

心与心的交流， 阆中在线
八年的地方门户网站运营之道

寂寞之后的快乐， 西部县级城市
陆良论坛的发展轨迹纪实

积累50万会员的蜕变， 纯社区完美
整合分类信息的江西信息港

贺

新

禧



看来宾生活网的崛起， 学地方网站线下活动的举办

制定全面计划， 稳健打造多城市门户网

从永城信息港看地方分类信息站发展到第一的轨迹

利用新颖独特的推广方法， 打造特色的孝义生活网

用心+技术+人脉， 草根站长再战盐城生活网

平淡中出奇效 赤峰生活网崛起

与地方门户网站八年情感 建立管理运营经验的分享

目录

导读	3
心与心的交流， 阆中在线八年的地方门户网站运营之道.....	6
寂寞之后的快乐， 西部县级城市陆良论坛的发展轨迹纪实.....	10
积累 50 万会员的蜕变， 纯社区完美整合分类信息的江西信息港.....	14
看来宾生活网的崛起， 学地方网站线下活动的举办.....	18
制定全面计划， 稳健打造多城市门户网	23
从永城信息港看地方分类信息站发展到第一的轨迹.....	26
利用新颖独特的推广方法， 打造特色的孝义生活网.....	29
用心+技术+人脉， 草根站长再战盐城生活网	31
平淡中出奇效 赤峰生活网崛起	34
与地方门户网站八年情感 建立管理运营经验的分享.....	38
后记	42

随着《KingCMS 站长访谈集》电子期刊[第一期](#)和[第二期](#)的推出，在新春开工之时，站长访谈集第三期正式推出。真的很感谢各位站长的支持，看着这一篇篇的访谈稿，笔者心理很激动，尤其是得到站长们的认可，更加觉得访谈有着很大的意义。通过访谈，不仅是笔者本人学到了很多，长了见识，更是把站长们的这份无私的分享、实战的经验传达出去，让更多的站长加入进来，给更多的站长一些指引性的思维。越分享，越快乐！

我们的目标一直都没有变，只为搭建一个开放、共享平台，串联站长们智慧，汇聚业内精英思想为主旨的访谈栏目。在访谈中，笔者也了解到，很多的站长以为我们的这个访谈栏目只对使用我们 KingCMS 程序的用户开放，其实不是，我们访谈栏目是开放式，无门槛，只要您愿意分享，我们都欢迎。在本栏目您不必有任何的拘束，您可以畅所欲言，和大家共同交流。在这里笔者想重复啰嗦下，我们回报你们的不仅是建站、运营的经验，不仅是帮助你们网站进行推广，更是给大家搭建一个互相认识互相交流的平台。在各位站长的关注与支持下，我们访谈栏目逐渐成长！

导读的开始，依旧友情提示一下，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，创新模式上的不切实际的幻想，请暂且打消这些念头，看看过来人是怎样说的。

以下的十个类别是从目前发布的访谈类文章提出出来的。同时本文提供：[在线版本](#)。

一、走新闻，社区等综合门户类型的网站。

这类型的网站内容多而杂，运营起来有相当大的难度。就拿新闻方面来说，本地的一些负面的新闻可能会影响本地政府或者某些人的利益与形象，势必会引起他们的不满，从而对网站的运营和发展进行一定的干涉。如果因为这样而得不到政府的支持，那么你的网站在本地就很难发展下去了。

阆中在线就是走新闻，社区等综合门户类型的一个网站。它经历了很多的磨难，被迫关闭了好多次，当然这其中来自政府的压力。但是这个团队始终没有放弃建地方站这个梦想，鼓足劲头，跌倒了再站起。就这样，他们在地方门户网站里抗争了 8 年，而阆中在线也走进了本地网民的心，得到了大家的认可。在与阆中在线负责人之一的吴波的访谈中，吴波给我们叙述了这 8 年以来的建站故事，无私地分享了 8 年来的一些网站运营的经验，也让笔者认识到他们这个团队的坚强以及为家乡网民服务的信念，让我们一起去聆听、一起去学习下吧。

二、剩者为王，做论坛先寂寞后快乐！

“做论坛是件痛苦的事，特别初期，没人知道，没人光顾，自己一个人换着马甲玩，别提多寂寞了。但是等你坚持下来，很多人因为你们共同的东西被你聚集到一块，互相交流，聊天，互掐等那种感觉非常好。”这是访谈中陆良论坛的那蓝站长说的，寂寞之后的快乐，触动了笔者的心。做纯论坛不像做分类信息那样，前期可以从其他论坛网站上负责黏贴很多内容。做论坛是一个互动的过程，单方面的站长每天在论坛上自导自演，确实非常的寂寞。有多少站长能够承受住这种寂寞并且坚持下来呢？

通过访谈，那蓝站长分享了自身两三年的建站史，如何打造论坛的互动环节、如何采集丰富的论坛内容信息，以及他自身对论坛经营的一些思路和操作方法。如今那蓝站长是笑着的，因为他不再寂寞。

三、纯社区如何整合分类信息？

以独立的论坛城市分站来发展城市分类信息网站，这是目前许多地方站长发展网站的一种模式。这一模式的关键是利用社区整合分类信息，如何进行呢？这一块我们来看看江西信息港站长给我们分享的实战经验。他们就是一心一意地把分类信息与地方平台分开来，又全心全意的利用纯社区整合分类信息的。在与江西信息港站长的访谈中，站长不仅给我们分享了社区整合分类信息的这一模式的实行，还给我们分享了自身长达5年运营地方门户网站的策略，比如丰富网站的信息采集方法，精彩的线下活动的组织等。

江西信息港站长以自身的经历告诉我们“不是运营去迎合程序，思路和方向才是最重要的”。要知道，目前很多站长都纷纷去寻找完美的网站程序，可是怎么样的程序算完美呢？在寻找的过程中，频繁的更换程序，甚至盲目的实行网站运营迎合网站程序，从而把做网站的根本给遗忘了。

四、地方门户网站精彩线下活动的举办。

精彩的线下活动是地方门户网站运营少不了的一个重要推广方式。地方性网站推广可以组织一些网友做本地的交友聚会，公益活动，和本地媒体联合征文，歌唱比赛的网络报道等方式来宣传网站，更好的是结合本地媒体上增加曝光率。精彩的线下活动的组织不仅可以把网站推广出去，让更多的网民认识网站，从而成为网站的会员，增加网站的会员数，提高网站流量；更主要的是让网站有了强大的凝聚力。线下活动推广的意义以及给网站带来的效果相信各站长比笔者更加了解。

然而线下活动如何来组织呢？又如何让活动组织得如火如荼呢？等等一系列的问题。线下活动的组织不是件轻松的事情，活动前需要付出很多的努力，需要占有很多的资源；活动中需要注意网友的安全问题，需要引导网友的热情；活动结束后需要去善后，需要把活动过程宣传出去，让更多的本地人看到。

在与来宾生活网站长的访谈中，站长给我们分享了他自身组织的一些线下活动，他分享得很详细，很快乐，笔者也被这些精彩的活动以及站长的热情所吸引住了。大家不妨一起去看看，一起去感受下，并且这位站长还和我们分享了设计一个用户体验度佳的网站，以及来宾商城频道的策划等宝贵的经验。

五、各个门户站点的自动供血，多城市网的打造和运营。

多城市门户网大家并不陌生，比如19楼就是多城市门户网。多城市门户网涉及的城市很多，范围很广，运营起来是比较费力的。19楼是先做好杭州的，再扩展开。我们访谈到门户网的站长，他是同时上线好多个城市，并且在短时间里网站就实现了各个门户站点的自动供血这一环节。本次访谈中门户网的站长无私的详细的给我们分享了他是如何策划、如何推广、如何在短时间内实现各站点自动供血；并且还分享了他自创的新颖打造丰富特色网站内容的方法；编辑团队的建设实战、投放广告测试公式等。

门户网站长在门户网站上面的扬长避短让笔者有很大的感触，也让我们认识到了他致力于打造覆盖全国各地站点门户网的伟大梦想，希望可以给其他站长带去一些建议。

六、看地方分类信息站发展到第一的轨迹。

从永城信息港看地方分类信息站发展到第一的轨迹。如果定位是做地方分类信息的网站，永城信息港的这篇访谈稿是一篇挺好的向导。这位站长给我们分享了自身的一些运营地方门户网站的策略，以及他走过的一些弯路，遇到的一些困难，总结的一些经验。他通过参考别人的网站，在别人的基础上，然后根据永城的这所城市的特点，再做了些加工，设计出一个用户体验到较高的分类信息网站，一起去看看吧。

七、新颖独特的地方门户网站推广方法。

地方门户网站的推广方法很多，百度下，网上大把的，看得眼花缭乱的。但是并不是每个推广方法都适合你的网站，当然很多的方法需要不断的尝试之后才知道对自己的网站有没有效果。孝义生活网的站长在访谈中给我们分享了他自身通过实践后得出的新颖独特、有效的推广网站的方法，比如结合本地环境制作方言歌曲推广，当然他给大家分享的不仅仅是推广方法，更是一种创新思维。

孝义生活网站长编了两首歌曲，一首叫《俺孝义》另一首叫《孝义风》，目前在本地已经深入人心，本地人基本都会唱了。那么他制作这两首歌曲后是如何宣传出去，让本地人都了解呢？在下文孝义生活网的访谈中将会揭晓。

八、用心+技术+人脉，草根站长建站法宝。

做地方站不是一蹴而就的事情，需要用心去做，需要长期的坚持不懈，需要精心去运营。这些都要有精心的策划、有目标、有执行、有结果，不能盲目。很多人认为栏目越多功能越全越好，很多人都在抱怨程序功能能不能吸取其他程序的优点，某些功能能不能在强大一点，其实这些问题都是你没有站在用户的角度去思考问题产生的，殊不知程序不是万能的。好的程序在你的手上不一定发挥大的作用，相反，一般的，甚至你认为很不行的程序在其他人手里面能发挥到极致。盐城生活网的站长结合自身的经历和我们讲解了这一番道理。

在与他的访谈中，笔者了解到他建站经历的一波三折，网站的改版、到网站程序的更换、再到网站被关，最后他仍然站立起来继续在地方门户网站里奋斗，用心+技术+人脉，使这位草根站长勇敢再站盐城生活网。

九、平淡中出奇效，坚持就会成功。

做地方门户网站需要实实在在，踏踏实实的去走好每一步，实际的操作是网站发展的必要条件。赤峰生活网的站长在访谈中，非常详细的和我们分享了他建站的历程，丰富的线上线下活动的实战方法。也许他所运用的推广方法是大家都知道的，很平凡，比如：出租车车贴推广、QQ群推广、微博推广等，但是在他的执着下，这些推广方法发挥出奇效，给网站带来了极大的效果，给网站未来的成功奠定了雄厚的基础。

十、团队的管理。

有一个优秀的团队是做地方门户网站成功的重要条件。“要管理好团队，首先要管好自己。自己在各方面一定要做得最好，是团队的榜样，把自己优良的工作作风带到团队中，影响到每一位团队中的成员，要有海阔天空的胸襟，用真诚去打动每一位成员。”在访谈中丘北信息港的站长郑重的说道。丘北信息港建立至今已八年之久了，这段历程比较艰辛，也比较漫长，网站的起点、网站的沉落、网站的重塑，每一步都凝聚了站长的心血与希望。

这次访谈中，丘北信息港的站长和我们分享了很多，尤其是团队管理方面，分享得很详细也比较全面。对团队的管理还处在迷惘的站长们，不妨一起来看看丘北信息港是如何管理团队的。

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。

心与心的交流，阆中在线八年的地方门户网站运营之道

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。本期我们访谈的是阆中在线的负责人之一吴波。本次访谈，吴波给我们分享了自身长达 8 年的地方门户网站的一路过程，其间经历的 3 次网站被关闭困难，却仍然站立不倒，最终打造出阆中最具影响力的门户网站，以及这 8 年来的一些网站运营的经验，也让我们认识他们这个团队的坚强以及为家乡网民服务的信念，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：吴波您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目。您是地方门户网站的前辈了，我迫不及待的想听听您与网站的故事，和大家介绍下吧。

吴波：大家好，今天我也很高兴能够代表我们团队来到“KingCMS 访谈栏目”，和大家一起分享我们这一路走来的点点滴滴。阆中在线成立于 2003 年 9 月，是由一群在外地求学的阆中籍大学生联合创建的本土门户网站。经过 8 年的发展，网站注册会员逾十万人，日均流量突破 300000 次，日独立 IP 数已达 9000 次。阆中在线已经逐步发展成为阆中古城最具影响力和知名度的门户网站。

其实刚刚开始接触网站的时候我还在学校，那个时候就比较喜欢并且经常在网吧里面去弄一弄个人的网页。后来到了成都，业余时间比较多，所以一直想做一个像样的网站来充实自己的业余生活，然后就无厘头的做了很多网站，比如音乐网站、下载站、资源站什么的都尝试过了，可是还是没有找到自己坚持做的那种感觉。再后来也算是缘分让我与寂寞梧桐相识了，了解到他做的“阆中在线”，觉得找到了知己，对于这个网站也很有那股劲头，于是我就加盟了“阆中在线”，这样一做竟然做了 8 年了，呵呵。

这里我也想说下我们的团队，我们团队是个比较特殊的团队，说到我们团队我就感觉特别的骄傲，虽然我们虽然我们都不在一个地方，但是我们彼此间是非常默契的，因为我们有着共同的梦想，我们都有想为家乡做贡献的信念，所以我们也是非常好的朋友。

主持人：故事很精彩，也被你们的这种友情这种信念所感动。网站栏目比较多，之前的栏目策划和现在的栏目策划有区别吗？有做过调整吗？

吴波：嗯，是的，网站栏目有做过一些调整和修改。阆中在线成立前期的主体栏目包括：新闻、图片、视频、文化、旅游、下载、生活、房产、信息、黄页等。后来市场越做越趋于明显，我们将部分栏目整合，取其精华去其糟粕。现在的栏目规划更倾向于生活化的社区，如：论坛、房产、旅游、信息、便民、生活等等频道。并且我们还在策划下一步的改版，新版的内容更倾向于生活化的东西，而且把主站的大篇幅内容着重体现了论坛的元素，页面更精美，更人性化，更系统化。具体的细节内容，元旦节就可以看到了，请大家多多关注 2012 版新闻阆中在线，非常感谢。

主持人：看来网站也是你们自己设计布局的吧？您认为怎么样去设计一个网站，才能达到良好的用户体验？

吴波：是的。整个网站全是自己设计布局。前面也说了我们计划元旦推出新版主站，并且我们计划将从春节过后到 5 月份进行论坛的改版工作。关于怎样设计网站，这个问题我不好给你回答，我们有专门的技术团队。至于用户体验方面的话，我单纯是从一个用户角度去理解这个设计的。网站的页面大气与否，不在你的版面设计多么精美，归根结底还是那句老话，内容为王！

主持人：网站栏目比较多，内容也很丰富，这么多的内容都是自己采集和网友上传的吗？

吴波：现在基本上我们自己更新的东西少了，90%都是由网友爆料等方式出来的资讯。而网站建设初期的时候，基本上是我们个人包揽所有的更新，以及论坛的发帖基本上都是属于个人独秀的境地。

目前，我们开通了爆料 QQ，邮箱，微博等方式接受网友的投稿，并对网友实行现金等方式的奖励模式，深受广大网民的拥护。

主持人：阆中在线是走新闻，社区等综合门户类型的一个网站，这 8 年来网站大致经历了哪几个过程？

吴波：新闻以前一直是我们的一个重点，但是后来由于不属于官方媒体，得不到新闻展播的许可证，就被迫停止了新闻的服务，不过目前新闻的东西完完全全采用网友发布在论坛的形式告知用户，效果还算不错。

八年来经历的太多，网站发布两年的时候，注册用户量还未过两千，举步维艰。后来结果线上线下相结合的方式推广，两年后网站注册人员就超过了 3 万。在一个四川的小县级城市来说，相当不错了。期间经历过关闭网站，勒令停止，备案注销等等挫折，但我们还是坚持过来了。现在已经算是慢慢走向正规了，用户量也达到十万了。

