

**从虚拟走向现实，全职站长立志
让地方站成为实体传媒**

**发挥本地优势媒体资源
突破门户网站发展瓶颈**

**福州便民网CEO张昕
谈地方门户网站运营经验**

地方门户网站取之于民用之于民

活动营销和资源的整合 景宁论坛日趋成熟

地方网站孝感网SEO实战经验

昆山论坛之商家合作成功运营经验分享

化龙巷钱钰谈如何打造优秀的地方社区门户

天一论坛成功运营经验分享

做淄博城市第一网贵在坚持

目录

导读

从虚拟走向现实，全职站长立志让地方站成为实体传媒

地方门户网站 取之于民用之于民

发挥本地优势媒体资源 突破门户网站发展瓶颈

活动营销和资源的整合 景宁论坛日趋成熟

地方网站孝感网 SEO 实战经验

昆山论坛之商家合作成功运营经验分享

福州便民网 CEO 张昕谈地方门户网站运营经验

化龙巷钱钰谈如何打造优秀的地方社区门户

天一论坛成功运营经验分享

做淄博城市第一网贵在坚持

后记

导读

一枝花/文

随着朴素版的《KingCMS 站长访谈集》电子期刊[第一期](#)、[第二期](#)、[第三期](#)和[第四期](#)的推出，今天站长访谈集第五期正式推出。这期的电子稿不再仅仅局限于我们 KingCMS 访谈栏目推出的访谈稿，也有其他网站访谈栏目的访谈稿。我们精心挑选了一些其他网站比较出众的访谈稿件，融入我们的访谈集中，希望这一尝试可以有新的突破，也希望我们访谈集可以做到人有我有，人无我有，当然，更希望可以更大的为各位站长带来实质性的帮助。我们访谈集能在这么短的时间里面成长起来，真的非常感谢各位站长的支持与无私的分享，在这里笔者代表 KingCMS 所有的成员，跟你们说声“谢谢”。

在访谈的过程中，作为主持人的我，仍然非常的快乐，与站长的故事一起喜一起忧，感觉自己的人生丰富了很多，有很多的时候都深深沉醉在他们的故事中。每一次访谈后，都感觉自己又成长了不少，有很多的感悟，笔者也认为看了这些访谈稿的其他站长朋友们应该也有好多的感触吧，如果愿意，请与我们一起来分享您的故事，非常期待各位站长的来访。这里笔者仍然想强调一点：我们建立这么一个地方门户网站站长访谈栏目的目的很纯粹，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。我们的访谈栏目是免费的哦，越分享越快乐，希望各位站长能够畅所欲言，多分享些实战的经验和精彩的故事，这样的访谈才会更加的有价值，对站长们的网站推广才能达到更好的效果。

接下来，我们就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。

霍邱论坛：

现在网络的飞速发展，地方的信息窗口又少，那么地方门户就成了一道风景线。可以看到，从 19 楼，到化龙巷，再到腾讯网等，都在努力的扩张着自己的地方门户，随着地方经济的发展，地方门户的明天会更美好的，只要用心去做，我相信，诸多站长都能成功。

缙云论坛：

古话说，取之于民用之于民，网站内容要与本地网民的生活息息相关，多做些对本地人有意义的事情。马云说过：今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对大部分是死在明天晚上，所以每个人不要放弃今天。

西楚网：

地方门户网站可以说已经到了瓶颈期，不过地方门户也不是没有出路，毕竟地方门户的特点就是地域性，垂直性，细分精准。做出自己的特色，做出留得住人的东西，这些是我们现在能做的。

景宁论坛：

在做地方站一定要定位准确，结合当地的实际情况去设置网站栏目，比如像发展中的地方小镇、小县城的地方网站，不能盲目的开设过多的栏目，轻装上阵，让 CMS 系统和论坛系统有效的整合、互补。

孝感网：

SEO 是被动的，接下来我们会主动出发，邮件群发，SNS 推广、微博、贴吧、论坛、QQ 等，只要有目标客户的地方，我们可能都会去尝试，从中找出最合适自己网站的推广方法。

昆山论坛:

用户受益，商家收获，平台盈利，三方满意，才能坚实稳步前行。个人建议：从长远来看，还是先做用户，立足本地，多做线下活动，提升用户粘度。

福州便民网:

早期靠论坛积累，提供用户所需功能，SEO 导入流量，扩大优势，活动立站，培育忠实网友。后期，强化版主群体，结合商家资源做更多活动。当有一定基础，尽早确立自己的差异化竞争力，确定商业模式，吸引人才。基础工作做好，学习成功者，却要警惕成功往往不可以复制，知道本质，因地制宜。

化龙巷:

网站运营需要权衡利弊，利用商业资源的同时，降低对网站和普通用户带来的负面影响。

天一论坛:

如果一定要谈什么体会，我觉得在论坛成立初期，对网友的关注是非常重要的，因为网友就是论坛的重要客户，所以做为管理者须倾注巨大的心力去关注他们的想法，找到核心网民成为版主。多和他们进行交流，不仅仅是线上的，还可以是线下的，核心网友是论坛的最重要的资源。

淄博 CC 社区论坛:

别的类型论坛运营模式我不是很了解，但是对于我们这种地方论坛来说，维护好会员的心态最重要。其实，现在信息发展年代，会员也不可能就在你这里，他们也会到其他论坛去看。我觉得站长不要有什么心理负担，只要坚持把你的论坛内容作好，每天都更新就够了。很多站长失败就是之前很努力后期感觉成功了，不能够坚持长久耐心的完成一件事情，是很可惜的。

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。

从虚拟走向现实，全职站长立志让地方站成为实体传媒

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，本期访谈的是霍邱论坛的站长晨枫。本次访谈，晨枫站长给我们分享了论坛建立与运作的一些实战经验，以及从论坛过渡到门户网站的一些技巧，从虚拟走向现实，霍邱论坛志在成为真正的实体传媒，希望可以给其他站长带去一些建议。

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

晨枫：您好，大家都叫我晨枫，我是一位 80 后全职站长，真正接触到网站建设这块应该在 5、6 年前吧，当时也就会简单的，随着站长不断的增多，也结交了不少同道中人，知识面也就广了点，对网络由衷的热爱，也把它当成了我的事业来做的。霍邱论坛是 2009 年年底开办的，当时看到地方门户的火热，又观察了本地的网络市场很缺乏，就萌发了创办本地论坛的想法，当时做的时候本地也有 3 家本地论坛，但运营的都不是很好，自从霍邱论坛上线 3 个月，在百度排名做到了第一，谷歌 PR 为 3。

主持人：短短 3 个月就在百度排名第一，您是如何做到的呢？

晨枫：这个是偶然吧，当然也是必然，用心做一件事，总该会做好的。百度排名这属于 SEO 方面的东西，是门大学问，但本身对 SEO 不是很精通的情况下，只有努力不断的探索本地的一些关键词，和做好网站内容的及时更新充实。再一个地方站的关键词不是很热门，用的也不多，想做上去相对来说还是比较容易的，个人经验总结的是多做内容和文章标题的本地关键词。

主持人：做关键字，以及本地内容，我想这两方面您应该有些好的运营思路和方法给大家分享下的吧。

晨枫：我们所有的网站在国内几乎都离不开搜索引擎，特别是百度，如果没有好的排名关键字那是不行的，当然地方站相对来说还好一些，线下推广是首要，因为我们针对的不是网络人，而是本地用户群体。霍邱论坛目前已经运营了 2 年了，在这两年期间也在不断的变化着，努力提升着，虽然目前还是个名不经转的小地方站，但在本地的影响还是很好的。我也经常和好些站长互相学习和交流，他们也时常问我怎么做的，其实我也没什么好的方法和经验，但个人认为，地方站除了线下推广还是线下推广。这就有朋友问了，那是否要很多资金来推广？这个不能说是错误的，但至少错误了一半。每个人周围都会有些朋友，这就是你的资源，也是网站的资源，通过朋友的关系进行周围有利的资源整合，为网站所用。当然我们开办的前期没有多少内容，如果盲目的推广还是留不住人的，所以前期肯定要充实网站的内容，而内容也要精选，比如：本地的分类信息，本地的征婚，及时的新闻等。

