

**稳打稳向前，县级城镇
永新网也赶地方门户网站潮流**

**以“论坛”为核心逐步扩展
港城网点对点流量循环引入**

小步快跑 打造许昌论坛的昌盛未来

望江论坛奋斗史 打造望江最大的纯交流平台

因专注所以执着 仪陇在线感动仪陇

江门声色论坛 绘声绘色地描绘其蓝图

顺义社区实践社交本地移动(SOLOMO)模式的过程和成果

T楼和VIP卡两手抓 滨州论坛PV和会员数坚挺涨

目录

导读

稳打稳向前，县级城镇永新网也赶地方门户网站潮流

小步快跑 打造许昌论坛的昌盛未来

以“论坛”为核心逐步扩展 港城网点对点流量循环引入

望江论坛奋斗史 打造望江最大的纯交流平台

因专注所以执着 仪陇在线感动仪陇

江门声色论坛 绘声绘色地描绘其蓝图

顺义社区实践社交本地移动(SOLOMO)模式的过程和成果

T 楼和 VIP 卡两手抓 滨州论坛 PV 和会员数坚挺涨

后记

随着朴素版的《KingCMS 站长访谈集》电子期刊[第一期](#)、[第二期](#)和[第三期](#)的推出，站长访谈集第四期正式推出。非常感谢各位站长为本电子期刊提的意见，我们都虚心接纳，这一期电子书仍然很朴素，在下一期将会有新的变化，2012 年的访谈也随之本期刊的推出正式开始，愿意分享您宝贵建站经验的站长，请与我们联系，我们一起来做访谈，一起来探讨地方门户网站的运营或给我们提意见，我们都非常感谢，也非常期待您的来访。新的一年有新的变化，不论是期刊还是 KingCMS，无论是笔者还是访谈，都希望呈现给大家不一样的感觉，但是我们的初衷是不会变的，我们的目标也不会变，希望与各位站长共同进步。

本期电子书就不再给访谈文章做分类了，一起来听听站长们他们是怎么说的，一起来看看他们建站的故事。

永新网站长：

只要认定了的事情，就要坚持下去，相信会有奇迹的，不管您对网络的认识有多少，边学边做，只要有心，也一样会成功的！另外就是不要去计较得失的重要性，付出并不一定有回报，但不付出一点机会都没有。

许昌论坛站长：

专注，坚持，信誉，求知，勤力必成大器！

港城网站长：

做文字站，下载站等等，希望的是流量，做好 SEO 优化，一个百度搜索就可以养活一个网站，但是地方网站完全不是这样。地方网站要着重对用户的培养，一个 IP 不是一次点击，而是参与度。所以站长不必要过多的去考虑是否被收录，更多的是想让用户对你的网站内容感兴趣。多考虑下如何从各种渠道去把用户聚集在一起，俗话说，三个女人一台戏，更何况还有男人呢。总之，地方站要做好，内容是一大亮点，还有时间的累积。

望江论坛站长：

如果是做县级网站的话，我建议线上从网站内容入手，线下从人际关系入手，双管齐下才能达到最好的效果。如本地有强劲竞争对手，不要过高估计自己的能力，这样会事倍功半，建议走差异化路线，做出自己网站的特色，网站只有深得人心才能发展。

仪陇在线站长：

做一行爱一行，要想做成功一件事，必须坚持下去，坚持才会成功。做地方门户网站也是如此，刚开始不要抱着以挣钱为目的，要学会如何把这个网站做好才行。

江门声色论坛：

做地方网站没有秘诀，作为站长必须善于发掘自身的竞争优势，以及了解本地人的生活习惯，根据用户的需求，搭建平台。现在的大环境虽然很多东西都供过于求，像微博、QQ 都不知扼杀了多少站长。但并不是精品，对于中国用户可能是很好的平台，但对于地方性网民来说，是没有照顾好的。因此，我们作为草

根站长，有了这个生机，贴近本地网民生活，是我们建站的第一步，把它坚持，是成功的开端！最后感谢 KingCMS 为广大站长们提供这么优质的平台，因为他们了解草根站长在运营网站缺乏经验的需求，善于把 KingCMS 优势发挥出来，坚持为站长们解决运营门槛，是建站不可缺少的“导航”！

顺义社区站长：

内容方面牢固树立自己的核心优势（选准行业、扎实内容、用户满意度调查、关系维护）。逐步建立适应自身发展的组织结构，由小而大，量力而行，千万不要贪多，之前我们网站同时上三个产品，最终只能忍痛选择一个。销售方面抓大防小做好 20、80 法则。垂直产品以养活自己为前期标准，不断的提供价值给用户，与政府和谐相处。

滨州论坛站长：

如果你的论坛有了一定的能力，可以推出会员卡的形式，比如论坛会员达到 5 万，商家很认可，就可以推出论坛会员卡的形式了。前期商家可以少一些，维护好商家，让会员受益，对论坛的发展是非常有利的，还有网站的服务器很重要，有资金的情况下，一定选择独立服务器，托管到本地的机房，我个人认为，论坛的浏览速度是论坛的关键，如果访问很慢，一切都是 0 了。

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。

稳打稳向前，县级城镇永新网也赶地方门户网站潮流

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。本期我们访谈的是永新网的站长周灵。本次访谈，周灵站长给我们分享了自身创建县级城市地方门户网站的一些经验，QQ 群与网站之间流量的转化、以永新网为依托组织外地老乡聚会、网站程序上的一些见解等，这次访谈也让我们了解到周灵站长执着建站本地门户网站的精神，见证了一场县级城市永新网赶地方门户网站潮流的故事，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：永新网站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 站长访谈栏目，首先请您介绍一下您自己以及与网站的故事吧。

周灵：首先感谢 KingCMS 的来访！本人也感到非常的荣幸！各位站长好，我是永新网的站长，我叫周灵。在创办永新网之前的也曾做过永新的论坛，应该是 07 年吧，半年不到就已流产了，呵，当时只是一时的头热才想起建一个论坛来玩，最后受不了每天的广告信息和每天的网站更新觉得太麻烦，不到半年就关掉了。创办永新网是 09 年底的一个想法，2010 年下半年才开始着手准备！至到现在永新网已快有两岁了。期间永新网改过两次版主要是美工上的调整！两年里永新网以“报料永新”这个版块为主来报道永新县所发生的大小事情；以“永新人文”来突出永新的文化和特产。两年里永新网现在已在永新小有名气！流量每天有 300IP，比较惨淡，PV 却有 2000 多，永新人只看，不参与，非常之郁闷。

主持人：永新是个县级城镇，网路环境也不是特别好，您怎么会想到要创建这么个生活网呢？

周灵：嗯，是的，这里简单的了解下永新吧，永新县位于江西省西南部，隶属江西省吉安市，地处罗霄山脉中段，县境东与吉安县毗邻，东南部与泰和县交界，南与井冈山市相连，西与莲花县和湖南省茶陵县为邻，北与安福县接壤。地形以山地、丘陵为主，地势南北高，中部低，境内有禾山这一旅游景点，永新是毛泽东的患难妻子贺子珍的故乡，三湾改编旧址，俗称将军县。永新小吃有：橙皮、酱姜、蜜茄、酱萝卜、永新狗肉等，欢迎大家来永新做客。因为永新现在还是相对比较落后的一个县级城镇，所以我想创办它来宣传永新，也不能说是单纯为了宣传永新吧，呵，我还没有那么伟大！只是想永新人能通过永新网聚集在一起，让在外的游子有个平台可以交流！创办它并不是为了赚钱，以当前永新的网络环境想要通过永新网来产生赢利的几率是非常小的，就算有也只能维持下服务器的费用！

主持人：07 年就开始运营论坛，可想您的经验是很丰富的，从 07 年的运营论坛，把什么经验带到现在的门户网呢？

周灵：呵，那时还不懂得运营和管理，包括现在也只是萌萌的！论坛线上线下都得去做吧，不过线下是需要一定的资金的。可以和商家一起搞活动，做公益活动，聚会等等。永新网线下其实也没做什么，只是在当地打过横幅广告和做些墙贴，搞过几次的聚会。线上到还好，优化做得还不错！SEO，现在永新网所有的关键词基本都在前三名！一直维持着，另外再加上 QQ 群的宣传，每次永新网或永新发生特别的事情都

会在永新网所属的几个 QQ 群里直接贴出，也会带来一定的 IP 和 PV。

主持人：SEO 这块您做了哪方面的操作呢？QQ 群的宣传，这样的话会不会有这样的说法：大家都到群里去聊天了，那么就很少有人到网站论坛上发帖谈论了？

周灵：SEO 主要是关键词上的优化，外链做的比较少，做得最多的是网站内部的连接，和内容上的处理。嗯 QQ 群宣传利和弊都会有的。看自己如何看待吧，比如说现在有一话题已在永新网中出现过，然后在发到 QQ 群里，让群友讨论，群里的反应和讨论次数肯定会比网站要激烈，这也是现在网络的通病，因为 QQ 群聊天的优势毕竟要比网站好！但 QQ 群里的群友也会因此来介绍给他们圈里的人进入此群，那他们圈里的人也就有一定的几率成为永新网的用户！刚也说了永新的网络环境还是不是很好的，本地人对网络的了解很少，懂一点上网的人也都喜欢在加本地的 QQ 群，在群里聊天，在社区注册会员的很少，大部分的人也都是偶尔上网站看看永新最近消息，所以通过 QQ 群的宣传反而可以给永新网带来流量。像我们目前永新网附属的群，其中通过群查找知道这些群并加入的比通过永新网站得知这个群的人员多，这也就意味着，通过群可以让更多的人知道永新网的存在，而平常在群里讨论永新网里的一些新鲜话题，可以慢慢的引导群友到网站里看看，甚至注册会员。

而您说的问题也是存在的，但是对与我们县级城市来说我想利用 QQ 群宣传利大于弊吧。并且也有些措施可以缓解这个问题，比如：永新网要举办聚会了，在网站上公布这一消息后，再在 QQ 群里讨论，让群友都知道这一消息，但是要参加必须得到网站上去发帖报名，这样还是把流量转化到网站上了。聚会结束后，把在聚会中拍摄的一些照片，发布到网站上去，在群里告诉大家，叫他们去网站上看，并且发表下自己的意见，比如，参加了的人对这次聚会感觉怎么样？还有哪里不满意需要改进的？下次组织什么活动好？等等系列话题。从网站到 QQ 群，从 QQ 群又到网站，这么一个循环的过程才是最理想的吧。

主持人：有利有弊，扬长避短。网站做过两次改版，改版是从什么出发，或者说是根据什么进行改版的？

周灵：一次是因为 DZ 升级模板不得不改，另外一次感觉以往的版面已不太适合现在网民的习惯，也为了更突出永新网的“报料永新”和“永新人文”。其实购买的网站模板一般对于站长来说总有点和自己设想的不同，这里我想和大家探讨下，也是个人经验吧。在建站之前我也比较了好几个建站系统，模板，总是有点不是很满意的地方，这么琢磨来琢磨去的，花了好长时间也没个定夺。最后还是在站长群里聊天，一位站长朋友说的：“网站模板好不好，不是一两个人说了算的，要看是否适合本地，没有十全十美的网站模板，差不多就行了。再者可以找一款可升级的系统，先把网站初步建立起来，再完善，自己修修改改就可以了。不懂的地方可以百度下，比如要添加个浮动模块，可以百度，有很多代码模板，找自己喜欢的就可以了”。一语惊醒梦中人，事实上也是如此，哪有十全十美的模板哦，再说了建站的目的是为了拉近本地人的距离，把那么多时间浪费在模板上就与初衷脱离了。

主持人：在之前的访谈中也有站长说过，不要让网站程序去迎合运营。说到这个“报料永新”，我有个疑问，就是：大家在里面爆料，是否能够让有关部门了解，并协助处理？

周灵：嗯，这个是当然的，已有多次和政府部门的宣传办合作，“报料永新”也已得到宣传办的重视和认可。

主持人：是如何找到政府部门进行合作的呢？其中有没有遇到过什么困难，是否一拍即合？

周灵：是因为以前有些负面的信息没有及时处理，宣传办的找上永新网，后来他们也就一直关注着，会员提出的问题也有相关部门在网站里回贴做处理。其实吧政府还是挺注重民生的，熟话说水能载舟亦能覆舟，他们也懂这个道理的。

主持人：说下这个公益活动，至今做过几次，如何进行的，前期的宣传，活动中的情况？活动后给网站带来了哪些效果？

周灵：说到这个比较惭愧！因本人在宁波，至今为至也只有组织过一次，是永新水库发大水那一年组织网友捐款，是线上进行的。这个活动是网站刚办不到三个月的时候搞的，总共凑了将近两千吧。会员反应还是比较热情的，毕竟是自己家乡出现困难，钱是由我们统一收集然后由在当地的负责人转交相关的部门。这是第一次举办活动，前期宣传没有做到位，只是在网站上和 QQ 群里说了下，网站刚开始人流量很低，那时候 QQ 群也不是很火爆吧。以后组织活动的话一定会好好做好前期宣传这块，不仅要在永新网站上和群里发布公告，还要在本地张贴些公告，找本地政府相关部门合作，还有本地媒体报社，公益活动，就要在本地大力宣传，尽量让本地人都知道，这样才能让需要帮助的人得到最大帮助，支持。