主持人：最初成立的前两年，是如何去展开运作的？您觉得哪些推广对刚创建的网站最有效也是最直接的呢？

吴波：那个时候地方门户很少的，远没有现在这样遍地开花的局面，成立的早，我们应该算是中国互联网的第二批网民吧。早期，市场竞争也不是那么激烈，推广的方法最原始也最有效。具体如何去做的，现在还有点模糊了。不过很多网站一建立就重点放在推广上了，我们不是说推广不重要，相反大家都知道这点非常关键。但是还得一步一个脚印，把前期的内容做充实，完善，然后我们再去做推广的工作，很多网站其实都忽略了这个先后顺序的重要性。

我觉得最有效的推广方法还是线上线下结合的方式。活动推广，SEO 优化，以及 QQ 群的方式等等，这些也是作为草根站长最基本，最实在，也有最有效的方式。如果有一定的经济基础，可以考虑奖励制的推广方式，比如作为地方网站，网站的根基就在论坛，那对论坛管理者以及会员设立一些奖励机制，那样得到的效果是事半功倍的，哪怕这个奖励机制是虚拟的。当然这个可以具体情况具体对待了。一个人的力量往往是有限的，集中优势力量，让你的用户团结一致，一起帮你做营销，那么这样的推广方式才是最有效最快速的方式。

主持人：网站的积分等一些奖励对网友来说还是蛮有吸引力的。您说网站经历了被关闭、被勒令停止等，当时是怎么一个情况呢？这些对网站的影响大吗？而经历过这些得到了哪些经验？

吴波：网站到现在至少被关闭了 3 次，除了最近的这一次是因为备案被注销的原因。其他几次都是由于发布了比较敏感的话题。有被四川网警关闭的，有被 IDC 服务商关闭的，有直接被首都网警关闭的。哎，经历多了，也就习惯了。

最长的一个停摆期长达三个月，那时候大家都憋不住了，索性开了一个二级域名的临时论坛，可能相关部门看到网友力量的强大型，迫不得已还是打开了。记得当时临时论坛每天的发帖量都能达到过千帖。八年，对于中国的互联网来说也不是一个短暂的时间了。在现在这个移动互联网已经到来的时代，网友们大多对自己喜爱的网站形成了一个惯体了，他们已经爱上阆中在线，习惯成自然嘛，而且大家相处的也很愉快和谐。

影响当然有，对广告客户，网民影响都挺大的，这个影响是不言而喻的。至于得到的经验就只有一个，胳膊拗不过大腿。

主持人：经历了那么多困难，你们都坚持下来了，很坚强很有毅力，相信阆中在线的未来会更加出色。您提及线下活动，我也看到了网站上有好些的活动帖子，很丰富多彩，说说这个活动吧。

吴波：嗯，活动我们搞得确实蛮丰富多彩的。线下活动我记得最清楚的就是“每周一锅”，记得那时候同一首歌还是很火的时候，我们就策划了个“每周一锅”，很好理解，就是每个周末都聚餐一次，活动持续了大半年时间，那一年的网站也有了突飞猛进的发展。

还有就是我们网站组织的第一次聚会活动，前期比较网站人气很少，无人问津，但是本地互联网圈子还是比较熟悉，就几个网站联合举行网友聚会，记得那次聚会达到了几百人。网站成立初期，很多关系都没有，但是你要学会如何去让自己多曝光，至于如何去让自己多曝光，我刚才说的联合举办活动就是其中之一。当时网站很小，在当地来说还有很多老大哥。但是我们与媒体的关系不错，所以在后续的传统报道中间，我们占据了一些优势。我们的第一次活动就被《西南商报》、《南充日报》等媒体报道过，《深圳商报》、《华西都市报》、四川省电子商务协会、成都市电子商务协会等媒体均对阆中在线有过详细的报道。

网站虽然组织了大大小小好多活动，但是我们都没有找过赞助商，不过后期会去尝试找赞助商。商家赞助一般都是赞助音箱设备，背景墙，等等的一些东西。当然如果活动大了的话，我们会寻找一些企业赞助全程的费用。

其实做活动的话，也是要定位好网站的用户群体的。比如你要是定位在学生居多的论坛的话，那这样的活动估计没有很好的持续性；像我们网站目前定位的人群主要集中在 20 到 40 岁之间，因为这一个年龄段的人，大部分经济基础都相对稳定。

主持人：自行车俱乐部和摩托车俱乐部这是你们网站策划的吗？

吴波：这两个都属于民间组织，我们都只是给他们提供一个版块，还没有运作到那一步去。暂时来说我们只是免费给他们提供平台，让他们自行管理，这块我们做的不是很好，需要向同行们多学些经验，当然也欢迎各大俱乐部来论坛开版，我们将竭诚为您们服务。

主持人：说明了网站的强大啊，已经深入人心了。“在线会员商家”，这个是如何开展如何运作的呢？

吴波：目前这个业务暂停了，我们在做一些调整。因为运作了一年时间，虽然人气很旺，但收益不大，只是我们还没有找出一个合理的营销模式出来。呵呵，到目前停止一年了，但是到现在还有无数商家电话咨询加入商盟的事情。这块我建议运作地方门户的站长们，都可以去涉足一下。运作好了，带来的不仅是会员费，附带的一些增值服务可能会给地方门户带来更大的收益。

当初我们主要做的是会员卡模式，这个版块还有帖子，是展示我们会员卡的，有兴趣的朋友可以看看。最初做这一块，我们也是通过扫街形式来宣传的，即自己一家家的去谈，上门拜访。其实很多东西都是靠岁月积累起来的，当你的网站积累了一定的用户，有了一定的知名度，那么这块发展也会比较顺利。很多地方门户的站长觉得网站就是网上的东西，其实不是这样子。要运营好一个地方门户，那么学的东西还很多，做的事情还很杂，你就必须要把他当成自己的一个事业来做。

主持人：目前网站的盈利模式是怎么样的呢？以及未来的是如何计划的？

吴波：模式我们还在探索中，目前主要就是横幅广告的模式，还夹杂着一些项目合作，比如现在的阆中熊猫乐园的品牌推广，以及整体品牌推广等等的东西。

而对未来的打算，其实现在还是有点茫然的，毕竟我们这 5 个成员还是会受一定的局限性，不过我们大家

都还是在努力的摸索，找个领头的人带着大家去全心全意的实施大家的想法，总的来说，我们需要人员，通过大家一起努力将创新的想法实施出来。

主持人：我们的访谈已经接近尾声了，最后请给新人站长一些建议吧。

吴波：我们实在经验不足，还需多多学习，所以建议不敢当。但是这么多年总结出一点，就是坚持！做地方门户不同于行业网站，可能你在某个领域专研的足够深刻那么你就有可能成功。但是地方门户，实际上就是在维护客户关系，因为有很大局限性，你不可能跨越你这个区域去做更多的东西，和在本地做生意一个道理，人脉决定一切，坚持就是胜利。

主持人：非常感谢您的分享，我深深地沉醉在你们这段建站经历中，从中学习到要坚持在正确的地方，比如维系网站用户的关系，再次感谢你的精彩分享，也祝你们能早日找到持续、稳定的盈利模式，向更加美好的明天迈进，如果大家有兴趣的话可以去百度搜索阆中在线（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）。

【阆中在线】 <http://www.lz520.net/>

【本文在线版本】 [点击访问](#)

寂寞之后的快乐，西部县级城市陆良论坛的发展轨迹纪实

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。本期我们访谈的是陆良论坛的站长那蓝。本次访谈，那蓝给我们分享了如何打造论坛的互动环节、如何采集丰富的内容信息，以及他自身对论坛经营的一些思路和操作方法，希望可以给想做好论坛的站长或者是想做论坛的站长一些帮助。

主持人：陆良论坛站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请您介绍下您自己以及您和论坛的故事吧。

陆良论坛：嗯，谢谢主持人，我网名那蓝，云南省曲靖市陆良县人，于 08 年底创建陆良论坛，那时候远在他乡，思乡心切，又有网络这方面的爱好，再加上觉得肯定有很多和我一样在外打拼的老乡和我一样想家，何不把他们用网络汇聚起来呢，一起来关注家乡发生的大事小事。

我随便介绍下陆良吧，陆良是云贵高原上的一颗璀璨明珠，他是云南最大的一块平地，云南重要的粮食基地县，也是云南大理王朝之前的爨氏王朝首府，历史悠久，物产丰富，总之是个美丽的地方。

主持人：好美丽的一个地方，很让人向往。当时本地有已经创建的论坛吗？目前论坛的情况如何呢？

陆良论坛：当时本地其实已经有论坛的，但感觉站长不会经营，网站上充满软文和违法信息，而且关于家乡的东西不多，于是萌生了自己做一个的想法。目前陆良论坛日均 IP1000 左右，Pv12000 左右，注册会员 10475。而我们论坛也有 20 个版主，也都是他们主动申请的，他们都是比较活跃的会员，没有报酬，大家都是因为共同兴趣爱好聚到一起的。因为论坛让我们聚在一起，和很多版主也都成为了好朋友，非常感谢他们，有他们的支持，网站才能走到今天。

主持人：短短两三年的时光，已经有了很不错的成果了，也为你们的友情感动。请问论坛建立初是如何展开策划的呢？

陆良论坛：因为上大学的时候和几个朋友一起玩校园 BBS，所以有些经验，上手也比较快。那时也在犹豫，像我们这里一个偏远小县，有没有必要做一个 BBS，做出来后，会不会有人来，还有那时远在他乡，也不太清楚家乡的宽带普及率以及网民基础等。后来想想，那是自己的家乡，自己是在做一件有意义的事，顾虑那么多干什么，坚持下去，一定会有柳暗花明的一天的，于是就开始动手，租服务器，上传程序，设置版块，推广等论坛的各项设置，版块划分等，都是在后来运行中根据会员意见不断修改的。

主持人：详细的说下当时是如何划分这些版块的吧。

陆良论坛：嗯，我觉得操作这种西部地区的县级论坛，要吸引本地网友，首先你得给他们在你论坛里找到一种认同感和亲切感。因为地理位置偏僻，也没有特别有名的风景名胜，所以在网上很难找到关于家乡的东西。而且本县是个劳务输出大县，很多年轻人外出务工，我也在外面，前期的时候就策划了陆良风物志版块，想笼络在外地的家乡网友，该版主要介绍一些陆良本地风土人情，收集一些本土照片等，让陆良网友，看到这些照片就觉得很熟悉很亲切，让他们觉得原来我们这种小地方，还会有这样一个网站，给他们留下深刻的印象。然后就是生活在陆良的网友，我们设置了民生陆良版块，关注陆良生活的大事小事，本土网站，就应该多多讨论本地的各种新鲜事。

主持人：以本地风情为主，让在外的网友有种回归的温馨。网站有些限制，如果不是会员，有些栏目是进不了的，“会员风采”、“道具”、“游戏”这几个版块能否说下呢？

陆良论坛：嗯，会员风采版游客块进不去，这个有两个考虑，一是毕竟是小地方，低头不见抬头见，设置限制不让随便就能获取会员的真实照片，而是引起网友的好奇心，激起他们发帖的热情。

因为论坛没有其他积分消耗途径，所以将道具设置到主导航上，希望通过各种道具使用消耗积分，促进网友发帖，形成良性循环。

游戏这个频道是程序自带的，也是为了增加会员和网站的黏性，增加网站的可玩性。

主持人：“法律求助”这个栏目，当初如何策划的？里面有个为本地服务的律师，他是自己主动上这个网站来的还是您去寻找到的呢？

陆良在线：这个也是无心插柳的事，是一名本土律师主动找上网站愿意为网名做一些法律方面的咨询和援助，然后我和他联系沟通后觉得这是一件互惠互利的好事，就做了重点推荐。

主持人：栏目的规划最终还是靠实际的应用才能确定。接着我想问，网站最初是如何开展宣传的呢？

陆良在线：刚开始做的时候一元钱.cn 域名正流行，为了节约成本，当时使用的也是一个 cn 域名，但做了一段时间发现百度死活不收录，一查才知道这个域名以前被人做过垃圾站，被百度 K 了，将近一年时间，从百度都找不到我的论坛。所以推广起来非常吃力，开始是到省内的各大高校网站发软文，到 QQ 空间、百度空间检索籍贯陆良的网友留言。那时基本上网连 QQ 也顾不上上，一整天做在电脑面前就是不停的粘贴复制，当时 QQ 空间反广告还没现在这么智能，所以效果还不错，第一批会员和版主就是通过这些途径来的。第一批版主和会员给了我很多帮助，也让我坚定了继续做下去的信心。

主持人：当初知道这个域名被 K 过怎么不早点换呢？现在的这个域名又是如何确定的？

陆良在线：换域名是件痛苦的事，那时网站已经有些内容，里面很多链接都是用的老域名，而且虽然地方偏僻，但好一点的域名都被米商们抢注了，要价还不低，所以一直拖着。后来想明白了，现在的网民搜索引擎依赖严重，域名是什么根本没多少人会去记，直接百度了。于是考虑到 seo，注册了个地名全拼+org 的域名。

主持人：换了域名之后，网站应该过渡到一个新的阶段的吧？

陆良在线：嗯，是的！因为网站之前已经有了很多原创优质内容，换域名后提交搜索引擎不久即被收录，而且排名还不错。然后一些站内链接也在发现即修改，再慢慢更换。收录后减轻了不少推广方面的压力，陆陆续续开始有网友从搜索引擎来到论坛，比之前热闹了许多。

主持人：当时建立这个论坛的时候您本人不在本地的，那么多原创优质内容从何而来？

陆良在线：刚开始没内容是先伪原创一部分，后来经过初步推广有了第一批会员和版主，有的就在家乡，和他们沟通后由他们平时留意，多用手机等记录，然后发到论坛来。还有就是，一些本土的精英网民的 QQ 空间文章，可以转载过来，因为 QQ 空间屏蔽了百度，转载过来对搜索引擎来说，就是优质原创内容了。

主持人：我有看到网站上有很多活动，比如聚会活动啊，爱心活动啊等。举几个例子来说下吧。比如，最初举办的活动是如何展开的？哪个活动是转折点？临近现在举办了哪个活动？这些活动都是如何开展的，活动情景如何，有没有找赞助商等。

陆良在线：因为论坛第一批会员都是在外地工作的老乡，所以最初的活动的约在过年前后，那时候大家都回家了。但是由于开始经验不足，并不是很圆满，后来也陆陆续续的有一些小聚会。

转折点应该是今年的火把节聚会，因为云南少数民族聚集，大家互相影响，我们汉族也会过一些少数民族的节日。我们先是发帖召集，然后根据报名情况筹备，寻找场地，各种道具准备等。因为本地是比较落后地区，商家没这个意识，所以活动赞助方面并不理想。经过前期的线上宣传，QQ群宣传，还有口碑宣传，活动当晚陆陆续续来了三四百人，是历次聚会人数最多，影响最大的一次。虽然当天因为筹备活动，我和几个版主基本没吃什么东西，非常累，但非常开心。

还有就是后来的周年聚会，聚齐了很多本地的知名人士，济济一堂谈笑风生。因为这些活动，论坛的知名度提高，陆续有一些其他团体借论坛的影响力召集活动等。

主持人：您说后来有其他的团体借论坛的影响力召集活动，比如说？而你们论坛在活动中担任的角色是？

陆良论坛：比如一些本地的车友会，还有一些学校公益团体。对于他们的活动，论坛会提供力所能及的协助；借助他们的活动，也能增加论坛的知名度，互惠互利的关系。

主持人：通过这一系列的活动，从开始的没有经验，到现在的丰富经验，您觉得要举办线下活动，要如何开展呢，活动期间的话有什么需要注意的，再到找商家这块，您觉得要如何操作呢？总结下吧。