主持人：这些内容从哪些渠道获得，如何进行选取？

晨枫：内容的获取渠道其实我用是很笨的方法：

- 1， 首先本地的报纸摘录；
- 2， 周围朋友的口述信息；
- 3， 路边所谓的城市牛皮癣的小分类信息广告的摘录；
- 4， 同时我们制作了小不干胶的网站 LOGO，上面写上“更多信息请登录霍邱论坛”，然后打上网址，看见路边有小广告信息等，我们就在广告上贴一张。那么看到广告信息的人，也会看到我们的小纸条，下次也许他就会主动到网站找信息或者发信息。至于怎么挑选好的信息，

其实我个人前期没有对信息进行挑选，只不过对着重点进行了挑选，比如多发本地的新闻，本地的爆料，本地的租房售房等分类信息。

主持人：论坛人气也是挺高，到目前为止会员有 28390，每日发帖量都达近 2000，有没有好的运营思路和方法给大家分享下。

晨枫：好的运营思路其实也没有什么，还是先前说到的利用身边能利用到的资源进行线下推广，比如人流量大的商场可以去谈谈合作，在他们那放个海报，给他们一定的产品推广位等，这都是方式；网吧，电台等等都可以去谈谈试试。想发展切记不能整天坐在家里等着网站自己发展，而是要跑出去推广。网上推广也只是本地的一些 QQ 群，其它的没多大的推广方式。再一个就是线下的聚会等活动也是聚集人气的好方法，这个效果会更佳的。

主持人：当初是根据什么进行划分论坛版块栏目的？其实这些版块是不是大同小异的？选择的版块目前而言，是成功的吗？

晨枫：最初建站的时候，论坛版块栏目也都是随波逐流吧，基本上有的全部都有，版块也比较多，但慢慢的发现运营起来很困难，也会造成人气不集中，帖子的质量较差，查看和回复的质量都比较差，后期经过团队的总结和对本地的人文喜好等进行了分析，然后慢慢的对版块进行增减舍取等调整，留下来的当然都是精髓的部分了，也是地方市场需求的，不过目前而言，这方面我们还没做到更好，也不能算成功的，还在继续努力改进和完善。

主持人：地方网站如果要立足于地方，您认为最最重要的是什么？如何在地方把自己的论坛给实质的推广出去呢？

晨枫：如何立足我想这是所有站长都应该明白的道理的，内容为王，无论是地方站还是网络站，只有内容充实、更新及时，有看点，那么都会立足的，有了内容才好推广。针对于推广，我想基本都是在这三个方面：1、网上推广，无非是 QQ 群等网络工具；2、线下推广，我前面说到的资源整合和活动；3、网站本身的互动，有了内容就必须有互动，能及时的解决网友们的疑问和跟帖，好比两个人聊天，要有人开话题，要有人接话，不然别人不会自娱自乐的，那也就没什么意义了，网站也就失去了黏性。当然这也是所有站长熟知的道理，但真正能做到的也不是很多，霍邱论坛也在努力做的更好。

主持人：之前有站长说过“作为地方网站，网站的根基就在论坛”，您认不认同这个根基，以及如何对待这个根基的？

晨枫：这个观点我个人有 70% 的认同度吧，除了论坛，还有新闻门户。说论坛是地方网站的根基也不是没有道理，很多人喜欢凑热闹，因为论坛相对其他形式的网站要多一些互动，不仅有看点，还可以互相交流，比较直观。对于其他网站来说也许是新闻或者分类，看一眼自己需要的就可以关闭了，不存在过多的交流，黏性不够，就缺乏人气指数。我个人很喜欢论坛这个工具，所以运营论坛是我的爱好，也是我的职业，现在我对霍邱论坛像是对待孩子一样来精心照顾，因为那是我的心血。

主持人：用户体验也是地方网站讨论最多的一个话题，您是如何看待这个用户体验的，并且又是如何去做的？

晨枫：用户体验是个长期积累的过程，因为会员不断的增加，会员的年龄段等都不一样，对网站的要求也都不一样，对于我们县级城市的网站来说，县级人口很多对网络知识很缺乏，所以我们都是以尽量简洁的页面，简单化的操作来面向会员，让会员更容易上手，做好引导工作，当然我们也会把自己定位于一个普通的会员来对网站进行评说，发现一般用户可能操作出现的错误，从而进行改正或者引导。

主持人：您已经很好的站在了用户的角度上了。在商家这块，入驻了不少的联盟商家，以及折扣的发行做了个尝试，聊聊商家这块吧。

晨枫：商家这块我们目前还没有过多的涉及的，可能会在今年完全介入。个人认为先聚集了人气再去涉及到商家这块，提高了商家的认知度，也提高了网站的价值。那么在做商家这一块就水到渠成了，相对一开始就做要轻松很多。

主持人：目前网站的盈利模式有哪些？

晨枫：目前的盈利模式也都是广告：直接的投放广告，和专版开设的广告。我们的后期应该会有商业活动的策划，比如打折卡，本地商家返利等。

主持人：目前网站是公司经营的吗？团队有多少人，如分工的？

晨枫：恩，公司经营的，不过也是刚成立不久，人员还没完善，目前 4 个人，一个网站技术员，一个编辑，另外两个负责新闻采编和市场业务的。

主持人：在运营中最大压力来自哪里，最大的困难是什么？如何解决？

晨枫：最大的压力还是来自技术方面，因为本不是技术出身，对于技术方面懂的不是很多，一般情况下够用，但对于服务器等更深一点的技术就很难掌握。所以这一块一直是我们的心病，也在不断的学习；另一方面是，现在其他网站不断的上线，对我们也是一个冲击，虽然目前相对是第一，但多多少少还是会有一些干扰，我们只有努力的做好自己才能保持第一，不过这个过程是艰辛的。目前论坛的发展也遇到了瓶颈，经过我们管理小组多次的探讨和研究，将会在 2012 年对网站进行全面诊断和改革，比如网站的整体，小到网站的风格细节，大到服务器，以及运营方式等，都需要进行改革！

主持人：我有注意到论坛和门户是不同的域名，为什么考虑到用两个域名，对网站的排名和用户习惯是否会有影响呢？

晨枫：我们一直是以论坛为主，正如您看到的门户是另外的域名来做的，只是为了迎合市场的一些东西，多元化罢了，也是为防止其他门户的冲击。但我们目前主要的精力全部是以论坛为重，所有的业务目前也是以论坛为主，可能本身接触论坛的东西久了，自身更偏向于论坛的运营吧，门户这块以后会考虑慢慢做起来，但后期可能会进行大整合改版，做成地方主力的新闻型门户。两个域名对网站的排名没有影响，对用户的体验可能会有影响，如果有站长想两个同时上的话，用一个域名还是比较好的。对于我们来说目前这样的做法，还属于观望期，所以说今年要重新改革。

主持人：您觉得要从论坛转化为分类信息门户的话存在什么样的困难，要如何把论坛的人气转化为门户的呢？

晨枫：如果论坛直接转化为分类信息门户的话，极为困难，也会造成流量人气的流失。个人认为前期还是以论坛交流为主，以分类信息嵌入论坛作为频道开展为辅，先逐步的引导会员去体验分类信息的好处，再慢慢的加以会员以及数据的整合，互通是比较重要的。当然这是一些技术手段实现的，初期的站长前期完全可以用论坛的一些功能代替，不能把人气分流，人气慢慢的步入了轨道之后，再慢慢的涉及分类门户。

主持人：接下来我们谈谈活动的策划吧。目前为止大致策划了多少线下活动，一般是什么类型的？

晨枫：呵呵，运营了 2 年，其实对于活动我们做的也不是很多，09 年年底建站，当年，也就是运营了两三个月之后就组织了线下网友见面会，只不过影响力还不够，只有 30 多人参与。次年，也就 60 多人，而 11 年的年底也算是我们 2 周年吧，举行的迎新春网友见面会活

动，参与人数达到 100 多人。这些活动对网友的线下见面交流起到了很好的作用，也对论坛的推广起到了不错的效果。一直以来我们没有做过公益的活动，因为我觉得，既然要做公益，就希望更多的人参与，等我们强大了，我们会自发的做公益的一些活动，还是小的弱势群体的时候我们没想去做，因为担心别人说我们炒作，形式大于一切，所以 2012 我们会慢慢的壮大我们这个群体，真正的去做好公益这方面的活动。