主持人：不在本地，那运营起来会不会很困难？比如网站内容信息的更新？你都会从哪些渠道寻找内容的来源呢？活动也是很难举办的吧？

周灵：嗯，是有一定的困难的，网站内容的信息靠 QQ 群里的人提供，有的也从其他人那里听来的，或其它网上采集过来的，比如：政府网站。不过本地也有人在负责的，都是些群里的朋友，他们没事的时候会骑个摩托车在永新逛逛，永新不是很大，周末逛逛永新些新鲜事也就了解得差不多了。活动开始也说过就搞过聚会，一般都是年前年后，我也回家了，组织大家一起聚聚。不过在宁波也组织过几次聚会，就是“永新网——在宁波工作的永新人聚会”，呵呵，那个时候也是为了了解在宁波有多少永新人，大家都在做什么工作，认识认识，以后周末或者节日可以一起玩，响应还是挺不错的。在他乡能见到几个老乡是很不容易的，大家都很感动，和很热情参与。

主持人：老乡见老乡两眼泪汪汪，呵呵，接下来，说说商家这块的计划以及给新网站长一些建议吧。

周灵：商家这块还是雏形，我们的目标就是努力让用户通过永新网，商家可以针对准确的目标客户群进行产品最有效的宣传，永新网为商家提供专业的网络营销顾问服务，协助商家轻松开拓市场！其实也没有什么计划，因为永新也就那么大的地方，地方经济还没有发展起来，网站也是非常难的，要说计划也只能是稳打稳的一步步的朝赢利的方向前进，毕竟维护一个网站也是要一定资金的。最主要的还是要让永新网

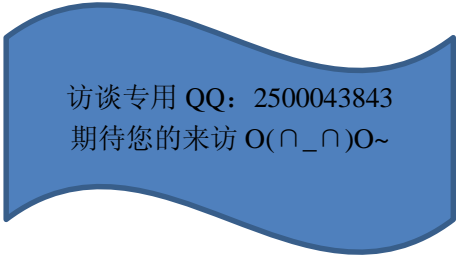
体现永新地方的特色，提高会员的互动性！至于赢利模式也只能是在广告或商家这一块发展了，商家等有基础后在慢慢的进行线下广告，提高地方人的网络营销意识，当然这个也是一个漫长的过程，只能一步步的来，也许需要三年或更长的时间，相信只要坚持就能让永新网在永新人的心里扎根。

我也是个新人，建议说不上，个人认为只要认定了的事情，就要坚持下去，相信会有奇迹的，不管您对网络的认识有多少，边学边做，只要有心，也一样会成功的！另外就是不要去计较得失的重要性，付出并不一定有回报，但不付出一点机会都没有。

主持人：付出不一定会有回报，但不付出一点机会都没有。您的精神，深深感动着我，在县级城市里，发展地方门户网站有着很大的困难，让本地人了解网络，提高地方人的网络营销意识是非常漫长的，要执着。非常感谢您的分享，也祝永新网，在地方门户网站的潮流里能够一展所长，打造出永新的特色，树立自己的品牌。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索永新网(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)。

【永新网】www.yongxinwang.com

【本文在线版本】[点击访问](#)



访谈专用 QQ: 2500043843
期待您的来访 O(∩_∩)O~

小步快跑 打造许昌论坛的昌盛未来

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。本期我们访谈的是许昌论坛的站长。本次访谈，许昌论坛站长给我们分享了做地方论坛积累的一些经验，比如利用 QQ 群、SEO、线下聚会活动的推广；与当地政府媒体关系的维系；商城与 T 楼等项目的实施。希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：许昌论坛站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请您先介绍一下您自己以及与网站的故事吧。

许昌论坛：您好，首先很高兴接受 KingCMS 的访谈邀请。许昌论坛是 2009 年 7 月份建立的，到现在有两年多了，发展期间遇到了很多问题。其中比较严重的是遭遇过几次黑客攻击，攻击是在网站刚刚建立半年多点的时候，那个时候我们没有独立的服务器，幸好我们备份了数据，不过我们也遗失了接近半个月的数据，让很多网友很失望。网站的流量掉了一大半的，损失还是很大的，接近半个多月都无法访问。然后我们采购了独立的服务器，并且托管在相对信誉和质量比较好的 IDC 服务商那里，接着遇到的问题就少了很多，在这里我也强烈的建议做网站的站长们要定期的做好网站数据备份工作。我是在北京一直做互联网网站运营方面的工作，许昌论坛是我其中的一个小项目。目前网站已经收入和支出基本平衡，日独立用户在 4000--6000 左右，注册用户现在是 5 万多一些，网友每天发帖量基本在 2000-3000 左右，2012 年应该是一个突破的年份。我们刚开始和地方的地方媒体关系很不错，和当地的报纸、电视台都建立了比较密切的合作。我们一起合作举办过车模大赛，旅游小姐大赛等重要赛事。并且尝试开展了地方电子商务，当然前期属于探索，许昌这个城市目前很多传统广告主还没有意识到网络广告优越性，所以在大客户方面还没有大的进展，目前也在努力中。我们并且建立了一个独立的人才网站，作为一个产品的交叉补充，目前定位在郑州、许昌、漯河三个区域的招聘市场，作为许昌论坛的一个后续力量。我们的宣传方面，没有做过多的投入，基本上就是传统的 QQ 群，SEO 等方法，其实 SEO 我也不怎么懂，因为我不是专业搞 SEO 的，互联网行业专业搞 SEO 的高手比较多。我主要就是选好关键字，分布在不同的地方，要学 SEO，可以看夫唯和王通的教程，个人感觉 SEO 胜在思想，重在执行，筹划布局，然后强化执行，优化方法基本上就那几个。

主持人：之前您一直做互联网的运营工作，可想您对网站的运营应该有着非常丰富的经验，那么您最终想把这个门户网站建设成怎么样的呢？

许昌论坛：其实许昌论坛是我目前不满意的一个项目，现在人气不是很好，我有很大的责任。网站方面最重要的就是要专注，社区最核心就是人气，一个网站分为几个方面：产品、内容、市场、销售。产品就是一个网站的易用性，用户体验等细节；内容是网站里面的帖子的好坏，可读性，是否可以给用户带来启发和好处；市场主要就是宣传推广方面的工作；销售在于广告销售人员的拓展广告的能力。地方论坛就像地方城市的一个缩影，就是地方人群的一个网上的家园，要让网友感受到家一样的温暖。互联网主要是为用户提供快捷的信息服务，可以让网友足不出户快速了解这个城市各个角落发生的各种事情，并且还可以通过地方社区解决各种生活中的问题，比如租房，找工作，征婚交友，餐饮娱乐等。所以在运营方面需要让大家感受到社区的人气是最关键的；还有内容的实用性、可读性，都是吸引用户再次访问的关键所在；要

保障用户每发一个帖子都要第一时间有人回复和响应。要让用户感受到很多人都在关注他或者她。因为我们每个人都是一个社会人，需要得到别人的理解、认同和尊重。就像家庭中的温情一样，你可以在外面风雨漂泊，当你回到家，你就可以感受到家里的温暖。这也是我想把许昌论坛做到的一个理想状态。

主持人：正如您所说社区的人气很重要，可是社区的人气如何打造呢？

许昌论坛：人气。第一就是帖子的质量，标题要有吸引力，内容也要好；第二就是线上与线下活动，不定期的组织一些线上或者线下活动，让大家参与进来，线下活动可以拉近彼此的距离，形成一个凝聚力；第三是及时回帖，引导和激励网友发帖，让网友感受到被认同被理解被尊重的感觉。这些做好了，然后再做好推广方面的一些事情，形成良性循环。推广是手段，核心是产品与内容。产品和内容做的好会形成口碑传播，推广就可以达到四两拨千斤的境界。好的社区是网站的日独立用户在不断攀升，坏的社区是网站的日独立用户徘徊不前或者会有下降趋势。

主持人：内容为王。网站丰富的内容如何采集的呢？您之前说与媒体关系不错，是否也和本地 DM 报社有合作呢？

许昌论坛：是的，我们和当地日报社有合作，并且我们的内容也会从微博、新浪博客，等新闻源寻找。同时我们也有自己的采编队伍，形成了小编探店，街头新闻随拍等一些原创新闻。

我们在美食方面组织了试吃活动，每个参与的网友可以免费参与试吃活动，同时写出试吃的感受。其他的比如征文活动什么的我们都有尝试。这种帖子的质量要高于一般的帖子，很具有吸引力。

试吃活动我们截止目前组织了三期了，也是刚刚开始。试吃活动我们主动联系的餐饮方面的商家，他们免费提供用餐服务，我们通过论坛征集试吃的网友，参加的网友必须要写出试吃的感受，还有拍照，帮助商家宣传。网友是我们在论坛征集的，每个人都可以报名，每次不能太多，一般在 10 人之内。帖子主要是为了丰富美食版块的内容。我们会联系一些相对有品牌影响力的商家，主动电话联系的，也有自己主动要求做这种试吃活动的，因为这种对他们的生意能带来不少好处。软性宣传要比硬性的广告要更有说服力。

征文活动之前组织了一个【初恋征文活动】，效果很不错。其实每个人都有自己最美好的一段回忆，不过很少人去触动它。那么许昌论坛就给了他或者她这样的一个机会。因为大家都是用 ID，彼此也不知道是谁，所以写起来相对来讲就没那么尴尬和顾忌，不过千万不要被你的男朋友或者女朋友发现就好，哈哈。通过征文活动我看到很多人的文笔真的很不错的，可能他们平时没有发现自己的写作能力很强，我感到他们如果好好发展下很多都可以做张爱玲或者余秋雨了，哈哈。一个哥们就很能写，写的也非常好，让人看了很感动，感情是真实的，有兴趣的朋友可以去我的论坛里面看看。这种原创的感情贴非常热，回复的很多，很多人都爱看。我们这个活动是在网上投稿，然后让网友评分，评分最多的可以获得我们当地奥斯卡影城的电影票两张，可以带着自己的情侣一起去看电影，如果能找到自己的那个初恋对象一起看那更好了。电影票是我们自己买的，赞助商当时我们还没怎么联系，刚开始赞助也是比较难拉的，因为是小型情感类征文活动，所以没有找赞助商，当时评了前三名，每人获得两张电影票。

主持人：说到这个活动，我看到论坛上活动好多，有慈善公益类的活动，网友骑行活动，有元旦晚会等等系列活动。很精彩，我已经忍不住想听听这些故事了，请您分享下吧。

许昌论坛：呵呵，活动我们确实组织了好多，每年都会组织元旦年会。聚会中我们集聚餐，表演，抽奖等系列小活动一体，很热闹。网友都是自发申请参加活动，并且很多人都自己排练节目参加许昌论坛组织的年会活动，许昌市政府宣传部也非常支持，他们每年年会都会参加，包括其他媒体，还有商家都有。另外我们网友的帖子许昌市的市长李亚也非常关注，李亚市长也是我们论坛的一个网友，他非常关注民生板块的新闻，因为大部分是网友直接反映的民生问题。

其实网站只是给网友提供一个交流、互动的平台，像网友骑行活动啊，聚会啊，很多都是网友自己自发组织的，而我们网站只是提供了这么一个平台。而公益活动类的，我们目前组织了5期了，都是去福利院，孤儿院。和那些老人聊聊天；和孩子们做做活动，辅导辅导课程，帮助无自立能力的孩子们吃零食，天冷了送去些保暖的东西，比如手套啊、棉衣啊等，还有就是网友们自发带点小孩衣物、尿不湿、食品、玩具送给那些孩子啊等等。这些都是充满温馨，充满爱的活动，大家参与性也都很高。

主持人：如果刚开始和媒体没有其他的一些特殊的关系，您觉得要如何找到媒体合作呢？和政府的话，又要如何和政府机会处好关系呢？

许昌论坛：我个人感觉在和媒体与政府做关系维护方面主要在于真诚，其实政府和地方的其他媒体都有各自的需求。每个地方政府都希望自己负责的区域发展的好，如果你能帮助政府把信息产业做上去，能给地方政府带来很好的成绩当然会受到政府欢迎。史玉柱刚开始不就是和珠海的市长合作比较紧密么？你可以协助当地的宣传部门做好一些宣传性的事务，当地的政府一般都不会拒绝，不过也要看你自己媒体的影响力。站长最好是先做好内功，如果有关系的更好，然后再找政府部门和其他媒体单位合作。政府可以给你政策的扶持，但是还是要看自己的产品的影响力和核心竞争力。媒体关系方面每个区域不一样，你可以协助媒体做好一些事情，双方合作共赢，这样就比较容易合作。比如说电视台，他们的优势在于电视，但是弱点在于电视缺少互动性，互联网的优势在于互动性，所以双方就可以紧密结合联合做一个活动。电视台可以把一个活动做到很大影响力，但是在互动方面你可以做为技术支持，配合这个活动。我们和许昌电视台有一个车模评选大赛活动，我们就是提供网络专题页面制作，相当于这个活动的专题页面，我们提供网络投票支持，因为涉及到评选，一般都会有投票，投票方式一般都短信投票，网络投票，还有现场评委打分，为了吸引更多人关注一般都会有网络投票和短信投票，我们就提供了网络投票方面的支持。