陆良在线：我觉得无论什么活动，都要考虑任何会出现的情况，做好前前后后的周全准备。活动期间要注意活跃气氛，不要冷场，不要让网友感觉无趣。很多网友都是初次见面，难免生疏，这就需要一个好的活动主持人能带动气氛，活跃气氛，让大家放下拘束，融入到活动中来。商家赞助这块，我也在学习阶段，因为经济发展程度不同，商家对网络推广宣传方面的认识不同，各地的情况也就不同，关于这方面，实在没有什么好的建议，我也在摸索阶段。

主持人：您认为做论坛最重要的是什么？

陆良论坛：做论坛和做其他网站一样，需要站长们日复一日的坚持，所谓剩者为王。论坛的核心是互动，没有互动的论坛基本是个死的，所以要想尽一切办法，让你的会员参与进来和大家交流互动。再有就是内容，本土论坛，内容当然要和本土相关，贴近民生，贴近网友身边的大事小事。而且内容还要尽可能的优质，让网友看见有非常想也来说几句的冲动。还有就是本地一些二手交易，房屋信息，招聘求职，吃喝玩乐等等实用信息的建设。

主持人：看来互动和内容是论坛的核心所在。有没有想过建立一个分类信息网站？

陆良论坛：想过，这个也是以后的计划，等论坛知名度和影响力达到一定程度，时机成熟时会推出一个分类信息类网站。目前想着是利用用户中心，和信息网站实现账户互通，将个分类信息频道绑定到个相应版块等，基本就是这样。

主持人：着眼网站，没有看到商家广告，是否目前没有计划盈利这块？未来的盈利模式有计划吗？

陆良论坛：嗯，如你所见，论坛上基本看不到广告，只有分类信息版块挂着百度联盟。从一开始我就以公益的态度来做这个网站，因为兴趣和目标单纯（不是利益驱使），所以即使在看不到希望时也能坚持下来。所以目前也暂无赢利，中间也推掉一些广告商家，我觉得目前时机还不成熟，还没到赢利的时候。

而数据增加，服务器成本也是一笔不小开支，所以未来是有计划盈利的。我们计划，以后将尝试和本地商

家合作，做一些本土电子商务。

主持人：嗯，社区化的电子商务趋势和优势都非常明显。我们的访谈已接近尾声，最后说下接下来的计划，以及给些新人站长，或者是想做论坛的朋友一些建议吧。

陆良论坛：嗯，接下来的计划就是，这个年底策划一次活动，年后先从数码产品开始，尝试做一些本土电子商务；然后整合资源，整一个综合性的本地信息站点，包括分类信息等。

做论坛是件痛苦的事，特别初期，没人知道，没人光顾，自己一个人换着马甲玩，别提多寂寞了。但是等你坚持下来，很多人因为你们共同的东西被你聚集到一块，互相交流，聊天，互掐等那种感觉非常好。如果新人朋友们要做论坛，首先要做的是调查分析，选好方向；然后就是注意方法，好好经营，坚持下去，终有柳暗花明，开花结果的一天的！关于具体的操作方法，网上也有很多文章，多多借鉴就好，这里就不说了。

主持人：非常感谢您的分享，做纯论坛其内容和网友互动是关键，祝您的论坛越办越好，也期待那蓝站长早日成功扩展出满意的分类信息频道。如果各位朋友有兴趣可以百度搜索陆良论坛，学习那蓝是如何打造一个出色的纯论坛（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）。

【陆良论坛】<http://www.luliang.org/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

积累 50 万会员的蜕变，纯社区完美整合分类信息的江西信息港

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西信息港的站长蛋炒饭。本次访谈，蛋炒饭长给我们分享了自身长达 5 年运营地方门户网站的策略，比如丰富网站的信息采集方法，精彩的线下活动的组织，以及以独立的论坛城市分站来发展城市分类信息网站等，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：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。

蛋炒饭：您好，我叫沈玉清，大家叫我蛋炒饭，您也这样叫我吧。我是江西信息港的创立人，本人就不必多说了，05 年从事网络行业，不算什么名人。江西信息港于 2007 年创立，一直在做信息沉淀方面的事情，开始的时候也试过多不同方面的 CMS，后来都不太合适于自己的站，反过来思考，其实不是运营去迎合程序，思路方向才是最重要的，09 年我们经历了 IDC 事件了也开始对分类信息更为严格的审核，所有的信息都由后台编辑审核后展示出来。所以也感谢我的团队给我们这么多年来一如既往的不求回报的支持。

记得网站建设初是想做分类社区，觉得能互动更适合地方站的发展。但运营一段时间以后发现水贴和一些很多无意义的帖子太多占用了版面反而让我们本身的分类信息失去了公平和针对性。于是我们开始一心一意地把分类信息与地方平台分开来。信息追求真实，区别于地方网站的大而一体的一味追求全，我们更追求简单直接有效化。分类是我们为网友提供一个信息共享的平台，社区我们则更重于思想方面的交流与流量的汇集。

目前网站发展比较快，日 IP 在 7 千到一万，PV 在 8 万左右，会员目前正式通过审核的 50 来万，未通过审核的（外地 IP 注册的、或者没有邮件认证的）约近 7 万多吧，未通过的每年都会清空一次。

主持人：网站版块栏目看上去是整合的，是否有做调整，目前的话是否稳定了呢？

蛋炒饭：嗯，是整合的，自己适当的做了些调整。我们创业的时候没美工（我自己是程序出身的），所以网站一直也没过于追求网站的视觉效果，现在的这个版面还是去年的，当时改的目的在于首页更丰富地展示网友自发布的信息，而减少我们编辑自采的信息的展示量。下一个版在年后也会上线，也将会更侧重于这一点，我们会更注重用户的需求。一个信息追求真实和公正，当然下个版面会做一类类似于 2.0 的模式，带有一些评论，再把信息平台以这样的形式来展现给用户，再把互动这一块引入社区，同时将地方的新闻也引入社区来做，因为我们不是传媒新闻机构，我们可以做更有价值更合老百姓需求的便民和服务新闻信息。目前版论也是从这两块考虑的，以后也许会有更深入的理解吧。

主持人：网站有些比较特色的栏目，比如“团购频道”、“外卖频道”等，说下当时为什么策划这些频道吧，以及目前状况等。

蛋炒饭：嗯，这个团购频道是个比较失败的一个策划，当初也是试着去做，网站一共做过三期，一期是医院的妇科体检，一期是一个鼠标的团购，一期是银鱼的团购，银鱼的团购效果还行，其它的都不太好，可能是没运营好还是没找到好的产品，所以说是一个失败的案例。

我总结了估计失败是由几方面的吧，一是结算，一是和商务的分成。结算这一块如果到店结算，有的时候很多商家并不承认，如果在线结算的话有时候用户不见得会相信产品。商务分成是一个神奇的东西我们

可能失败在这。我们年后可能会试作过会议式的现场团购，目前还没有一个很实质性的规划，这一块就没啥经验介绍了。希望大家有些好点子可以推荐，谢谢。

外卖频道这块也是为了方便网民的吧，这些也都是把电子商务植入到网站的，我个人很看好社区化电子商务，社区一般都具有很强的用户群和很忠诚的用户，社区的产品和版主的引导是导购能力的，所以我想未来的电子商务应该更具社区化。

主持人：目前业界都在谈论社区化电子商务，看来这个还是蛮有前景的。网站有个网址导航的栏目，详细情况是怎样的？您觉得发展网址导航目前来说有怎样的前景呢？

蛋炒饭：这一块到是没有深入的研究，不过有植入一些网站的主页。个人觉得如果能做成地方的网站的导航也不错，当然要有别于 hao123 之类的。

这些网址有一些是单向的，有一些是网友申请的（这里其实也很难把握，申请的很多都是新站或小站，导航的价值也不大，只是为了相互发展或扶持小站而加入的一些东西）。未来的话可能主要是为喜欢我们网站的那一部分人服务，同时会建立一些自行加的导航，用户把自己喜欢加到自己的导航，来个性化。但这一块并不是我们的主要目标，因为这一块我们目前还没有找到盈利点，一个网站的产品肯定是要和网站的发展有关系的才有开发的价值。

主持人：把网址导航当成一种个性化的服务也是一种尝试的方向。网站信息很丰富，很多信息发布都是近几天的，这些保持每天有一定量的信息量是如何做到的呢？

蛋炒饭：一个是有量的积累，二是让你的信息曝光于网络，那么别人搜索相应的信息看到你的网站排在前面的时候会认为是更有价值的网站自然而然地会在你站上发布信息。二就是回头客，网站所谓的回头客也和传统一样，即你满足了用户的需求，让客户在到这里找到了相应的东西自然而然用户下次有需求还会来你的网站，甚至推介给身边的朋友。

还有一种就死缠，原来我们为了推我们的网站给一个客户，当然我们不是他的唯一选择，我们为了得到这个客户，每天特意让我们的信息或者报道我们网站的报纸每天在那企业的老板面前出现。最终那老板可能在考虑天天看到我们的东西，可能觉得我们站做得还行或者是烦了吧就把广告投给我们了。我们建站也是一样，我们从来不希望一两天能做成全国的大站大门户，更注重量的积累。

主持人：嗯，网站发展就是一个量的积累。网站建设以来做了哪些宣传的呢？宣传效果如何？

蛋炒饭：SEO，小广告（垃圾广告比如 WC 的贴纸，公交后背的名片，地方 DM 的专页等）。网络地面都有在做，也试着和一些地方的政府机构做一些公益性的活动等等。SEO 这一块的话我们做得相对还是有点弱，也希望能借助这个平台能发展一批专业的人才。

效果我觉得得从几方面去看吧，如果你注重品牌那么我觉得地媒体合作做一整合的宣传列有效果。但如果回归到网络层面我觉得网站优化的本身更具价值，一些地方的品牌词如果我们能排在前面那也是相当不错的，比如去年我们曾经把“江西”二字搜索结果信息港排在第一页一天也能带下几千的日 IP。我们和一些地方 DM 合作相对来说针对性的效果更好一些。如生活 365 杂志，和动车上的及省人才的人才报都有合作投放。

我们还和网吧有合作，其实也是资源共享的，这个是南航培训的省人事厅（江西人才网）和我们一起投放的。具体就不方便细说，差不多覆盖江西省 50% 以上的网吧。一天能带来近一千的 IP 和 20 个左右的会员注册。

我们和南航大学也有深度的合作，他们的产学研我们结果相应的资源来发展相应的东西（南航的培训中心、南航的空姐培训、南航的电脑维修）都有在我们这边合作。当时他们有意向和我们一起发展，不过后来还是没有注资，不过一直是很好的朋友。

我们现在差不多经历了二个阶段吧，一是 2010 年前，经历了近三年的发展，在当地也小有名气，当然我们不是电信旗下的站（很多人直接认为地方信息港都是电信的），信息量也发展到了拥有接近 50 万纯地方的分类息港，差不多做的还主要是自我宣传这一块。而这一阶有一部分信息是自采的，除掉这部分，差不多一天在 50 条左右，会员的话 07 到 2010 年约 31 万。

第二阶段差不多 2010 年到现在吧，开始相对产出，也开始在地方上更多是被用户所知。而大家都知道，58、赶集等全国的分类门都都有在我们的城市设分站和分公司。自然我们也一方面加大力度地去宣传口碑和自身优势资源，差异化经营；一方面经常地组织一些朋友来相互宣传，比如我们曾经做过的，用十来辆自行车挂旗来宣满街跑，还有做一媒体的软件报道跟做一些活动的媒体支持。所以这一阶段会员数发展很快，会员所发的信息量也每天在 200 到 400 有效信息。

主持人：看得出您的线下宣传这块非常给力，如何找到 DM、365 杂志等合作的呢？目前来说应该做过很多的线下活动吧，举一些例子来阐述下活动的策划吧。

蛋炒饭：怎么说呢，换一句话说我们创立一个站一般都是选择自己有优势资源的方面来做的，或者团队有丰富的媒体资源，不然我们投入得比别人多，产出的不见得会大。初期都是利用一些社会关系进行广告位互换。

我们自建站以来组织了大大小小好多活动。记得去年的夏天我们和一家公司做过一个活动，主题是关爱你身边的人。当时是找了一家纯净水公司（还有一家小日化公司），每天在南昌市的近五个公交站台，给公交司机发放水和消暑用品，同时做一些尊老爱幼的活动，为期半个月，得到了一些领导的认可和好评。还有网络上曾经做过一次活动，信息一方面被越来越多的人认知和宣传，当时自然也有一些不法人员借平台来发布一些不和谐的信息，当时我们也做过你举报一条信息我们给你支付宝充值 5 块钱或者给我们站的 100 个 HI 币来促进社会监督等等，我们的目标是在宣传自己的过程中净化平台的环境，争取不让网友上当受骗，营造一个和谐的网络平台。

主持人：都是些很有意义的活动，像一般网站刚开始人气不多的情况下想要做线下活动的话要如何展开呢？

蛋炒饭：刚开始我们不赞同做线下活动，如果要说的话最好一些小的活动（当然如果你财大气粗我也不说了），来集人气，比如说论坛的盖楼到几楼的时候送一些小礼品类的（定期的，如布娃娃、充值卡等）这样让一个新站来吸引网友的眼球，人都有捡小便宜的心理（这里说得有点过了，但并不失为一项战略）。

主持人：这些礼品是有找商家赞助的吗？那您觉得做线下活动，要如何去找赞助商呢？

蛋炒饭：嗯，大部分是。其实找赞助商最根本的二条，一是互利，二是你的人脉。只有相互都认为彼此有价值的东西才能投合。所以要有针对性你的活动是干嘛用的，你的受众面是哪些人群，那么你肯定找与受众面相吻合的企业来谈赞助。二就是人脉了，这就不多说了在当今社会这个词用烂了。

主持人：看来找商家合作人脉也是很重要的，有了一定的人脉可以轻松很多。那接下来，能否透露下网站未来的发展方向？我有注意到，网站上南昌市的信息占大部分呢，其他的信息相对来说很少，未来是否会加大江西其他地方信息的采集？并且我看到有两个论坛，其中一个独立的论坛，这个也是未来的一种策划吗？

蛋炒饭：呵呵，是的。这是我们的一个模式，即一个团队做一个城市，九江已经快上线了，那边也有 5 个

人目前。我们想以这样的模式发展，而我们的网站名叫江西信息港，未来我们要把独立论坛都整合起来，让每个江西人到我们的网站上都能获得需求。

论坛这块，这就是当时选择 CMS 的问题，自身的 BBS 不适合运营，所以就再做了一个独立的论坛，不过以后建立的分站会以新的论坛为基础，会慢慢地有选择地放弃原有的 CMS（原有的不开源的 ASPX 类非常不利于二次开发）。以论坛城市分站来发展城市分类，而会员是统一的不是独立的。其实论坛我们还是以纯论坛的方式运营，目前没有与信息港整合，那么以后开发的二线站会先以论坛的增值的形式来运营一段时间发展产品，比如说建立城市论坛后，每一个城市论坛的基础（用户群）来发分类信息（可能会采用 CMS+BBS 的整合方式来运营），这样的话，可以解决掉二线城市的用户群体不是很热和二线城市本身网民缺少的问题可以得到很好的解决。

主持人：就目前看来，我想这个策略还是理想的，我们的访谈也已经接近尾声了，最后来个总结吧，总结一下建站这几年的感受以及给新人站长一些建议吧。

蛋炒饭：我个人认为：做站，不要一时心热，选择了就一步一步地做下去，简单、有效、直接才是最有效的商业模式。一个地方站您至少要准备三到五年不营利来发展的网站的自身，同时前期选择一个相应的程序你的发展也很有帮助，至少得开源才能对你以后运营的过程中少走弯路，还有一点在中国的“法制”社会下合法经营吧，我们玩不起也伤不起。“懂得选择，学会放弃，耐得住寂寞，经得起诱惑”这是我座右铭。

主持人：非常感谢您的建议与分享，我学到了很多，要运营好一个网站就要有恒心，有耐心做好每一步的计划，精彩的线下活动是少不了的，可以运用一切互补的资源，以及的以独立的论坛城市分站形式来发展城市分类信息网站的方法，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来江西信息港（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）。