主持人：每次活动如何推广的？需要做哪些准备呢？占有的资源有哪些？

晨枫：活动推广我们就是简单的传单以及户外海报来做的推广，要准备的东西也就是场地的洽谈和布置。当然前期尽量找一些力所能及的赞助商，毕尽论坛的初期资金有限，所以需要一些企业来帮助我们的成长，当然我们的群体也会给商家一定的回馈！

宣传单、海报如果能和商家洽谈好他们赞助当然是更好了，如果他们不赞助的话，只有论坛来做。我们的聚会都是 AA 制的，坛友们参与需要交纳少量的费用，我们只是作为组织者提供一个平台，这个方式也是诸多地方论坛的模式。

主持人：网站运营以来是否有受到过“垃圾广告”这一烦恼呢？是如何解决的？

晨枫：当然，这也是很多站长的苦恼啊，注册机，垃圾广告，软文等困扰了很多站长。对于这方面我们也在不断的研究如何来防止，目前我们采取的是自动获取邀请码注册，这就防止了注册机，然后还开启了安徽省以外的注册需审核，这样也就极大可能的防止了人工垃圾注册，当然想完全杜绝是不可能的，这就需要站长以及版主们时刻对论坛有心的准备了，及时的删除垃圾信息！

主持人：时间过得很快，访谈已经快接近尾声了，说说未来网站的发展方向和前景是什么？

晨枫：我们当然会努力做到更好，国内一些像我们这样的小县城，网络方面发展迟缓，我们的目的也就是能带动地方的网络事业的发展，为地方网络的发展做出一点贡献，当然，我们未来的发展方向是要做本地话的新锐网络媒体，从虚拟走向现实，成为真正的实体传媒！其实很简单的，我们的发展方向是整合本地广告传媒业的资源，来做本地最好的媒体，让公司多元化，市场多元化。比如代理整合电视媒体，户外媒体等。

主持人：地方门户网站未来的发展情景怎么样？给正在做的地方门户的站长，说下自己的建议吧。

晨枫：个人认为地方门户发展趋势很乐观，这么说吧，可以做成一份事业。现在网络的飞速发展，地方的信息窗口又少，那么地方门户就成了一道风景线。可以看到，从 19 楼，到化龙巷，再到腾讯网等，都在努力的扩张着自己的地方门户，随着地方经济的发展，地方门户的明天会更美好的，只要用心去做，我相信，诸多站长都能成功。

主持人：门户网站的明天会更好。非常感谢您的分享，您的经验很实在，让我受益匪浅，也期待早日看到整合后的霍邱热线，最后祝霍邱论坛早日成为本地真正的新锐网络媒体。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索霍邱论坛（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）。

【霍邱论坛】www.hq0564.com

【本文在线版本】[点击访问](#)



地方门户网站 取之于民用之于民

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，本期访谈的是缙云论坛的站长谢俊阳。本次访谈，谢俊阳站长给我们分享了他丰富的建站故事，建站的波澜，以及借用身边朋友的力量推广网站，QQ 群推广，将爱心公益进行到底的执着，希望可以给其他站长带去一些建议。

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

谢俊阳：我叫谢俊阳，属于 80 后的站长，我来自浙江丽水缙云，09 年在阿里巴巴公司上班，一次偶尔的机会认识了邳州论坛的站长徐峰，在他的邀请下加入了一个站长交流群。在交流群里认识了全国各个地方的站长，有一次，湖北论坛的站长问我：“小谢，看你在群里好久了，你搞了个什么网站啊，发个链接给我们看看呗。”我说：“我没搞啊，我在群里只是打酱油的。”他说：那你发个你本地出色点的网站给我看看好了。我看来去，由于当时缙云本地根本谈不上有什么出色点的本地门户，缙云新闻网是浙江在线的支站，论坛访问量也是很少，我发出了个百度缙云吧，因为缙云吧的活跃人数还是可以的。当时众站长就笑了，他们说：你们缙云互联网还这么不发达啊，百度吧不能算，连个本地社区都没有。然后他们给了我建议，叫我做个本地社区，出于本身对网络的爱好，09 年 11 月 20 号做了缙云论坛。启用域名 52jinyun（含义是我爱缙云），11 月 23 号正式上线。在自己亲朋好友的带动下第一天注册会员达到了 358 个，高兴了一个晚上没睡觉，拼命的在缙云本地 QQ 群刷，“缙云第一个本地社区缙云论坛正式上线，欢迎父老乡亲注册，附带了论坛的网址。”在短短的一星期得到了缙云本地老乡们的支持注册人数突破了 3500 人，日发帖量 1200 左右。当时用的是福建兄弟创想的双线 2000MB 的空间。在论坛运营了 3 个月毛病不断，常常打不开网站，人气瞬间降下来，没过几天服务器也打不开了，那时自己心灰意冷也不打算再搞论坛了，从此论坛关闭了半年。

沉静了半年，记得那时候曾经在论坛上玩的几个朋友常常给我留言，希望我把论坛重新建立起来。然后在他们的支持下我也打算再搞论坛，在网上浏览了众多的空间商，后来确定了下决定联系星辉互联，在星辉互联客服菲的指导下我购买了星辉互联合租了服务器和 92jinyun 域名，星辉的技术员豆帮忙把论坛架设好，初期一个崭新的缙云论坛又回来了。

2010 年缙云就出现了很多的论坛和本地网站，网站虽然多，但是都没什么人气。缙云论坛算是建起来了，但是考虑到推广，提高本地的知名度，缙云论坛会员剑锋就跟我讲，他自己在缙云汽车站有个店铺，卖手机和充值手机话费的，柜台可以免费给论坛挂横幅，就这样我们做好了横幅，“缙云论坛，缙云人自己的网站，附带网址”；记得那时候缙云日报刊，登了一周一爱心活动，有位小姑娘父母双亡，读书都是全班第一，于是我组织论坛会员一起奉献爱心，给小朋友买书包，文具，一些水果和牛奶，每个人再赞助一些钱，鼓励小姑娘好好学习，以后报答社会；还有一次，缙云论坛会员组织给舒洪镇一个烈士军属家看望，老人希望有台电视机，他的儿子在抗美援朝的时候牺牲了。大家给老人家买去了电视机，微波炉，补品，临走还给了 1000 块钱。缙云论坛一系列关爱社会的活动在缙云本地引起了很大的反响，缙云日报、缙云电视台、缙云新闻网都报道了关于缙云论坛会员爱心活动。在 2010 年 9 月缙云论坛日访问量突破 3000IP，日发帖 2500 左右，成为缙云本地名副其实的门户网站。2010

年 12 月 26 号，缙云论坛组织年底聚会活动，论坛会员实际报名人数 160 人，到达现场 210 人左右。2012 年由于本人担任怡木家纺市场总监，工作压力比较大，没时间顾及论坛，导致论坛没人管理。

主持人：您的建站故事很精彩，让我意犹未尽。之前您建立论坛的时候是用 52jinyun，后来第二次建名为 92jinyun，为什么用不同的域名呢？并且之前的域名已经聚集了不少的人气，这样突然改名，会不会对用户习惯有所影响？对重新聚集用户带来影响呢？

谢俊阳：52jinyun.com 是在福建兄弟创想那里注册的，后来那个公司倒闭了，什么都没有了。不过自己也仍然总是觉得 92 这个域名比 52 差多了，也许是个人心病吧，其实也没什么啦，只是有点心疼，那个域名包括网站就这样没有了，现在虽然说那个域名空着了，不过我觉得也没必要去注册了。把现在这个域名这个网站打响起来也就好了，呵呵，现在缙云本地都知道我这个网站的。

主持人：第一次建站的时候，单单靠在本地群里刷就带来了 3500 名网友注册，怎么做到的呢？

谢俊阳：我自己建立了几个 QQ 群，后来一些好朋友也帮忙建群，介绍自己的朋友注册论坛。这样一共有 60 多个群，每天都在群里发布论坛里面的一些信息，把本地的一些热点事件在群里面讨论，吸引群友在论坛里面注册会员。其实最初，最好是发动身边的朋友，一起来推广论坛，通过口传口，这样的效果是很不错的。毕竟光靠我个人是不行的，好多朋友一起帮助推广的话，力量就大了。