主持人：说了那么多精彩的活动，我都想这么一直听着这些活动下去了，呵呵。我们接下来谈谈网站商城这块吧。里面已经有好些商家了，请问这块你们是如何展开，如何运营的？

许昌论坛：商城方面目前没有投入很多精力，都是商家自助申请的，我们鼓励他们在网上开辟商城，这样不但有利于他们自己的生意，同时也方便网友快速查找许昌本地的各种服务信息，我们的产品线比较多，不过前期精力会主要放在论坛方面。比如我们还组织过几期的T楼，不过没有像上海滩社区那样形成产品。T楼活动是最常见也是最容易组织的一种形式，如果是商业性质的T楼难度主要在于招商。我们现在还没有把它形成商业产品，目前作用主要是为了强化广告主的广告效果作为配送。踢楼活动如果没有吸引力的

奖品或者其他奖励，一般相对来说比较难搞，除非人气特别旺的社区。T 楼活动如果做成产品的话，那就需要很强的招商能力，奖励一定要有吸引力，做好踢楼的规则，并且通过宣传资源最大限度的通知到所有网友，比如：站内短信、QQ 群、通栏广告位、置顶主题帖等。目前我所了解的就这些了，其他的待以后更深入的探索。我们还尝试做了金荷卡，其实和其他地方网站的打折消费卡差不多，这个就不细说了，因为暂时没有精力启动。

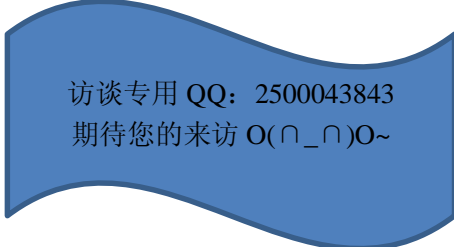
主持人：我们的访谈已经接近尾声了，最后请给新人站长们一些建议吧。

许昌论坛：网站从刚开始要小步快跑，不要分散精力，集中做一个事情，版块最开始不要分太多版块。开始不要过度纠结于媒体与政府关系，做好自己的服务是最重要的，有了好的产品自然会有各种合作找到你。另外在项目布局上要找自己最擅长的，行业市场盘子大的，区域市场还是有上升的空间的，同样的精力带来的收获是不一样的。好了，就这些了，女怕嫁错郎，男怕入错行，所以刚开始的定位非常重要。

主持人：非常感谢您的分享，我学到了很多，比如可以利用食品试吃、写试吃报告活动来采集丰富的论坛内容；T 楼、商城等论坛项目的运营；以及线下活动与当地政府媒体的维系工作等等。大家有兴趣的话可以去百度搜索许昌论坛，去和许昌论坛的站长交流交流论坛的运营以及与当地政府媒体的关系维护等（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）。

【许昌论坛】 www.xuchangbbs.com

【本文在线版本】 [点击访问](#)



访谈专用 QQ: 2500043843
期待您的来访 O(∩_∩)O~

以“论坛”为核心逐步扩展 港城网点对点流量循环引入

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。本期我们访谈的是港城网的站长。本次访谈，港城网站长给我们分享了身在异地的他们是如何建立起本地的门户网站的，又是如何从一个中心点“论坛”起步，扩展到其它点，人气又是如何从论坛引入到门户网，从一个栏目如何引入到另一个栏目的。希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：港城网站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请您介绍下您自己以及与网站的故事吧。

港城网：呵呵，你好，我也很荣幸接受 KingCMS 的访谈邀请。首先自我介绍下，我是港城网创办者，因为在连云港这个地方生活，所以最初目标是想为家乡建一个像样的地方性质网站。网站创办初期，也就是一年前吧，和两个志同道合的朋友一起开始做这件事。开始当然是能够选择一个好一点的域名，因为地方站嘛，要让老百姓都能记得住的，当然也需要考虑成本，所以就选了 05188 这个域名，因为 0518 是连云港的区号。域名选好后，接下来就是要考虑以什么起步来做。众所周知，一个成功的网站必须要有成功的作品，从而带动其它方面的发展，所以要抓住一个点起步，这样能走的稳一点，起初就做的很大很广，那也不现实。所以我们研究了下，还是以论坛方式来聚人气，等人气够了，网站成熟了，再一步步扩展其他方面的业务。到现在也有 1 年多时间了，期间做了不少修正，自身也还在不断的学习。

主持人：网站建立以来不断做了些调整，具体调整了哪些呢？

港城网：对于站长来说，防垃圾广告信息，一直是让人头疼的问题，后台最大的调整就是对广告信息的过滤，让广告发贴机彻底不能发帖，还有对管理团队进行权限的明确分工。前台主要对用户体验方面做了优化，例如：首页版块内容分类信息模块的增加，以滚动模式展示；增加手机访问专属域名，用户通过手机访问网站会快速跳转到手机版；论坛帖子列表页以及内容页增加最新图片帖子调用和人工推送帖子功能；增加港城工具箱，里面小功能不少，比如查天气、周公解梦啥的；还有导航栏目的优化，把论坛交流和分类信息区别开。

下一步要做的是网站定位，目前还在进行中，文章模块接下来要好好利用的，下一步定位首页是一个综合展示，频道页全部使用二级域名，也就是说我们现在逐渐开始从纯论坛一步步向地方门户过渡，当然，前期肯定只开设一两个频道进行测试运营，我们肯定还要加上我们的创新，这个要拭目以待吧。

主持人：网站是如何展开运营推广的呢？

港城网：其实运营我们主要做了以下方面的工作：第一，百度百科、搜搜百科等一些百科站点添加上我们网站的介绍，因为这类站点排名比较高，有利于提高影响力；第二，外链的建立，在百度知道我们建立了连云港港城网的问答团队，现在有几百人，队员回答问题的时候顺便也宣传了我们网站，再者我们回答一些问题的时候可以顺便带上我们的链接。因初期 PR 和权重都不高，友链做的比较少，后来就多一些；第

三，通过后台绑定 QQ 群功能，在网站更新的时候能带动绑定群同步更新，也能带来不少流量，另外我们自己建立了地方性的三个官方 QQ 讨论群，以方便即时交流；第四，通过论坛积分兑换礼品和话费方式来刺激会员发帖和对外宣传；第五，整理部分优质内容，来提高网站的质量。

主持人：论坛最主要是人气的打造，像你们都不在本地的话，很难组织一些活动来打造人气了。您说利用建立官方 QQ 讨论群来拉拢人气，这里我有个疑问，大家都在群里讨论，就会很少去论坛里面发布消息什么的，人气都分流到群里了，这样不会对论坛有影响吗？

港城网：嗯，线下活动目前是组织不了了。所以我们建立 3 个地方群，目前群里几百个人，版主都在里面，也是目前最好的方式了。关于您说的人气分流到群里，这是不会的，QQ 群反而加强会员之间的交流，进我们群，要统一命名改备注的，形式如：地区+会员名。群是一个即使交流工具，当然要逛坛子找乐子，还得去论坛里面去，你在 QQ 群里聊天积分又不会增加是吧，没有积分，会员就没有更高等级权限以及礼品兑换，再说 QQ 群，可以方便管理。

主持人：目前做的是从纯论坛一步步向地方门户过渡，那么您觉得这个转化过程有什么困难，像论坛的会员如何把他们引入到门户？

港城网：困难当然是很多了，步子不能迈太大，否则会死的很惨，我们的门户其实还是离不开论坛的，也就是说以后的频道页面既调用文章模块也调用论坛模块，频道用户可以自由切换自己喜爱的显示模式。其实也就是按照用户喜好，比如房产模块，可分为房产综合模式和房产论坛模式，综合模式引用资讯+房产模块+论坛+分类信息，论坛模式相对于精简一点，以论坛为主，少量的资讯和房产信息，这样网站就是一体化，用户吸附性也很强。原来固有的我们不会去动，论坛的会员把他们引入到门户其实也不是很难，首先门户和论坛是同步登录的，而且门户的内容是直接可以从论坛推送生成门户的内容的，对于会员发布的有价值的帖子推送到文章模块，并有相应的奖励机制，而且文章可以评论，这个会员应该可以接受的。

主持人：从一个频道再拓展到其他频道，比如先建立了本地新闻频道，聚集了一定人气之后，接下来要建立本地房产频道，那么是否会想着把之前新闻频道的人气引入到房产频道？如何引入？

港城网：比如新闻资讯，我们更多的是采用互联网本身的特性再做一些信息的聚合和影响力传播，原有的社区架构，主要信息来源于网友分享内容，由编辑对内容精心挑选后在各频道页进行推荐，帮助网友能更好提取和阅读消费经验。这样网页版面的各个位置我们都可以利用，我们新推出的频道或者内容，可以以自身广告形式或者以活动的形式让大家了解进入，我们如果人气有了，推广并不是很难，因为论坛模式是我们的核心。

主持人：目前正在建立本地商家和本地新闻模块，计划如何去运营这两个模块呢？

港城网：本地商家这块我们已经着手去收集了，前期先要填充一部分，然后合作一部分，我们要鼓励会员积极参与商家点评，对商家的服务质量、诚信度以及商家的产品进行点评，对于点评度好的商家会极力推

荐的，一般商家都是希望自己的点评好排名好，这样就产生了商业效益，我们提供免费平台，但我们同时也要考虑我们的商业运营。每个商家都有个独立店铺模式，商业可以发布自己产品和资讯，包括商家的模版都可以自己设计，对于特别合作的商家 单独设计页面也是没有问题的。我们的商家分认证和非认证、合作和非合作区别，并且有会员卡、折扣卡，当然，这只是合作的商家。以后会实施以专门业务员去与商家谈合作，只要网站被认可，我觉得大部分商家还是愿意的。

当然我们也考虑过这个问题，“比如可能会面临这么一个尴尬的情况：用户不多的情况下，商家不愿意加盟；商家不多的情况下，用户不愿意换购会员卡”，所以我们要收集商家信息，前期加盟商家肯定不会多，只有我们自己多收集一些商家信息，后期商家可以认领自己的店铺。从会员角度来看，货比三家谁的便宜就用谁的，所以要求首先商家要多，其次就是要能看到从我们这个平台可以得到很实在的优惠，这样一来，会员与商家就关联起来了。其实说不上难与不难，万事开头难，贵在积累，积累的不仅是用户，积累的更宝贵的是经验，也许我现在所说的所做的，完全都被以后的实践所否定，所以创业之道贵在多积累经验。

并且目前我们正在联系商家这块，折扣卡的作用是促进消费，商家与我们合作并签署协议，然后我们就会给店铺一个“卡盟”标志，并且有相应产品的折扣信息，当然会员卡这块，我们需要一定积分来兑换会员卡，用户持有会员卡可以享受“卡盟”的优惠待遇，用户消费产生利益，商家根据协议也会返点给我们，我们根据会员的消费可以给会员相应的积分或者礼品奖励，体制大概是这样，利益均分。至于新闻模块，初步设想是要和本地的报社或者新闻机构进行合作推广，这个还有待于进一步洽谈。

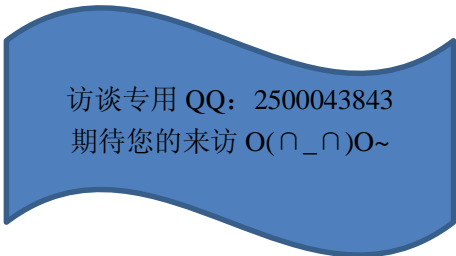
主持人：时间过得很快，我们的访谈已接近尾声，最后我们来总结下吧。谈谈未来网站的发展计划，以及给新人站长一些建议吧。

港城网：目前我们是刚刚起步，同行业的网站也很多，网站也面临诸多考验，未来网站的策划，主要是能促进本地消费的，吃喝玩乐，我们是要将本地商家和用户关联起来，然后再有个本地强势的交流社区，从用户体验的角度进行设计各个频道。未来一年，网站将多开展一些实体活动，会员参与度会更高。我们将开设会员建议区，好的建议一定采纳。其实我们也是新站，对于其它站长来说，我们的建议是：优质的内容+稳定的会员+合理的定位=成功的基石，站长应该找到自己擅长的出发点，一步步往前迈！

主持人：非常感谢您的分享，我学到了很多，比如不在本地也能打造本地出色的门户网，比如从网站的一个点带动其他点的发展，比如商家联盟这块的策略。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索港城网 <http://www.05188.com/>，去和港城网的站长探讨下新建栏目人气的引入策略，以及打造本地商家的策略，相信他的故事经验一定不会让您失望（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）。