【江西信息港】 <http://www.hijiangxi.com/>

【本文在线版本】 [点击访问](#)

看来宾生活网的崛起，学地方网站线下活动的举办

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。本期我们访谈的是来宾生活网的站长。本次访谈，来宾生活网站长给我们分享了自身的一些运营地方门户网站的策略，比如设计一个用户体验度佳的网站，精彩的线下活动的组织即地方门户网站的活动操作指南、以及来宾商城频道的策划等，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：来宾生活网站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请您介绍下您自己以及您和网站的故事吧。

来宾生活网：大家好，我是来宾生活网的站长，首先很感谢有这么个和大家交流的机会。我是 2010 年毕业于广西艺术学院水彩画专业的，记得我是在初二的时候才开始接触网络的，可以说挺晚的了，然而大学时候仍然可以说我对电脑这玩意没有太大的了解，不过那个时候经常逛学院的论坛，了解学校的一些状况，直到后来学校论坛改版了，学校领导要求组建个社团，我才开始真正的接触网络。那个时候我主要是负责校园网的运营，和社团的运营。我本身是学绘画，对美工方面的要求会比较高，从而自学了平面设计。大学毕业后在一家军事杂志担任艺术总监，闲余时间自己也做了一个个人的主页，这个经历让我认识了比较多做地方网站的朋友，当时自己也很想做一个地方门户网站，但是又怕做不好，因为很多技术方面的不太懂，得一个个去学；还有运营方面，都得参照一些地方站的做法去做。

直到去年 12 月份，我开始回本地考察了当地的市场环境，觉得可行，就注册域名，也就是在今年的 1 月底才开始建的站。到现在还不到一年的时间，其间我还和朋友学了优化的技术，然后到 4 月份就几个大学同学一起辞职出来专职做了这个网站。11 个月的时间学了很多东西，不管是从策划，技术，市场，还是其它方面，都了解了很多当地的东西。呵呵，记得第一个到我网站里来注册会员的网友，我们到现在都还保持着很好的关系，并且他成为我们现在的的一个版主。5 月份的时候，网站组织第一次聚会，这也是我刚回到当地，这次小聚只有 6 个人，一个是我，一个是我同事，四个是会员。做为社区主推的门户，我觉得在人气方面，用户方面，考虑更多的是满足他们的需求吧，所线下活动很重要。做个网站，我觉得我要做的就是满足不同群体的需求。到现在的聚会一次好几十个人，各个方面的推广也很重要。真正说做好一个网站、把自己的网站能让用户用起来不是一件容易的事情，这个路还得一直走下去。把有用的信息传达到想找这方面信息的人群，好的内容才能把用户留住。

主持人：很精彩的故事，我沉醉其中了，这个网站是你们自己设计的吗？看上去感觉很棒。

来宾生活网：网站的模板现在是用了别的网站的模板进行更改的，不过做了些技术上的优化以及做了些调整。技术方面主要是做关键词的优化和用户体验的优化，加了一些合适我们的板块进去，做了些适当的调整，其实主要是优化了一些代码，各频道之间的内容充分展示出来，方便用户找信息，再一个就是做好一个频道后，把流量高的版块的用户，再想办法把部分用户拉到一个新的频道，慢慢滚大。我最初的时候，我开了很多个频道，后面转了程序，就没开那么多了，主要是人员，精力不够，太多了管不来。现在我们网站我觉得也是首页做得还是很不好，最近可能也会在这个做一些调整。调整的主要目的是利于用户，再一个就是利于运营。大多数情况下，很多站长一味地去钻技术，而没有把时间放在运营上，我很多时候也会有这个毛病。

我对用户体验方面要求还是比较高的，我主要是通过一些用户习惯，还有一个美工的设计上去做的。细节主要是发现问题就改，保证用户能通过一个简单的方式去使用自己的网站。保证一个很普通的网民，就能

简洁快速地能在自己的网站上找到他想要的东西。不过这个可能也是出于我自己专业的原因吧，做为一个草根的站长，很多站长都不是专业的设计师。美工好的站点，给别人视觉感受也会好一点，看得舒服。不至于太花，太乱。

主持人：用一个原有流量灌溉到新频道，拉到新频道，比如拉到什么频道？能具体举例吗？

来宾生活网：刚开始也说了，原来开了很多频道，主要是说想希望满足各种各样的网民，但是太多的话，一时管不过来，所以就相对就把一些去掉了。流量方面主要是把部分流量拉到商家的宣传这一块，能真正的为商家做宣传。再一个就是一个新开的版块或者频道，主要是把新的东西推向各个网民。慢慢地细分，不急于一时把全部的东西都要做完。

主持人：嗯，做网站不能急于求成，网站建立初期做了哪些推广呢？

来宾生活网：刚开始建站后的一两个月，就是做一些外链，做了一些技术上的优化。再一个就是通过 QQ 群、微博、邮件这些方式去到处做了一些宣传，刚开始回到本地，没有关系，朋友在本地不多，也不怎么认识人，走到哪里，说来宾生活网，没人知道。所以只能一个个店铺地去跑，一个个店铺地去做宣传推广，一开始受的打击挺大的。

本身在来宾这个地方，推广来说，就有点像来宾的传销那样，通过推广一个，让另一个去做推广，我们网站现在很多都是通过朋友介绍给朋友认识的。

主持人：这一两个月做的那些推广效果怎么样？您觉得哪个或者哪几个推广效果最棒？具体是如何操作的？

来宾生活网：开始的时候还是我一个人，主要时间在于做优化关键词，效果还算好，一两个月的站开始没什么人，很多信息都是靠自己手动发或者是采集一些信息，或者伪原创。效果好的可能就是做关键词的优化了，网站三个月，排名达到 80 多万。按理说，我还算满意。

还有通过微博宣传的效果也是非常不错的，我很多会员都是通过微博进来的。包括最早聚会的那几个会员，四个会员里有三个是通过微博知道我们网站的。微博的推广我们是通过制作一些视频，还有网站里我们拍的一些图片，还有网友发的一些图片，还有一些新闻奇闻，转发到微博，还有关注网友在微博里提出的问题，或者关注的一些民生问题，一起探讨，让他们知道有那么一个网站叫来宾生活网，总有一天他们会进我们网站，总有他们想要的信息。

主持人：视频，就是在论坛上面有的一些活动视频吗？

来宾生活网：嗯，一些活动视频还有一些民生的问题的视频，因为这些都是可以长期留在网上的。总会有一定有会员浏览。关注度高的活动，我们都会拍一些视频回来。做个纪念，上面放网站的水印，他们会传播出去。

主持人：微博上利用视频推广确实很棒，很能够吸引人，接下来又是如何运作的？

来宾生活网：我回到本地，几个同学一起专职做的话。刚开始就还是在 QQ 群广，邮件，别的论坛，贴吧，微博做推广，还有做一些外链。后面 7 月份稳定了一下，做了一些宣传单，传单当时主要是想通过宣传收集到一些商家的信息。不过效果不太好。其实我本人觉得宣传单的意義不大了，网友还是通过网络去做推广效果比较好。

后面通过本地的一些活动的参与，一些选美的比赛什么的，还有一些活动的新闻发布会，一些单位邀请媒

体的时候把我们也带上了，从那个时候开始，网站的知名度才慢慢起来，还有一些活动的报道。能挂上我们名字，做为媒体，都不在忽得到多少钱，主要是看自己有什么办法把网站推广出去吧。从艺术节，形象大使比赛这些，还有一些新闻发布会，艺术节，博览会。通过大型活动的宣传带动自己的站点。

主持人：最初开始打响网站的知名度是首要的。您说到这个活动，我看到了网站组织了好些活动，像现在的 2011 世界旅游文化小姐大赛。能够详细的说下这些活动吗？

来宾生活网：2011 世界旅游文化小姐大赛，就这个活动来说，不是我们去谈的，是主办方找到我们说要做这样的活动，做为一个做不到一年的站点，我觉得能接下这样的活动也不错，很多时候我考虑的不是赚的钱的多少，主要是自己的网站能让别人用起来，我觉得我的目的就达到了。还有一个市里的形象大使的比赛，那个是没有一点经费的，全程我们跟踪把每个晋级的选手都做了一个介绍，这个花费的功夫也挺大的，因不整合活动不止是在市区里，还有县城，都得跟着过去拍一些照片，视频，回来分享给网友。我是想通过这样的专题去把一些选手，还有一些选手的粉丝拉到我们的站上。做这些活动，主要还是以大活动为主，小活动对自己没有多大的提升，因为关注的人太少。

主持人：形象大使的比赛，这个也是他们主动找上你们网站的吗？

来宾生活网：是的！这个也是他们是通过打我们办公室电话找到我的，因为我们网站都有电话联系。这个是因为我们之前做了那个形象大使大赛的专题，所以他们觉得那个可以，所以说他们想在网络上做推广，也想做类似那样的一个专题来推广这个活动。做了一个网络的推广方案给他们，他们满意就开始做了。很多时候，商家考虑的只有你能带给他们什么，就从这个活动的报名开始，我们也下了一定的功夫去帮他们招这报名的人，我们网站本身的会员都有几个参加了这个比赛，我觉得这一点也不错，网站网友之间又可以互动支持自己网站的网友参加比赛。对于我们对于主办方都是件好事，这些合作，主要还是看自己想要得到什么样的效果。怎样能把一件事情做好，我很少考虑眼前的多少利益。

主持人：网站上还个“相约鑫海夜同城交友会”这个活动是你们自己策划的吧，呵呵很有意义。当初怎么会想到做这么一个交友活动呢？看那些图片，场景蛮活跃的。

来宾生活网：其实这个活动限制了人数，这个也是鑫海夜这个娱乐会所的老板找到我们想做一个线下活动的。然后做了一个策划，把一些要准备的东西设计好，他们提供最低的折扣，还有礼品，还有一些海报广告，还有一些 VIP 卡的赠送。还有一些小游戏，桌游，都是个不错的活动，通过一些小活动，吸引更多的人参与到活动，参与到社区的交流。

我们每个月都会有一个活动，这个月的活动也在策划中。就在圣诞节前两天。这些会员活动也是我们的一个推广的方式。线下活动提高会员的网上活跃度，通过线下的互动，结合网站的互动去做，还是不错的。现在还有跟 DM 做一些广告的置换，效果也不错。我觉得很多地方站都可以结合起来做，还有一些业务上的打包合作，都是不错的。

主持人：说到这个 DM，我有看到网站首页有 DM 的广告，您是如何找到他们合作的？

来宾生活网：这个 DM 的负责人以前经常到我们网站里，还有群里，有一次在我们网站的 QQ 群里聊到这个话题，因为我本身就有这个想法，所以和他们聊了一下，沟通好，大家都乐意，就做了。他们这个 DM 新做不久，相对来说，我们双方之间的广告对双方都有提升。DM 上都有我们的广告位，每一期都会有。很多客户的一起整合，我觉得也是不错的选择。客户源的相互整合，资源的利用。合作共赢嘛。

主持人：互利！来宾商城频道这个是你们自己策划的一个频道吧？上面您提及到用原有流量引导到一个新的频道，那么这个商城应该也是这样操作的吧？这个频道策划的起始以及目前的状况如何？

来宾生活网：是的，也是通过流量的导入，结合社区，把一些商铺与社区再结合一下。来宾商城这个频道也是我们跑得比较多的一块，主要是为了给商家做展示自己的品牌信息，也是方便网友能够通过我们网站找到他们想要的信息，像商品，店铺的地址，电话，能够让他们在电脑前很快找到自己想要的信息，达到一个便民的目的，也是我们这个网站的目标，能够把自己的网站让更多的人用起来，这个是我们现在要做的。

现在开始有一些商家会找我们了，不像刚开始，我们去收集这些商家给他们做推广的时候，部分商家不太理解网络这东西，免费给他们拍好商品，设计好海报放我们网站他们都不愿意，以前都是通过一家家跑的，我自己跑过的店铺不下 100 家，很清楚商家需要的是什么，所以在运营的同时，一定得很清楚地知道商家想要什么，我们能给他们什么，怎么才能把商家的利益最大化，怎样才能让商家通过我们的这个平台去得到他们想要的东西。所以做到现在，推广方面，我们近期也是在做商城的推广，在 DM 上也发布一些商城的推广信息。目的也是能让商家都能参与进来。

主持人：商城交易的流程是怎么样，是否就像目前的淘宝一样的交易流程还是？

来宾生活网：目前的话还不是网上交易，因为地域性的原因吧，来宾这个城市不大，一个地级市，用网上银行，支付宝，这些网上支付的工具的人也不多，城东到城西开车就 1 来分钟，所以这个网上支付的意义不大，目前也只是做为一个本地商家的一个展示的平台。

主持人：这个频道已经渐渐发展起来了，目前这些商家还是免费给他们做的吗？

来宾生活网：嗯，现在商家的话还是免费开通店铺的，我们也提供技术方面的支持，不会的商家，把资料传给我们我们都帮他们开通好，把帐号后台给他们管理。

主持人：商城这块将来应该是会朝盈利发展的吧？网站首页也有些商家广告，这些是免费性质的吗？

来宾生活网：这个希望是这样吧，主要是看接下来怎么把这一块再做得更好一点，想办法把这个推广出去，能帮商家赚钱，我们才会有钱赚。

首页广告的话都是收费的，按月来收费，但是费用不高，因为自己网站达到一个什么程度，要收多少的费用，做出什么样的效果拿多少的费用，不会太过份地去收费。

主持人：有没有计划未来的盈利模式呢？

来宾生活网：接下来主要是房产这块吧，想把房产频道做起来，赢利方面还是想通过商家的活动，广告，团购，这些方面去做盈利。其实很多地方可以做的，方式方法挺多的，市场方面还得好好去做，还有现在和一些广告公司做了业务的打包，地方网站的商业媒体化吧。

还有一个微博，微博那块这几天和腾讯的工程师做了对接了，估计过几天就可以正式上线了。呵呵，我和腾讯的工程师是朋友，他给我做一些技术的支持。一般来说微博绑定 QQ 的用户发的信息都会同步的 QQ 空间，腾讯微博，还有朋友网这些的。不过我们做了些特色，就比如像微博上墙这些吧，做直播什么的等。房产也基本上完工了，再接下来我们主要要去做的是推广，做好内容这块，用最简洁的方式展示给更多的用户。

主持人：每一步都计划好了。最后请给一些新人站长一些建议吧，尤其是做活动方面的一些经验建议。

来宾生活网：我觉得活动方面，新的网站，可以从一个会员开始，还是得从很多方面去做，一个两个开始都可以，想办法通过活动开始，把大多数的时间放在站点的运营，想办法把自己的网站让用户用得起来，

好好做内容，做用户体验。

还有就是建站前做好定位，做好考察的工作，特别是本地的网站。明确好目标，坚定好目标就朝这个目标去努力吧。

主持人：非常感谢您的建议与分享，我学到了很多，要运营好一个网站就要有恒心，做好每一步的计划，精彩的线下活动是少不了的，以及利用可利用的互利资源等，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来宾生活网（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）。

【来宾生活网】<http://www.hi772.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

制定全面计划，稳健打造多城市门户网

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。本期我们访谈的是门户网站长。本次访谈，门户网站长给我们分享了他是如何制定一步一步的计划，如何紧凑稳健的朝目标迈进，以及他自创的新颖打造丰富特色网站内容的方法，和各个门户站点的自动供血的一个循环过程，也让我们认识到了他致力于打造覆盖全国各地站点门户网的伟大梦想，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：您的网站覆盖了 29 个地方点，很期待您的精彩建站故事，请分享下吧。