主持人：我看到网站上有联通的广告，是与他们有合作的吧？还有政府微博的广告，这对用户来说有没有什么影响？以及说说盈利的一个策划吧。

谢俊阳：嗯，目前论坛盈利大概是 5 到 6 万吧，其中一半是来自联通的广告费。联通、移动、电信三个通信巨头，在我们缙云竞争很激烈。比如电信找我挂广告，我报价 2.5 万一年，联通我报 3 万，移动我报 3.5，后来移动退出了，我就给联通做了。

正如你看到的，缙云县公安局、政府的微博都是放在我论坛上做宣传的，这是他们找到我要求合作的。其实也没什么影响，只是有些网民说论坛有些官方化了。

目前都是靠广告盈利的，除了一些纯粹的推广产品广告，还有一些其他的广告，比如：一些单位过年这段时间喜欢给本地人民拜年，这样的广告也是可以去找的，单位拜年在网站上拉横幅，也是有广告费用的，比如电力局，他们会叫你们搞下，向全县人民拜年。

主持人：在运营中最大压力来自哪里，最大的困难是什么？如何解决？

谢俊阳：在运营中最大的压力来自父母的不认同，我父母是本分的农民，对他们来说是喜欢看到实质性点的东西，网络对他们来说是天书。我老婆也是实物追求主义者，网络在她眼里也是空的。呵呵，到现在也没有得到他们的认同，不过我相信总有一天会得到他们的认可的。

主持人：运营好地方论坛网站的关键点在哪？如何去成为地方人民必要的窗口？

谢俊阳：运营好地方论坛网站的关键点，本人觉得还是要有人魅力，你没有点魅力没人信你这个网站，网友也不会给你做宣传。缙云论坛分为生活信息窗口，任何人都离不开生活，找房子，二手买卖，招聘求职，主打频道为百姓说事、关注本地民生。随着婚恋网站的快速

崛起，包括电视里的相亲节目，那么本地社区搞个征婚交友频道也不错，本地人喜欢找自己本地人结婚交朋友。情感天地、写写日记、聊聊人生、摄影俱乐部，都是一群爱好摄影的朋友组成，现在爱自拍臭美的太多，也要跟上潮流。加油爱宠，年轻人嘛养个宠物也是潮流，适当交流下也是可以的，养狗怎么养好点，买什么食料什么的，归根到底就是要符合本地人的兴趣爱好，跟上本地人的时尚潮流。

主持人：曾经也有站长说过，做本地论坛就是要符合本地人的胃口。之前您说过做过好些公益活动，对于活动这块有什么想和大家说说的吗？

谢俊阳：做爱心，从我做起，人人都要参加，你为社会付出一点，社会给你的回报是很大的，比你砸更多的钱打知名度上来都要快。官方媒体不需要你请他们，他们自动都会联系你，帮你的网站做广告。可以说我的论坛是做爱心做起来的，网民觉得我的论坛是公益性的，无私奉献的，他们会来我的论坛，上我的论坛他们放心；然而我的盈利是从公司单位获得的，公司单位看到我的网站人气好，给论坛赞助他们也是非常愿意的。

主持人：每次活动前要如何去宣传让大家都知道这个活动呢？需要做哪些准备？

谢俊阳：我专们建立了一个缙云论坛爱心公益的 QQ 群，每次有什么活动，首先我会放在群公告上，他们上线了会看到，然后我会一个个的私聊发信息跟他们说，我们要做活动，问他们有没有兴趣参加。当然论坛会设置全局置顶活动广告。

主持人：我们的访谈已经接近尾声，接下来我们来谈谈您的论坛未来的一个发展方向和前景吧，以及您觉得地方门户网站未来的发展前景如何？也给正在做的地方门户的站长，说下自己的建议吧。

谢俊阳：其实关于网站的未来我没什么打算，现在就是想着，打算做下团购，公司现在是罗莱家纺浙江的分厂，我打算在自己论坛上搞次团购促销活动，好的质量，低的价格挣点小钱，这样我才可以有些资本把爱心公益做到底，呵呵。

我觉得地方门户网站的发展前景还是非常不错的，希望做地方门户的站长们坚持到底。古话说，取之于民用之于民，网站内容要与本地网民的生活息息相关，多做些对本地人有意义的事情。马云说过：今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对大部分是死在明天晚上，所以每个人不要放弃今天。最后祝愿 KingCMS 越办越好，多为互联网站长着想，做内容管理系统最好的供应商。

主持人：今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对大部分是死在明天晚上，所以每个人都不要放弃今天，地方门户网站的发展还是很有前景的。非常感谢您的分享，也祝愿您的网站越办越好，如果大家有兴趣的话可以去百度搜索缙云论坛（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）。

【缙云论坛】 www.92jinyun.com

【本文在线版本】 [点击访问](#)



发挥本地优势媒体资源 突破门户网站发展瓶颈

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，本期访谈的是西楚网的站长未明。本次访谈，未明站长给我们分享了他们立足本地，借用本地有利的媒体资源，与本地政府结合，共同打造最具实用的本地门户网站，希望可以给其他站长带去一些建议。

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

未明：你好，我是未明，我分别介绍下西楚网和西楚社区吧。这两个是不同的域名的，因为二级域名排名上不去。

西楚网是宿迁市委宣传部主管、宿迁广电总台总台主办的为宿迁及周边地区提供全面互联网服务的综合性区域门户网站。是宿迁对外宣传的窗口，也是外界了解宿迁的最佳平台。作为门户网站，立足宿迁，整合宿迁本地报纸、电视、电台的新闻资源，最权威最迅速地全方位传递宿迁瞬息万变的城市资讯。同时提供网络信息、商务推广、影视娱乐、网络通讯、网站建设、网络直播等跨行业、跨媒体的多项综合性业务。网站设有新闻、房产、汽车、人才、城市通、电影、网络电视、攒蛋等 39 个频道。经营范围包括：网络、手机等新媒体运营、平面及户外媒体的开发运营、电子商务、政务软件的研发及销售、游戏的开发、运营以及大型文化演艺活动的组织等。2007 年底，网站经过省政府新闻办公室认定，成为宿迁地区首家具备新闻信息发布资格的网站，2011 年初又取得国家广电总局颁发的网络视听许可证，成为宿迁地区首家拥有网络视听运营权的网站。

目前，网站每天访问量达到近 40 万人次，注册用户达 70 余万。通过国内知名网站排名机构 51.la 统计，西楚网在参与排名的全国 50 多万个网站中，排名达到 3000 名左右，确立了西楚网为宿迁地区第一门户的地位。在过去的两年中西楚网曾参与组织、承办了包括：庆祝建国 60 年影响宿迁发展的 60 名人物评选、第二届摄影大赛、寻找“宿迁记忆”老照片评选、首届旅游形象大使选拔、宿迁市第二届西楚文化节、江苏省少儿京剧大赛等多项市内外重大活动。2010 年初承办的公益项目“萤火虫计划”，通过网络宣传募集现金 10 余万元、物资 10 余万元，帮助了宿迁 400 余名贫困儿童。由市纪委主办、西楚网承办的《政（行）风热线》栏目在 2009 年被省新闻工作者协会评为江苏省网络好新闻二等奖。

接来说社区吧，西楚社区是西楚网系列网站群之一。西楚社区是一个由一群热爱互联网且极具营销经验的青年人运营和维护的宿迁生活门户媒体平台，对互联网产品和技术有着深厚的理解。社区经过快速发展，已经成为宿迁市最具影响力的互联网品牌，同时也是宿迁市最大的网民互动论坛。我们的梦想是把西楚社区打造成中国最具实用价值和最具典型代表的区域网站。社区自创办以来，一直秉承“为本地居民生活提供最具实用价值的网络媒体平台”为己任，致力于为本地百姓提供信息、邻里互助、生活消费、参加各种文化体育活动、等综合服务为一体的网络平台，同时也承担着为企业进行区域精确定位营销和口碑传播的推广平台的任务。良好的口碑效应，已使西楚社区成为本地居民使用率最频繁的网站。社区的良好发展，依赖于一大批支持西楚社区的热心网民和无私奉献的广大版主、各媒体同仁以及企事业单位的朋友和社会各界的多方关爱，这将成为西楚社区发展壮大的源泉和原动力。社区以建立本地社区网络服务为核心，在不断提高服务能力的同时，也将进一步改善我们的产品和