【港城网】 www.05188.com

【本文在线版本】 [点击访问](#)



访谈专用 QQ: 2500043843
期待您的来访 O(∩_∩)O~

望江论坛奋斗史 打造望江最大的纯交流平台

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。本期我们访谈的是望江论坛的站长。本次访谈，望江论坛站长给我们分享了做地方论坛 3 年积累的一些经验，比如利用 QQ 群，邮箱，线下聚会活动的推广；与本地游戏公司合作，打造本地最热门的游戏版块；论坛转型为门户网站的一些看法；扎根本地，为本地网民服务的热情。希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：望江论坛站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请问您是在什么样的情况下建立这个论坛的呢？

望江论坛：大家好，首先很感谢 KingCMS 给我提供了这么一个和大家交流的机会。我是在 2008 年 7 月 16 日建立了这个望江论坛。当初建设这个网站的目的就是为了交友，自从回家工作之后，由于本地信息闭塞，于是就捣鼓个论坛自娱自乐。当时也正好碰到了一个好时机，就是我们县互联网的空白期，除了政府网站外就没有其他的民间网站，政府网对言论的控制又比较紧，老百姓多了一个讨论的平台，也乐于每天上论坛侃几句。那个时候论坛还是用的很便宜的服务器，经常出现问题，每次出现状况都会很紧张的去处理，无论是什么时候，生怕因此而流失会员，呵呵。但也就是这些不断的状况下，让我对网站技术也有了一定的了解和熟悉，至今网站的技术方面还是我自己一个人在弄。在网站刚建的一段时间里，我花费了大量的时间在上面，无论是宣传网站还是和会员交流，都是全身心的投入，就这样慢慢的积累了一批固定会员。就这样，论坛从最初每天几个人访问到后来的每天几十个人几百个人，现在每天访问人数已经有近 5000 人。和别的网站比起来差距还是有的，但在我们县城来说，我们已经做得是最好的了。

主持人：建站以来，在论坛版块这块有做过调整吗？目前的版块和论坛建立初有什么不同吗？

望江论坛：论坛版块一直在调整，经过这几年的摸索，基本上确定了论坛的主要版块，这些是基本不变的，也是论坛的精髓所在。为了满足不同网友的需要，根据申请也开辟了一些实验版块，通过一定的考核机制，比如一段时间内看看有多少网友支持这个版块，如果达不到要求的再删除。

主持人：那么多的版块您一个人管理得来吗？还是有请一些版主呢？

望江论坛：版主大部分都是热心网友组成，由于网站建立宗旨并不是为了盈利，所以这块也基本都是无偿的。这样导致我们的管理机制还是存在问题的，今后可能会考虑付费方式聘请版主管理。目前算是我一个人在运营，现在正在筹备组织团队建立本地的门户网，转成商业性质运营，这样就可以形成良性发展了。

主持人：您刚说到，打算转为地方门户网站，这个您是如何来策划的呢？您觉得这个转化过程会不会有困难，论坛的会员能够直接转化为门户网站的会员吗？

望江论坛：嗯，之所以考虑转型也是因为现在的大环境原因，本地也出现了很多其他的论坛了，多多少少

都会带走我们一部分流量，而且同质化越来越严重，现在应该已经到了升级转型的时机。门户网的运营相对是会困难很多，这就要依赖一个团队来建设了，网站搭建起来之后做好分工，合理整合现有资源，如同当初建立论坛一样，用心去做，我想应该是可以成功的。我的设想是把门户网作为另一个网站来运作，论坛和门户网虽然是数据互通，但我无需刻意去转换会员，我相信只要有内容有质量，门户网肯定能比论坛做得更精彩。关键在于运作，摊子不会铺太大，把每个频道做好做精，门户网就做成功了。

主持人：很用心也很有信心。论坛建立前期您是如何来宣传的呢？

望江论坛：前期主要是通过一些老乡 QQ 群进行宣传，这也是当时最直接最有效的宣传方式了，当然在 QQ 群里发广告前要和群主搞好关系，把我们论坛的宗旨说清楚，一般都会支持的，有的在群公告里都帮我打上了广告。其次是通过搜集来的邮箱地址进行宣传，当时我们的政府网上有个留言板，那些已经通过审核的留言上都会有他的邮箱地址，当时主要是通过这个地方搜集的，邮件里内容其实不重要，关键是让大家知道有这么个网站，然后能点击进来，至于能不能留住人，关键还是靠论坛自身的魅力了。只要网站能让大家感觉开心快乐，通过口碑才是最根本的宣传手段。再者我们县城不大，通过认识了一些会员，平时组织活动一起玩玩，然后很多人就知道了。我们线下活动组织最多的就是吃饭吧，每次聚餐都能认识几个新朋友，这些人后来就都是我们的铁杆会员了。

我们论坛还有个钓鱼的栏目，网友们自发组织了很多一起钓鱼的活动，本地还是有不少喜欢钓鱼的朋友。其实论坛要做的只是做一个平台，让网友们自己去利用，这样我这个个人站长也会轻松很多。

主持人：像论坛刚开始建立的时候，那么版块的内容从哪里来呢？您建立的是一个纯论坛的网站，不像那些分类信息网站那样，可以去其他网站转载些信息。

望江论坛：论坛从建立至今我还是坚持一点，原创才是王道，哪怕只有一句话，这也是一种交流。刚开始也说了我们县城比较小，所以比较容易接触到本地的一些热点话题，新鲜事等，这些就是非常不错的原创了。并且当时对于论坛这种网络形式我们这里很多人还是第一次接触，能通过论坛知道一些身边的事情，有一定的新鲜感，所以大家也比较喜欢在论坛里面说说。

主持人：说下这个“拖红无下载”这个游戏版块吧，好像很火。

望江论坛：呵呵，这个游戏是我们本地的特色游戏，所以我就联系了一家开发本地游戏的公司共同打造了“网上拖红五”。这个游戏目前在本地算是比较火的了吧，其影响力不亚于我们论坛。我本着让大家开心的原则去做事，相信事情应该都不难做。因为这个游戏，一度影响了我们论坛的人气，因为都拖红五去了。游戏是本地游戏制作公司的制作的，我只是负责运营。这个游戏制作的初衷并不是为了揽人气，只是为了丰富论坛的内容，提高一下知名度，这个不是论坛的主要发展方向，是附带的。因为我们这边是小县城，在线下的知名度远远重要于线上的虚拟人气。知名度才是门户网能否成功的根基，如果是完全从零做起，很难。

主持人：论坛首页有很多的置顶广告，这些广告是免费的还是付费性质的呢？有没有统计过广告点击率？

望江论坛：论坛运营是有成本的，所以这些当然是要收费的了。这些广告主基本都是主动找上门的，我前面说过了，论坛本身初衷就不是为了盈利，呵呵，还有很多广告都没有接，都是为了考虑网友的浏览体验，只有靠大家支持，网站才能办得好。不过我没有去统计过广告的点击率，因为也不需要统计的，只要你的论坛有影响力，商家不会在意这个点击率的。但论坛始终是我们的精神家园，我也不希望过于商业化，这也是我想转型成门户的一个原因，如果门户网能成型，论坛上的广告应该是趋于 0。

主持人：接下来的一个计划就是转型地方门户网站了是吗？还有，未来的一个盈利模式是怎么样的？

望江论坛：计划赶不上变化，一般都只有一个大的目标，呵呵，关键在于运作中的调整。接下来也只是计划了论坛的转型。关于门户网的盈利，这个有很多种，但基本都是和商家有关系的，只要能做到帮商家赚钱，商家也自然乐于让你盈利。将来还会考虑植入电子商务，这个以后是趋势，但目前我不会考虑去植入这一块，毕竟电子商务普及到县城还需要一个过程，但我现在可以在门户网上做好基础，比如在门户网上普及网上商铺，这是基础，一旦时机成熟可以马上推出。

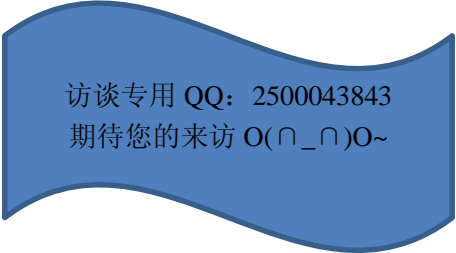
主持人：我们的访谈已接近尾声，最后来个总结吧，请给新人站长一些建议。

望江论坛：呵呵，如果是做县级网站的话，我建议线上从网站内容入手，线下从人际关系入手，双管齐下才能达到最好的效果。如本地有强劲的竞争对手，不要过高估计自己的能力，这样会事倍功半，建议走差异化路线，做出自己网站的特色，网站只有深得人心才能发展。

主持人：非常感谢您的分享，您全心全意的为本地人服务也换取了本地网民对论坛的那份爱，心与心的交流很让人感动，也祝你们的网站越办越好。大家有兴趣的话可以去百度搜索望江论坛 <http://www.wjnin.cn/>，去和望江论坛的站长交流交流论坛的运营以及论坛向门户网站的转型（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）。

【望江论坛】www.wjnin.cn

【本文在线版本】[点击访问](#)



访谈专用 QQ：2500043843
期待您的来访 O(∩_∩)O~

因专注所以执着 仪陇在线感动仪陇

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。本期我们访谈的是仪陇在线站长韩田。本次访谈，韩田站长给我们分享了自身长达 11 年的建站史，以及自身的一些运营地方门户网站的策略，我们也看到了他们的执着，他们为本地网民服务的一颗热忱的心，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：仪陇在线站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请您介绍一下自己以及与网站的故事吧。

韩田：大家好，我是仪陇在线站长韩田，首先很高兴来到 KingCMS 访谈栏目和大家一起探讨交流地方门户网站的运营。仪陇在线网站创办至今 11 年了，从 2000 开始我们一直在专注仪陇本地信息，目前网站团队有 4 个成员，我们团队成员几乎没有任何业余爱好，可以说互联网就是我们的最大的爱好，我们连麻将都不去打，几乎绝大部分时间都花在网站上，如有用户提问，我们都会第一时间回应。当初我们在仪陇县没有本地网站，想要查找些本地信息都不方便，在这样的情况下，我们决定做一个介绍仪陇本地信息的网站，最初以论坛社区为基础发展，现在发展到百姓心声、分类信息、本地资讯、社区、图片为主。记得最早的时候网站都是我们亲自去采集各类数据，因为我们都是仪陇本地人，常年专注仪陇本地信息，所以对本地信息这一块的把握度比较强，我们会在闲余的时间拿着相机、手机在本地到处走走，拍摄些本地特色上传到网站上。本地报纸是我们关注最多的了，有什么最新消息我们会第一时间上传到网站上去。其实也是一种兴趣爱好吧，我们只是为了建立一个本地的信息交流平台，方便本地网民的同时，也方便了自己，呵呵。

建站以来，网站域名也做过更换，记得刚起步的时候网站就是个介绍页面的网页，呵呵，那个时候的域名是 ylren.com，全手工编辑代码。2004 年我们才正式开始做门户网站当时我们的域名 yilong.info，后来我们使用当地邮编做域名即 637600.com，这 3 次更换域名也是网站所需的，刚开始也说了我们开始是做论坛的，后来才发展到门户网站，再者觉得数字类的域名比较好记点，又是我们本地的邮编。早起我们网站全部是 ASP 程序，2007 年后我们全部改为 PHP 建站至今。

目前网站会员约 5 万左右，PV 每天约 2 万，IP 每天 2000 左右，在百度排名上仪陇地方网站排名第一，可以说现在已成为仪陇人的发帖首选。

主持人：从论坛过渡到地方门户，您是如何来操作的，论坛的会员，人气是如何引入到门户网站的？期间有没有什么困难？

韩田：困难肯定有，当初没做什么正规的编辑排版，我们当时在论坛上汇集了大量的仪陇本地忠实网民，通过做门户我们开设了商家、分类信息、旅游、本地资讯、百姓心声等栏目，最早我们做这些的时候找人谈合作都是碰一鼻子灰，很多人不懂网络，比如当初我们做分类信息这块，我们原本找仪陇本地的一些房产中介来发信息，遗憾的是还没介绍就直接拒绝。为了普及地方信息，我们开始做的时候我们都没收费，后来网站做资讯这块我们将收集过来的信息逐一手工编辑，让人耳目一新，第一时间发布本地各类信息，

现在通过微博，QQ 空间让仪陇人第一时间看到，现在我们门户网站上忠实用户很多。再接着还是通过网络做好自己的事情，专注本地信息，通过口碑来做网站推广，以前我们也去帖过小广告，效果都不是很好。干脆后来做口碑效应，通过对用户一对一的用心服务现在换来了用户对网站的忠诚度。

