的。去的成员有十来个，由于钱的问题，再加上这个旅游公司。大家有些不太信任。觉得赚他们钱，所以不成功，未来组织这样的露营活动不能直接显露出是旅游公司。而是自发组织，这样才有可能组织成功，现在大家都比较抵触旅游公司。

**主持人：如果下次您组织线下活动的话，您会如何去组织呢？**

在昆明：我会组织一个单车骑行的活动，带上相机。还有名片，AA制，然后还得要求大家都买一份意外保险。之后聚餐，拍照留念，在论坛和QQ群中宣传推广。

**主持人：刚刚您有说到，去参加爱好者的活动又是如何去宣传的呢？请结合实例阐述一下。**

在昆明：其实这是和大S还有和KingCMS地方门户的群里学的，印好自己网站的宣传名片，然后拿上相机，去参加活动中，交友聊天的时候慢慢把名片递上传一遍。把参加活动中的一些有趣的事拍下来，在之后在网站上分享。

**主持人：您是否有想过利用活动来黏住他们呢？**

在昆明：恩，就是靠一些活动来吸引黏住用户，比如现在开始搞的线上砸金蛋的活动，当然得找一些新的商家来提供更多的产品搞活动昆明本地来粘住用户。还有用有用的信息和新闻来粘住会员，比如商家促销。还有关注当地的热门的房产，因为之前有很多人买了房没盖起来，天天来看这类新闻，就是内容要是本地用户所关注的。

**主持人：我们之前访谈的地方门户站长也说到过类似的，就是要稳定网站程序。看来稳定网站程序真的很重要。您用我们KingCMS系统也已经有1年了吧，对我们这个系统软件有没有什么建议呢？比如您希望我们系统软件能够提供什么样的服务呢？**

在昆明：用下来觉得KingCMS挺轻巧，希望以后能有付费模板，付费插件，还有，最关键的是加入各论坛板块的版主功能，还有注册会员发信息的置顶功能希望改进为只能每天置顶一条信息。商家的店铺能支持二级域名。期待你们的改进啊！

**主持人：接近访谈的尾声了，能否透露下您的网站未来发展方向和思路是什么呢？以及给做地方门户网站的朋友们一些建议吧。**

在昆明：未来想在昆明当地的DM报纸上打下小广告，然后组织几次成功的活动，未来还想打造一个组织活动的平台，就是让兴趣爱好者到论坛上组织活动，我们帮他们宣传，他们又能带给我们人气。最后找广告赞助赚钱。还有利用商家平台来宣传网站，具体的就没有在多想了。只希望我可以创建昆明最大最全的地方门户分类信息网站。

建议就是持之以恒，尽力做好自己能做的。不要老换程序和空间，换来换去最后一事无成啊，因为稳定才是硬道理。

**主持人：非常感谢您今天给我们分享从线下推广地方网站的经验，祝愿您的网站越办越好，早日实现昆明最大的地方门户网站。大家有时间的话可以百度搜索下在昆明，去学习下作为一个实业家站长推广运营方法。**

【在昆明】<http://www.zaikm.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 看论坛前辈一路经历，学固始人坛主丰富经验

一枝花 / 文

**题记：**大家好，欢迎继续围观 KingCMS 地方门户网站站长访谈。本期上我们访谈栏目的是一位论坛前辈—固始人论坛坛主。本次访谈，固始人论坛坛主给我们分享了自身长达五年的社区论坛丰富管理经验，希望可以给各大站长带去一些帮助。

**主持人：**您可以算是论坛前辈了，先跟我们讲述下您和论坛的故事吧。

固始人论坛：域名是 07 年无意中注册的，那时候什么都不会，到处找教程、找整站源码，最后接触 CMS，那时候网上的程序基本上都用过，后来接触论坛程序，DZ，还有 PW、动网的。那时候论坛比较火，而且容易上手，基本不需要多少技术，最早接触的网站是“江湖”就是聊天室，后来有兴趣才做的论坛。

**主持人：**网站初期，您是如何展开网站的宣传工作呢？

固始人论坛：呵呵，开始的方法比较笨，直接群发邮件，浪费不少钱，但是效果不大，后来加本地的 Q 群，然后进去发广告，但是经常被 T 出来，然后去百度贴吧，复制论坛的帖子发进去。后来学习创建百科，把我们本地的没有的此贴全部添加，然后做连接，这个效果很不错，主要有外联这个好处，创建百度百科的词条，比如说本地的名人、景点、风俗习惯什么的，虽然很多词条当时没有什么效果，因为需要的人少，但是随着网络的普及，词条的作用就大了。Q 群的话后来在 Q 群里潜伏，进去聊天，一个一个的发广告，呵呵，现在已经不需要去 Q 发广告了，现在的流量虽然少，但是知名度很高了。目前的话还有做微博推广。

**主持人：**您觉得论坛和微博两者结合会不会有冲突？比如论坛的会员会流失到微博上去？

固始人论坛：不会，微博只是一个简单讨论的地方，论坛可以做很多事情。现在用的是腾讯的云平台，每天把热门的帖子、有价值的帖子通过微博转播，把流量导入到论坛。

**主持人：**您觉得做论坛最重要的是什么呢？

固始人论坛：首先得有内容，不然你宣传的再好，人家进来一看，里面什么都没有也不行。内容这块先转载，后原创，鼓励大家原创。有了内容再通过 QQ 群，贴吧，百科推广。还有就是要有信心，要有毅力，坚持下去，做内容，做外联，去走访，了解大家需要的内容，然后往这块做，肯定能成功。

**主持人：**您的经验真的是非常的丰富，值得各站长学习。我看您的论坛有很多版块，您一个人怎么维护得来呢，有制定什么规章制度吗？

固始人论坛：基本上论坛的版块都有专人负责，培养网友不如培养版主，有一批合格的版主，做起来就方便多了。不过现在没有多少版主了，现在有七八个版主，因为上次撤了几个，这些版主都是老会员，培养了一段时间了，他们都是自愿做版主的。

至于规章制度的话，以前有一个，不过荒废很久了，那是别的地方复制的，跟法律条款一样，太多了，现在的想法就是，让大家自由自在的讨论，没有那么多条条框框。

**主持人：**那么多版块，会不会影响人气分流呢？

固始人论坛：会有一点，很多新朋友做站都问板块如何分，分少了感觉不专业，分多了感觉没人气，这也是我开始头疼的地方。现在呢就是把自己想要讨论的板块列出来，其他在带一些附属的板块就行了，后面再根据需要添加。但是有一点，建立的板块要有自己的特色。目前板块正在改版，就是希望把板块内的好帖子推荐出来，让大家都能看到，会员看到他的帖子上头条了，他就会更有兴趣发帖了。

**主持人：您主打的版块是哪个或者是哪几个？**

固始人论坛：要说主打，就三个，一个是问问，一个是打折信息，一个就是摄影，这三个是大家都喜欢进去看的。做网站就是做给网民看的！

**主持人：当初板块的规划就是现在这样的吗？还是有做改进？**

固始人论坛：不是，当初板块很多，很乱，什么都有，板块进行过几次大的变动，大家都很不习惯，我的经验就是，先建立几个主要板块，然后根据需要建立，但是建立的板块一定要让它内容丰富。当然，如果建立了板块，大家熟悉了一段时间后，就不要轻易调整板块了。

**主持人：那以后具体有什么规划呢？我看到好像版块有分为消费，娱乐，生活等几大类的。**

固始人论坛：对，这就是我的发展模式，把跟大家相关的问题展示出来。板块我在调整，先把内页调整好，能把有用的信息、热门的信息推荐出来，然后根据网友的需要增减板块。

**主持人：听大家都说论坛插件多会多论坛用户体验有一定的影响，您觉得呢？**

固始人论坛：嗯，肯定有一定影响的，不管是对网站效率还是对用户体验，我去过几个朋友的站，发个帖子一会奖励一会惩罚，各种各样的玩意都有，我只是感觉，大家是上来讨论东西的，偶尔几个小玩意还可以，东西太多了，搞的大家都晕头转向了。