技术，向本地居民宣传良好的网络环境，普及有价值的网络应用。我们将不断吸引更多优秀的人才，脚踏实地为创建国内最具影响力和最具实用价值的本地网站坚持不懈的去努力！

主持人：西楚网是宿迁市委宣传部主管、宿迁广电总台主办的，占有很大的优势，在网站宣传方面也都借用了这些资源吧？

未明：嗯，得到总台和市委宣传部大力扶持，电视媒体也宣传过，一起做了些活动宣传。

主持人：地方网站如果要立足于地方，你认为最最重要的是什么？如何在地方把自己的论坛给实质的推广出去呢？

未明：我觉得社区就是做网民感兴趣的话题，让大家有兴趣积极发帖，并且参与回帖，这样才能把网站的人气影响力扩大并保留住。而能够让网民感兴趣的话题，自然是与本地生活息息相关的，能引起大家共鸣的，比如大家身边的生活中的，就算是柴米油盐酱醋茶，比如老奶奶的小狗在路上被车撞了，老奶奶坐地长哭不起，这样的小事，只要是和网民自身有关，他们都会愿意参与进去的。因为这些才是他们想参与并且关注的话题，其他的国家大事、国际大事其实在哪都能看到，再说了其实和他们本身并没有多少关系的。总之就是一句话：地方门户就是要贴切与网名日常生活。

还有就是要多做些活动，做一些网民感兴趣的活动，和商家一起搞，每周一期最好，并且要有持续性。比如和餐饮行业搞试吃活动，比如摄影大赛，宝宝相片秀大赛，比如聚会什么的。活动就是借助商家和网站自身的一些影响力，这样朋友带着朋友来参与了。找商家赞助的话其实也不是特别的难吧，首先你要和商家说明这样做对他们有什么回报，有什么好处。商家赞助活动，肯定是想要有所回报的，所以只要是针对这些方面和商家细致的聊一下，只要你说的方面确实是有的，商家肯定愿意合作的，当然网站首先要具备一定的会员和流量了，这个我想各位站长都明白的。做活动的话，其实也不需要准备太多，也不需要占有很多资源，适当的宣传下就可以了。比如，寻找到有意愿的商家发起活动帖，群里宣传，博客宣传，网站转发。

主持人：门户网站包括其他类型的网站也是一样的，用户体验谈的比较多，您是如何看待的？并且又是如何去操作的呢？

未明：是的，用户体验对门户网站来说很重要，用户体验是网友进入网站后的一种感受，比如这网站第一眼让我感觉怎么样、是否舒心等等。如果网友感觉挺不错的，那么他就会记下这个网站，甚至会直接注册，加入这个网站。我这里也简单的说说吧，地方门户网站域名要容易让人记住，比如我们门户网是地方双拼，论坛是地方邮编，这样都很容易让本地人记住；网站打开的速度越快，如果用户到你的网站，但是你网站的速度打开很慢，那么我想用户肯定不会有那么好的耐心等待；网站美感要强，这关系到第一印象吧，比如一个网站很漂亮，我想用户看着也舒心的吧；还有就是用户体验流程要顺畅，比如能够快速的找到自己素关注的信息，快速的找到发布信息的地方，所以，发布信息能简约就简约，不要有那么多条条框框，能够让用户迅速发布；这里也涉及到网站内容了，内容肯定要丰富，尽量满足大部分网民的需求，比如，用户到你网站上找不到自己所要的信息，我想他应该下次不会再来了吧；就是尽量做用户想要的活动，发一些贴近用户生活的信息帖子，用户发的问题帖也要积极回复。

我们社区有个民生直通，就是和本地各个相关部门合作的。他们有专人回复网民的问题，并且能够及时的帮助网民解决生活上所遇到的民生问题，这样就大大提高了社区的粘性和威

望。所以也建议站长们尽量与地方民生相关部门合作，这样对网站对社区有很到的帮助。

主持人：最后我们来探讨下网站下一步的计划吧，以及您觉得地方门户网站以后的发展前景怎么样？也给正在站长这条路的战友们提些建议吧。

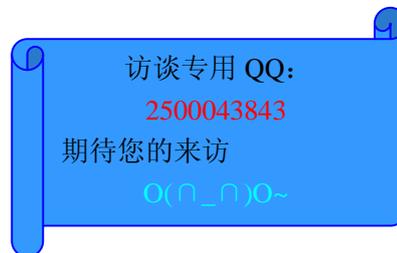
未明：下一步还是做好用户体验，以后地方门户发展是越来越难了，大家可以看到现在微博比较热，在微博交流也比较方便，所以大部分网友自然比较少上论坛了。当然，我之前也说过利用微博来宣传，因为微博宣传只是加了标题，大家想要看全部内容还是要到社区去看，这样就把微博上的人带到社区了，而我们社区没有微博通到，微博有社区的链接。下一步我们会做团购这块的吧，团购入驻地方门户已经成为趋势，现在大家网购的热情越来越高了，以后网站肯定要自己做自己的商城的。在社区论坛里，有大量人气的话，发起团购也并非难事。

地方门户网站可以说已经到了瓶颈期，不过地方门户也不是没有出路，毕竟地方门户的特点就是地域性，垂直性，细分精准。做出自己的特色，做出留得住人的东西，这些是我们现在能做的。

主持人：做出自己的特色，做出留得住人的东西，地方门户网站就是要立足地方，做本地人的视野窗口。非常感谢您的分享，如果大家有兴趣的话可以去百度搜索西楚网（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）。

【西楚网】 www.xichu.net

【本文在线版本】 [点击访问](#)



活动营销和资源的整合 景宁论坛日趋成熟

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。本期我们访谈的是景宁论坛的站长老朴。本次访谈，老朴站长给我们详细的分享了活动营销和资源整合，希望可以给其他站长一些建议。

主持人：景宁论坛站长欢迎来到我们 KingCMS 站长访谈栏目，首先请您介绍一下自己和网站的故事吧。

老朴：我是老朴，一名互联网从业者，也是一名老站长，景宁论坛创建于 2009 年 3 月，搭建这个论坛目的其实的从“能够认识更多本地的网友、为网友提供一个交友聊天、信息发布的社区平台”开始的，也没有仔细的去想过怎么去运营这个站，纯粹是玩票的性质。最初的会员来源主要是通过 QQ 群和会员的介绍进入，一年之后开始组织线下的会员聚会和策划大型活动，取得非常好的营销效果。有两场活动对广大景宁人来说是记忆犹新的，一是 2010 年的玉树地震之后，以我为核心的景宁论坛管理团队几乎是在网络上有关于这次地震的报道之后就发起了“向玉树地震灾区捐款”的倡议，并联合景宁县慈善总会、景宁电视台举办现场募捐活动，5 个多小时的时间里，募集到近 2 万元的善款，这个活动在本地的报刊、电视媒体以及政府网都有大篇幅的报道。二是 2011 年的七夕，我们景宁论坛精心策划了一次“七夕交友晚会”，有主题摄影大赛、网友自创节目表演、畲族歌舞欣赏等环节，到场的网友达 300 余人，是景宁本地最成功的网友活动，同时，这个晚会也得到本地商家的大力支持，是一次非常成功的营销活动。目前，景宁论坛的运营趋于成熟，有稳定的用户群，论坛自身在各大搜索引擎中的排名也很好，搜索本地的关键词均排在前三，论坛进入成熟期，将重心转到商业化操作和内容建设上。

主持人：本地网络环境如何，除了景宁论坛外是否还有其他地方门户性质的网站呢？

老朴：问到这个问题，其实我很纠结，景宁是一个小县城，常住人口只有十几万，却有大大小小的论坛不下 5 个，论坛之间的会员重叠率在 60% 以上，网络环境不是很好，同时也极大的影响景宁本地的互联网发展，导致到目前为止，没有一个真正具有代表性的本地网站。