门户网：我一直想考虑做地方门户，之前只考虑做我们当地的。但是在选域名上思考了好久 适合叫什么门户网呢，好域名都没有了，最后是我老婆提醒了我，她说：“你做就做个大的呗，看看 menhu.com 有人用没？”。我是一直对互联网非常有兴趣，并且对地方性门户有很大的兴趣，尤其是参考了几个大的网站后，终于下决心做了这个门户网。我 03 年自己运营了一个小的地方人才网，虽然不是主业，但到现在还有所盈利，从 05 年开始，我就开始关注地方门户这一蓝海。现在各大综合性门户已经群雄并起，个人或者小公司已经无法插手，但是地方门户，因为其细分，与当地结合紧密，并且受大的资本关注低，所以还没实行开来。我认为，以后地方门户将成为与当地晚报、当地电视台并列的三大媒体。在 2011 年的时候正式拿下了网站现在的域名，前期涉及了 29 个地方分站，因为域名适合 SEO，以及有相当大的权威性，所以现在进展比较顺利。

主持人：当初您自己做了个人才网，那么对网站运营这块经验很丰富了。您觉得人才网和门户网的运营有什么区别呢？之前运营人才网结识的一些关系会运用到门户网站上吗？

门户网：用报纸来打个比方，人才网站类似报纸的一个招聘分类板块，而地方门户类似报纸。运营上，对于一般的人才网和对应的地方门户两者相差不大。但是地方门户更偏重于网络手法比较多一点，而人才网更偏重于传统媒体比较多一点。呵呵，之前运营人才网站结识了不少媒体，不过前期我不会利用传统媒体来推广门户网站，因为摊子太大了。后期我会利用到本地的站点上面，这样两条腿走路会更快捷，更稳健。

人才网我目前还在运营，其实我自认为我对 IT 业是外行，但是我本身是营销业出身，也搞了几年市场策划，我认为我对市场的脉络把握相对要准一些，网络业我是外行。我认为网络，虽然有不少的新东西，也要把他当做一个传统的行业来看，他的第一要点，就是要定位，定位到适合的受众，然后与之沟通。

主持人：像 19 楼是先做好杭州的，再扩展开，您的网站是同时上线好多个城市，您是如何计划的呢？

门户网：其实我们和 19 楼截然不同，虽然大家都是地方门户。我们的目标网站有两个：一个是搜房网；一个是百度贴吧（姑且把他算成一个网站吧）。19 楼是依托在本地实力，托出来的当地网络帝国。所以不仅是他的域名，还有他的定位，还有受众人脉，都有很大的当地烙印。而我们是依托整个网络，然后将上网的人细分各个地方。我们的利，就是无论从哪里来的网友，都能找到他合适的地方；我们的弊，当然是摊子太大了。

不过，我们也采用了相应的措施来扬长避短。比如：第一，采用全面撒网，重点培养的方式。集中自己的优势力量建设其中的一两个拳头站点，比如我们的石家庄和北京站；第二，我们建设这么多站点也是通过各方面考虑的，比如我们在网址导航上投放广告，重点词是门户网，这样他来的流量是普通网站的 4 倍，甚至是某些电商网站的十倍。而这些流量是全国各地都有的，如果我们只放 1-2 个站点，那么 80% 的流量

就会白白浪费掉。

主持人：每种操作都有其利弊，要扬长避短。很好奇，您经营这么多的地方站点，用什么来维系呢？

门户网：首先，我认为做网站的目的不是你打倒别人，而是你能在市场上立足。比如我们别的站，我们不要一开始就成为本地的翘首，而是能够完成自我供血这么一个过程。而到现在的话，我可以说大部分的分站，都已经完成了自我供血了。

其次，我自己是一个小企业，不可能一开始就有多么宏伟的目标，我首先要做一个握紧的小雪团，然后让他滚下去。自我输血、盈利超过投入，形成良性循环，才是一个企业不断扩大的根本。

主持人：如此短的时间就实现了这么多城市的盈利，并且实现了自我供血，请问您是如何做到的呢？

门户网：呵呵，严格说起来这不是我的功劳，这是域名的功劳，现在有十多家软文公司和我们合作。因为域名的权威性，还有吸引力，才让客户和软文公司，在各个分站发表软文。这样就形成了一个输血的过程。我在做这个网站之前，没有对软文这一块有充分的认识，直到忽然有一天，有软文公司主动上门，问价钱，谈合作，每个月发多少篇，给多少折扣，我才明白，原来是这么回事。就是说，软文公司，相当于广告代理，他们接客户的宣传软文，然后挑网站发表，而他们赚的是中间的差价。简单点说就是，比如客户有一篇软文，要投放杭州，软文公司会推荐、搜狐、新浪、19楼、杭州门户网等，而我们就是那杭州门户网啊，所以要付费给我们啊。尝到这一甜头后，后来我们就主动出击，给软文公司主动打电话联系，现在已经固定下来十几家，上海、北京和深圳的软文公司合作。

当然不仅仅这个过程不仅仅只靠域名就可以实现了。还有根本条件，我们在 SEO 上下了一些功夫，比如我们北京门户这一关键词，在百度上的排名已经超过老牌的千龙网，位居第二，仅次于首都之窗。并且多个门户网的关键词，都在百度、谷歌排名第一页。

其次，我们还通过网址导航，做大规模的宣传。还购买了大量的网站链接，一般这些链接都是一些名链以及地方门户链，比如麦包包，那个链接上有它的，通过链接公司，买下来。友情链接这个推广的话我觉得还是比较不错的，现在所有的大网站，都有很多与之相对等的友情链接，在你没有成为大网站之前，要获得这些友情链接，必然要付出代价的。这个代价，我认为是值得的，并且我们会更加加大力度来做一块，当然未来，我们也会更多的通过互换的方式。

内部 SEO 的调整以及本地定位关键词的描述也都有在做。而我们网站的内容是基于定位上的围绕 SEO 打造的。目前大部分网站，数据都有几十万条，甚至上百万条。但是对于阅读你网站的读者来说，有用的可能就几十条或者不到 100 条。另外，有些站长可能说，我的数据大，可能从搜索引擎来的 IP 也就多。其实这呢，也是一个有偏差的理解。第一，你的数据如果都是重复性的采集的数据的话，如果你的权重不够，那么丝毫没有作用；第二，即使来了 IP，如果跟你网站本身的定位不相符合的话，那么这个 IP 也是瞬间溜走，如同一个流星一样，毫无意义。我认为，网友自己创造的内容更有意义，更容易留住网友。当然网站建站初不可能有那么多网友来发布信息，所以我们就围绕着自己的定位来打造内容。如何来打造呢？我这里简单的来说下，我们公司目前的人员是这样配置的，一个 SEO 人员下面有三个编辑人员，四个人组成一个小组。由 SEO 做好标题，包括标题的关键词、包括关键词密度、包括长尾关键词，再由编辑人员来打造这个原创内容。详细情况这里就不透露了，大家有兴趣可以自己研究研究。

主持人：看来目前的话网站的发展情况比您当初设想的还要顺利了。

门户网：是的，比我我预想的还要顺利。因为一个网站，或者公司，需要的两个必要条件：就是时间和金钱。我原来一直打算以拖长时间，来换取金钱的小收入。现在通过自我输血的完成 我们其实已经步入了第二步了。

主持人：第二步的计划是什么呢？接下来又是如何计划的呢？

门户网：第二步，重点是要理顺流量的导入和导出。可能这样说出来比较模糊。我们这一年做过不少前期铺垫工作，那就是购买的流量如何让他产生比投入更多的效益。比如在某导航网站上花费 1000 元每月来投入广告，引入了若干 IP 和网友，然后这些 IP 和网友产生了多少元的收益，对这个网站至关重要。因为我这个网站有一个比别人相对比较起来有个比较大的优势，我前面也说过，就是比如我们在网址导航上投放广告，重点词是门户网，这样他来的流量是普通网站的 4 倍，甚至是某些电商网站的十倍。所以如果我投入 1000 元能导出 1200 元收益的话，那么 10000 的投入、10 万的投入、100 万的投入呢，也会相应的获取收益。有些网站投入广告是纯烧钱性质，为了做大，投入 1000 广告，产出 200 都要做。我没钱可烧，只有投入 1000 让他产生 1200，而这个数据是经过多次测算，是完全能达到的。也是因为我们的特殊性，占了一点便宜。

再下一步，就有可能放开地级市和县的地方门户。目前有些站长想加盟我们，做某一块的地方门户。从网站构建到现在已经有 4-5 家县洽谈合作加盟的事宜。所谓的加盟简单来说，就是我们构架好一个地方分站，技术和管理都是我们来提供，然后由当地的人来推广和在当地宣传。前期的话，主要是偏重与能共同发展的，条件什么的也相对放得比较低。但是还是要有些条件的，比如：他要熟悉网络或者熟悉媒体，尤其是当地的广告业要熟，还要有要踏实，有共同的理想和目标；然后到一定程度再以分成的形势来划分利益。

主持人：看来您已经做好了全面的计划了，我们的访谈也已经接近尾声了，最后请给其他站长一些建议吧。

门户网：呵呵，我也是刚开始建地方门户网站，建议说不上，就说一句吧，地方门户是一片蓝海，但是已经有大批鲨鱼开始进入了，如果要想占据自己的一席之地，请尽快。

主持人：非常感谢您的分享，您自创的新颖打造丰富特色网站内容的方法给了我一个新的思维，您在门户网站上面的扬长避短让我有很大的感触，以及自我供血的实现方法、编辑团队的建设实战、投放广告的测试公式等也让我学到了很多，祝您的网站越办越好，早日实现您的梦想。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索门户网，去学习门户网站长稳健的操作风格（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）。

【门户网】<http://www.menhu.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

从永城信息港看地方分类信息站发展到第一的轨迹

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城信息港的站长。本次访谈，永城信息港站长给我们分享了自身的一些运营地方门户网站的策略，以及他走过的一些弯路，遇到的一些困难，总结的一些经验，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：采访之前，我想向全国各位地方门户站长声明一点，就是我们网站的这个站长访谈栏目，针对的不仅是用我们 KingCMS 地方门户程序的，我们的目的只是为了搭建一个开放、共享平台，串联站长们智慧，汇聚业内精英思想为主旨的访谈栏目，希望各位站长多多支持，也非常感谢那么多支持我们的站长，有你们的支持，我们会茁壮成长。永城信息港站长您好，首先请您介绍下您和网站的故事，以及网站目前的情况如何？

永城信息港：首先很高兴能够和 KingCMS 成员一起交流网站的运营，也很感谢，KingCMS 给我这次机会和大家一起交流分享的机会。06 年大学毕业后，回到本地做了一名教师，但是之前也和一些校友做过简单的网页，由于专业不是网络这块的，做网站也是爱好，回来本地后，随着网络的发展，准备打造真正服务百姓的一家网站，主要是以信息为主，另外想把我们的本地最新信息和新闻传出去，让民众更好的了解本地的大小事。所以到 2007 年 6 月，永城信息港正式开展了。我记得当时本地也有一个永城信息港，但是不活跃，另外就是政府网，所以我觉得在本地做地方门户网站还是比较有潜力的。呵呵，我当时之所以网站名也叫永城信息港的原因，是感觉他们不会做长久的，事实如此，当我们的站上线不到三个月，他们就不做了。

网站目前，我们自信，我们的网站已经在永城知名度很高，也成为真正的生活信息门户网站，别人想发布信息，我们的网站是首选，因为经过这几年的建站得到他们的认可。

主持人：我有认真看过您的网站，比较注重细节，您说之前您做过一些简单的网页，那么请问下网站的一些细节设计是您自己设计策划的吗？

永城信息港：嗯，网站是我自己设计的，由于我不是专业人员，我也是通过参考别人的网站，在别人的基础上，然后根据我们永城的这座城市的特点，再做了些加工。我比较注重细节方面，因为网站的设计是要根据市民的需要，做本站主要是取决于用户的认可度，别人认可你，他们还会再来，否则来了一次以后就不会来了，所以我做的一些决定主要是用户体验。建站，不是根据自己的想法，要有目的性，你做的站想让哪些人来看，看到你的站之后，要让第一次来你网站的人知道是干什么的，能否满足用户的需求，本站一定要做到具有实用性。还有互动的位置得在明显的地方体现出来，比如我们的站别人发过信息之后，能显示出来他们。还有一点，就是要有人性化，网站不仅是一个信息平台，也是一个心灵的寄托，所以我在网站上设置了一个“许愿墙”版块，因为很多网友喜欢祈祷，给自己心灵一个寄托。

主持人：您设计网站的时候，有做过本地市民的需求的调查吗？具体如何操做的呢？

永城信息港：嗯，有做过调查。主要是从两个方面，第一是通过我的家人和朋友，那个时候网络还没有普及，上网基础不太好，所以越简单越好；第二是通过上 QQ 群，通过网友让他们进行体验，不好了，再改，没有必要就删除。

主持人：站在用户上考虑网站的设计，才能做出一个用户体验极高的网站。目前网站在本地的知名度很好，

请问您是如何做到的呢？

永城信息港：第一是坚持，大家都知道做站的门槛不高，谁都可以做，但是开始做不一定有效果，一些人做站前期就是为了赚钱，而我是爱好，前期没有打算盈利的想法，有些网站今天做了，明天不做了，再做的話，也没有人信了，而我们一直坚持，他们相信了我们，他们就会自动的宣传我们的网站；第二，有了信誉，有些 DM 广告和我们合作互相宣传也起到一定的效果，而我自己也认为，没有信誉，别人不会和你合作的。

主持人：网站建设以来做了哪些推广？

永城信息港：主要是一些线上和线下的推广。线上的话，就是做友情链接啊，完善网站内容等，这些需要坚持，坚持才有成效，不是一朝一夕的事情。当然我觉得最主要的在于内容，没有好的内容也是没有用的。

当时我们和一家报纸合作是这样的，他们在版块上打出我们的网站，我们在网站给他们宣传，就是这个样子。与报社合作推广的这个方法效果很不错。

另外去年，我们本地搞的交友活动类似非诚勿扰活动，我们是合作网络媒体。当时是活动的发起人先找的我，其实我也一直有这样的想法，就是做线下活动，我们在网站的明显广告位上打出活动，当然也是作为活动的主办方，联合商家，让他们出资，在网站上报名，我们合作了两期，第二期就盈利了，但是活动的发起人不给我们一点利益，还要占领我们网站的大多广告位，我们三期合作后就取消了合作。这个活动从长远来看对网站很有利，但是开始没有多大的效果，因为我们已经有了知名度，而这个活动没有知名度，当然我们取消合作之后，他们又找了其它的网络，但是最后还是失败了。通过这次的经验，我总结了，真正要和别人合作，一定要有合同。

我们还有其他的活动，不过都是比较小型的，因为目前我没有那么多时间去组织，多是网友一起聚聚餐，一般参加的网友有 20 几个，网友还是蛮积极的。我计划阳历年前后想搞个大型的活动，不过目前还没有想好主题，还在研究中。

和商家合作，我们在网站上给他们做个小广告，他们在他们的宣传页面上打出我们网站的标识，互利互赢。

今年的话，我们开了工作室，制作了大量的名片和宣传页，准备外发，我们这些宣传是针对店面来发，因为一些商家对我们的站了解还不是太多。

主持人：看得出在策划跟执行这块您下了不少心思。网站首页商家广告蛮多的，这些广告是收费的吗？具体是如何收费的呢？点击率情况如何？

永城信息港：大部分是收费的，也有少部分是免费的，但是免费的，目前我们是有条件的。比如，他们需要给网友提供积分兑换现金。意思呢就是说：比如说我是会员，我在网站上有些积分，然后我就可以用这些积分去那些商家那里消费。为了聚人气，我们今年开通了永城社区，主要是论坛上的积分，100 个社币兑换一元人民币。那些收费的广告是按月或者是按周收的。点击率也统计过，大概是 30 个 PV 一天，当然我们给商家做广告时也提前说了，你上广告不一定给你带来如何多的消费，只是给你提高知名度。除了图片广告外，我们还做信息置顶，会适当的收取些费用。

主持人：据所知，您 07 年开通过一个论坛，为什么关了昵？接下来您计划如何去运营论坛呢？

永城信息港：嗯，是的，07 年那会开通过论坛，但是为个人的力量和技术又关了。目前我们本地已经有了一家很强大的论坛，所以接下来主要是把论坛的人气给提上来，虽然难度很大，但是还是继续摸索。也就是目前为什么会要求那些免费的商家给网友提供积分兑换现金了。为了人气，现在谈了五六家商家，我们