**主持人：建立论坛有很长时间了，有没有想过要建立一个分类信息网站呢？**

固始人论坛：有啊，这个在计划中呢，准备用论坛来做。不过目前还在找合适的程序，如果有合适的程序的话会考虑做个门户。

**主持人：看得出来您的论坛人气挺高的，会员达到 35078 位了。目前您又做什么推广呢？**

固始人论坛：现在就是通过本地报纸做线下推广，本地的报纸也需要宣传，我们在网上的知名度大，但是在线下潜在的客户中知名度还不行。

**主持人：先前我们也有个站长是利用传统的报社广告进行宣传的，请问您是如何与本地的 dm 老板合作的呢？**

固始人论坛：我们这有很多 dm 广告，他们竞争很激烈，大多需要建立一个网站，而技术这块就是空白，我给他们提供技术，帮助他们，他们提供信息数据，互相帮助的。虽然技术不是我的强项，但是相对应传统行业的他们来说还什么都不懂，所以帮助他们建立网站还是可以的。

**主持人：我看到网站有个摄影版块，里面有好多的活动图片，说明您线下活动经验很丰富，您到目前为止大概组织了多少线下活动了？大概都有些什么类型呢？**

固始人论坛：好多啊。每月都有小聚会，每年都有几次大活动的，去年七夕搞了一场公益的汇演，今年计划有变就没有搞。我们跟红十字会合作的很密切，他们下乡做普查我们都有志愿者去的。

就那七夕来说吧，那是第一次搞户外汇演，什么都不知道，我们几个人到处找人咨询。公用事业局、文化节、刑警队、城管大队都去过，人家都是推，后来才知道，这东西他们根本就不管，只要保证人员安全就行，本来计划是大舞台的，参加的网友有二三十人，都是组织人员，后来上面说不给办，又去找了电视台，电视台说你办，给我们播出，后来商量的结果是不允许在人员密集的地方，然后去了本地的一个文化广场，找到主任，只给我们10平方的地方，而且不能搭舞台，最后在广场的一个雕塑墙前面，挂了一个小型喷绘，然后铺的红地毯，自己做了一个1米X1米的小台子，就是让主持人和演员站的，我们准备了很多心形的纸，本来是让大家表白爱意的，后来很多小朋友都上来写，祝福家里平安什么的，我们都很感动。从主持人到演员、影像设备，都是网友自发组织的，大家都很卖力。活动进行中就有人来谈合作的事，问我们是哪个单位的，在我们这做广告需要多少钱，呵呵。活动结束后我们就把活动中的照片发布到了网站上了，你可以看下活动的摄影版块<http://www.gushiren.com/forum.php?mod=forumdisplay&fid=29&filter=typeid&typeid=39>

**主持人：确实很棒，当时策划这些活动的时候有没有找赞助商？具体是怎么样的呢？**

固始人论坛：当然找了，本地报纸、广告公司、房产老板、只要认识的，对网络了解的，我们都去找了，但他们都希望在现场做广告，当时不想把公益活动搞成商业活动，就没接受，后来是自己出资做的。现在也没有搞什么商业性质的，需要的钱也不多，所以就自己掏咯。我们活动有跟文化局合作的，也有些是商家找我们策划活动的，比如之前有个“万利达手机的”，他们掏钱，剩下的都是我们负责，因为有了经验，做起来就方便多了，演员、主持、各路关系都是自己人。

**主持人：冒昧问下，目前论坛盈利最高一个月能达到多少呢？**

固始人论坛：现在收入不是很高，活动、宣传都需要继续做，现在每个月能有六七千的收入吧，虽然很少，但是作为一个业余来说，已经很满足了。

**主持人：呵呵，做线下活动一般都是让站长们很头疼的事情，您多多给我们分享下做活动的经验吧？**

固始人论坛：可以啊！首先吧，做活动或者做一件事，都需要先计划好，做一个流程出来，然后把各流程里的主次分清楚，这样就好做了。我做活动都是提前做好计划书，然后按计划走，把所有东西、人员、场地都安排好，只等着那一天的到来，当然，不能只做一个方案，得有个应急的方案。我就谈谈聚会吧，我会提前在网站通知、QQ、手机通知到人，然后统计人数，去找饭店预定，我一般都是预定2个饭店的，聚会前一天我会再次提醒，然后第二天去酒店布置，当然每个方面都是有人员负责的，其实我感觉还是很简单的，打个招呼，大家就来了，来了之后就坐一起说话，做游戏什么的，当然，每次聚会都少不了的话题就是谈谈网站的发展还有大家使用中的意见，活动中有很多东西需要想到，比如说人员没有预定的多怎么办，开支超出怎么办，天气、还有就是有些家比较远的晚上回家怎么办，必须要想到的啊，普通聚会说是无所谓，吃喝玩乐，但是要给大家留一个好印象，要有主题，要让大家喜欢，不然谁下次还来呢。

还有我们也会在活动中送些小礼物啊，我们一般准备一些小玩意，比如说USB台灯啊，健康秤之类的，小东西，价格不贵但是很实用的，然后通过做游戏来获得，户外演出都是商家送的糖果、小礼品之类的。也组织过郊游，大家自带零食炊具的。

**主持人：我完全沉醉在您的经历中了，看到那些活动的照片以及您的讲述（图片就不在访谈当中穿插了，有兴趣的朋友可以到坛主网站欣赏），我感觉自己有种身临其中的感受，很感动，非常感谢您给我们带来那么多丰富的经验，我今天学到了很多，也祝您的论坛越办越好。各位如果有时间的话可以去百度搜索固始人论坛，学习这位论坛前辈的丰富经验。**

【固始人论坛】<http://www.gushiren.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 复制成功的运营模式，打造全新阳春 123 网站

一枝花 / 文

**题记：**大家好，欢迎继续围观 KingCMS 地方门户网站站长访谈。本期上我们访谈栏目的是阳春 123 的站长。本次访谈，跟阳春 123 站长探讨了从复制成功的运营模式开始，结合本城市的特点，全新打造出自己的品牌网站。希望可以给各大站长带去一些帮助。

**主持人：**先来了解下阳春 123 站长的开端。

阳春 123：我一直以来都从事跟网络有关的工作的，也很关注地方性网站的发展，早些年曾经帮别人建设和运营过这类型的网站。大概在今年 4 月份左右，一个很偶然的机会，好像是一篇 KingCMS 的文章写的是关于地方门户的，觉得很有兴趣，然后我就看到了 KC 的演示网站的琿春 123。觉得他的运营模式、方法以及界面都相当吸引我，而价钱又不贵，就有想做一个地方门户站的想法了。在做这个站的头一星期，访问量就达到了 100IP，当时可以说是能用的方法都用上了。现在想起来其实也是复制琿春 123 的方法，不过相当好用，例如让人百度一下：阳春 123 之类的。网站现在的访问量大概在 500IP 左右。

**主持人：**短短几个月就有那么大的流量和成果，接下来我们来看下阳春 123 站长的详细经历吧！

阳春 123：有些人觉得我网站早期发展较快，KC 群里也有不少人问我这个问题，我觉得有几个方面：

第一， 建站的时候，我跟一家电脑公司联系，他们有个地方性的网址站，让他放我的链接，这个基本每日带来 20 多 IP。之前跟他们也是朋友关系，他的网址站访问量有 500IP 左右的，这也是他们自己的优势，他公司卖出的电脑都设自己的网址站为首页。所以我找他们合作，让他们在首页放我的网站的网址。当然我的网站上也放着他的广告，还有在论坛里专门开了个专版给他“电脑数码版”，并且也免费送给了它 2 个 VIP，可以算是资源互换吧。再回到 VIP 商家上，当时我也学习琿春 123 的方法，吸纳了几个业务员跑 VIP 商家的，现在还有一个人在坚持，都是免费的哦，拉倒业务才有提成的，这个也是我能发展一些 VIP 商家的方法之一。这个业务拉来了 4、5 家 VIP，我是收 800 元一个 VIP 商家的，一次性收费。我认为 VIP 商家是完全可以做得很好的。购买 VIP 的商家本身也看到这个前景，以为 VIP 商家这个业务能赚钱，有几个 VIP 商家也加入到帮我发展 VIP 的行列。