主持人：竞争力还是蛮大的，地方网站如果要立足于地方您认为最最重要的是什么？如何在地方把自己的论坛给实质的推广出去呢？

老朴：归根结底，互联网还是内容为王，这里分为两个层次，地方综合网站是以信息为主，而地方论坛讲究的就是互动性和用户粘度。就地方综合网站来说，谁能提供老百姓最关注、最需要的信息，谁能给老百姓提供生活上的便利，谁就有机会做大。只是通过论坛的形式去展现的网站，更加注重互动，比如说，有一帮特别爱写的会员在论坛里注册了，发布了很多优质的帖子，而这些帖子几乎没人回复，没有引起共鸣，不用一个礼拜，这批会员就流失了。

所以，首先，每个论坛都需要有一批非常热心的会员和管理人员，第一时间消灭零回复，这样可以很大程度上的鼓励新人发帖；其次，管理团队要适当的给好的帖子加精、置顶、评分等操作，以此来鼓励和留住一批有原创能力的会员；再则就是定期的组织一些线下活动，增强会员之间的交流和互动。

主持人：之前有站长说过“作为地方网站，网站的根基就在论坛”，您认不认同这个是根基，以及如何对待这个根基的？

老朴：认同，论坛是积累用户的最佳途径。不过，论坛在地方网站中的角色是随着网站的发展而转变的。比如网站建立初期，需要通过论坛来吸引用户的进入，这个时候，论坛是重中之重，而随着论坛的不断发展，逐渐演变为一个地方综合网站时，论坛就会成为用户之间交流和消遣的途径。但是真正决定网站运营和创收的，还是资讯、分类信息、同城网购、征婚交友、招聘求职这类垂直频道。

主持人：说到网站的运营和创收，之前您提到过将重心转到商业化操作和内容建设上。那您会如何去运作？

老朴：目前来说，景宁论坛只是我闲暇之余搭建的一个网站，并没有当成事业来做，因为工作的原因，很难抽出时间去打理这个论坛。不过对于网站的创收，之前也做过一些尝试，比如开拓垂直频道（资讯、分类信息、本地商城、团购、交友等垂直频道），用心做内容，并搭建线下运营团队，和本地的商家进行合作、互动，充分利用活动营销和资源整合，创收还是不难的。以 90% 的免费内容培育 10% 的创收内容，比如说，网站有 10 个频道，我们一视同仁，都在用心的去运营，所提供的信息和带来的流量，都是在为其中一个频道的创收在打基础。

主持人：这里涉及到商家合作了，与商家进行合作，这一块作为新站来讲应该挺困难的吧，商家合作都是要有同等的资源互补，如果网站流量不高，会员不多，商家也是不愿意与网站合作的？这块您有什么比较好的经验与大家分享下呢？

老朴：前面我说过了，要充分利用活动营销和互动，比如说，想让商家直接给你多少广告费，很难。但是，如果你通过策划一场活动，而根据活动的特殊性，筛选出一批和本次活动有关联的商家来支持和赞助这个活动，相对来说，就简单的多了。

商家合作有两种，一种是商家自己找上门的，这类商家对线上推广比较重视，就像发传单一样，他们希望在各个网站上都能看到自己的信息，另一种就是本身对互联网媒体不太熟悉或不重视的，由工作人员主动找上门为其服务的。归根结底，想要网站盈利和收取商家的费用，必须要建立丰满的商家信息库，形成“小市场”，才能吸引更多的商家进驻，逐步推行收费。这里有一点要注意，信息一定要非常认真的去收集，包括商家的介绍、联系方式以及商家宣传照片等等，保证真实有效，在收集信息的过程中，其实已经有一次很好的推介行为，和商家进行全面的介绍和互动，为后期的收费打好基础。

主持人：在运营中最大压力来自哪里，最大的困难是什么？如何解决？

老朴：最大的困难还是和大多数个人站长一样，没有自己的管理团队，纯粹以业余爱好的形式在运营论坛，单打独斗，想建立正式的运营团队又苦于没有资金和收入来源去维持运营支出，这一点，我到目前为止还是没有很好的去解决。

主持人：网站上看到“VIP 中心”“游戏茶坊”这两个是有限制的，请说下这两个栏目的策划吧。以及“积分竞拍”这个组织了 4 期，如何进行的，所拍的产品是找商家赞助的吗？

老朴：VIP 中心只是论坛系统提供商所开发的一款插件，属于论坛增值服务，会员可以通过

消耗论坛积分的方式成为 VIP 会员，类似于 QQ 会员，成为 VIP 会员后，发表新帖自动加亮和帖子内容页显示的会员帐号有特殊的标记，同时 VIP 会员也具备其他的一些特权，比如自动屏蔽全站广告等等。游戏茶坊是我们去年做的一个新尝试，和游戏开发公司合作运营本地的棋牌游戏，论坛帐号和游戏帐号打通，可一键登录，一是可以丰富论坛的娱乐性；二是可以为论坛带来创收，会员玩游戏过程中所产生的消费，一半的收益归论坛所有。至于“积分竞拍”，一般的论坛肯定是找商家赞助，我的论坛还没有组织过，主要的商品还是我自己提供，纯粹是娱乐一下。

主持人：接下来谈谈活动吧，有没有好的运营思路和方法给大家分享下呢？

老朴：地方网站/论坛的运营离不开线下活动，一是论坛组织的大型活动，二是论坛会员之间自行组织的活动。以论坛官方组织的大型活动不用太多，一年有个两三次即可，但规模一定要大，活动内容一定要很丰富，比如景宁论坛现在就每年都有两场活动，一是七夕的主题活动，二是年底的论坛年会，已经做出品牌了，每年的这个时间，论坛的会员都会自然而然的关注这两个活动的最新动态和等待参与这次活动。而论坛会员间组织的活动，就可以简单一些，比如一次聚餐，一次 K 歌，或者是一次户外活动等等，每一次活动都要有非常详细的图文记录在论坛上发布，可以吸引更多的会员参与这些活动，有效的积累论坛用户和人气。

主持人：线下活动的组织需要占有哪些资源？作为网站来说，要组织大型的活动是挺不容易的吧，尤其初期？

老朴：目前来说，景宁论坛大多数的论坛组织线下活动，都是以 AA 制的形式在进行，占用论坛的资源还是很少很少的，主要还是把精力放在活动策划上。以论坛名义组织的活动，还是要突出互动性，活动内容要丰富，尽可能的排除纯粹吃吃喝喝之类的活动，论坛官方尽可能的安排纪念品和奖品作为互动环节的奖品。比如我们 2010 年的论坛年会，首次将活动放在一个农家乐，从城里出发到农家乐需要徒步 15 分钟，在去的路上，大家通过自我介绍已经有一个很好的互动机会，在活动开始后，我们为每一个参与的会员发放了一只印有论坛 LOGO 的水杯，同时在互动环节中设计了 4 种讲究群体合作型的小游戏，发放奖品，我注意到，在所有的活动环节中，互动游戏环节是大家闹的最欢腾、笑的最大声的，已经达到我们预想的效果。还有 2011 年的七夕晚会，我们把活动场地放在离县城 30 分钟车程的景区举行，通过小游戏以及抽奖的形式，派送出价值 3000 元的奖品，抽奖环节贯穿整场活动，几乎没有人提前离场，使得这个活动非常的成功。

主持人：我们的访谈已接近尾声了，最后谈谈网站未来的发展方向和前景是什么？有没有想过论坛过渡到地方分类信息网站？以及给正在做的地方门户的站长，说下自己的建议吧。

老朴：地方论坛最终的目标肯定还是地方综合门户，集资讯、分类信息、商家联盟、交友、招聘等功能于一体的综合平台，实实在在的为老百姓提供便利。目前来说，本地的互联网环境还不是太好，需要通过论坛继续积累用户和提升影响力，平台的升级估计要在建立正式的运营团队之后才会进行，起码要在一年后吧。

在做地方站一定要定位准确，结合当地实际情况去设置网站栏目，比如像发展中的地方小镇、小县城的地方网站，不能盲目的开设过多的栏目，轻装上阵，让 CMS 系统和论坛系统有效的整合、互补。