在永城信息港上给他们做广告不收费，但是会员凭社币到他们那里可以消费。这样的话，我想可以吸引不少的本地网民。呵呵，当然现在这一计划还在初步发展中，这个活动也才刚开始，还在签约一些商家。

主持人：不错的想法！我看到网站上开设了一卡通栏目，能否谈谈呢？

永城信息港：这是一个失败的合作，不想多谈，原来和一家公司合作联合工商银行，我们永城信息港的广告也代理给他们，但是他们在操作过程中不理想，他们没有拉来广告，而我们也接不了广告，我们的合同是每月两个广告，但是他们接的是最低的广告，没有什么意思，现在我们基本上不合作了。不过我们不会放弃，我们接下来准备弄打折卡，但是不成熟不会轻易做这块了，因为最近几年我们本地一些搞网站的都做了，但是没有把用户和商家协调好，都失败了，可以说市场让这些人做坏了，我们下步继续推广网站，当做到家喻户晓时，信誉能跟上时再做。

主持人：要打有准备的战。我们的访谈也快接近尾声了，最后请给新人站长一些建议吧。

永城信息港：建议不敢当，我说些个人的见解吧。说实话，如何没有合适的网络关系网，做网站太累了，不像以前门槛低，现在备案等之类的。如果坚持做站，前期别抱着赚钱的思想，认真坚持，做网站内容，把本地区的新鲜事在第一时间发布出去。别人认可你的站，就会做到一传十，十传百。最后再补充一点，在与别人合作时一定要把自己的利益最大化，这样他们才会重视你的网站。

主持人：非常感谢您的建议与分享，我学到了很多，与人合作，最好要签订合同，把自己的利益最大化，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永城信息港（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）。

【永城信息港】<http://www.ycxinxi.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

利用新颖独特的推广方法，打造特色的孝义生活网

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。本期我们访谈的是孝义生活网站长。本次访谈，孝义生活网站长给我们分享了他自身的一些新颖独特的运营地方门户网站的方法，比如：制作方言歌曲推广，以及他对论坛主题设置的一些见解，希望可以给其他站长一些建议。

主持人：请问您是在什么情况下开始决定发展地方门户网站的呢？目前网站情况如何？

孝义生活网：当时的话是因为我们当地没有这种类似的网站，再一个觉得做地方门户网站还是有前景的。所以就着手做了这个一个分类信息网站了。目前的话网站运营的一般，PR 为 4，主要是一个人兼职的做这个网站，再加上在我们当地网络人群还很少，懂网络营销的就更少了。

主持人：在本地网络环境并不理想的情况下，1 年时光可以做到 PR4 值，请问您是如何做到的？

孝义生活网：呵呵，其实这个 PR 不能代表什么了。我每天坚持更新内容，不管是新闻还是分类信息，建站初为了增加内容，都是看着当地 DM 报纸的信息往网站上添加，还有一个就是发布外链和交换友情链接。外链分了很多种，比如把网站添加到 hao123 等一些导航类网站，或者一些 dmoz 开放目录的网站去添加你的域名。外链对网站初期的整体排名效果都很好，对 PR 的提升也很有帮助。并且也不需要花费，比如类似 360 的网址导航，只需要在你的网站上给他加个友情链接，他就会收录你的网站。

不过，这里我想强调一下，提升网站权重跟 PR 的宗旨就是不要采集。好多网站在建站初为了填充网站内容，而大量的采集别的网站内容，而采集来的这些内容都是被搜索引擎收录过的，搜索引擎知道这些内容的真正来源不是你的网站，从而就会轻视你的网站，它会认为你网站没有有价值的内容。我推荐大家在建站初，全部手工添加内容，没有原创内容，就伪原创一下，就是改改标题，调换一下段落，这样就没问题了。

对了，我们还有一个利用歌曲宣传的，为了宣传网站、宣传当地文化我们几个朋友还写了两首当地方言的说唱歌曲，老百姓听后口碑都不错。编了两首歌曲，一首叫《俺孝义》另一首叫《孝义风》，有兴趣的朋友可以上咱们网站找找。刚开始编歌曲是因为我们觉得当地应该有这么些歌曲来着的，刚开始我们在当地贴吧宣传，然后歌曲链接到我们网站；还提供在线试听，并剪切成几段可以做手机铃声的歌曲高潮部分，供用户下载。目前，这两首歌曲在本地的影响非常好，不管男女老少是都爱听。

主持人：利用歌曲宣传网站，很新颖的方法。我看到网站首页有网吧的广告，你们是否有合作呢？具体情况？

孝义生活网：是的！网吧桌面有我们的网站快捷方式或者网吧主页设置成我们的网站，我们在网站宣传网吧，互惠互利。刚开始的时候是找朋友去说的，朋友不认识的话就自己去谈，一般网吧都很愿意的，对他们来说没有损失。这个推广效果还不错，流量有不错的提高，但是都是年轻用户，他们很少会深入浏览。

主持人：网站上有义工活动的视频，而且还是分期刊的，每个视频短片里面都有你们网站的名字，请问这个是如何策划的？

孝义生活网：这是我们当地贴吧策划的，每期的活动我都以孝义生活网的名义参加过。在活动中我也会去宣传，随身会带些印有网站信息的名片，适当的机会会给义工里面的群众，每次活动后都会制作成视频短

片，因为孝义生活网是其中的一个参与者，所以每个短片都会出现网站名字。这个效果还挺不错的，呵呵。

主持人：很棒的一个宣传方法，也让孝义生活网的名声深入人心。网站首页有好多商家广告，还有些置顶广告，这些广告性质是免费的还是收费的呢？点击率如何？

孝义生活网：各一半，有的是我朋友的。与其空着还不如送给朋友，这样也可以给别的商家造成一种假象，他会认为你的网站广告卖的很不错，呵呵。收费的广告是按月和年付的，首页横幅广告是月费 800 元，加盟店铺的广告年费 620 元。点击率的话也有统计过，平均下来大概也有每天 50 个左右吧。

主持人：冒昧的问下，我好像没有看到网站有论坛？

孝义生活网：嗯，是的，不过建站初期做过论坛，但是人气一直不好，就暂时搁下了。回头想想，当初论坛人气不高的原因是由于主题没有搞好，导致来访的人来到论坛不知该发什么样的内容，还有一个重要的原因是我们当地的网民用百度贴吧用习惯了，贴吧的用户体验非常好，而论坛程序比较繁琐。所以以后论坛发展会跟当地的俱乐部合作，比如骑行俱乐部，车友俱乐部、物流公司等等合作，这样的话也就分成了不同的版块，他们就是主题。我会找他们合作的原因在于，论坛是免费给他们提供的，而我调查过他们也正需要一个可以发布活动内容的平台。

主持人：看来要做好论坛，主题明确和简单化是至关重要的两个因素。我们的访谈已接近尾声，接下来能否透露下您的网站未来发展的方向和思路呢？

孝义生活网：接下来的话我会加大推广宣传工作，更加丰富网站内容，让当地人都知道孝义生活网，知道网站能给他们带来方便，待网站用户稳定后，再做本地电子商务。关于电子商务这块，我计划先从宅急送开始，比如网上订餐，这样比较方便入手，并且能给本地人带来便利，大家比较认同和支持；还有一个可以找当地中介公司合作，他们的信息都可以发布到我的网站上，而我收他们年费就可以了。

再者，我目前也有在发行打折卡这块，不过目前打折卡发行的不好，用户不认可这个，还有一个这种商家不好谈。目前面临了一种尴尬的境地，比如，商家不多的情况下，用户不愿意买；用户不多的情况下商家不愿意入驻。不过我不会放弃，接下来的话我会继续发展，不断的去学习，我计划招些代理商卖打折卡，和本地最好的 DM 报社合作，然后一起去找商家，再接着可以跟签约商家合作，商家也可以捎带卖打折卡。打折卡用户方面的话，我计划去学校，还有一些单位等谈合作，还可以把打折卡当成过年过节送给员工的福利。具体细节暂时还没有想好。

主持人：非常感谢您的分享，您的推广方法很有特色，像利用本地的歌曲推广，本地的义工活动视频推广，非常新颖，我学到了很多，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孝义生活网，去学习孝义生活网站长新颖独特的推广网站的方法（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）。

【孝义生活网】<http://www.ic0358.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

用心+技术+人脉，草根站长再战盐城生活网

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。本期我们访谈的是盐城生活网站长。本次访谈，盐城生活网站长给我们分享了他对发展地方门户网站的一些见解，以及他建站经历的一波三折，网站的改版、到网站程序的更换、再到网站被关，最后他仍然站立起来继续在地方门户网站里奋斗，希望他的精彩历程能够给其他站长一些建议。

主持人：盐城生活网站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，您是一位有着精彩建站故事的站长，我真的是迫不及待想听听您与网站的故事呢，请分享下吧。

盐城生活网：全国的各位网友大家好，非常感谢 KingCMS 搭建的这样的平台并且给我这样的机会和大家一起交流地方门户网站的运营。说起建盐城生活网，起步还是比较早的，早在 2006 年，那时候我还在上学期间，就开始建设了该网站，当时的名称是盐城生活信息网，当时由于过多的追求网站的功能，而忽视了网站自身内容的发展，导致网站运转不是很顺利。2007 年 2 月，大学毕业后，参加工作了，利用工作之余对网站进行了改版，正式定名为盐城生活网。2008 年 12 月，盐城生活网更换了网站的程序，并在此基础上二次开发了问答模块，网站人气有了一定的提升。在 2010 年，由于服务器的故障，加上国内 CN 域名的风波导致网站停了一段时间。今年，经过深思熟虑，还是将盐城生活网继续开办起来，这次二次开站，摒弃了以前大而全的思路，从服务地方民生的角度出发，精心设置了网站的栏目，部分栏目前还在进一步的完善之中。

主持人：经历过一波三折，如今的盐城生活网以一个新的形式展现在大家面前。这次的开站，您是如何策划网站的栏目呢？

盐城生活网：其实，一直以来我都非常追求网站的功能，总想在网站的栏目和功能上做到大而全，我想这是很多刚起步的站长都会犯这样的错误。对于单枪匹马做地方网站需要的不仅仅是热情，还需要有持续的投入。这个投入不仅是精神上的，还需要有体力上的和金钱上的。网站功能大而全造成的第一个麻烦就是你的网站更新速度跟不上，网上没内容，网友访问过以后很难有第二次的访问。这次我在建站时，研究了众多成功的地方门户网站，他们的成功要么有强大的背景，要么有务实的团队，而我只有自己。在这样的背景下只能另辟蹊径，从网站的栏目上下手，精心设置栏目。地方网站主要服务于地方的网民，生活网定位在服务普通人的日常生活上，与之相关的就是一些日常信息的发布、电话的查询、新闻的浏览、当然还有网购的需要。其他的栏目我一概舍弃，从这几个方面着手来设置网站的栏目。目前网站购物的栏目还在开发中。

主持人：这次您已经很好的站在本地网友的角度上去设计网站的栏目版块了。目前网站的情况怎么样？

盐城生活网：网站 2011 年 9 月 13 日上线，到今天有三个月带 8 天，总共访问量 IP 是 11760，PV 是 66598，平均每天的访问量 IP 是 120，PV 是 680，网站会员 50 名。对于这样的访问量我还是比较满意的，上线以来没有做过一次推广，全部时间都花在功能的完善和内容的丰富上，每条信息全部是一手收集，手动添加。

主持人：还没有做推广就已经有起步流量了，可喜可贺。信息全部都是靠自己收集的，应该要花费好多的时间和精力，我有看到信息的更新频率比较快，您是通过什么渠道去采集的呢？并且，目前的话由会员发布的信息大概每天有多少有效的？

盐城生活网：信息的采集主要是利用周末的时间走街串巷，用数码相机拍下街头的“牛皮癣”，还有就是收集各大网站的信息，进行伪原创，另外从当地数量众多的 DM 上收集信息。目前，每天坚持更新 100 条信息以上，网站由会员发布的信息每天在 10 条以上，人工审核。前面我也说过，网站就像一个婴儿需要主人付出精力和时间去维护。有些人可能说这点信息算什么，通过技术手段采集，多方便啊，我之所以坚持手动更新，就是要让每位访问网站的网民有一个好的印象，吸引他们再次访问。另外做地方网站，千万不要以做“垃圾”网站的思想去做，这样是做不成功的。

主持人：看得出您真的很用心。网站到目前没有做宣传，很好奇网友是从何知道这个网站的呢？

盐城生活网：哈哈，网站目前访问主要从百度等搜索引擎过来；另外还有直接输入网址访问；当然还有从微博过来的，我在新浪微博和腾讯微博建都有盐城生活网的认证帐号，每天转发信息上去。

前面我也说过，网站从 2006 年就开始做了，当时的名气还是有的，后来因为服务器和域名的原因（当然这个原因大家都知道，呵呵）中断了半年的时间。

主持人：看来网站的积累还是蛮重要的，那么之前的话这个名气是如何打造起来的呢？

盐城生活网：说到这个问题，那就要探讨网站是如何宣传的了。当时主要是跟当地的 DM 合作，在 DM 上做上我的广告，免费给他们提供网络专版，达到一个双赢的目标，其实一般 DM 还是很愿意和网站合作的，并且他们并没损失；当时还印制了不少的名片，到商家那边散发，主要是扩大知名度；还有就是短信回复，凡是到网站发布信息的网友，信息审核过以后均会收到告知短信。

主持人：目前的话，是否也会利用这些方法对网站进行宣传，亦或者还有什么新的宣传方法？

盐城生活网：现在宣传还没启动，但是只要有网友发布了信息都会收到手机短信回复。我想，个人网站需要在启动宣传时也要考虑到一个成本问题，你不可能投入很大的资金，那么只能找一些适合自己可以启动小投入大回报的宣传方案。比如我刚才所说的短信回复，费用不是很大，效果却是很明显，因为我回复的信息是格式信息，每个网友收到的基本类似。另外我说的印制名片，这个投入也不大，效果也好。

有些人说搞 SEO，往搜索引擎那投放广告，我本人认为那都是不可取的，除非你的资金雄厚。地方网站的浏览来源，最终的目标是让网友自己输入网址进入网站，而不是靠网站的长尾关键词带来流量。当然这些流量有了也不是坏事。地方网站的根本受众是本地网站，一个地方网站，本地网民的访问量占据了日常访问量的 80% 以上，你这个网站就说明很成功了。

主持人：每个站长的运营思维不一样操作方法也有一定的差异性，但是都是为了网站有更好的发展。网站首页看到了很多淘宝商家以及淘宝店的广告，这些是你们互相间有合作的吗？

盐城生活网：嗯，是的。因为网站目前没有怎么做推广，其实网站的运转一个很大的学问，何时宣传，是不是一开始拉个框架就开始大肆宣传，这些都是需要有计划的实施，不能太盲目，否则会适得其反。目前，网站上的淘宝广告是淘宝客的链接，部分当地商家的广告以前有联系的商家的广告，当这次重新开展这个网站的时候，我就跟他们自报家门，告诉他们，我胡汉三又回来啦，请他们多多支持。呵呵，当然这些广告都是免费的，前期广告都是免费的，也是为了吸引更多的商家来网站打广告，等网站有了一定的人气再考虑收费。

主持人：您的网站是一个纯信息的网站，没有论坛。信息类的运营需要的是信息的价值，吸引足够的商家，那么商家这块您计划如何去发展呢？

盐城生活网：商家这块目前还没有推广。商家在网站上的呈现形式，初步设想是分为两块，一个是商家名

片，另外一个商家展示。在商家名片中只展示商家的名称，地址，电话、经营项目，类似于号码百事通；商家展示主要是全方面展示商家，包括店堂的图片、店铺的介绍、店铺的特色、点评。

而我计划商家名片是第一个过程，这些信息可以从电信黄页上收集；第二个过程是寻找商家展示板块的商家，这个需要去一对一的沟通，顺便发发印制的网站名片，我觉得这个方法可行。