第二， 建站不久就联合商家搞了 1 次“刷金蛋，换翡翠”的活动，这个活动带来了一定的人气。这个商家当时是刚开业的，我认为比较值得注意。因为这家老板刚开业急于宣传，当然也是朋友介绍认识的，然后我跟他谈我们网站有这个功能，老板也比较好说话，当时就定下来做了，有 7 样东西可以兑换，不过是限制数量的。商家的反映，在活动过程有很多人去问了商家，这个金币兑换是不是真的，刚开始活动的时候网民相当踊跃，pv 在头一个星期一直保持在一万五千左右，甚至有人一天就刷到 6000 金币！翡翠一般来说对女孩子很有吸引力，当时刷得基本上都是女性，还有人叫她男朋友帮刷的，我查看中奖记录有人凌晨 4 点还在刷，最后总共有 8 个人兑换了翡翠礼品，其中有 2 个兑换了手镯，是兑换了 2 个 6 万金币的手镯，一个 2 万金币的手镯，其他的都是戒指。他们都是自己在固定的时间去兑换的，当然我也在场，跟她们见过面。在活动过程中网站方面帮这个商家印制和派发了 5000 份宣传单张，当然网站的占了一半位置，费用商家出的。

第三， 搞了一次网友的聚会，当时参加聚会的网友现在还活跃在网站。这个其实是一次聚餐活动，其中是女生免费男生出钱的，有大概 30 个网友参与了吧，现在留下来的基本上是女性网友，活动结束后将活动的场面拍照放论坛里了。

第四， 跟当地政府网站搞好了关系，他们是单向链接我的，每天政府网站来的 IP 现在都在 50 左右。这个也是朋友出的力，本地人嘛。你可以留意我网站上的新闻，跟本地政府网的新闻基本上是不同的，这个有个互补作用，这个可能是网站在索引新闻时的事情吧，我设置的是“阳春市”，索引时都到大网站上找，而大网站上关于我们本地的新闻，政府网上都很少出现。我这个“阳春”关键字有点特别，很多“阳春”跟我们一点关系没有，最初我是设置查找“阳春”

的新闻，收录很多都跟我们一点关系都没有的信息，只好设置“阳春市”关键词了，就出现现在的结果了，我觉得这是个优势，我觉得是，有发现有很多网民上我网站只为看新闻。并且政府缺少便民服务信息，有很多政府没有的，不敢登的在我们这能看到，关于便民信息一块，政府网页没有，然后他们链接我的。我觉得应该跟政府网站做更深入的合作，政府网站我觉得他们不在乎权重，他们要的是内容，你的内容好，他们没能力做的内容，他们也想要，毕竟单纯的政务没多少人看啊！下一步我也会进一步跟政府网站进入更深层次的合作，将网站的分类信息推送给他们。

第五，对于活动方面，还有2次值得一提的，都是算得上是一种现场直播式的。一次是本地的大学生联合会的活动，网站在活动的整个过程中现场拍照，并且马上现场在论坛发布，这次的效果很不错，大大增强了影响力。另外一次的性质是一个商家的周年庆活动，也相当于现场直播的，本次活动网站获得了在他们公司卖出的电脑里在桌面设置网站快捷方式的好处。这个是跟大S学的哦，也就是为什么我可以在商家方面取得一点进展的其中一点做法。商家的合作得益于我地面推广有专门的人员，前面说过有一个团队成员，他现在的工作就是跑业务的，兼做我网站商家的维护。我自己也跑过好多商家，当时我一家家上们去跑，也有很多碰壁的，成功的也就只有60%，但是基本上有4成左右的商家没兴趣，但不会很排斥。60%成功有些不收钱的，是合作方式，他提供我活动的礼品。

第六，还有跟本地一些刊物联系，帮做他们做电子版，现在又2个本地刊物的电子版了，要求是他们在刊物上打上我的网址。

第七，我是网上网下同时进行的，网上现在是发展Q群中，这个目前是我们的短板。这个正是头痛的地方，现在我发展了一个帮我专门发展Q群的团队成员，现在基本上有2个Q群了。这个是我朋友也就是运营团队的一员，他本来就有许多Q群，现在在做的是将Q群里的人转化到网站的事情，现在说实话效果还不理想，总体觉得网站运营最重要。现在我是建立了团队的，团队成员都是每工资领的，KC群里有人问过我，没发工资怎么能建立自己的团队的疑问？其实这个首先要选对人，这个人对于运营网站很感兴趣，当然之前也是朋友关系了，还有他本身要有一定的收入来源。我要求的是要有激情做这个，现在团队有6个人了。

总体来说，我是复制珲春123比较多的吧。其实做地方性网站，整个城市你会越来越多朋友，有很多都是冲着朋友关系成功做成的。正如珲春123那样，将网友变成朋友，商家也是朋友了，网站总有一定的广告效应的。

**主持人：那么接下来我们请阳春123站长说下未来的发展思路以及对社区化电子商务的见解。**

阳春123：未来的发展还是看好地方门户这块。将团队建立得更加完善。目前着重载Q群的建设，加强与政府网站的合作，加强地面的推广也是一个重点。目前业界都在提电子商务这个概念，我也看好这块，一直想做社区电子商务。曾经一个商家跟我说过如果你的网站有电子商务这块，我就加盟，这个引起了我的注意，他是经营一般的家用的盘子啊碗碟啊之类的商品的，这个可以说只能本地化的商家了，我估计有很多这类型的商家，他们不适合跨地区电子商务，也就是说立足本地这类型的商家很多，也就是KC说的所谓柴米油盐这类的商品，还有饮食类，因为之前我帮别人运作过本地一个团购网，稍知道一点这方面。大概也就这些了。

**主持人：观点很实在，经历很丰富。最后请阳春123站长给予我们新人站长的一些建议吧。**

阳春123：我的体会，刚开始严格按照KC的指引做好第一步，然后内容建设好，内容一定要跟本地密切相关，这个会从百度带来很多流量的，然后发展自己的团队，那怕是多一个人，尽量与本地电脑公司合作，毕竟上网得有电脑啊，当然与政府网合作也很好，总之要发挥自己的尽量扩大网站的知名度。还有就是要利用Q群，跟群主成为朋友。

**主持人：非常感谢阳春123站长为我们带来了那么多丰富的实地拜访客户经历，在他的身上，我不但学到了做事业的一种执着，更加被他那种不怕挫折，越战越勇的精神感动着。从整个访谈当中，让我坚信了地方门户网站成功的运营模式是可以复制的这个观点。祝愿阳春123越办越好，各位站长有空的话可以去百度下阳春123，去学习全新的阳春123是如何打造出来的。**

【阳春123】<http://www.yangchun123.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)



**题记：**大家好，欢迎来到 KingCMS 地方门户网站站长访谈栏目。本期我们访谈的是厦门生活网的站长。本次访谈，厦门生活网站长给我们分享了他建站精彩故事，让我们了解他是如何扬起梦想的风帆的。也希望能给各大站长带去一些帮助。

**主持人：**首先请您先讲述下您与厦门生活网的故事吧。

厦门生活网：我，高中时候，和同学一起，做过家乡门户网站，收入约 600 元/月，还得到了一台电脑。后面，因旷课太多，老师把我们的组织分化了。大学三年毕业后，从事采购工作三年，后找到了一个志同道合的朋友，一起出力建立这个网站。所以，我们是比较新的网站，目前，主要有四个管理员，加论坛管理员，一共 14 位成员。

**主持人：**我看网站“关于我们”里面有提到过，前期你们有做充分的调查，请问具体做了哪些调查呢？

厦门生活网：项目，及数据我就不介绍了，说下结果：

- 1、厦门以小鱼网为主，但该网站，注册会员特别不容易，商家也很难加入；
- 2、岛外发展非常快，特别是海沧，但，不管是小鱼，还是其他网站，都不太重视岛外的商家及其他生活服务；
- 3、厦门网站很多很多，但百度下，然，以一个人的组织为主，靠贴广告挣钱，不能从根本上满足商家推广产品及服务的需求；
- 4、厦门公司众多，据相关业内人员介绍，每天成立的公司约 300-500 家之多，每天倒闭的，也很多，但不管如果，他们都非常需要建立企业网站及产品推广活动，这是个商机；
- 5、如海沧最大的，最有威望之一的乐海超市，他们在网络上，就看不到什么信息，并不是他们不想这么做，他们没时间，或者不专业去做这些活动推广。