主持人：非常感谢您的分享，我今天学到了很多，充分利用活动营销和资源整合，以 90%

的免费内容培育 10%的创收内容，如果大家有兴趣的话可以去百度搜索景宁论坛，和景宁论坛站长一起探讨论坛的运营、在本地的立足、活动营销等（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）。

【景宁论坛】www.323500.net

【本文在线版本】[点击访问](#)



地方网站孝感网 SEO 实战经验

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感网的站长。本次访谈，孝感网站给我们非常详细的分享了 SEO 实战经验，也让我们了解到这个团队的建站热情与执着，希望可以给其他站长带去一些帮助。

建站的初衷以及网站目前的情况

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

孝感网：呵呵，您好，我很荣幸接受 KingCMS 的访谈邀请。我是在高二的时候创办的孝感网，当时只是兴趣而已。孝感网目前还算是个新站，只做了不到半年时间吧。刚开始的时候我有个同学非常热爱电脑技术，我受他影响，经常和他在校期间一起去包夜，刚开始玩 QQ 空间、黑客之类，慢慢的接触到了空间、域名之类的，顺其自然的开始对网站了解起来。由于兴趣吧，我们就开始做起本地的社区了，当时并没有考虑到盈利，竞争对手这块，当然开始的时候我们还做过很多其他的站点，像 QQ 站，非主流站之类的站点。那个时候在论坛经常聊地方站，慢慢的我们也就开始做地方站了，我们定位于：我们是想做本地、生活、娱乐、信息门户社区。于是购买了域名，在去年的 10 月份网站就正式开始运营了，目前网站主要在做内容方面，充实内容，用户主要来源大多数都是通过搜索引擎，暂时还没有进行推广，每天大概有 300IP 吧。目前我们有三个人在维护，一个负责技术、一个推广运营、一个做编辑。

主持人：本地的网络环境如何呢？有其他的门户网站吗？

孝感网：我们这里属于三四线城市，不是很发达，但是网民还是可以的，城区有 30 万。当时注册这个域名：“爱孝聚”的意思就是，爱孝感的人聚集在一起吧。本来想用孝聚的，不过 xiaoju.com 这个域名被注册了。“爱”最近也用的比较多，比如，奇艺改成了爱奇艺了。我们这有两个主要的竞争对手，一个是当地的报社网站，有 8 年时间了；一个是正在快速发展的门户社区。而我主要是想以娱乐、分享为主，新闻资讯是做不赢报社网站的。我们的优势可能是我们网站更加娱乐化，更加自由吧，报社网站不可能做到这样的。

网站的基本信息

主持人：网站设计很漂亮，网站是自己设计的吗？网站栏目是如何策划的？

孝感网：这个是用别人的模版，自己稍微修改了下。比如原先的模版没有友情链接模块，我们写了一段代码增加了友情链接，然后就是网站整体的 CSS 代码稍微修改了一下，去掉了些暂时还用不到的模块。

网站栏目我开始没想太多，可能看起来对于新站来说，我的版块可能设置的有点多了，版块都是我将各个大网站的版块分类记下来，收集了不少于 10 个的网站，再结合本地的相关情况进行调整。

网站的运营：SEO 实战

主持人：接下来我们谈谈网站的运营推广吧，之前您说到用户主要来源大多数都是通过搜索引擎，可想您对 SEO 比较擅长，结合下您操作网站的实例详细谈谈吧。

孝感网：1、嗯，先来谈谈长尾关键字吧。我认为新站 SEO 主要还是长尾关键词比较好，能迅速获得一批流量，一般来说主要关键词新站很难在排名上获得流量。我们主要是做的本地的门户社区，当然长尾关键词主要也是本地的，比如去收集商家的信息，一些娱乐场所的信息，如酒吧 KTV 等。就拿“孝感天河电影城”来说吧，这个是我们当地的电影院，每天搜索这个的有一百多人，那么我们网站就做了些这个长尾关键字的文章。我们可以用一些长尾关键词工具来挖掘，比如金花关键词挖掘工具就比较好，我的网站目前主要是长尾关键词获得 80% 的流量。

2、外链也很重要，贴吧、问答、搞权重的论坛都是比较好的发外链场所。不管 SEO 还是内容，我认为都要坚持，每日更新。每天更新了，蜘蛛也会天天来爬行你的网站。在外链方面，贵在精，而不是多。不要为了外链而去外链。外链固然重要，但是无用的外链不但不会增加网站的权重而且会拖累网站。外链要做的全，而不是单一。友情链接也同样如此，不在乎多，而在乎链接的网站的质量。咱们可以先去了解这个网站的相关信息吧，比如域名年纪、权重 PR、收录等，再决定是否与他做友情链接。不要和链接工厂（没有实质内容，全部都是链接）做友情链接，她们网站的链接非常多，分到的权重也比较少，这种站点容易被搜索引擎惩罚，一旦被惩罚了，你网站也会被牵连，当然像 HAO123 等导航网站除外。也不要和无关的网站交换友情链接，地方站最好和地方站交换（好像大家都是这么说的），我个人认为大概是增加搜索引擎的认可、信任度吧。不只网站首页需要外链，二级列表页、专题页、频道首页、特色页面等，同样需要外链建设。在网站上有个别专题页面，比如“孝感天河国际影城”，我并没有用首页做这些关键词，而是用这个静态页面去推广，去内页优化它。这个页面每天能带来几十 IP，虽然不多，但是对于新网站来说还是不错的。

3、站内链接也非常重要。要学会善用 nofollow 标签，把无用的链接 nofollow。nofollow 的意思大概就是叫搜索引擎不要追踪这个链接。比如：`回复`。这里也要说下锚文本，锚文本很重要这个站长都知道，无用的锚文本也就没多大用了。还是拿刚刚这个例子来说，“回复”就是无用的锚文本，我们不做这个关键词，这个链接会分散掉重要链接的权重，将它用 nofollow 标签掉，就是一个比较好的方法。搜索引擎在爬行的时候就不会再去追随这个链接了，自然权重就传给了更加重要的链接，所以说并不是说收录多就好，无用的链接起不到任何作用，而且会分散掉权重。搜索引擎比较喜欢锚文本，锚文本就是告诉搜索引擎，这个链接对应那个关键词，比如“孝感网”对应“网站的全拼网址”；“孝感论坛”对应“网站的论坛首页”。锚文本的写法是：`文本关键词`。也有加重这些关键字权重是也，意思可以理解为“提醒搜索引擎，这些很重要”。

还有一点，在内容里面将重点词汇加粗或者下划线，也有提醒搜索引擎，这些很重要的作用。一般加粗或者下划线，是在内容这个关键词在里面最提前的位置。一篇内容，最好还要推荐几篇文章，让搜索引擎顺着链接继续爬行下去。意思就是比如有一篇文章，在这篇文章的下面在设置下“相关话题”，相关话题里面推荐几篇文章。

4、技术分析，并确实网站 title keywords description 等

(1) 分析关键词的拆分，合并，同义词等。百度有分词技术，他可以将那些停用词去掉、分解等。假如我们写网站标题是：孝感最大的门户社区，就可以写出“孝感最大门户社区”，因为“的”出现太多次了，百度不会将这个词给予权重，不会收录“的”这个字。具体的大家可以去搜索一下百度分词技术。

(2) 去除那些停用的词，比如中文里有“的、地、你、我”等。

(3) 没有人会用“最好的”，“疯狂的”等词语进行搜索，有也是很少很少。所以最好把它去除。(title 可以除外，使用那些词可以暗示该网站是最大的，提高品牌。)

(4) 尽量不要使用黑帽手段恶意堆积关键词(如：把外链设置和背景一样的颜色，使用极小的字号让用户看不到而蜘蛛看得到，这是黑帽 SEO 常用的方法，好处就是可以增加外链但是网站容易被惩罚，建议不要使用)

(5) 相同内容尽量不要重复出现

(6) 网站上的图片可以使用 alt 进行描述。百度的蜘蛛分为很多类型，有专门抓普通网页的、有专门抓图片的、有专门抓视频的、有专门抓新闻，等等。加描述有三个好处，一是百度可以把你的这个图理解，然后放到百度图片里面。二是加描述可以让图片和内容更加相关，比较有利于搜索引擎。三描述是说明图片的意思的，也比较有利于用户，你加描述后会有提示这个图是什么意思，用户就能够看得懂。