年后的话，我准备做一些活动，也就是联合本地的商家做一些活动。我现在不会那么冲动了，网站的成功不是一时半会的事情，需要有一个周期。

主持人：做网站不能急于求成，接下来能否透露下网站未来发展的方向和思路呢？

盐城生活网：未来的发展方向就是做地方知名网站，网民要发布信息，要找信息首选盐城生活网。网站计划分三步走：第一步：丰富内容，健全网站功能；第二步：实地采集信息，启动宣传；第三步：营销阶段。而网站目前才进行第一步战略，路还很长，但是我有信心可以做好。

主持人：看您是很有自信的哦。盐城属于沿海地区，经济发展很快，我想本地也应该有一些地方门户网站的吧，是什么给了您这么大的信心呢？

盐城生活网：呵呵，是的。盐城属于江苏沿海地级市，这几年的社会经济发展很快，互联网企业如雨后春笋，冒出很多了啊，可以说竞争力超强。网站属于低门槛事业，我的理解：只要想搞个网站就能搞起来，但是做不做得好，这个是个学问，也是一个长期的工程，我作为一个草根站长，有的只是用心+技术+人脉。

主持人：我们的访谈已接近尾声，最后请给新人站长一些建议吧。

盐城生活网：做站不是一蹴而就的事情，需要用心去做，需要长期的坚持不懈，需要精心去运营。这些都要有精心的策划、有目标、有执行、有结果，不能盲目。很多人认为栏目越多功能越全越好，很多人都在抱怨程序功能能不能吸取其他程序的优点，某些功能能不能在强大一点，其实这些问题都是你没有站在用户的角度去思考问题产生的，殊不知程序不是万能的。好的程序在你的手上不一定发挥大的作用，相反，一般的，甚至你认为很不行的程序在其他人手能发挥到极致，这个我身边就有非常鲜明的例子。我有一个朋友，2004年开始，对程序一窍不通，他使用创力的 ASP 程序做了一个看上去很不美观的网站，月收入300刀。你想想，其他人还在追求网站程序完美的时候，他却在赚大钱。这个说明什么？程序不是最重要的，重要的是你的思维。

主持人：非常感谢您的分享，我深深的为您坚持不懈，不怕失败的精神所感动，我也学到了很多，做地方门户网站不能够一心只求大求全，要打好基础，充实自己的网站内容信息，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盐城生活网，去学习盐城生活网站的那份执着（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）。

【盐城生活网】<http://www.cn0515.cn/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

平淡中出奇效 赤峰生活网崛起

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。本期我们访谈的是赤峰生活网站长。本次访谈，赤峰生活网站长给我们分享了他建站的历程，丰富的线上线下活动，踏踏实实地走好每一步，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：赤峰生活网站长欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，首先请您介绍下您自己以及与网站的故事吧。

赤峰生活网：各位网友大家好，我是赤峰生活网的站长。首先，感谢 KingCMS 能给我这次机会和大家共同交流，下面我将我的建站经历和大家分享一下，同时，也将我建站一年多来的积累的一点点经验和大家做下交流。本人于 2009 年 7 月毕业于内蒙古工业大学信息工程学院电子信息工程系，毕业后和身边几个要好的同学加入北漂大军，当时在北京找到的第一份工作是搞 3G 通信技术的公司，也许搞过通信的人都知道，搞通信技术还是比较辛苦的，全国出差那是常事，通信界流传着一个比较流行的打油诗真实的反应了通信工程师的生活写照，下面和大家分享一下：

嫁汉不嫁通信郎，一年四季到处忙，春夏秋冬不见面，回家一包烂衣裳；
我是一个通信郎，背井离乡在外闯，白天累得腿发软，晚上仍为资料忙；
铁鞋踏破路还长，笔记本包肩上扛，晴天烈日照身上，雨天泥地印两行；
思乡痛苦心里藏，四海漂泊习为常，长年累月在外奔，不能回家陪爹娘，
终身大事无心管，亲戚朋友推喜糖，心中有苦说不出，回答只能笑来搪；
工资一点泪成行，怎能买起商品房，压力大得气难喘，前途在哪路迷茫；
恋人分别各一方，妹盼大哥早还乡，相思之苦妹难咽，距离拉得爱情黄；
好女不嫁通信郎，一年四季守空房，家中琐事无暇想，内心愧对爹和娘，
朦胧月色撒地上，兄弟把酒聚一堂，后悔走上这条路，同舟共济把帆扬。

呵呵，就是这种情景下，我自己也不想老在外面飘着了，于是父母在老家帮我安排了一份工作，在一个机关单位当网络管理员。三线城市的生活和工作都是比较安逸的，上班的时候每天就是 6 个小时的班，6 个小时里有 1 个小时就能把一天的工作做完了，所以空闲的时间非常多，每天大部分的时间都泡在网上。其实最初并没有想做地方门户网站，只是想自己帮别人做网站，赚点外快什么的。后来我发现别的地区都有自己不错的网站，而我们赤峰却没有一个人们耳熟能详的网站，想找个信息也不是特别方便，于是我就想为什么我不自己做一个网站，免费供大家发布信息，给大家搭建一个信息发布的平台，让人们发布查找自己需要的信息。呵呵，说到这里，大家觉得我的想法比较单纯，其实当时确实是这样的，当时根本不懂什么叫地方门户，网站盈利，网络推广，网站运营，网络营销等等这些网络名词。只是后来通过自己不断的学习，才知道搞网站也是可以赚钱的，于是就更加增加了我的动力，我一定要把这个网站做好，让赤峰生活网成为赤峰地区家喻户晓的地方门户网站！

主持人：我被你的北漂体验和单纯而不简单的想法吸引着，我迫不及待的想知道建站初您是如何展开网站策划的？

赤峰生活网：网站平台搭建起来后，先没有急于去推广网站，因为网站的内容还没充实起来，你去推广，网友进去网站一看什么东西都没有，人家自然以后就不会再来你的网站了，这样反而起到了负面作用。所以第一步先是去充实网站内容，我的网站包括分类信息，房产频道，人才频道，这些信息都是自己通过其他网站的信息里面复制过来的，有些信息甚至是我从街头的小广告栏里用相机拍下来，然后在手动编辑到

网站里发布。初期网站运营这块基本就是这么个情况吧。

主持人：请问网站主打的栏目是房产频道和分类信息吗？为什么主打这两个栏目呢？

赤峰生活网：嗯是的。主打栏目这块目前近期定位就是房产频道和分类信息这块，但是这两块恰恰都是暂时都不能盈利的栏目。因为我比较注重网站的内容，初期这先把这两部分的内容先一点点充实起来，在这个过程中也慢慢培养网友的习惯，最终的目标是把网友培养到一想租售房子就想到要到赤峰生活网的房产频道去发布和寻找信息。这一点我也是慢慢的一点一点在做。唯一可以实现盈利的口碑商家栏目，目前这块我做的还不是太好，商家数量并不太多，还需要多下些功夫，呵呵。

而我近期为什么主打这两个栏目是因为我发现我们本地有两家做的比较好的 DM 广告，里面的信息绝大篇幅都是房产信息，而且我们城市目前也在搞新城区开发和建设，随之而来的房产中介近几年也达到了三四十家，这在一个城市人口仅有 70 多万的城市应该还是比较多的了。所以我觉得房产这块应该是有市场的，而且房产这块信息量确实也是比较多，所以我现在正在想办法怎么样让人们都去我的网站上去发房产信息，而不是花钱去 DM 报纸发信息。当然这一点也需要时间去培养。分类信息的栏目的话是肯定要主打的，因为网站本身就是是一个地方门户网站，网友来网站也是未来寻找需求的信息以及发布信息。

主持人：网站栏目策划好了，网站内容也比较充实了，接下来就是网站推广了，不知道您是如何去进行推广这块呢？

赤峰生活网：说到宣传这块，我还真有一点点经验和大家分享下，但是我的方法可能只适合三线城市且草根站长，有钱的大佬可以绕过，呵呵。希望我的这些方法能起到抛砖引玉的作用吧。关于推广这块我曾经也在 A5 站长网发表过一篇文章：“草根站长应该如何有效的推广地方网站”，感兴趣的站长朋友可以搜下看看。而今天我借着这次访谈的机会，再和大家啰嗦啰嗦。下面我主要从线上推广和线下推广这两部分谈起。

首先说说线上推广吧，这块可能大家都比较熟悉了，我再分点具体说下吧。

- 1、QQ 群推广。我注册了几个 QQ 号，专门用来加本地群的，加群的时候有个小技巧，许多群都需要添加验证信息的，为了通过审核，我通常在验证信息里填写“哥们介绍来的”、“朋友介绍来的”等等，反正就是让管理员感觉到你很了解他们群，这样一般都会通过的。通过这种方式，我一共加了 200 多个本地的高级群，有 500 人的，也有 200 人的。加入群后，许多群都有自己格式的名字，有时间的话争取都按照群里的规定改写自己的名字，否则你以后要是发广告的话，管理员一看你就是外来的，那后果可想而知了。群加进去了，我们肯定就要开始宣传我们的网站了，宣传这里也有技巧，不要发些带连接的硬性广告，让人一看就不舒服。你可以在你的网站上添加些本地的热点新闻，新闻起一个吸引人的标题，这样你把标题和文章连接发到群里，这样人们理所当然认为这是一条新闻了，同时也给我们网站带来了浏览量，网站的知名度一点点也就积累起来了。同时我的网站有视频模块，平时有时间我会把各大视频网站上比较热门的视频发到我的网站上，然后再通过类似上面发新闻的方式发到 QQ 群中，自然也引来了不少浏览量。
- 2、本地贴吧和论坛推广。到本地的贴吧没事发个帖子，但是内容不能涉及广告，我们本地的贴吧签名档可以放上自己的广告图片，常去贴吧发帖或回帖可以增加网站的曝光度，对网站推广也起到一定效果。去本地论坛发帖最好也是发些软文，不然管理员肯定是要删帖的，如果你要是公关能力好的话，和管理员处成朋友的话，对你网站推广肯定起到很大作用。
- 3、微博推广。大家可以看到我的网站首页都挂有我的微博地址以及有个带有微博连接的图片。这样每天我的微博都会增加一些新的听众，这也是一方面资源，随着时间的推移，听众一点点的积累，以后这也是我们能用到的资源。

4、其他线上推广。人人网里多加些本地的用户，经常更新下自己的状态，或者常发表日志，肯定有人会看到的。QQ 状态勤更换，加上自己的网站和链接，也会有一定的效果。

线下推广，呵呵，可能方法有点土，很多站长也都知道，但是确实是蛮有效果的。

1、出租车车贴推广。我们赤峰市共有出租车 3000 多辆，许多司机都用白纸黑字在副驾驶座前面打上“车内禁止吸烟”这几个字，一点都不美观，所以我突发灵感，为什么不做些漂亮的不干胶给司机师傅们，上面写着“赤峰生活网温馨提示-车内禁止吸烟”然后下面有我的网址。说干就干，我在淘宝上联系了一家做不干胶的，一共印了 2000 多张，才 300 多块。印出来后，我就出去发给司机师傅们，没想到司机师傅们都抢着要我的不干胶，现在赤峰市区内至少有 1000 辆出租车内贴有我的不干胶温馨提示，算下每辆车每天拉 50 人，那么每天就至少有 $50 \times 1000 = 50000$ 人可以知道我的网站了。

这种方式实施有几点需要注意的地方给大家提示下：(1)，印制的不干胶尽量尺寸大些，这样比较醒目；(2)，不干胶的材料尽量别用那种纸质的，因为纸质的贴的时间比较短，易掉色，尽量选用那种薄塑料的，具体叫什么材料我也叫不上名来，呵呵，反正选材质量越好贴的时间肯定越长些；(3)，发广告贴的地址可以选择在汽车站或者火车站，因为那里的出租车流量是比较大的，这样操作起来比较容易些。

2、人力车推广。我们本地有许多人力三轮车，车身后方非常平整，常有商家在上面挂广告，所以我印制了 100 张 $90\text{cm} \times 60\text{cm}$ 大小的广告粘到了人力三轮车的后面，而我付出的成本只是 100 张广告印刷费，一共 400 元以及给每位人力车师傅 2 元一袋的洗衣粉。

主持人：这些方法您都用过吗？那么您认为其中那个或者哪几个方法对网站得宣传最有效果呢？

赤峰生活网：是的，这些方法都用过。下面我主要从操作难易程度和效果方面简单分析下。

线上推广这块：QQ 群发比较还是比较容易操纵的，推广后每天也能带来许多的真实流量，但是对于个人站长这种方式的难点是不好坚持。如果你有 200 个 QQ 群的话，你想想你每天往 200 个群里发信息是多大的工作量，尽管现在有各种群发软件，但是腾讯小马哥的限制太严，目前我还没找到好的群发软件。贴吧推广这块还可以，现在百度贴吧还允许带广告图片签名，你可以设计个漂亮的广告图片签名。到本地的贴吧发帖，发帖这块尽量选择发一些质量高的帖子，让吧友都参加到讨论中来，这样你的帖子肯定就不会下沉，帖子访问量高了，你的站自然不就宣传了嘛，呵呵。如果自己不会发这样的帖子可以去天涯，猫扑，西祠各大论坛去找，多了去了。

线下推广这块：出租车贴温馨提示和人力车粘贴广告这两种方法对还比较容易操作，宣传品印刷完毕后花上 2 到 3 天的时间出去找出租车发下广告贴和找人力车师傅粘下广告就完事了。这种方法只能是能够提高下网站的知名度，让人们知道有这么的网站，但是并不能够带来多大的流量，这是我实际操作后所发现的问题。但是网站上线初期能让大部分人知道有这么一个网站，那这种宣传效果也可以了，呵呵。

主持人：很好奇，对于一个刚开始不太懂网站运营的您，能把这些推广方法运营分享得那么棒？冒昧问下这些方法是您自己去研究学习的吗？

赤峰生活网：是的，从最初转行搞互联网到目前略懂网络营销，seo 技术，网站运营，微博营销等等大部分都是自己通过互联网自己学习的。呵呵，这里我要小感慨一下，互联网真是好东西，不管你是穷乡僻壤的乡村还是在车水马龙的大都市，只要你能有台电脑接入互联网，那么你和所有人看到的世界世界是一样的。所以大家一定不要浪费这么好的资源，好好利用起来，不断给自己充电。我每天必上的网站 A5 站长网，去看看最新的互联网资讯。站长避免不了要了解下 seo 技术，学习 seo 技术我常去 seowhy 论坛。网络推广，网络营销这方面的知识可以去推一把论坛和 28 推论坛。所以一定要和大家多多交流学习，你才能进步，千万不能闭门造车，做任何事情都是这样的，不单单是搞网站。

主持人：嗯，学习是每个人必不可少的。我看到网站上有“网上店铺”栏目，和“视频逛街”栏目，说说这两个栏目吧。

赤峰生活网：“网上店铺”这个业务做了半年了，但是没有做好，业务总是上不去，可能是没找到好的业务，自己业务能力还欠缺吧。不过这半年我倒是总结了些网站开展线下业务这块的经验，我觉得做网站难免要出去和商家去谈判，我个人认为一个好的站长应该也是一个好的业务员，所以站长也要练好业务能力这一内功。搞网站只有自己亲自去和商家交流才知道商家的真正需求是什么，这这样才能不断去完善网站。现在许多站长认为搞地方门户网站业务是重中之重，技术其次。确实是这样的，我也认同这一观点，网站如果没有业务就没有资金，没有资金还谈什么发展。所以有条件的站长可以组建一支好的业务团队，那么你的网站离盈利就不远了。接下来我的短期规划是完善业务能力这块，增加网站收益。长期规划就是进一步提升网站信息质量，提高网站知名度，逐步打造赤峰地区最大的综合信息门户网站。