主持人：网站经历了两个阶段，从论坛到门户，那么这两个阶段网站情况分别怎么样？分别又是如何来操作的？

韩田：一、先说下两个阶段论坛会员的情况吧：在做论坛的时候由于地方网络上的人少，基本上只有每天不到 800IP。同时在线人数不超过 20 现在通过做门户加论坛每天同时在线最高有 200 人左右，作为一个县级城市，已经是最高的了。呵呵，其实也可以说我们网站基本上没什么竞争力吧，因为是个县级城市，本地没有什么大型的地方门户网站，而我们网站建站最早，所以我们网站是本地网民发布信息的首选。

二、两个阶段的线上推广推广策略：虽然是两个阶段吧，但是我们做宣传其实用的方法可以说是一样的，都是通过网络推广，比如 QQ 群、微博、QQ 空间。我们每天都会在里面发布与网站相关信息，尤其是一些本地特点新闻，事件，让本地网民知道我们，了解我们网站，并且与网站产生共鸣。从而到我们网站上来注册，成为网站的一员。不过现在我们实施了对网友进行奖励制，比如社区虚拟豆可以换话费，发帖爆料被采纳者都有 20 元以上的话费奖励等等，以此来稳固会员，增加发帖量。

三、两个阶段的线下活动：我们会策划一些线下的公益活动，比如 2007 年至 2010 年我们为 4 位白血病患组织过街头募捐。这个募捐活动是通过网上的核心会员与当地其他网友单位媒体共同合作策划的，当时募捐吸引了大量的市民和爱心人士前来参与，捐款近 4 万，活动结束后我们把活动期间拍摄的照片都上传大网站上了。并且这次募捐南充日报晚报、仪陇报、仪陇电视台还有四川电视台都有报道，仪陇在线的形象已经深入本地人心了。呵呵，我们网站和媒体关系还不错，可以说是朋友，并且我觉得地方门户网站在组织大型活动的时候可以去寻找各种媒体（也包括本地的其他门户网站）一起合作，我本人觉得这才是一种良性的发展。还有其他一些公益活动，比如为一些贫困儿童进行募捐，其实也可以说这些都是网友自发自发组织，而我们网站只是协助宣传。

再者就是每年春节举行聚会活动以及外地的老乡聚会活动。可能很多站长认为聚会活动就只是单单的在本地进行的，其实不是，网站也可以组织在外地的老乡聚会活动，这些活动对网站的影响力也是蛮大的。因为像现在来说，一般本地的年轻人都喜欢去外省闯荡，而留在本地的很少。如果组织外地的聚会，很受在异乡的本地人欢迎的。当然很多活动是网友自发组成的，聚会打着的是网站的旗号，这样就会吸引更多在异地工作的本地人参加并且入驻网站，成为网站忠实的会员。并且外地组织的聚会，活动结束后也会把一些照片上传到网站上。影响力真的挺不错的，大家可以想象一下，比如网站上的有 10 个会员在上海的，那么他们组织聚会，每个人又会带老乡朋友来，那么最少也就有 20 个了，就是说又会有 10 个本地人加入网站作为网站的新会员。并且网站会员散布在各大城市，你们可以自己想象下。其实主要也是交心吧，你对网友怎么样，网站能够给网友提供多大的价值，那么网友也会回报你的。通过这个网站，网上结识与线下结交了好多好朋友，前段时间就有一名网友结婚，请我过去喝喜酒，我觉得这是非常快乐的事情。

主持人：您的这份快乐感染了我，呵呵。网站目前盈利模式是怎样的？

韩田：说到盈利，去年我们做过很多的商家广告，今年由于人手有限，基本上没去跑，现今主要是给企业做网站技术和网络推广，当然有做大做强趋势，前段时间准备招聘一名兼职营销人员，于是就在微博上发布招聘信息，就有三十多名应聘者前来面试，直到最近加盟了一位应届大学生，帮忙我们完成这个薄弱环节。现在基本维持个网站不亏损，网站每年至少需要 12000 费用，还不算人力，加上我们都是技术出生，营销这一块又不太懂，可想而知我们的压力还是蛮大的，有一段时间甚至想丢掉不做，可是很多用户强烈要求我们做下去，大家又都赔了感情在上面，像带小孩一样维护，说丢就丢也做不出来。现在主要依靠网上横幅广告维持，也有一些网友的赞助，这些网友多是社区的忠实粉丝，有好几年的资质了。未来我们看能否提供一些增值服务来，另外我们明年可能要做电子商务这块，想做本地特色的一些东西，不过目前还没有计划，社区化电子商务，首先需要去调研本地市场，如果没得到足够的信息和数据，投资这块绝对亏损，所以我们先会展开对本地市场的一个调研。我们目标就是，要做就做到最好，不做就不做，以免让人看笑话。

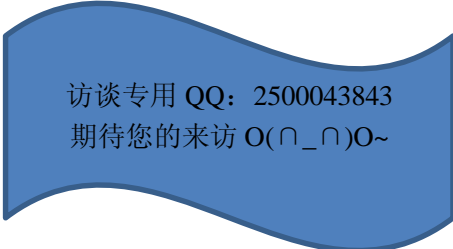
主持人：祝愿你们早日找到适合自己的盈利模式。我们的访谈已经接近尾声，最后来个总结吧。

韩田：做一行爱一行，要想做成功一件事，必须坚持下去，坚持才会成功。做地方门户网站也是如此，刚开始不要抱着以挣钱为目的，要学会如何把这个网站做好才行。这是我们多年来总结的经验，坚持下去总有一天会成功。

主持人：非常感谢您的分享，我被你们心与心的那种交流所感动，我也学到了做地方门户网站立足的是本地，立足的是为本地网民服务的那颗热忱的心，祝您的网站越办越好，早日找到适合自己网站发展的盈利模式。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索仪陇在线，去听听他们的故事（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）。

【仪陇在线】www.637600.com

【本文在线版本】[点击访问](#)



访谈专用 QQ：2500043843
期待您的来访 O(∩_∩)O~

江门声色论坛 绘声绘色地描绘其蓝图

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。本期我们访谈的是江门声色论坛的站长。本次访谈，江门声色论坛站长给我们分享了他从基层工人到从事互联网的过程，而且还创造了不少成绩以及运营网站积累的一些经验，比如网站模板栏目的设计方案、40 多场精彩线下活动的组织策划、以及发展网站商家的策略等。希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：江门声色论坛站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请您介绍一下您自己以及和网站的故事吧。

江门声色论坛：大家好，我是江门声色论坛的站长，首先非常感谢 KingCMS 给我这个和大家共同交流的机会。本人由于读书不太长进，17 岁就辍学投身于社会工作。从搬运、生产线流水工人，到销售业务，每个阶段都在进步，我深深地知道，做最底层的工作是我人生的一个历练，从基层慢慢体会人生，先学做人后做事。我的性格比较外向，而且思维比较活跃，所以工作中，我不喜欢按部就班，喜欢大胆挑战尝鲜，但那些领导总是喜欢听话的，宁愿你笨，只要你服从命令。因此我在打工生涯当中总结了很多，要想把自己的创意想法实现，必须要靠自己创业，效果才能最大化。之后辞退了工作，在家休息了大半个月，每天辗转反侧地问自己，有什么工作可以做，适合自己？一直想不通，直到有一晚，我换位思考问自己：自己可以做什么工作？突然，我的灵感就来了，在没有资金，又不想付出太多成本的情况下，我唯一可以做的就是互联网，现实中，我可能什么都不是，但在互联网中，是可以随时将自己天马行空的想法实现，并且会受到他人的认可。之后我不断查阅资料，综合朋友的意见，看看互联网哪些项目可以自己草根起步。最终，发现做地方站是非常有潜景，而且江门是属于二、三线的城市，相对不够发达，至今也没有比较财大气粗的网络公司运营，因此，我就将我的想法告诉我十几个朋友，看看他们是否认同，最终只有两人认可我，信任我，从此我们便跌跌撞撞地开展了漫长的互联网人生路。

网站建立了三年多了，目前有 4 人一起在运营。平均每天大概独立 IP :1500 ,PV :18000。现有会员 17000 人，虽然不多，却比 5W 会员的站活跃。现在每天发帖量都有 1200-1500。汇声汇色网主要为在江门和新会的网友提供一个线上交流、讨论、娱乐活动的平台，我们的发展方针不以做最大最强，只为做最有价值为目标，点点滴滴地帮助网友解决生活碎事，分享快乐。

主持人：嗯，看得出论坛活跃度确实很高。网站建立初，是如何展开策划的呢？

江门声色论坛：当初的发展战略有好多，不断从失败当中调整。而且那时三个人全职做的，没有任何资金支持，靠的是工作的积蓄，三人加起来大概 3000 多，网线、空间、域名很快就消耗掉了，自己省吃俭用，最终不到几个月没钱了。但不肯放弃，于是三人到处接广告的订单，外包别人做。利润非常低，而且还是养不活网站。最终在跑单的过程中，有家百货需要搞周年庆，举行一个歌唱比赛，当时他们只叫我们报灯光、音响、舞台的价格。但我们竭力地说，我们不仅提供这些设备，还利用自己的网站帮你宣传，在线给网友报名参加。当时他不当一回事，短短一星期，报名数已经过百，为他的百货节省了很多人力物力去招人报名，因此这单活动我们便成功接了下来。

那时候为了生存，基本没什么时间为网站做内容，比赛过后，网友看完比赛成绩和当晚的视频后，便不再留恋了。所以非常纠结，去接广告单，论坛便要丢空，如果不是自己发帖，日发帖量几乎就只有 0，这样一直维持了两年。而且我读书学的不是这个行业，学的是市场营销，但自己做网站的，HTML+CSS 这些是必备，所以我自己也花了整年的时间去慢慢学习，换了无数个 CMS 程序，幸好我那两位伙伴一直不离不弃，分工合作，他们跑单，我负责学习技术。可以说皇天不负有心人，坚持了那么久，我们每个人有点消极的时候，这里有人做技术的人加我，他也很想做一个地方站，想加入我们。之后我们四人开始每月自己挤一两万，凑起来交房租水电，网费和网站费用。有了技术，而且他性格比较沉稳，对比起我比较烦躁、急进的性格，他最适合不过。有了他，我减轻了很多负担，我终于可以发挥我的运营学识，开始专心运营网站，接下来不断搞很多线下活动，例如网友聚会、相亲交友、歌唱比赛等，慢慢地，我们的知名度扩大了，流量开始一点一点地上去了。

至今我们靠着网上接单，帮别人建站，定制模板为盈利项目。为了让声色论坛的用户有更好的体验，暂不考虑让建站业务衔接在论坛中，即使放上建站业务提示，也需要独立出来，与论坛不相结合。这样更突显出论坛就是交流的地方，避免太多不相干的商业味道。我们的业务都是在淘宝接单，有的客户是公司的，他把订单外包给我们做，或定制什么样模板，我们就根据客户需求设计或仿制（主营：企业站、论坛、网店、人才等等）。这些业务都是自己做的，很多新手不知如何运营、操作设置，这时我们便提供技术支持和运营指导等。但运营网站，始终是我们的目标。我知道我们网站还未形成气候，但我深信，只有用心地去做，我们是会挺过来的。以前的不堪岁月都熬过来了。现在生活没以前的紧张，房租水电、费用根本水根本不是问题，早几天，我们的站终于换上了万网独立服务器。因为 IDC 参差不齐，质量多数不过关，速度和稳定是做大站的基础设施，因此我们宁愿花重本，也不愿一刻的延迟或停站。

主持人：说到建站，您的网站一眼看上去就让人感觉特别舒服，冒昧问下，这个网站都是你们自己设计的吗？

江门声色论坛：嗯，模板是我们自己原创设计，我们没有用免费模板很久了。我们经常头脑风暴，去分析用户习惯，务求将用户体验做好。我们声色首选网站元素是红色，因为它象征了年轻活力、燃烧激情。栏目已经调整过超多次了，最终将以往的多而杂，缩减为少而精。我们不断参考其他比较成功的网站以及总结经验，我们也经常从发帖量和活跃度的最终结果去排查原因，并且综合网友给我们的意见，做调整。目前，我们论坛栏目主打是聊吧、婚姻生活、上班一族，都是以生活碎事为互动主题，而且我们将网站降级了，以前做的是江门市，而现在把范围缩到新会区，毕竟我们全部成员都是新会人，会员有 8 成都是新会的，因此为增加他们的归属感，作了一次大调整。自此做了这个调整以来，论坛效果很明显，论坛有了归属感，会员活跃也高涨起来了。

主持人：那自从加入了技术成员，网站做了哪方面的宣传呢？

江门声色论坛：呵呵，线上宣传比较少，一般就是利用微博和 QQ 群进行的宣传。其实主要靠的是人传人，内容做多了，就能吸引用户。而且发的帖比较有质量，一般本地的大小事新闻在我们发出去了，用户在百度搜索，都会排前三甲，意味着百度对我们有了认同感。百度权重高的话，当用户点击进来，看到网站布局和排版比较舒适，都会不断在我们网站上看其他内容，最终成为我们论坛的会员。总之用百度搜索新会