**主持人：**调查分析得还蛮全面的。看“关于我们里面”，我了解到你们是个非常有斗志的团队，是什么让你们那么有自信可以在 1—2 年时间打造成为厦门新媒体口碑品牌呢？

厦门生活网：我们都是年轻人，实话，也都是穷人家的孩子，有激情和斗志。再加自己对网站技术这块比较在行。

**主持人：**第一眼看到您的网站就感觉特别舒服，图片处理也特别棒，给我的感觉真的很好。请问这个网站是您自己建造的吗？还有目前遇到的困难以及如何去解决呢？能具体谈谈吗？

厦门生活网：是的，我自己设计的，因为本身我现在也再给其他公司做网站。我把企业建站与地方门户网站相结合。我说下我自己设计的这个系统吧，主要考虑的是分类、加数据、加用户方便，还要考虑到赢利点，后期的话，凡是，在 LIVE.XMR.CC 里直接可以看到的，都是收费的，但很便宜，自动竞价上榜，在有人气的基础也就一元一天。不过目前我考虑的，只是信息的来源及信息的准确信问题，比较头大，新闻，百度不让收集，本来很多收录的，采集后，全被清空了。因为刚开始，比较心急，又不知道去哪里采集那么多的原创信息。直接采集别人的新闻，现在我已经把新闻系统里的全部，文章都清空了。以后我想着对那些直接去其他网站采集的信息做一下二次加工，主要我想还是在论坛里面采集，论坛的信息的话一般都是第一手资料。我们在利用自己的网络平台的同时，也帮商家把信息发布到其他网站，但联系方式会有所变化，通过这种方法，商家得利的同时，我们也得利。我这里还要说下我做宣传时由于粗心造成了一些失误。有一次我做了一些宣传单，设计，是朋友给的，内容是我自己写的，由于我没有认真检查，搞错了四个字，印刷后才发现，浪费了 1000 元。呵呵！

**主持人：**看来您也是位 UI 设计师，您觉得 UI 设计最重要的是什么呢？

厦门生活网：这个，我是凭感觉的，真的，我网站里，不管是什么图，也都不是新鲜的，只是我把它们融合在一起。

我只是想：假如，我是访客，来后，会怎么想，会注重什么？

**主持人：**看来您已经很好的站在网友的角度上考虑个人体验这块了。之前我们采访过一位站长，他是通过和当地媒体合作，获得信息的，不知道您有没有想通过这个方法呢？

厦门生活网：当然有啊，并且我试图去建立读报系统，但做不好，去买个，太贵了。我有直接打电话给报纸，他们回复说，我们可以利用采集系统直接采集，但要注明出处。

**主持人：**我看网站分为了四大栏目：房产，生活，论坛，和人才，请问你们是如何策划的呢？

厦门生活网：对！这也是我对网站的定位。房产，永远是厦门的热门话题。厦门这里的网站，即使是专业的厦门房产网，我觉得，也不太符合用户的需求。我想慢慢地，把小区数据建立好，然后把楼盘数据建立好。然后完善这些数据，最好十全十美。光是这点，如果做到了，就将带来很多的访问。人才，也许，您没去过我们的人才市场网站。他是我们厦门人才网站的主流，但是做得也并不是很完善。另，我们利用企业名义，在里面收集的数据，加上 51JOB 里提供的数据，建立起来的招聘信息，我想，不管是求职者，还是企业，看了，都还会再回来的。我说这话只是想法，现在没办法，按我的要求去完成。51JOB，比较少人关注，但我个人认为，51JOB 在有些城市很成功，如杭州，但在厦门就做不起来。这里的人才市场，永远都是满的，我说的满：就是太多人找工作换工作了。

**主持人：**对本地分析得很透彻，我看到你们论坛上有个活动“QQ 群主召集中，送 100 金币”，问 QQ 群是你们自己的群还是帮别的群送会员的？具体是个什么情况呢？

厦门生活网：自己最多就只能开四个群，如果能绑定一个群来推广，就会顺利很多。绑定后 QQ 群里面就会出现论坛上面的信息，并且都是有做链接的，一点就是进入论坛帖子了。如果我能绑定 500 个本地群，您想像下，当我和商家谈推广的时候，一句话就 OK 了，只要他们给我优惠，我只要一个动下鼠标，马上就会有 10000 厦门本地的人知道了。论坛上，我打算，不管多成功。都不做纯商业广告。因为，我个人，很不喜欢在交流区里看到商业广告，给个纯空间，我们不急着挣钱。

**主持人：**有没有想过组织些线下活动之类的呢？

厦门生活网：有啊，现在比较忙，过段时间应该会筹划一些线下活动，我有个朋友是专业给一些商家做活动的，我想找他帮忙，第一，我会参加他组织的一些活动，印大量网站名片，活动的时候宣传用；第二，自己组织些活动，像聚会啊之类的，在活动中拍些照片，结束后发布到网站上去。

**主持人：**访谈已经接近尾声了，接下来请问您是如何策划网站的未来发展方向呢？后期打算这么策划盈利呢？

厦门生活网：“农村”包围城市，解释下：厦门岛内，是我说的城市，岛外的区，1、同安区；2、翔安区 3 镇；4、集美区（增辖杏林街道办和杏林镇）；5、海沧区：重点发展。然后，与商家合作，这样的话基本上网站就会开始走向正规了，流量自然就会提高。我们的目标是做厦门最棒的地方门户网站。说实在的，后期能挣钱的机会很多，我的想法也很多，但在没有走实现之前，我不想谈论这些。另，我们没有那种很强烈一定要挣多少钱的愿望，而是另一种抱着，寄希望网站，可以有个长期发展的方向，哪怕，几年内不挣钱，我们也不怕，毕竟，它运行成本比较低，只要人气好，打好基础，到该出手的时候，一下下就回来了。举个不大恰当的比方：好比日本的艺妓，苦学 15 年，就是为了那一刻的价值。

**主持人：**看到你们这么一群年轻，有梦想有激情的团队，真的很感动。祝愿你们扬起梦想的风帆能够一帆风顺，网站越办越好。如果各位朋友有时间可以百度搜索下厦门生活网，看看这群充满梦想的团队如何扬起成功的风帆（如果您也想分享运营地方门户网站过程的故事，欢迎加访谈专用 QQ：2500043843。没有门槛，做草根站长实用的访谈）。

【厦门生活网】<http://www.xmr.cc/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 地震都动摇不了，绵阳生活网打造最大本地商家联盟的信念

一枝花 / 文

**题记：**大家好，欢迎来到 KingCMS 地方门户网站站长访谈栏目。本期我们访谈的是绵阳生活网站站长。通过本次访谈，绵阳生活网站站长给我们分享了如何借助商家联盟的力量，发展地方门户网站，在本次访谈当中，主持人看到了这位绵阳站长致力打造绵阳品牌地方门户网站的抱负与梦想，希望阅读的您也能接收到这点。

**主持人：首先请您介绍下您自己以及与网站的故事吧？**

绵阳生活网：从深圳一直关注绵阳的发展,在深圳就一直想建设一个属于绵阳本地的信息门户网站，2008年5月12日地震之后，就下定决心回到绵阳创办门户网站。建站初期，也遇到很多的困难，要资金没资金，要人没人，什么都只有靠自己来解决。自己印制了1万份的宣传册，然后在绵阳一个商家一个商家的发，早上起来就更新自己网站，发杂志的时候带上自己三星牌数码相机，调制到自动功能，看到不错的店面或者风景就拍下来，晚上上传到绵阳生活网，就这样坚持，发现还是不行。就和绵阳本地的一些商家达成合作，来宣传自己的网站，同时需要提升绵阳生活网相关的关键词，毕竟一个人，有时候也照应不周全，就在网上寻觅了两个伙伴，一起发展。期间做的口碑联盟商家，专门针对绵阳本地的品牌商家，每家收费300元，协助上传资料和照片，反响还不错。根据绵阳的消费能力，绵阳商家每家收取600元的年费，赠送一个二级域名，这样就更加方便百度的收录。从2009年创办站点至今，能走到今天,我们都感觉到很欣慰，中间有太多的辛酸苦辣，我们都挺过来了。现在百度收录绵阳生活网1.6万，谷歌收录14万，PR值4。这些数据都是对我们努力的肯定，绵阳生活网会在以后的路程中走的更好的。

**主持人：您说到关键字的优化，请问您是如何优化关键字的呢？**

绵阳生活网：网站关键词的优化其实很简单，万变不离其宗，主要针对自己网站上的信息及时性和可读性，让绵阳网友来到了绵阳生活网，我们网站能提供最新的信息以及能帮助到他的文字即可。这也就是网站的内容，绵阳生活网的核心内容，因为我们是绵阳地区门户，所以信息很多都是关于绵阳的，百度上不一定有，而我们就有，百度自然而然就会喜欢我们，权重就会向我们倾斜。内容基本充实的时候，就需要关注友情链接了，我们的友情链接都是SEO朋友帮助我们，不过建议新网站没这方面资源的时候，可以累积，时间也许会慢一些，一般都会给PR值3的。现在很多都是SEO高手之类的，其本质也是这样的，离不开这两点，不过八仙过海，各显神通罢了。