“视频逛街”这个里面的视频都是我自己做的，当初有些商家我承诺给他上传视频的，但是有些商家并不是大品牌的商家，他们没有自己的宣传视频资料，所以我就拿着 DV 去他的店铺简单拍了下店内环境，回来后用 movie maker 简单的处理下，呵呵，有点忽悠的成分，但是商家也很满意。

主持人：说说网站目前的情况吧，比如流量，会员等，以及未来网站的一个盈利模式是如何策划的？

赤峰生活网：赤峰生活网自 2010 年 10 月份上线以来，浏览量逐步上升，截止到 2011 年 12 月 21 日，网站日均 IP1000 左右，独立访客 1500 左右，注册会员 10125 人，网站 PR 值为 3。网站提升的空间还非常大，还需要更多的努力。

未来的盈利模式还是要围绕商家展开，通过网站和商家合作，获取盈利。比如像通过发行一卡通的形式，网友持卡到联盟商家去消费，网友能实现打折和积分，积分能够反现或兑换礼品。网友消费后还能到网上对消费的商家进行评价。这样能使网站，商家和网友都充分互动起来，是个不错的发展模式。不过要实现这点需要的技术成本和资金成本肯定是比较大，需要一点点去实现。

主持人：我们的访谈已接近尾声，最后请给新人站长一些建议吧？

赤峰生活网：做站一定不要操之过急，只有夯实基础，网站才能平稳较快发展，呵呵。最后，再一次感谢 KingCMS 官网提供这么一次机会让我和大家交流，同时也祝愿 KingCMS 越做越好！希望大家多多关注赤峰生活网，多提出批评建议。同样也希望关注下我的微薄，微博链接网站上也有有的。

主持人：非常感谢您的分享，今天我学到了很多线上线下推广的实战方法，比如发挥本地民众的力量帮忙推广、本地贴吧微博的推广等，实实在在，踏踏实实的去走好每一步，实际的操作是网站发展的必要条件。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索赤峰生活网，去和赤峰生活网探讨下线上线下推广操作的一些思路（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）。

【赤峰生活网】<http://www.0476vip.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

与地方门户网站八年情感 建立管理运营经验的分享

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。本期我们访谈的是丘北信息港的站长。本次访谈，丘北信息港站长给我们分享了自身 8 年以来与网站的这段故事，网站的起点、网站的沉落、网站的重塑，以及这 8 年以来总结的经验，比如团队网站建设需要注意的事项、人员的管理、网站的运作等，希望可以给其他站长带去一些建议。

主持人：丘北信息港站长您好，欢迎来到我们 KingCMS 访谈栏目，据了解您有着非常曲折建站史，我真的是迫不及待的想听听您与网站的这段故事，请分享下吧。

丘北信息港：嗯，建这个网站的时候是 2004 年了，那个时候地方政府都还没有网站，想从网络了解本地的信息，还得上省、州级的网站；并且丘北有国家级 4A 级风景名胜区，可网络方面的宣传却很不到位，于是，萌发了这个念头，做个本土网站。于是于 2004 年 05 月 19 日，丘北信息港 ynqb.com 正式开通，本着服务丘北人民的宗旨，收集丘北地方信息、整理丘北民风民俗、提供丘北各种生活服务。说是地方网站，却只有我一个人在战斗，背负很多期望。2005 年 04 月 02 日，丘北信息港中国顶级域名 ynqb.cn 注册成功，并与之前的域名共同使用，成为信息港第二域名。

2005 年至 2007 年，丘北信息港一直提供免费 ASP 空间，相当红火。但 2007 年底，因服务器被收回，服务中止，平均每天 4000 独立 IP 的网站流量自此消失，前 40 万名的世界网站排名自此一落千丈，2000 多的站长失去了相当好用的一个免费 ASP 空间，当时相当伤心，相当难过。不过再怎么讲，影响力仍然大过 06 年建成的丘北政务网。当时管理上不成熟，管理人员也相对缺乏，出现了一些不良信息，加之没有到公安部门备案，随后受到 ZF 打压，网站主站就关闭了，仅管下论坛，发帖还得严格审核，网站就从此沉落了。

2007 年 12 月 28 日，丘北金恒网络科技正式挂牌成立。有了更为可靠的“支柱”，丘北信息港开始走向商业化，“绝恋妖怪”、“井中月”、“一切为你”等技术人员相继加盟，成为网站核心骨干。然后历经多次改版，始终觉得满足不了用户日益增多、要求不断提高的实际状况，所以，2011 年元旦，丘北信息港第四版正式上线，完全抛弃了之前所有各独立栏目程序，从头到尾革新，连原来数据都没用了，才形成了现在这个网站的样子，也因此数据最早只到今年年初。为了记载网站的发展点滴，我们专列了一个“网站大事记”，可以说，网站的故事，都在上边了，有兴趣的朋友可以去看看。

主持人：我完全沉醉在您的这段经历中了。正因为有您坚持不懈的精神，丘北信息港才能以一个新的姿势展示在人们面前。很好奇第四版的网站程序是如何来设计的呢？

丘北信息港：可能许多地方门户网都有个这样的共同经历：起初只有一个论坛或者文章发布程序，慢慢的觉得适应不了用户需求或者想更进一步完善功能，于是开始找交友、黄页、供求等网站程序，一个个加进来，最后发现，用户进的是一个网站，却每个栏目都得独立登录，一来麻烦，二来不安全，三来也显现出网站技术的落后。于是我和其他管理商量，采用一站式程序设计规划，后来买了下科讯 CMS 商业版，几个管理再根据实际情况修改、增加程序，不断完善，最终才形成了现在的版本。

主持人：那么您觉得一个地方门户网站选用程序方面需要考虑什么因素？

丘北信息港：依我这几年的经验来看，网站采用什么程序，需要考虑以下几点：

一、明白自己网站的主题和目标是什么，这是核心和关键，它决定了你网站的发展方向；

二、了解你的用户情况。只有搞懂什么人上你的网站，需要你的服务，网站才会有明晰的规划；
三、什么样的程序安全、扩展性好、升级可靠，符合或者接近用户习惯，这是具体的要求。
这些结合起来，才能得出最切合实际的选择。

主持人：这一路走过来，感触最大的是什么？吸取了什么经验？总结下吧。

丘北信息港：感受太多了，我就简单的谈谈吧。

一、网站创始人管理者都是很辛苦的工作者，应当得到尊重。不是这行的人，不理解这行人的辛苦。一个好的结构，一个漂亮的版面，一个实用的功能都凝聚着设计者的心血。我从 04 年一个人建起丘北信息港，中间的这份艰苦，只有自己和身边的人知道，只有同行能够理解。

二、建地方网站，会遇到许多压力。一方面来自行政压力，毕竟是落后地区，意识、习惯、法制等因素必然导致少数部门领导对地方网站不理解，怕网站出什么问题牵连自己。丘北信息港曾经创下日独立 IP5000 多，PV 值 10000 多，ALEXA 排名 40 万名的成绩，当时在百度里输入关键词丘北，丘北信息港第 1 位置显示，然而好景不长，随着网站的影响力不断扩大，一些部门以没有在当地公安局备案，内容不健康，使用了政府非授权内容等理由，打压这个刚在互联网站稳脚跟的网站，先是在全县信息大会上头号点名批评，再往后被部门领导找去狠批，最后甚至因为检测出政府网站有漏洞，以“非法入侵政府网站”、“黑客”、“网站有不良言论”等理由被公安调查审问，那时的感受真的难以用言语来形容。也就因为这点，至今我还心有余悸，在 11 年 1 月 1 日第四版上线后，所有内容均认真审核，不引用任何政府信息，免费 ASP 空间实行严格的内容控制。另一方面来自一些心胸狭隘的同行，那种打压别人提高自己的行为虽然很龌龊，但少数人是屡试不爽。

三、如今随着社会的发展，本地人网络意识、法制观念不断增强，压力逐步减轻了，不过如果有本地的一些规定，建议站长也要重视，比如本地备案什么的，别让人揪了毛病，抓了把柄。

主持人：感谢这一切已经成为过去。这么多年的建站历程，相信您在团队管理以及网站运营、推广这块有很多的见解，分享下吧。

丘北信息港：嗯，先提下管理吧。管理好团队，首先要管好自己。自己在各方面一定要做得最好，是团队的榜样，把自己优良的工作作风带到团队中，影响到每一位团队中的成员，要有海阔天空的胸襟，用真诚去打动每一位成员。

我们在管理上还是下了不少功夫。论坛里设置了管理之家，定期通报网站情况，工作重点，工作计划。以 4 月运营情况为例，我简单的来说下当时我们网站的情况分析以及一些解决的措施：

一、网站目前的排名。以百度为标准，4 月 19 日，搜索”丘北“，排在第 1 页第 4 位置，搜索“普者黑”排第 1 页 3 位置。成绩可喜可贺，这是大家积极添加内容，优化排名，努力推广的结果，希望大家再接再厉，争取主要关键词全排第一。以中国网站综合排名来看，2011 年 04 月 18 日，丘北信息港排名：66611，目前还一直保持强劲上升趋势。以世界网站排名 ALEXA 来看，无数据，这是暂时的，因为网站停过，这个世界排行对停过的网站视同注销清零，不奇怪，暂不讨论。

二、网站目前存在问题。

1、规划还不够合理。对访问者、使用客户群的把握不清，导致一些功能缺失，一些功能与用途不太统一，如花钱买的音乐频道直接成为虚设，这个功能使用文章系统本身建成栏目就能满足。另外，导航比较混乱，部分导航文不对题，一些导航标题打不开，因此，还需要重新规划，两种方式可供参考：一是只保留大分类，使用滑动显示下拉菜单方式全显子分类；另一种是目前使用的显示大分类，择优显示部分子分类。

2、内容远远不够。许多栏目为空，部分栏目仅有少量信息。内容不丰富，点击率、浏览量低，头条几天不更新，会导致用户失去新鲜感，造成固定客户流失，商户失去信心。这点对网站的发展影响比较大。

3、推广力度较小。一方面网站内容少，影响力还达不到的情况下，推广难免遭遇冷眼；另一方面，推广模式单一，效果还不理想，这点在接下来的时间里，会根据当初我们制定的目标和时间安排逐步改善。

4、人力资源不够。我们的团队成员都是兼职，时间少，随意性大，很难正常开展网站运营工作。加之兼职下的管理调配很难操作，协调沟通不够，工作调配难尽人意。

三、一些建议和网站操作技巧。

1、端正心态。我们是一个积极向上的团队，再大的困难，你我同行，共同面对，不必消极。另外，在未收益的情况下，请先当我们都是义工，是爱好者，从义工到最终收益和从投资来计算回报两个角度看问题，心情是完全不同的；

2、合理安排时间。兼职做事，难免对自己的工作和生活有一定影响，请科学合理安排，尽量不要因为这个事情影响自己正常的工作和应有的休息；

3、关于网站，版面设计程序维护请多参照其他地方门户，学为己用；内容方面，根据栏目分类，搜索“丘北“、“普者黑“、“游记“、“旅游攻略“、“旅游线路”等关键词，将其他网站上不错的内容转过来，这是信手拈来的事情，却可以大大丰富我们的网站，加上平时我们收集发布的内容，经过一段时间的努力，做到人有我有，人无我有，地方门户大站指日可待。并且下一步打算实行奖励机制，吸引丘北记者与热心人投稿，同时加大信息采集、编辑力度，不断充实。当然起初只能是空间、积分之类奖励，发展下来做大了，会变成现金奖励。

4、推广方面，不花钱能推广的方式不少，比如大型节目的报道，群众活动的宣传，街头巷尾百姓关注的话题，实用的提醒，这些既让人觉得贴心，又能增加网站的亲和力，是成本最低效果最好的推广；再比如我们对丘北新春歌咏比赛、团委组织的青少年歌手赛进行全程播报，每个选手都进行录制并发布在信息港上，歌手及网友可以查看任何一个参赛者视频，这样能有效提高网站影响力和用户粘合度。另外发名片、做友情链接、到其他网站论坛上发帖推广等方式也可以适当采用。此外，正常的商业推广也要同步推进。

运营推广这方面，一是明确自己的网站定位；二是作好责任分工；三是多渠道、多形式、多举措全面推广。我们所有管理员都做了大量工作，比如及时报道百姓关心的热点、难点问题；印发广告、名片，赠送带有网站宣传内容的鼠标垫等；开展公益活动，既宣传了自己又确实为老百姓做出贡献；举行注册用户聚会等等。

线上的宣传也用过很多方法，比如 QQ 群、软文、贴吧等。我也简单的说说吧。

一、我们建有 500 人的丘北信息港超级群和 200 人的普通群，而且都满员，有新信息第一时间群内发布，效果很好；

二、文章设有分享和推送功能，随时可以推到各大博客上，或者推送到论坛里，也挺不错。

三、贴吧方面，直接有丘北贴吧，并做有丘北信息港的链接。之前贴吧甚至就是我在管理，对于聚拢用户特别方便；

四、图片水印、独家报道、友情链接等等更是所有网管基本都采用的方法了，不再赘述，效果比较直接。

主持人：您刚说到公益活动，我看到网站有个“爱心圆梦”活动，当时如何策划的，活动情景如何？

丘北信息港：当时丘北一家新开的酒吧跟我们几个管理商量，他们想做个爱心活动，想借助我们的平台组织和宣传。而我们早就想过做爱心活动，于是就一拍即合了。具体做法是：酒吧将一个星期的利润全部捐

出，由信息港公开公示；信息港组织人员每天到酒吧做文艺演出，宣传和推动活动；倡议到酒吧的客户现场捐款；活动结束后选取较为贫困的村小学，直接捐款捐物，并将结果公示，接受网民监督。本次活动还得到了大理啤酒分点的大力支持。为了活跃气氛，我本人也上阵去弹唱吉他。活动中拍了大量的活动图片，结束后也都发布到我们网站上去了，有兴趣的朋友可以去我的网站看看。

主持人：这个活动开展前你们是如何去宣传的？

丘北信息港：其实这个活动在宣传上我们做得并不到位，毕竟是第一次。原来想在街上发传单，贴倡议，后来都否定了，只在贴吧和网站上作了宣传。目前我们正筹划信息港用户聚会活动，这次活动因为我工作变动，交由其他管理组织安排，正在拟定方案，目前还没交给我看，还不太了解。总的来说，聚会安排上很重要，还得有预见性和应急处理能力，其实挺不容易的。

主持人：接下来说说网站未来发展的一个趋向吧？冒昧问下论坛这块目前的话好像还比较冷清，论坛这块的运营也是您下一步的一个计划吗？

丘北信息港：嗯，这也是我们接下来要做努力改变的一个重要内容，因为论坛停办过一段时间，导致客户流失，新版又完全抛弃了原来的数据，种种原因而造成了现在的冷清局面。这个我和其他管理正在商议中。目前论坛的栏目还没有定，我们准备在丘北本地做一次全面调查，以调查结果参照设置栏目。关于调查，也初步定了个计划，首先在论坛、贴吧发出调查问卷，调查现有客户意愿；其次，利用管理员分布于各行各业的特点，扩宽调查面，了解用户愿望；最后参照其他成功的论坛、结合调查实际形成最终结果。

未来发展方向我前面也说了一些，我再补充下未来盈利的模式吧：虚（网络平台）实（实业支撑）结合的地方信息平台，收益分四类：一是景区门票类销售收益；二是商业活动推广或者赞助；三是广告收益；四是网站特殊类服务收费收益。

主持人：您的故事很精彩，我还意犹未尽，奈于时间有限，今天就说到这里吧。最后请给新人站长们一些建议吧。

丘北信息港：呵呵，简单说来几句吧，与各位站长共勉：有坚定的信念，定明确的目标，用合理的手段，行有效的管理，力排一切困难，定成心愿之事！

主持人：很简单却包涵很多。非常感谢您的分享，您的那份执着的精神很让我感到，也让我学到了很多，比如人员管理、网站运营的经验，也祝您的网站越办越好。大家有兴趣的话可以去百度搜索丘北信息港，去和丘北信息港的站长交流交流地方门户网站运营以及团队管理的经验（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）。

【丘北信息港】<http://www.ynqb.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/>