的大小事，第一页肯定有我们网站的链接，因为我们有专人编辑去洞悉，发一些比较有价值的本地资讯，并且我们都会奖励，慢慢引导用户，久而久之，用户发现身边的大小事，都会第一时间发上来，特别这几个月，百度的收录量一直飙升。因为前面我也说过，自从技术成员加入我们，我们开始展开大量的线下活动。

主持人：内容为王。您说到线下活动，我也有看到网站上有很多线下活动，并且都很精彩。我迫不及待的想听听这些线下活动的精彩故事了。首先请分享下你们为商家组织的那些活动吧，比如刚开始找商家为其组织活动有没有遇到什么困难？是免费为商家做活动的吗？你们是如何展开的？

江门声色论坛：传统的商家要在本地搞歌唱比赛、才艺比赛等等的公益活动，都会找我们的，毕竟我们前身主要是做这个，并且一般商家想搞比赛，方法还是比较传统，往往没有什么效果，没人去报名。我们会帮商家在网上线上报名，整理好比赛资料，他们无须花任何精神。

为商家组织这些活动都是收费的，当初我们根本没有资本帮商家免费做，而且“免费”的东西，通常会被认为不是好东西。我们建站初期，我也尝试免费，三个人把整个地区的商家都跑遍了，免费帮他们做宣传，只要他们有优惠活动，我们随传随到，帮他拍照、写文章发布，并且对我们论坛来说根本没有起不到什么效果，而且很多商家都拒绝：“免费，哪有这么好的东西，不需要”。

当然初期也是有很多困难的，因为我们没设备，我们不仅线上报名，还要做现场拍摄，而且自己又没专业设备，初期找朋友借相机，借得多了，就不肯借了，最后只能用手机。特别搞一些少儿才艺大赛，小朋友根本不接触网络的，我们根本无法线上宣传报名。有的都是很少数的妈妈代报的。所以我们不得不在本地逐家培训中心，辅导中心派宣传单，而那些所谓的宣传单只不过是用 A5 纸打印的文字而已，可以说是到处恳求小朋友报名，参加比赛。商家给这个项目我们搞，就不管我们怎样招募参赛选手，总之必须要足够的人撑场表演。通过我们的努力，每次我们搞的活动，比赛报名人数只会过多，没有少的，并且全部都是提前截止报名。因为一场只需要 20-30 名选手，有时搞四、五场的话，只需要 100-150 人，一两个星期都会报完的，有的时候甚至还要筛选选手。

我们组织的活动基本上是用投票来结合活动，投票是根据比赛活动同步进行的，例如举办的歌唱比赛，在晋级决赛的环节中，凡被淘汰的选手均可以利用投票，在决赛中复活。为表公平，投票系统会设定一些限制，避免刷票，投票数是在前台实时显示出来的，在指定时间内，以得票最高前几名我们会公开出来。

主持人：付出总会得到回报的。那么你们自己组织的线下活动，还记得举办的第一次活动吗？第一次活动是什么类型的，我看到你们自己举办的活动也很多，有聚会，有歌唱，有野炊等。我还看到有个类似于非常勿扰的相亲节目的视频，说说吧。

江门声色论坛：嗯，我们线下组织的活动大多数是 AA 制的。记得我们组织的第一次活动是烧烤，还记得当时预算少了，最后只能自己补贴，呵呵。活动刚开始人也比较少，组织多了，有了人气了，参加的人就会越来越多。所以论坛要多组织些活动，这样才能黏住会员，并且吸引新会员的加入。

这个相亲活动是我们自己策划的，活动的环节我们是根据《非诚勿扰》改编。十男十女以自我介绍，互动去吸引异性。我们的工作主要是从活动中减轻尴尬气氛，引导嘉宾把自己的思想、性格展现出来，受到青睐的，女嘉宾可现场作出暗示，而男嘉宾就要大胆地现场表白，牵手成功便可离开。其实这个活动初期，我们自己也没多大把握，因为报名的人必须要有素质，所以从网上报名的人看他们填的资料来筛选。活动前期主要是利用微博、Q群来宣传。商家是找以往搞比赛合作过的商家，而这个商家是一家KTV，对这个题材比较认可。活动中基本不需要花费什么，买一点零食和活动道具就行。主要是靠主持人去维持整个活动气氛。刚开始每个嘉宾都会害羞，主持人不断以开玩笑的方式打破冷场，后来慢慢地每个人融入活动，都可以大胆展露自己，而且非常坦诚说自己的过去。参加的人不算火爆，毕竟这个活动比较前卫，有很多接受不了的，甚至怀疑是搞色情的。只能说这地区的人开放程序不够一线城市的开放，因为这些相亲活动我看过很多其他网站举办的，一般都是一线城市，参与度很高。这个活动一共组织了两期，从去年开始的，之前是每隔两个星期一次的，但本地的人接受程序不太好，所以停办了。网站上有我们这个活动的视频，有兴趣的朋友可以去看看。呵呵，第一期我们是请专业主持的，第二个为了减轻经费，不得不自己上阵，第二期的那个主持是我自己。

还有我们近期策划了“积分换礼（竞拍第一期）”和“积分换礼（抽奖第一期）”活动，目前礼品是手机话费，Q币，响应蛮好的，以后会有更多的礼品吧。呵呵，也是为了增加论坛的黏度等吧。

主持人：活动很丰富很精彩，我看了一下网站的“活动一览”版块，大大小小的活动有40多个，虽然我没有参加，但是听您这么一说，我感觉有种身临其境的感觉，让人陶醉，对活动的组织策划有兴趣的朋友可以去看和江门声色论坛站长交流交流。接下来我们谈谈“商圈”这个栏目吧。这个栏目也是近段时间才发展起来的吗？里面已经有好些商家的，请问这个栏目是如何发展起来的呢？是免费还是付费性质呢？

江门声色论坛：嗯，这个栏目也是最近才发展的，终身免费制的。其实这个栏目有点类似商城系统，每个商家都可以在这里申请一家店铺，都有一个独立的页面展示商家的信息，他们可以自己管理自己的网店，发布商品或资讯。这个栏目初期我们都是在本地区逐家逐户商家去宣传，一对一地教他们使用。其实这个栏目目前还是比较冷，主要是商家对操作不熟悉，大多数老板都是40-50岁的，大品牌的话，他们也不需要这样的宣传。再者这个栏目始终不是我们主推，我们打算先搞好论坛人气，利用人气，再引导商家关注这个平台。

主持人：好的，我们的访谈已经接近尾声，接下来来说说未来的一个计划吧。

江门声色论坛：接下来我们准备招多几个技术，把建站、模板的盈利项目做好。网站运营方面将会搞多一点线下活动，积累人气。望明年的电视“限广令”出台后，网站有新机。并且我们也有打算把论坛转型为一个地方门户网站，不过目前不会实施，因为内容编辑方面还缺乏人手，一旦转型，恐怕会跟不上。我们也对转型门户有一定的了解，比如转型门户困难在于网站编辑能否应付，因为做门户的话，很多频道信息不能只靠网友自行发布的，每个频道必须要专人负责，每天更新，回复。目前我的思路是这样的，论坛和门户是互通的，不需要转型，例如一个母婴频道，必须是有孕育资料，但也结合网友发布的求助资料。读完文章之余，也可以发帖发表见解。

主持人：最后请给新人站长们一些建议吧。

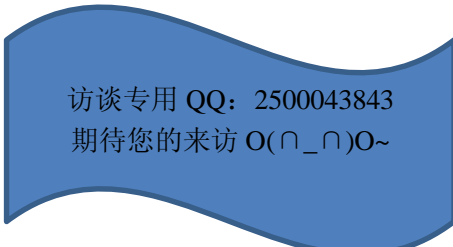
江门声色论坛：打算做互联网之前，必须要问自己是否有足够的勇气，我所指的勇气不是你当时头脑发热，豁出去什么都不管的决定。而是在建站初期，会受到漫长各种的侮辱，是否有勇气担当，忍受。在确定了项目之后，必须要清楚自己的发展模式是否受到大众认同。

而新手通常的发展思路都是仿照大型门户去做，肯定是必死的。因为在资金和人力方面不具备情况下，以做大的规模不断开调各类型栏目，根本是费力不讨好，而且没有任何特色。哪怕你的站只有一个栏目，但没人把它做精，而你却把他做精了，那么就有机。找准你的用户群体，结合自身优劣势，例如你对数码比较熟悉，那么你可以以这个栏目去发展忠诚会员，再慢慢扩大，像广州妈妈网，它针对的群体比较单一，做大了便扩展到其他生活服务的栏目。不要为赚钱而建站，因为通常不会有什么好结果。最后，坚信自己的理想，方法总比困难多，受到挫折，多点换位思考，总结经验，享受每次失败的经历，那么你从学做人的体会中，便慢慢会学做事！

主持人：非常感谢您的分享。您组织的线下活动故事很精彩，真的想就这样一直听下去。我学到了很多，比如线下活动的组织、为商家组织策划活动宣传自己的网站、设计好网站模板栏目做好用户体验等，以及你们为了目标坚持不懈，努力前进的精神很让我感动，也祝您的网站越办越好。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索江门声色论坛，去和江门声色论坛的站长探讨下商家活动的组织、论坛线下活动的策划等，相信他的故事经验一定不会让您失望（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）。

【江门声色论坛】www.singse.com

【本文在线版本】[点击访问](#)



访谈专用 QQ：2500043843
期待您的来访 O(∩_∩)O~

顺义社区实践社交本地移动(SOLOMO)模式的过程和成果

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。本期我们访谈的是顺义社区网的站长王琪。本次访谈，王琪站长给我们分享了很多，比如网站商业模式的发展、社区化电子商务、与本地个居委打造网站栏目、打折卡的发行，以及线下活动的展开等，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：顺义社区网站长王琪您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请您介绍下您自己以及您与网站的故事吧。

王琪：大家好，我是顺义社区网的站长王琪，网名 warning4。首先非常感谢 KingCMS 提供的这个访谈栏目，让我能够和大家一起交流交流。顺义社区网从 2007 年开始到现在经历了多次改版、多次整合，经过团队成员的不断完善和努力终于得到了广大网友的认可。目前网站和区公安分局、30 多个居委会，还有区委都在合作。商家这块我们目前签约的合作商家一共是一百多家。其实最初有建这个站的想法是在 05 年年底了，当时的想法很简单，中国只有一亿网民的时候就造就了无数个传奇，无数个不可能。但是当时自己大学还没毕业也没有那个能力，所以就把目标先做小了，打算做一个地区性的站点。为什么选择做地区性的站点呢，是因为我把地方门户站点定位在传媒行业。传媒行业目前的形式有电视媒体、纸媒、户外媒体、还有网络媒体。相对于电视媒体建设成本高，互动性低；纸媒，我对纸媒的定义就是 5 年左右就会低迷到一定程度；户外媒体，成本高效果反馈回来麻烦；而网络媒体成本低、互动性高，而且其他几个媒体可以做到的网络媒体都可以做到。再有一点就是现在社会的主流消费群体已经逐渐的到了 80 后、90 后的年代，而 80 后、90 后对传统媒体关注度不高，在媒体行业网络有很大的优势。

上星期我刚和腾讯微博的卡卡、重庆 6 的郭吉军、还有酷一艘的潘总一起吃饭交流。提出了大家最近吵的比较热的一个词“SOLOMO”。地方媒体大家一直在摸索地方社区站点如何存活？如何盈利？结合我运营顺义社区网这么长时间以来的经验，今天就和大家谈谈社区网如何做到电子商务化，仅仅是浅见吧，希望同行比较有经验的站长一起多多交流。

一，先说第一点：网络里谁能算社区电子商务？威锋网、地方社区的 C2C 网购版块、蘑菇街、淘链接、淘满意、大众点评等，这些我认为是社区电子商务。对电子商务我们可以这么理解，高品质的内容社区自建电子商务、本地化大件商品电子商务平台、本地社区 C2C 伪电商集散地、高转化率的社交口碑社区导购、基于社区流量的服务业团购。而我理解的地方（垂直）网站电商：（1），本地服务类产品的电子商务，把线上消费者带到商店中去。（2），B2C 和 C2C 的流量导入嫁接。看到想买，东西怎样？买前看看，就在眼前手边。也就是说，社区或者说地方站点，垂直站点电商，归根到底是对传统行业的服务。1，非标准，体验性，大宗消费价值高。如家装类产品、住房、高价值服务；2，标准型，快消，时尚型。如服装、家电数码产品、化妆品、吃喝玩乐等快消服务（团购）。有了以上的分析，我们之后进行了网站的又一次调整。

二，刚才我和大家分享的是我们如何电子商务化，现在我想说的是我们在新的一年面临的危机与机遇。（1）在之前的发展中我们遇到了人员的问题，员工能力不高、好的技术人员招不到、不能给商家提供优质满