**主持人：您的经验真的很丰富，那么您是如何找到本地商家合作的？期间有没有遇到过什么困难呢？**

绵阳生活网：绵阳本地商家都是非常善良的，只要他们有意愿，都会和我们绵阳生活网签订至少一年的合作，我们为其商铺拍照，上传资料，并且整理一些他们店铺里面的关键字。因为今年我们对商铺的年费有所提高，同时也增加了更多的服务内容，比如在原基础上不变的服务条款上，增加了二级域名，发布店铺照片和产品图片无限制，同时增加了栏目的关联性。比如加入我们绵阳口碑商家，在我们房产频道发布租房等信息，在我们交友频道发布信息等等都是无限制的。这样大大提高了绵阳商家店长和老板的兴趣。当然期间也遭受过拒绝，但是比较少，有些商家确实不愿意做，不过都是善意委婉的，绵阳市民都是好市民，我们心存感激。

**主持人：一般网站刚创建，很多商家是不愿意在新网站上付费发布信息，所以很多站长是建站初都是做免费商家的广告。不知道您初期是否也是给商家做免费广告的呢？**

绵阳生活网：是的！绵阳生活网最初为了增加店铺的量，开始的时候免费增加了绵阳餐饮行业的店铺，但是只做了小部分的免费广告，其他的都是付费性质的。看到其他地区的门户网站免费为商家做宣传，都是最为基本的，功能上面也很多的限制，绵阳生活网就是一个绵阳门户信息交流平台，绵阳商家是做经营的，都明白这个道理的，只要讲通了，也就明了。免费不是正常的运营模式，也不长久，绵阳生活网给商家提供优质的服务，所以需要资金的。绵阳商家在听到这样的解释时，还是欣然接受的，将心比心。

**主持人：当初您是如何定位您的网站的？我看到您的网站有不少栏目，请问主打的栏目是哪个或者是哪几个呢？**

绵阳生活网：绵阳生活网主要是以分类信息栏目为主，拓展绵阳房产，绵阳招聘，绵阳购物，绵阳团购等等栏目。现今绵阳商家联盟是我们最为主要的发展核心，绵阳生活网要为绵阳市民提供一个优质的购物环境，因为市民不是质量检验师，绵阳市民不是维权专家，同样绵阳市民若不团结的话力量是有限的。若我们绵阳生活网组织绵阳本地商家形成一种联盟，绵阳市民在我们联盟店铺里买到质量不合格的产品，可由我们网站出面进行调节，因为我们网站有自己的客户群体，同时也在绵阳本地有影响力的，除非这家商家不愿意长期做生意，否则不会不理我们的建议的。只要我们能为绵阳市民弱势群体出力，肯定会得到绵阳市民的拥护，只要加入我们绵阳口碑商家联盟的商家，就可以放心购买物品，不会卖贵或者买到虚假产品的。其实绵阳口碑商家就是大家信任的桥梁，让大家在此桥梁上都是放心的。绵阳地震之后，房产这一块还比较热门，这也是绵阳口碑商家第二项重要栏目开拓对象。

**主持人：冒昧的请教一下，之前您的网站好像是有个论坛的吧，现在怎么不发展了呢？**

绵阳生活网：绵阳生活网最初是有论坛的，关键字排名在百度第一页第一位，发展的过程中发现前台程序已经足够了，而且一个人的精力有限，就没整论坛了。不过我计划等我们团队人多了，就搞个论坛来拉人气。

**主持人：请问下绵阳目前网络状况如何呢？本地有没有比较出色的地方门户网站呢？**

绵阳生活网：说到绵阳生活网现今流量的问题，不得不说现在很多地方门户犹如雨后春笋，多不胜数，也有些站长虚假运营，比如他们对外宣称自己的站点每天十几万的流量，还有些站长纯粹是瞎蒙了，蒙到一个算一个……其实给大家一个参考值，一线城市的门户网站，每天能达到1万左右的流量就算不错的了；二线城市最顶尖的网站也不过5000左右，绵阳是四川省二线城市，绵阳生活网现在每天的流量有1000左右，不是很高，但是登陆到我们站点上的网友都是来看资料的。同时绵阳是个娱乐休闲城市，也是中国科技城著名全世界。绵阳市民对上网都不排斥，而且逐渐都比较喜欢上网，遇到自己不懂的或者需要帮助的时候，都喜欢在往上传播信息，这也是绵阳生活网发展的优势。同时也是我们能建设好绵阳生活网的基础。绵阳地区地震之后，门户网站比较少，稍微有点人气的也是论坛，比如百度绵阳贴吧之类的。绵阳生活网若想让更多的绵阳市民认可，需要在以后的发展过程中付出更多的努力，提供更为高质量的信息交流平台。

**主持人：您觉得您的网站最大的优势在哪里呢？**

绵阳生活网：只要认真为本地市民服务就是最大的优势，绵阳生活网也坚信此点，我们要以行动来表明我们的决定和毅力是不可动摇的。俗话说的好，一分耕耘一分收获，若想得到别人的认同，自己就需要付出真心的服务。为绵阳市民和商家做好诚信的桥梁，就是我们绵阳生活网目标，同样也是我们的优势。

**主持人：在网站建立的这个过程中，如果要用一个座右铭来说，您要说的什么呢？**

绵阳生活网：绵阳生活网能发展到今天，一直努力不曾放弃过，坚持就是胜利，若5年不成功，我就坚持10年，若十年不成功，我就坚持百年，死了，墓碑上也要写上绵阳生活网的广告！

**主持人：我们的访谈已接近尾声，接下来能否透露下网站未来发展的趋势呢，以及给其他站长一些建议？**

绵阳生活网：绵阳生活网在以后的发展中不断的充实自己，宣传自己，让绵阳市民了解我们，知道我们，同时我们会组织一些活动，邀约网友前来参加，把宣传融入到活动中，让网友在参加活动的过程中更加了解我们；也会在传统的报纸上做几期的宣传，让更多的绵阳市民知道我们。只有让更多绵阳市民知道我们的决心后，才有更好的发展。地方门户站长能选择这个道路，就要做好吃苦耐劳的准备，同时要能忍受住寂寞，不要被流言蜚语所左右自己的思想，坚持下去，你一定可以成功的！

**主持人：非常感谢您给我们分享您自身的经验，我今天学到了借用商家联盟的力量推广网站，也祝您的网站越办越好。**

【绵阳生活网】<http://www.come0816.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 做网站还是做项目？某地方网站站长经验分享

一枝花 / 文

**题记：**大家好，欢迎来到 KingCMS 地方门户网站站长访谈栏目。本期我们访谈的是某地方网站站长 Mr.Zhu（由于站长不愿透露，所以下文涉及的信息都是有所代替的），本次访谈，Mr.Zhu 给我们分享了他建站的精彩故事，本文不仅仅是一篇访谈，更加是一篇过来人的经历总结，如果您也想把地方站作为自己的事业对待，如果你不想把青春赌在未知的地方站深潭中，那么本访谈或许会对你有所启发。

本期接受访谈的地方网站站长是一位实战经验非常丰富的站长，他本人是程序开发人员出身，从技术偏执狂到运营偏执狂，入行 8 年之久，摸爬滚打、熬夜更是家常便饭，为了心中理想，一直奋斗不息。Mr.Zhu 本人十分健谈，他把宝贵的 8 年以来的得失经验浓缩到本文当中，所以本次访谈以 Mr.Zhu 的分点式描述为主，感谢他的无私分享，希望对您有帮助。

地方网站项目入门：

如果具备以下条件，成功可能性更大

1、有一定资金实力 10 万左右。 2、有一定互联网运营经验，必须知道你的网站要靠什么赚钱、什么时候开始赚钱。 3、懂点互联网技术，如果连 bbs 都玩不懂么，麻烦就大多了。 4、有真正的业务能力，不是靠想，靠吹，而是要实实在在的签合同拿得到钱的能力，哪怕是个 100 元的订单。