意的服务，大部分商家不了解网络，不认可网络，需要培养。(2) 并且我们的业务在被蚕食，从哪些方面可以体现呢？地方网站与垂直网站的火拼，地方网站面临大型门户的竞争，如扣扣旗下的大 A 网、大 B 网等等；商贸行业与团购网的厮杀，不遵守竞争规则；而做分类信息领域的呢，有要面临 58 赶集，百姓网的夹击；而本地的一些媒体也开始进行网络化市场的抢夺。做为我们这样的草根站长，面临的最大问题就是专业人才匮乏，但是培养成本又太高，而且还很容易留不住人。一些大的网站高薪挖人，创业团队根本就无法提供竞争力，并且地方网站业务非常复杂，培养的成本也太高了。

我们顺义社区网有一个产品叫有利卡，是我们做的一个异业联盟的项目。我们顺义社区网给每个商家提供一个店铺，给展架展示的平台，但是商家要给我们一个折扣，让我们的网友得到优惠，这个项目我们现在有一百一十多个合作商家，其实我们可以做到 500 家、1000 家的，因为我们做到现在的一百多家只用了两个月的时间。为什么没有继续增加呢？人员流动、人员个人能力、以及整个项目整个团队没有一个系统性的建设，这就是我刚才说到的人才问题。

竟然说到这个有利卡，我就来说下我们网站的“品牌空间”吧，这个项目是从去年开始做的，我们一直没有大力的去做，也就是因为人员有限。目前我们找了两家银行，而且他们的负责人也对我们的项目很感兴趣，年后我们的有利卡可能会变成银行卡，实现积分功能。商家那块消费通过手机也可以给会员冲积分，会员通过手机也可以自己实施查看积分，查看卡号，不用随时携带会员卡。

(3) 继续说危机，再有的问题就是政府这块了，政府近年来的监管是越来越严格，多头管理、网安、管局等，新闻和爆发力时间被严格控制，我也不是被请喝茶了。再有一个就是，现在普遍业务单一，管理粗放，团队组织建设弱，都是我们顺义社区网之前面临的问题。但是现在我们抗过来了，城市生活消费高峰随着 80、90 后到来，传统媒体衰落，带来巨大的市场空间。传统生产性企业不会网络营销，就拿我们给海尔做的一次活动来说吧，第一次给海尔做活动的时候，我们到现场的时候只有 20 来人。随着我们团队系统化建设，网站不断的整合，现在每次活动都非常火爆。并且目前商家在我们这里投广告也是非常直接的，之前刚开始做的时候，小商家总是关注：我给你广告费了，广告有多少点击率啊，投广告后有多少人给我打电话了，有多少人是通过网站广告来我们这消费了？等等系列问题，这些都是让我们很头疼的。

三，解决方法，攘外必先安内。针对这些危机，我想分享的就是，内容方面牢固树立自己的核心优势（选准行业、扎实内容、用户满意度调查、关系维护）。逐步建立适应自身发展的组织结构，由小而大，量力而行，千万不要贪多，之前我们网站同时上三个产品，最终只能忍痛选择一个。销售方面抓大防小做好 20、80 法则。垂直产品以养活自己为前期标准，不断的提供价值给用户，与政府和谐相处。

主持人：网站经历过多次的改版与整合，能详细的说说吗？是如何来进行调整的？

王琪：我们改版主要都是在考虑用户体验，页面排版上就改了不少次。我们去年开始，每周都有线下活动与聚会。每次聚会的时候我们都会采纳一些网友的意见与建议，之后回来分配工作，哪怕自己认为是非常优秀的一次改动，网友说不行，也毁掉重做。我们主要关注的就是网友对我们产品的意见和建议，网友反馈最多的就是网站内容和有利卡这块。比如有的时候网友就会直接通过 QQ，电话或者论坛来直接告诉我

们哪个商家没有遵守规则给相应的折扣，我们就会在第一时间通知商家，如果不改，立刻解除合同。

内容建设这块，我们是从培养兴趣爱好开始的。我们开始建立一个 QQ 群，之后叫网友加入。是兴趣的 QQ 群，之后把网友引导到我们的版块。到现在我们已经有 60 多个 QQ 群了。我们 QQ 群的管理是从发展忠实网友开始的。

主持人：网站和区公安分局、30 多个居委会、以及区委的合作，是如何展开的？

王琪：和区公安局合作，我们是从社区开始的。因为我们先联系社区居委会合办了社区版块，居民可以在版块里反映小区的一些居民遇到的问题。居委会负责人看到信息后会第一时间给与回复，并安排相关人员去解决，我们本地区的电视台也给与了报道。之后有了这个案例，我们当地分局的网安大队就找到了我们，于是我们又合办了网上警民互动版块。当时是先有三个派出所做了试点，派出所民警有专人负责版块的警情通告，如果有辖区内的网友反映问题，相关负责人看到后也会给与答复和解决。区委这块，我们是从社区青年汇开始做的，其实这个也是根据北京市政府的文件，每个区都会成立青年汇组织，而我们作为顺义区最大的网络媒体平台和区委合作，开办了网上青年汇栏目，通过这个栏目给本地青年提供更有价值的服务，签约仪式市里的领导也参加到场给与了大力的支持，我们现在正在筹划明年的青年汇第一个产品项目，本区非公企业青年交友栏目。

主持人：当初怎么会想到找社区居委会合办社区版块呢，当你们去找他们商讨合作的时候有没有遇到什么困难，还是一拍即合？

王琪：我们既然定位于社区网，就是要从社区做起，我们一开始去找一些居委会谈的时候，好多主任根本就不明白这些应该怎么操作，所以也没有得到很大的支持。直到我们找到我们胜利居委会的时候，主任明白和很支持，胜利居委会是北京市顺义区唯一的一家市级好评的居委会，我们就是从胜利居委会开始做的，之后得到了其他的居委会的认可。

今年十一我们还在本地商场的地面广场合办了一个演出，30 多个居委会都参加了，而且都提前排练，很积极。最终由于时间有限，我们删减掉了三分之一的节目。并且线下活动也和居委会合作办了两届跳蚤市场了，这个两个活动是在本地新世界百货和甘家口商场各办了一次，当时一百个摊位一天时间就都定满了。其实跳蚤市场就是每个网友都有自己的闲置物品，留着占地方，仍了又可惜，我们也有网上的这个物品交易的版块，但是好多网友觉得麻烦，时间不好安排，所以我们就组织了线下的闲置物品交易。

主持人：接下来我们继续来说说线下的活动吧，首先说下之前您说到的演出吧。怎么策划的？参加的会员大概有多少？有找赞助商赞助吗？

王琪：我们公司有专门的会议演出策划专员，并且他在北京市主持人大赛都得过奖的，是我们临时成立一个项目组，大家一起探讨策划的。为庆祝祖国国庆为目的策划的。参加的演员 当天有 300 多位，演员都是社区的居民，还有居委会自己的舞蹈队，这些都是社区自己组织的。观众的话就无法统计了，很火爆的，我们的活动都是没有请赞助商的，所有的经费都是我们自己出的。活动前我们没有做任何宣传，因为也是

和居委合作的，每个社区自己就把宣传工作做好了。

主持人：嗯，再来说下这个“车友会”吧。这个是你们自己组织的吗？

王琪：车友会啊，车友会我们刚刚开始做。之前是我自己个人做的，里面的成员都是喜欢改装车，包括我自己也喜欢改装车，喜欢聚会。现在通过商家联盟，通过有利卡，我想把车友会做起来。因为这样呢，一些商家也可以通过车友会为更多的车友服务，从而得到利润，而车友也可以受益。所以接下来几天我们会有一次车友聚会，正式成立车友会。因为我们现在的合作商家里，就有汽车 4S 店。4S 提供优惠的保养，甚至免费保养。提供优惠的，保险业务，试乘试驾。而且这些网友都能得到好处，商家也可以达到宣传自己的目的。

主持人：还记得网站组织的第一次活动吗？当初情景如何？

王琪：当然记得了，组织第一次活动还是网站刚刚建立的呢，活动就是内容，就是一种展示。第一次组织活动是我发一个帖子，当时网站也没多少流量。第一次聚会我们只有 4 个人，呵呵。网站就是线上和线下的结合，线上就是帖子内容，和利用本身的广告位宣传自己。增加网站的网友和 QQ 群网友。在网友里不断的聚会，发展新的活跃会员。之后培养网站明星会员。用明星会员吸引其他新会员，再配合线下的和商家组织的活动，还有线下其他的各种各样的兴趣活动来宣传自己的网站，效果是非常不错的，并且可以黏住会员。

主持人：我看到网站上有个“顺义团官方网”，结合社区电子商务说下这个吧，如何创建，起步？

王琪：嗯，团购这个产品是阶段性的，我们要跟上时代的步伐，去年我开始做的团购。我刚做的时候就 and 员工说，这个是一个阶段性的产品，到 2011 年底，就会想房产一样，有一次大的洗牌，我们要把握好这个产品。创建之后各种各样的网络欺诈行为就出现了，现在支付宝也通过支付方式给全国的团购站点做了支付限制，没有及时支付了。所以我辛苦培养了一年的团购销售人员也只好放弃了，年后我们就打算关闭这个项目了。团购这个项目，我们一共团购了 119 次，其中失败的也有，主要还是我们自己内部运营的问题，再加上市场这块我们没有用心做好，所以就准备关闭了。市场竞争太激烈了我现在只是想更多的精力放在社区电子商务化上，凝集实力。地方社区网有危机也有机遇，让网站更有竞争力就是把握好机遇。在团购这块团购这块我没有太多的经验，我有的就是失败的经验，商家结算问题、商家信誉问题。比如美食类的一听说是团购来的，态度就会不好，甚至拖延上菜时间；还有的明明有位置，却告诉团购来的没位置了。再有就是自己人员本身的服务意识一定要强，商家合同信息要清晰。

主持人：谈谈有哪些机遇以及如何把握好这些机遇吧。

王琪：嗯，前面我也说到过地方社区网的机遇，这里再总结下。1，城市化继续扩大，城市生活消费随着 80 后、90 后到来进入了高峰期；2，传统生产型企业尚且不会网络营销，商业和服务业更有空间；3，传统媒体衰落，带来巨大的市场空间；4，每个服务机构的能力都有瓶颈，差异化的机会永远存在。

以上的就是我们的机遇，但是如何抓住呢？网络里流传很久了，内容为王。1，内容方面牢固树立自己的核心优势；2，逐步建立适应自身发展的组织结构，由小做大，量力而行；3，销售方面做好做精；4，垂直产品以养活自己为前期标准；5，以提供价值为企业目标，不断的给自己的用户提供价值，形成多元化的产品体系；6，也是最后一点了，一定要与政府和谐相处。

主持人：目前你们团队有多少成员，如何分工的？之前您也说到管理上目前存在些问题，那么您会如何去解决，分享下管理上的一些见解吧。

王琪：我们团队目前 11 个人，主要有运营部、技术部、编辑部、业务部、财务部。管理上其实现在我们也并没有根本解决，我们为商家服务，业务跟不上、服务跟不上，不能及时反馈商家返回的信息，所以不能够及时答复并解决问题。这样就不能达到商家的认可，商家就不会挺网站，不会尽力去宣传推广和支持网站，这样网友就不能得到更好的服务，这样就是一个死循环，最终死亡。我们现在做的就是培养人才，培养团队氛围，建立企业文化。虽然还是会有人员流失，但是我们还要做下去，一个好的系统很重要，这些就说到企业管理了；我其实也是刚刚开始发现这些问题并解决这些问题的，我是从系统性建设开始的；合理的员工生涯规划，给员工和团队人员规划未来、规划梦想、提高他们的动力和积极性，这个是我在做的生涯管理体系；合理安排员工的工作时间，提供工作效率和工作质量，并对他们进行专业的知识和服务的意识的培养，这个我们做的绩效管理系统；再有呢，有未来了，也有梦想了，我们也要去做事了，我们能够得到什么呢？先给员工希望，告诉他们，他们在做什么？以后会怎么样？这个就是我在一直完善的薪酬管理系统。我们团队是轻薪重酬，其实这些有很多啦，不是一句两句可以说的清楚的，总之团队建设很重要。

主持人：我们的访谈已经接近尾声，最后来个总结吧，网站目前情况如何？未来的发展计划？

王琪：我们目前年收入接近百万，收入来源于广告、品牌空间、有利卡，和一些深度网络影响项目，品牌空间我们是从 300 多元一年到 1000 元一年不等。但是百分之 70 的商家都很支持我们选择 1000 元的，之后觉得平台不错，广告费陆续都来了。深度挖掘的，我们现在不错的客户就是海尔，还有就是我们本地几个不错的婚庆和家具的商家。我们策划活动，商家不仅仅给广告费，还会有活动经费和其他的一些费用，这样带来的收入会高一些。网站会员发布的真实有效信息 3 万多条（是在我们这登记了有效电话，登记注册的会员发帖 3 万多条），每天发布信息还不是很多，大概一千多条。网站最近一个多月受黑客威胁，流量被 K 了，之前一天 1 万 IP 左右。自从这个事件以来，我们定期都有备份，而且一段时间还会去机房刻录一份下来，在这里也建议各位站长做好网站信息的定期备份。