项目启动之后：

1、学习能力，很多模式都是学习来的，向发达地区学习一些理念，结合本地市场开展项目，网站只是平台，至少要让网站看上去很美很热闹，关键是要有一个项目坐下来和商家洽谈，只有洽谈接触才有机会签订合同，才有收入。个人不太喜欢玩什么 sns，什么活动这些。更看重一个城市的高端人群，赚有钱人的钱相当容易些。但是这个群体的互联网基础很薄弱，那么就要有一个项目是这些老板感兴趣的。

2、操作比理念更重要。这句话来自 techweb，地方网站，立足本地，服务本地。不要跟风互联网，玩概念，什么网商大会，什么相亲节目，在线视频。我们的客户 99%是本地的。不要在乎形式有多么老土，客户接受的东西就是好东西。踏踏实实的更新网站，认认真真做好服务，从几块钱到几十几百块的赚。地方网站，不存在一夜暴富，只存在长久赚钱。经营地方网站的人大多是本地人，关系很重要，服务很重要，一个项目做好，很可能一辈子都在一个圈子里面混，相反，忽悠欺骗一部分人，以后在这个城市，很可能干啥都不好整。

3、干，是一种美德。技术和业务存在矛盾。不要太多沉溺于技术、流量、版面。有业务，可以找很好的技术人员来服务这个项目。业务第一，当事人必须亲自参与业务。只有策划人参与市场业务，才知道市场需要什么，我们的项目要如何改进，我们的服务要如何提高，我们公司的管理要如何规范。关键是要干，而不是策划，不是扯淡。业务是跑出来的，不是想出来的。我们的一个业务员，第一天拜访客户，客户没有拒绝，第二天继续，客户开始了解项目，第三天，客户开始谈价格，第四天，客户想做了，但是犹豫不决，第五天，客户看了合同及案例，第六天，客户签了合同，收了定金。就是这种精神，让订单一个个的增加。至少客户感受到了你的踏实服务。拜访 100 个客户不如签订一个订单。

4、以小入手，准确定位自己。一个地方站长似乎什么都可以做，恰恰是这种形象让客户感觉，你就是拉皮条的，什么都不能做。不要贪心，先让客户了解你的一个项目，先让对方成为你这个项目的客户。很多站长去跑业务，网站、短信、宣传单，很多业务想一次代拿过来做。这个是错误的。还有一部分人，去跑业务，就想做几千几万的大单子，小的不感兴趣。其实不然。现在竞争很大，很多老板天天有人拜访，非常反感。我们先从一件小事做起，在沟通过程中慢慢的培养感情，一步一步的把自己的服务项目卖给对方。几十块几百块的事情，一般的人没有防范心理，不怕上当，也不担心

效果，试一试而已。客户给你机会试一试，你就得加倍努力，做好服务。不要认为几十块的单子不值得维护，恰恰是小的入口，引来更多大的订单。不要让对方感觉自己就是个网络公司而已，拉皮条的，什么都想做。

5、 管理规范化。这个建立在项目相对成熟的阶段。很多项目开始的时候都是尝试、摸索，慢慢改进。规范化的管理可以提高效率，让业务人员和技术人员都知道自己的责任是什么，我们做某件事有个标准。这样就好管理了。简单的说，比如一个广告，业务人员谈订单回来交给技术，如何去执行，去跟踪。不是每一件事都要负责任亲历，这样不利于发展，主要负责的这个所谓的站长会累死。能规范的尽可能规范。

6、 股份制。地方站长有很多痛，其中两痛，1 人才 2 资金。股份制可以一次解决这 2 个问题。其中的问题我不多讲，自己想。

7、 网络+DM 双向发展（不是每个地方都可以复制）。切记，网站只是平台，一个媒介。业务上不一定要依赖网站，但长远发展的核心平台肯定是网站。一个新建的网站短期不能盈利，就得想办法做一些项目来生存。生存问题解决的同时，网站的影响力也在慢慢成长，渐渐地增加收入。我们要多考虑高端客户，就是有钱的哪些人。老板有钱，他们的钱好赚。但是老板忙啊，没多少时间上网。他们喜欢看得见摸得着的东西。现在欺骗很多，那么我们就得给客户实实在在的玩意。什么东西呢，不一定就是 DM。我们先让高端的客户出钱来，也就是这些老板，解决我们的生存。再回过头来做低端的网友互动。你找老板收钱，不要用互联网去谈，要用一个其它的项目。互联网衍生出来的项目，互联网，大部分老板不理解，玩不懂，不相信，网站运营的关键就是要有项目。我们去谈合作，你拿什么项目去谈，凭什么去收钱，网站那么多，凭什么就给你钱，你要 1000，别人只要 200。所以要学习，然后结合本地市场，创新一个项目，和其它网站不一样的项目，那么就有自己的生存空间。组织一次春游很容易但是钱呢？与其组织 10 次网友聚会，所谓的吃喝玩乐，不如组织一个装修大赛。说白了，我们起步的时候，多花的精力研究老板，少花点时间陪网友。为啥呢，老板能快速给我们钱，网友可以给我们口水，但是给不了我们生存的 money，我们必须先解决生存问题！有了各位老板的钱，我们的团队就壮大，我们的服务就会更好，网友也会自发组织，所以，地方网站的难点就在于如何和商业结合。如果不和商业结合，那就是个人网站，爱好而已罢了。我们做地方门户，是想靠它生存的，那是一份事业，是我们的无限的青春换来的啊。

8、 量变到质变。也就是说，我们的客户不要怕小，我们的服务不要以为不重要。我们必须靠量变，最终引起质变，任何一个互联网项目都如此。当我们合作的商家几千个，我们的网站就有意识了。那些大的商家也不敢小看我们了，我们就可能有几十万的订单了。假如没有量的积累，是非常不容易做到质变的。比如红星美凯龙开业找我们 看重的就是我的量，我和几百个商家合作了，这足够说明我的很多实力，订单越来越好签，虽然都是几百的订单，量大了就是几十万！拜访 100 个客户不如签订一个订单。

9、 低调的闷头做事，苦钱，改变公司的现状，给商务人员都配上车，提高效率，潜移默化的做自己的事。等其他公司发现的时候，他们已经来不及了，你自己也苦到钱了。不要成天号称这个那个的，树敌无数，其实自己亏损。

10、 复制成功的模式。很多地方门户，已经经营 n 年了，还有电信的、政府的网站，我们小公司没法和人家抗衡，复制地方的其他网站，死也。但是我们可以复制外地的网站，比如项目、比如网站的风格、赚钱的项目、宣传的思路、经营的想法、招商的合同等等。如果自己实在没水平，直接找个网站，外地，做得好的，认真研究其项目，然后全部复制。本来盈利模式就不多，就那么几个，细节决定成败！

下面来结合 Mr.Zhu 的实战例子分享经验：

第一，一卡通（折扣卡）项目：招商 1000 元一个商家，现在合作的 680 个卡 100 元 1 张，现在售卡 2 万张，盈利早就超过 100w。一卡通的做法可以说是沿袭别人的做法，理出合同来就跑市场了，最开始安排一个人做，做了 2 个月，招商 40 家，利润 10000 多。感觉还可以，安排 3 个人做，又是 2 个月，达到 140 家，亏损 1 万。后，我认真研究改进办法，5 个人加入，包括我 6 人，1 个月做到 400 家，白天晚上的干，亏损 4 万，这个阶段就是做势。然后 3 个人做，兼职 n 个，2 个月，8 万收入 赚 4 万多。后一直保持 4 个人做，月进账 10 万以上。这个项目启动在 1 月，发展在 5 月，高潮在 8 月。我先是谈大的商家，我的员工谈小的商家，市场影响力大的商家进来了，小的就容易进来了，行业领头的那些，先拿下，其它的就容易多了。做广告，做网站，就是带动，行业领头的做，下面的会跟。当然刚开始直接卖给会员，会

员一般是不答应的，因为会有一个尴尬的情景，商家不多的情况下，会员不肯买。会员不多的情况下，商家也不肯加盟。这个就是矛盾了，一个渐进的过程，前期都是免费的，所以需要 10 万左右资金支持，商家、卡，都要免费一部分，做势。

一卡通是专为本地区消费者倾力打造的一款消费折扣卡，是针对本地区各行业商家会员卡种类繁多、功能单一、管理不方便等弊端，特推出的整合各种会员卡功能于一身的多功能 VIP 会员卡，涵盖吃、住、娱、购各个领域。持有一卡通在本市及周边各县市的联盟商户消费，均可享受打折或免费体验等特权，实现了本地区消费打折一卡通。一卡通加盟商家 2011 年底预计达 1000 家，遍布本地区各县市。我们只收录各行业优质商家，特别是吃喝玩乐消费行业的优质商家、诚信经营，服务一流的商家加盟。是网站积分的，愿意注册的就自己注册，客户持卡消费，就会在消费的店铺登记，注册账号，就能激活积分制度，积分可以兑换礼品。老头老太太，不会弄网站的也没关系，反正消费的时候，只要出示卡，就可以打折。如果商家不打折，我们买单，之前我们就和商家商议了折扣价格，持卡必须打折 如果商家不打折，直接 out，不退款，还在册子和 bbs 公布，商家缴费给我们要的就是客户现在客户去了，肯定打折。持卡的人，就能享受到折扣，当然，我们也发展了，3 方共赢，思路很 easy，关键是掌控商家，当卡的销售量大之后，就可以引导市场，甚至影响市场价格。很多商家被我们逼着涨价了，持卡的人太多，他们利润少了，就涨价了嘛，没关系，任何时候，我只要保证我的持卡用户享受到折扣就可以。

一卡通的发行细则：

1、 一卡通的发行以本地为主，同时在各县市区发行，2011 年预计发行 25000 张。主要针对中小企业老板、公务员、教师、企事业单位等中高端消费群体发行。 一卡通发行，必须登记姓名及手机号，以方便积分及后续册子发放、卡片更换等；一卡通发行采用两种渠道：A、我公司发行，统一价格本市区部分单位 200 元/张；给商家的加盟费是 1000 元/年，每年续费，发行给会员的卡是 100 元/2 年。

B，一卡通商家宣传：（1）获得 20000 多一卡通持卡用户潜在消费客户群；一卡通持卡用户以每月数千名在递增；（2）一卡通消费指南每 2 月更新一次。每次发行 3 万册，向所有持卡者发行，同时在合作的商家（酒店、餐饮、休闲娱乐、汽车行业）所有店面均发行；（3）为每个一卡通加盟商家建立一个二级域名企业网站，获得本网站几十万网友宣传；（4）获得本网站 100 个 QQ 群近 10000 网友群，不间断广告发布宣传；（5）商家任何时候可在本网站发布各类广告，包括人才招聘、促销打折、团购等；

第二，商家加盟条件：（1）特色企业，具有行业特色。（2）诚信经营、服务态度一流的优质商家。（3）认可一卡通并积极配合一卡通的推广及使用。

DM 报纸，让我的网站半年内，在整个地区，家喻户晓，我们今年的宣传册 报纸的费用差不多就是 30 万；还做软件开发和弱电工程。

最后总结：我很少参加什么会，也很少和网友沟通，我基本的时间都在和老板和员工沟通，我做的这些项目，真正的意图就是把互联网做起来。现在大部分的站长都先把网站流量做大，然后做团购，做活动，靠广告来生存。这样太慢了，熬不住。直接上项目，项目可以解决生存，同时让你的网站出名。网站没出名之前，上的项目就必须策划好，不能太依靠网络。

**总结：真的很感谢 Mr.Zhu 给我们带来经营地方站的宝贵经验，我学到了一个全新的概念，做网站就是要做项目，做事业，祝愿 Mr.Zhu 网站越办越好（如果您也想分享运营地方门户网站过程的故事，欢迎加访谈专用 QQ：2500043843。没有门槛，做草根站长实用的访谈）。**

【应访谈者要求，保密目标网址】

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 在跌倒的地方站起来 新赣州网站赶周网启航

一枝花 / 文

**题记：**大家好，欢迎来到 KingCMS 地方门户网站站长访谈栏目。本期我们访谈的是赶周网的站长。本次访谈，赶周网站长给我们分享了建站的 4 年艰辛的过程，我被他在走那么多弯路的过程中依然坚持做地方门户网站，依然坚持自己的梦想的精神所感动。希望可以给大家带去一些帮助。

**主持人：**您是位很有故事的站长，据说您建站期间走过不少的弯路，但是一直坚持着做地方门户网站，能和我们分享下您与网站的故事吗？

赶周网：07 年在广州一次偶然的的机会，我进入了当时在广州开分公司的 58 同城广州分公司，当时是在那里是做业务的，当时我们的主要产品就是销售 58 同城名店推荐广告位及信息置顶服务，在广州工作时我就非常关注赣州的网络发展，在 08 年我辞职回来赣州后来就开始建设的一个属于赣州本地的信息门户网站，建站初期，遇到非常多的困难，主要是技术问题，没有好的技术团队，后来在网站上找了一个当时比较知名的海洋分类信息系统，在用这个系统快一年时，买来的系统并不是非常适合我们的本地发展需要，很多功能没有也不实用，就找人开发了商家店铺二级域名功能支持商家店铺及分站支持顶级域名功能，我们的主要业务就是招业务员去跑商家加入我们的网站，398 元一家/年（可以有二级域名及店铺一个），我们赣州有 17 个县，两个区，因为海洋分类有分站功能，我开了 18 个分站，我自己下县里去招代理商，我只找赣州各个县里的前三名广告公司谈独家代理加盟分站，每家每年我们收代理费用 2000 元（分站所有收入归代理商所有），我们的代理产品主要有商家店铺及广告位。当时县里的分站都是一个什么都没有的空架子，我也感觉 2000 块一家不错了，还可以帮我们去宣传，就这样，我自己做业务的，所以在把这个机遇说给他们听后，再把我们赣州的站点成功之处告诉他们，我很顺利的找到了 17 个县中的 16 个县的代理，都是前三的广告公司在代理，他们也会去宣传，当时我们有过三个月的一次代理站长大会，这个时期是我们的网站流量最高的时间，流量快超过 1000 了，流量上来了，系统就吃不消了，因为是 ASP+MSSQL 数据库，我们的商家会员超 500 及注册会员超过 10000 时，经常会被上木马及访问非常慢，这个时间是最难过的时候，因为没有技术，我经常被站长打电话告知网站有木马及打不开等等，再加上感觉这个网站发布信息很不方便，没有体验，虽然我们有分站在努力的宣传，也在招人做，这个时候是这个情况，有信息量留不住人气，这个时间我的百度收录超过 5 万及 PR 值 4，这个时间我想到了换系统，因请了兼职的技术把系统更换成了当时防 163K 的网人，有很多功能比较好，也比较实用，换了系统后数据的搬迁花了很大的成本，后来百度在这方面也受到了非常多的影响，流量及排名下降，及分站站长也开始对网站失去信心了，很多商家客户也有意见了，因为在这个时间段，我们没有办法开展业务，又那么大的投入，在我这边有四五个人的员工开支及房租等开销，并没有我相信的那么顺利，时间大大的超出了我的计划，后来因为业务接不上，我这边只好关门大吉了，但是网站还在运作中，只是我赣州的办公室关门了，各站的服务就只有找我了，我这个时间去找了工作，换后的系统 <http://www.jxjzw.com>，大家可以去了解，换后的系统还是没有我想像的那么好，还是没有人气，有流量没有人气，在一次偶然的的机会，我了解到了 KingCMS 系统，一看就知道了，这个才是我想要的系统，总结了一个经验，运营一个网站不要功能太多，但是一定要够实用，体验够好。

认真了解 KingCMS 系统后，我认识到了，我的网站不能就这么放弃了，我做业务得来的工资一发工资，我就买了一份，当时我还想买 18 份，但是想到数据量很大，县里也不好操作，就先买了一份在赣州试行，原来的网站用 [www.jxjzw.com](http://www.jxjzw.com) 放着，因为我当时的分站全是用单独域名的，所以我换了 [www.jxjzw.com](http://www.jxjzw.com) 后，不会影响到分站的正常访问，所以我在今年的 9 月份换的 KC 系统，现在流量及人气也确实上来了，大家可以去了解一下我现在网站的情况。

目前，在换了这个系统后，我专职请了一个文员更新信息，内容为王，还有我在优化方面做了比较常用的关键词排名，从 9 月份刚换系统的日流量 400IP 到现在稳定在日流量 1000IP 左右，我发现 KC 系统有个最大的优势就是非常