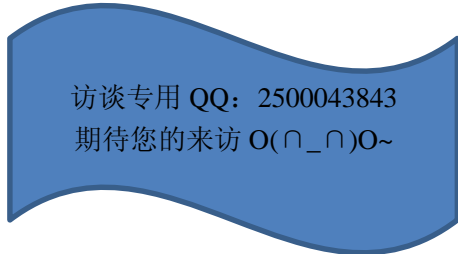
未来的话说的有些长，明年我们的计划是和政府继续维持良好的关系，把现有的合作项目落实完善，做到真正的落地。网站整体呢，我们也会随着时代的发展进入 SOLOMO 时代，社区电子商务本地化发展。我们给商家提供的品牌空间展示服务，从程序上会转换到社区中去。手机积分、刷卡机积分、网站积分、移动化的整合，更好的为网友和商家服务。

主持人：您的分享非常丰富，非常感谢。我学到了很多，比如社区化电子商务、SOLOMO 商业模式、与本地个居委打造网站栏目、打折卡的发行，以及线下活动的展开，在这里也祝你们的网站越办越好。大

家有兴趣的话可以去百度搜索顺义社区网，去和顺义社区网的站长探讨地方门户网站 SOLOMO 商业模式的发展等（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）。

【顺义社区网】www.shunyi163.com

【本文在线版本】[点击访问](#)



访谈专用 QQ：2500043843
期待您的来访 O(∩_∩)O~

T 楼和 VIP 卡两手抓 滨州论坛 PV 和会员数坚挺涨

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。本期我们访谈的是滨州论坛的站长醒目。本次访谈，醒目站长给我们分享了做地方论坛 4 年积累的一些经验，比如论坛推广的一些方法、给本地大型活动做媒体支持、论坛 VIP 打折卡的发行、论坛 T 楼项目的展开，为我们展现完美的 O2O 模式以及他对地方论坛的那份执着。希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：滨州论坛站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请您介绍一下自己以及与网站的故事吧。

醒目：各位网友大家好，我是滨州论坛的站长。首先，感谢 KingCMS 能给我这次机会和大家共同交流，下面我将我和滨州论坛的故事给大家分享下，同时，也将我做地方论坛 4 年积累的一点点经验和大家做下交流。

先简单介绍一下我自己，我叫姚龙凯，大家都叫我醒目，山东体育学院运动训练专业，不爱体育，爱网站，这就是我。本人就读于山东体育学院，是的，是体育学院，我高一由于对建站的爱好的，所以喜欢上了建站，高一没有一点基础，从简单的 ASP 开始摸索，学会了从网上下载 ASP 企业程序，上传到免费的 FTP 到慢慢的接触 DISCUZ 论坛，真正认识到地方网站是大一的时候，听了 A5 图王的演讲，深受启发，所以才开始了地方论坛，先说一下滨州论坛的前身是我的朋友鹏辉、亮宇创建了滨州论坛，07 年我加入到了滨州论坛团队，真正开始踏入地方论坛，当时是边上学，边运营，由于大学是体育院校，相对业余时间比较多一些，除了上课，大部分的时间都在宿舍管理论坛，当宿舍同学都玩游戏时，我自己在宿舍管理论坛，也在不断的学习。

2010 年，也就是我大三的时候，滨州论坛迎来了一次最重要的机会，我们滨州市一家私营医院的老板看中了滨州论坛，并投资 100 万建立了滨州市沪滨网络科技有限公司，我们也从个人团队变成公司化运作滨州论坛，现在团队 10 人，主要是运营滨州论坛，以及网站建设业务，经过 1 年的发展，现在公司开始盈利，虽然不多，但是足够可以负担公司的各项开支。目前滨州论坛的注册会员 7 万、IP5000 左右、PV6 万。

在这里想和大家说一段我在高中时有趣的事情，高中的时候，家人希望我好好读书，好好训练，做一名优秀的短跑运动员，我的运动成绩还是不错的，08 年的时候参加山东省的中学生运动会，拿了 200 米的冠军，家人希望我走体育这条道路，可是我喜欢网络，大学毕业想开网络公司，高中的时候在家住，电脑在我的卧室，为了晚上能偷偷上网，每次爸妈睡觉后，我就用枕巾把我卧室的窗户蒙住，不让爸妈发现我开着电脑，然后偷偷上网到凌晨 1 点多，早晨 6 点早起还要去训练，上学。高中基本都是这样度过的，期间被妈妈发现过，把我的键盘给摔了，很生气，现在想起来，真的不应该惹父母生气，现在长大了不同了，自从大三投资方投资后，开了网络公司，父母经常问公司的情况，也不再干涉我，其实父母想大学毕业后，让我当体育老师，有份安安稳稳的工作，但这不是我的理想！所以我一直努力，实现我的理想，并发展好公司，运营好滨州论坛，不辜负我的朋友，我的家人及投资方的信任！

主持人：兴趣是最好的老师，为您这份因爱好所以专注，因专注所以执着的精神所感动。我迫不及待的想知道故事的后续了，请问网站建立初是如何进行策划的？

醒目：滨州论坛的创建初是为了给滨州网民提供一个交流平台，服务网民，滨州论坛主打频道是“关注滨州”滨州的新鲜事，滨州拍客等。论坛的便民服务是后期主打的，像二手交易、房产信息、招聘求职、分类信息等。

主持人：听您这么一说，网站到目前为止大致可以分为两个阶段了，说下这两个阶段网站的运营情况吧，以及下一个阶段的策划？

醒目：嗯，是的，网站到目前为止可以分两个阶段。建设前期由于是个人团队，全部是兼职在做，受资金等问题只是保证论坛的正常运转，提供一个简单的交流平台。

中期，也就是现在，成立公司后，有了资金，有了专职人员，现在给滨州论坛的会员提供服务，比如我们组织的看车团，每期有 20 多人参加，都有成交的；看房团每期有 20 多人参加，也有成交，但是量并不是很多，我们所有的服务都是免费的，也不要任何的回扣，只是希望服务好我们的 7 万多会员，中期我们还推出了滨州论坛全城 VIP 卡，现在签约商家 200 家左右，持卡会员 3 万左右，优惠力度方面及商家数量还不是特别理想，当然，我们正在努力。

后期我们会加大论坛的宣传投入，服务器硬件等，提供更好的服务，并推动好我们的滨州论坛全城 VIP 卡，为会员谋得更大的优惠。

主持人：网站创建以来做了哪些推广工作？

醒目：前期滨州论坛在投入上很小，找了一些比较省钱，效果比较好的推广方式，网站建站以来总的来说做了以下的一些宣传推广工作：

- 1、我们滨州论坛全城 VIP 卡签约的 200 商家，门口都有标示，台牌，大商家都放了 X 展架，宣传我们网站；
- 2、作为媒体支持，互换广告宣传，比如我们当地电视台的春晚及选秀活动，我们作为媒体支持，还有当地的晚会也都作为媒体支持出现；
- 3、在滨州论坛组织公益活动，引起当地媒体的关注及宣传报道；
- 4、当地报纸、DM 广告投放，小批量的投放，每年大概 1-2 万元，对于品牌是非常好的宣传方式；
- 5、比如传单之类的一些比较传统的宣传方式也采取了。

主持人：说说这个 VIP 卡吧，当初是如何策划的，好像目前都是免费办卡的是吗？你们又是如何去找商家的呢？有没有遇到什么困难？后期是否有考虑盈利？

醒目：滨州论坛全城 VIP 卡是我们 2010 年的项目，当初策划没想到盈利，只是想利用滨州论坛平台，给滨州的商家以及我们的会员牵线，让会员收益，让商家获益。

商家我们是一家一家去谈，一家一家去跑，公司的工作人员分工，每人跑一个行业，遇到的问题，第二天开晨会一起交流，探讨。签约商家过程中遇到的问题不是很多，因为滨州市小，滨州论坛的知名度在商家里面还可以，有一些论坛的会员就是商家，主动到我们公司签约加盟，最关键的问题是打折的折扣，一般是享受本店会员价的折扣优惠；再一个困难是，遇到商家不打折，原因有很多，有换店员，换老板等问题，我们是专门 2 个工作人员负责这个项目，有投诉的我们立马给老板打手机，一般都可以及时解决，其实这个项目来说，对双方都是有利的，只要老板能理解这个事情就很好办，有的老板不理解，以为他们吃亏，这样的情况尽量不要签约，不然以后麻烦会很多。

盈利还没怎么考虑，后期考虑的是这个项目不需要公司再投入资金就可以，后期要收取商家每年 200 块钱的费用，这样基本可以维持这个项目的运转。因为现在公司有投资方的资金支持，未来 5 年不会有资金上的困扰，所以我们尽量不让会员花钱，让作为滨州论坛会员省钱。

主持人：前面您说到做媒体支持，做春晚及选秀活动的媒体报道，这个是你自己去寻找他们合作的吗？

醒目：这两个是他们找我们的，也有些媒体支持是我们找他们的，我们跟当地媒体的关系都很熟，我们的公司副总就是当地媒体出身，所以关系还是不错的，建议大家跟当地的传媒搞好关系，非常有利于网站的发展。如果开始和媒体没有这么一层关系的话，可以组织一些公益活动，然后把冠名送给媒体，前期肯定是吃亏的，这样慢慢的跟媒体熟了就行了，呵呵，这也是我个人的一些见解。

主持人：我在网站上看到很多的公益活动，好像你们和滨州星火义工都有着比较密切的合作，说说这个活动吧？

醒目：嗯，是的。我们与滨州星火义工合作很密切，他们很多公益活动都与我们合作，我们的工作人员参与进去，充当工作人员及宣传人员，具体的策划都是义工那边来策划，我们只是负责宣传及帮忙，一般像献血的活动，在市区的话，参与人数在几百人，慈善救助金额都在上万，活动后一般的宣传是滨州论坛及当地的报纸，对网站产生的影响是让会员对滨州论坛更有亲切感。后期我们也会主动去策划一些公益活动，与其他媒体一起组织。

主持人：网站还有个 T 楼栏目，说下这个 T 楼项目你们是如何来运作的吧。

醒目：恩，T 楼呢，是我们滨州论坛推出的一种广告形式，也是对于会员和商家双方互利的事情，比如欧雅咖啡提供 100 份牛排套餐，会员回复欧雅咖啡的广告语，规定楼层会免费得到这个牛排套餐。商家也得到了宣传，会员得到了真真正正的奖品和实惠，我们所有的 T 楼活动，都是价值 30 以上的奖品，不会收取会员一分钱。而对商家那边一般收费 1000 元，有个别商家提供的奖品非常多，价值非常大的情况下，我们为了会员得到实惠，而实行免费制。建议大家多组织一些这样的免费 T 楼活动，对论坛非常有利，并且 T 楼其实一般也不需要占有很多宣传资源，一般用全站置顶 T 楼帖子的形式就可以了。

当然前期也是有一定困难的，记得刚开始的时候，商家不认可，我们就采取免费的方式，不收取费用组织

T 楼。活动成功后，其他商家看到活动非常火爆，一般点击率在 10 万左右，回复都在几千个回复，商家看到了宣传效果，所以就乐意提供奖品赞助。

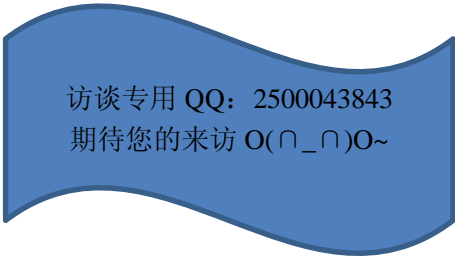
主持人：我们的访谈也已经接近尾声了，最后说说未来的一些计划以及给新人站长们一些建议吧。

醒目：我们未来的计划是，发展好滨州论坛的平台，为更多的商家和会员服务，让他们受益，重点发展滨州论坛全城 VIP 卡。给新人站长的建议是，如果你的论坛有了一定的能力，可以推出会员卡的形式，比如论坛会员达到 5 万，商家很认可，就可以推出论坛会员卡的形式了。前期商家可以少一些，维护好商家，让会员受益，对论坛的发展是非常有利的，还有网站的服务器很重要，有资金的情况下，一定选择独立服务器，托管到本地的机房，我个人认为，论坛的浏览速度是论坛的关键，如果访问很慢，一切都是 0 了。

主持人：非常感谢您的分享，您的那份因爱好所以专注，因专注所以执着的精神让我感动，也让我学到了论坛网站宣传的一些方法，比如借助给本地一些大型活动做媒体支持来做网站的宣传，比如在本地的一些 DM 报纸上投放网站的广告；也让我学到了如何做网站 VIP 打折卡项目以及论坛 T 楼项目，也祝你们的网站越办越好。大家有兴趣的话可以去百度搜索滨州论坛，去和醒目站长交流交流网站 VIP 卡和论坛 T 楼项目的策划（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）。

【滨州论坛】www.bbsbz.net

【本文在线版本】[点击访问](#)



访谈专用 QQ: 2500043843
期待您的来访 O(∩_∩)O~

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。很现实的状态摆在面前，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/>