适合优化，我 17 个县市的房产网，人才网，招聘网，征婚网，论坛，二手网等关键词都排名到百度首页，这是我现在流量上升的主要原因之一，及网站体验比原来好了很多，不过因为我中间换了几次空间，有做论坛子站二级域名被 K 了，现在论坛关键词没有上来，不过流量还是在 1000 多左右，17 县里的房产网等关键词已经基本进入前三了，赣州也在首页了，现在流量稳定，也有客户开始在我的网站换放广告了，还有就是我现在在走商家店铺这块，800 元一年/店铺，300 元/年的企业会员，置顶房产的 50 元包租，100 元包售等及外加广告位按网站报价销售，现在再接了一点网站单子做。现在我租了一个办公室，招了一个文员天天更新信息，基本上开销平了，还有一点收入，呵呵。

**主持人：目前您是如何进行网站的运营呢？**

赶周网：我现在主要做的就是内容了，现在房产栏目基本上在 17 县加赣州市都有了不小的流量了，现在论坛的人气还差一点！下一步，我这边会主做论坛加线下活动了，我现在在做的是商家赞助礼品，让网友免费兑换这个方式不错，我的目标是把赶周的方向坚持下来，把每周有礼品，有活动这思路执行，让论坛的人气更好，我在论坛这方面还真的不够有经验，还请各位朋友多指点交流。

**主持人：对于网站的会员，您有没有想过如何去黏住他们呢？**

赶周网：想过，现在在做，主要还是内容，我认为内容加互动，论坛的内容还不够多，我们主要在做本地的实时内容，这方面我相信如果有不错的提升，会留住不少的网友，毕竟非常多的网友都比较关注本地的信息，这是地方站的核心竞争力，还有就是在活动方面，我们也在做活动的户外等法来让更多人的网友知道我们赶周网是一个免费的生活信息及互动交流的好平台。

**主持人：您现在在做的是商家赞助礼品，让网友免费兑换！您是如何与这些赞助商家合作的呢？**

赶周网：是这样的，商家赞助的小一点礼品可以在我们的网站免费换企业会员一年，可以在我们的网站上招人，大一点的礼品可以换我们的品牌店铺一年，价值 800 块呢，另外特别大的个别客户可以有其它战略合作等方式。再说，赞助小礼品在论坛上有主要的广告语宣传，这样来说对商家也是不错的宣传，还是很多商家愿意的，不过因为第一次商家搞的礼品没有人换，主要是人气方面的不足，现有手上有几个商家的礼品我都不敢上线了，等论坛人气上来后再上线。

**主持人：如果您自己要组织线下活动的话您会如何去策划呢？**

赶周网：我们赣州有很多好玩的地方，却一个人没有时间玩的，比如兴国的将军园，还有瑞金的红色纪念馆等等，现在在筹备元旦的兴国将军园的一日游活动。我的目标是每个月搞一次这样的活动。现在是人气还不是很好，不太好办，为什么他们愿意参加我们的活动呢，我觉得有四点：第一，可以享受更优惠的门票价格；第二，更多的关心加安全及更专业的免费向导服务；第三，可以跟更多的网友分享及交到更好朋友；第四，还有参加活动的网友都可以免费获得商家赞助的小礼品及商家提供的现金消费卷。并且我计划在活动期间我们会做小旗子及网站横条广告词，到时一起拍照留念，活动结束后发布到网站上面去宣传。

**主持人：网站论坛分的版块很多，各个小地方都有专门的版块，这样不会影响人气的分流吗？**

赶周网：当时是这样考虑的，因为我原来每个分站都有二级域名在访问，现在换了后二级域名没有地方用，又不好放到首页，所以就把二级域名全转到论坛子版块，其实这样不会影响分流的，因为很多的人对本地的信息更关注，这样有利真正的让他们找到更近的信息，这样还是有不错的效果的，后台显示，这样来说更让网友有家的感觉！其实很简单一个道理，我是兴国的，我肯定不太关注赣州市的信息，因为兴国离赣州还是很远的，如果在这个网站没有兴国的信息，我就会找有兴国信息的网站，如果在我们的网站也有一个兴国专版，这就让我有了一个兴国的一样，

呵呵。

**主持人：我看到您的网站有个“短信群发”的栏目，请问这是网站的一个业务吗？**

赶周网：是的！其实这个就是我们公司要开支，所以另开的一个业务，短信这块是在赣州比较多商家选择的一个宣传方式，成本低，效果明显，对我们来说，这个量很大，每个月收入也不错，建议各地方门户网站站长有条件的话，也可以做做这块业务！我现在还有做家政这块业务，相当于中介一样，不用什么投入，通过自己的网站带来的客户介绍给好的家政公司，从中收差价，不过我现在在自己请员工做这块家政业务了，呵呵！

**主持人：我们的访谈也快接近尾声了，请您给新人站长们一些建议吧。**

赶周网：对于技术我是一点都不太懂，所以我就说下以下几点运营方面的。做地方站，一定要有内容，可以请个专职的文员来更新信息。还有在前期收入不怎么理想时，可以做一点本地的服务类的中介性质工作，及要不兼为企业做企业网站，自己不会做可以接了给其它的人做，这样收入就可以稳定了，再有就是优化这方面一定要做到位，前期多换一点友情链接，把排名做上去，再针对网站做一点线下活动，针对地方站都是竞争很大，线上活动加内容是唯一的竞争力，有内容有活动才能做大做强影响力，其实更多就是服务加体验了。做地方站一定要做体验，如果没有好的体验，如果人手不够不要去想运营什么大的什么栏目都很多的站点，这样你会发现，什么栏目都做不起来，所以我建议各位站长选择程序时一定要了解清楚，什么东西只有适合您的才是最好的，不是一定什么功能都强的才是最好的。到时换程序就真的太难了，我建议买程序一定不要选 ASP 以及 ASPX 的，ASP 承载性及安全性差，ASPX 基本上是一个废品，什么都没有办法去修改，没有办法二次开发，你会发现，很多东西并不适合你。其它的就是宣传这块了，多跟地方商家合作了。让商家来帮你宣传你的网站，不做大都难啊。本人小经验，第一被采访，不要拍砖哦！也欢迎各位访问我的网站，给我提点建议哦！

**主持人：非常感谢您的分享，从您的故事里面我学到要选择一个合适的程序，学到了地方网站还可以绑定一个“短信群发”的业务，学到了如何做好地方网站的用户体验，也为您坚持不放弃的精神所感动。如果大家有空的话可以去百度搜索下赶周网，学习赶周网的站长在走这么多弯路之后依然坚持着做地方门户网站，坚持自己的梦想（如果您也想分享运营地方门户网站过程的故事，欢迎加访谈专用 QQ：2500043843。没有门槛，做草根站长实用的访谈）。**

【赶周网】<http://www.ganzhouw.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

## 后记

作为国内的 CMS 开发商，我们觉得，除了需要花费足够的精力在产品的帮助文档当中，网站运营这块的资源也是不容忽视的。毕竟产品是一个工具，要会使用工具才能创造出自己期待的结果，但是事实上，会使用工具并不一定能创造出理想的结果。很现实现状摆在面前，工具要么通用，要么允许被 DIY。追求自己完美的网站程序，是很多站长梦寐以求的事情，但是却往往成为“纠结”的事情。

从添加好一个栏目开始，到制作模板，站长可以花费全副身心到里面，这是必修课之一。  
从网站完美上线了，到第一次推广，到第一次收钱，这是必修课之二。

在这两个过程，自然就产生了各种经历，积累了各种经验。但是对于新进入网站领域的站长朋友呢？又是从帮助文档开始，又是从自己的摸索开始，又是一个全新的开始。基于建站门槛的降低，新入站的朋友遇到的运营坎就会越来越多，故从第一必修课直接跳到第二必修课的站长朋友会越来越多，在这个时候，运营的宝典就十分有意义。

KingCMS 站长访谈集，从地方网站站长访谈作为开端，深入到其他类型的网站，以访谈作为主要形式，以技巧和需求分析穿插其中。做实用访谈集的同时，也为各位站长送去实在的推广，当然，最主要的还是给予各位学习的榜样，或者从中获取信息。

后记的最后，如果你对地方门户网站项目的轻松启动方法有期望，或许你应该了解下 KingCMS 地方门户版。它集合了常见的模块，模板甚至代码允许完全被 DIY，一个后台搞定所有模块的管理，不必头痛积分等的同步，更加不必担心子域名之间的用户登陆问题。

KingCMS 地方门户版专题页：<http://www.kingcms.com/sale/>