(7) 网站尽量不要使用 flash, JS, ajax, 表格, iframe 框架等，这个不用我说，相信各站长都懂。

(8) 关键词尽量分散分布，尽量不要堆积。

5、网站程序的选择并且开始程序的优化修改

(1) 确认网站使用的程序，也就是了解你自己使用的网站程序，对你日后的操作有很大的意义。

(2) nofollow 标签使用，前面我也说过，这里就不再重复。

(3) 善用 H1、H2、B 标记，这个也是“提醒，提示搜索引擎这些很重要”的意思。

(4) 根据程序设置的版块，分析设置关键词密度，布局尽量不是使用 FLASH, JS 等难以抓取的代码。

(5) 尽量减少无意义的锚文本：(如：更多、下一页)。

6、网站内部的优化(内页锚文本)

(1) 给关键词使用加粗/加亮(原因：注释你加的关键词为重要的，并且可以告诉蜘蛛此关键词为一个词组。)

(2) 对网站的关键词进行加相应页面的链接。

(3) sitemap 地图。这个是让搜索引擎更容易，更快速的去抓取网页。google 管理员工具里面有个可以提交 SITEMA 地图的，百度暂时还没有。在我们的网站很容易找到网站地图文件，有兴趣的可以访问看看，使用 SITEMAP 地图是让搜索引擎更加、快速、精准的抓取网站的内容，这个不是给人看的，是给搜索引擎看的。这个一般很多程序都是自带的、或者官方提供插件下载、或者自己写然后在线生成都行。

(4) 网站主题、文章标题等内容尽量不要有单引号或双引号，因为会与语法的引号混淆，而让搜索引擎获取错误的资料。

7、SEO 优化公式

(1) SEO 工具的使用(金花，骨头外链，aizhan.com tool.chinaz.com)。这些都是工具，通过工具可以查询到竞争对手的网站，外链、收录、域名年纪、权重 PR 等数据，然后可以结合

自己的站点，比较分析。比如他的外链很多，质量很高，那么你也应该增加很多高质量的外链，有比较才有竞争，有竞争才有动力。也可以理解为比如对方有些外链很不错，“大酒店”这样的内容，那么自己也可以多做些这样的外链。

(2) 竞争对手的外链分析、自己网站的收录情况、优化排名估计等都是作为站长日常要做的事情。

(3) SEO 优化公式： $SEO = \int C1 + L2 + K3 + O4$ (∫是一个积分符号，C=content，L=link，K=keywords，O=others。SEO 就是一个长期的对“时间”积分过程，内容是核心；C1+L2+K3+O4 代表的是重要性排序。)

主持人：SEO 您分享得很详细，时间过得很快，我们的访谈也接近尾声了，最后来个总结吧，网站未来的发展和前期是什么？您认为运营好地方门户网站的关键点在哪？如何去做才能成为地方人民必要的窗口？

孝感网：我们的下一个目标是先聚焦一批共同爱好的网友来拉动下一批用户；长期目标是做本地生活、娱乐、信息第一门户网站；未来我想做成本地人都知道的网络媒体，孝感人的百度。SEO 是被动的，接下来我们会主动出发，邮件群发，SNS 推广、微博、贴吧、论坛、QQ 等，只要有目标客户的地方，我们可能都会去尝试，从中找出最合适自己网站的推广方法。既然是本地门户，内容方面就不要涉及到针对其他用户，关键点应该还是在内容方面，做好内容和推广，让更多人了解知道，提高网站的知名度。都说地方网站是熬出来的，我想坚持应该很重要吧。目前没有计划太多，所了解的地方门户网站知识还比较少，还需要不断的去学习，去挖掘。

主持人：非常感谢您的分享，我今天学到了很多 SEO 的实战方法，长尾关键字的使用、网站内链外链的操作技巧、网站程序的优化，nofollow 标签、锚文本的使用等等。也祝孝感网早日成为孝感人的百度，孝感人都知道的网络媒体。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索孝感网，去和孝感网站长一起探讨探讨 SEO 在地方门户网站里的实战方案（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）。

【孝感网】 www.aixiaoju.com

【本文在线版本】 [点击访问](#)



昆山论坛之商家合作成功运营经验分享

来源: phpwind

题记: 大家好, 本期访谈的是昆山热线的站长花波, 花总给我们细则的分享了商家合作运营得成功经验, 以及线下精彩活动组织的经验分享, 希望可以给大家带去一些帮助。

来源: 大家好! 今天我们请来昆山论坛的花总给我们分享商家合作运营的成功经验。
先让花总来介绍一下自己吧。

花总: 我大学毕业以后一直在外企制造业工作, 一个偶然的的机会涉足互联网行业, 于 04 年底建立昆山

来源: 嗯。再给大家简单的介绍一下昆山论坛吧

花总: 昆山论坛目前注册会员 15 万多, 目前日均发贴两万左右, 日 IP3.5 万, PV40 万左右, 与业内其他地方门户社区相比, 昆山论坛还有较大差距, 需求学习提升的地方还很多。

来源: 花总, 作为昆山最受欢迎的地方门户之一, 你们主要为网友提供哪些服务?

花总: 我们立足于昆山本地, 主要目标为: 打造质量的昆山市民网络生活和传播昆山实用便民信息, 核心服务有: 房产、美食、装饰建材、旅游、交友、昆山三维地图等。

来源: 那对于这些核心服务, 你觉得目前哪块做的比较好, 怎么做的?

花总: 目前相对做得比较好的是交友和三维地图、关于房产、装饰建材是我们 2010 年的重要建设推广频道。交友主要是多做线下落地活动, 线上线下多互动, 2009 年我们联合客户商家组织了多起 200 人以上的线下交友活动、如情人节五百人聚会活动, 千名网友徒步活动, 昆山最大规模百辆车“户外宣传安全行车”活动等。今年四月起, 我们将每月定期做“昆山热线网友相亲会”活动、相亲受欢迎。关于三维地图: 由于三维地图本身的优势和特点, 加之我们通过多个渠道推介和展示, 三维地图的应用, 在昆山已深入人心。去年底的昆山房展会, 网上展厅是我们做三维为政府配套展示

来源: 刚才你提到日 IP 已经 3.5 万, 这对于地方论坛已经很不错了, 那么昆山论坛的赢利情况如何? 具体的收入来源是哪些?

花总: 目前昆山论坛赢利状况不理想, 我们还在发展阶段, 商业运营才一年从, 年销售额仅百万, 现在主要以发展用户为主体, 具体收入主要来源于: 广告、活动、收费商家、及建站服务等。

来源: 从网站运营和市场推广角度能谈谈您的成功秘笈吗?

花总: 成功秘笈谈不上, 只是发展确实很快, 昆山论坛 08 年 5 月才启动商业运营, 到 09 年底, 流量提升 5 倍以上, 能高速发展主要源于以下几点:

- 1, 让用户获益, 发帖所得虚拟货币, 可以换实物商品, 推进用户线上积极交流;
- 2, 频繁线下活动, 体现地方社区特质, 成立五大线下俱乐部 (目前还不错);
- 3, 积极与政府部门合作, 提高昆山热线“官方”背景, 增强网友对平台认知度, 如与昆山广播电台合作做论坛车友会组织, 独立运营昆山市委宣传部、昆山移动、昆山旅游局网络平台, 与昆山体育局合办线下体育赛事等。

来源：我们看到贵网站有商家联盟的频道，主要为商家提供哪些服务？

花总：由论坛官方专用 ID 给商家提供专版帖子相关产品推荐，如果需同时放在昆山热线主页频道产品推介，则收取少量广告费

来源：昆山论坛的这一频道运营很有特色，仿佛与目前提的非常响的社区电子商务有那么一些联系，在商家频道运营的初期，是通过哪些渠道宣传推广的？

花总：主要表现为：昆山论坛和昆山热线主页图文推荐商家加盟，以免宣传吸引商家加入。还有多个户外广告点，当某些位置暂无客户时，会同时放一些公司产品的宣传包括推荐商家加盟等等。

来源：那论坛的内容沉的较快不容易整合，而且水贴、广告贴很多，对于这些你们是怎么处理和解决的？

花总：目前昆山论坛采用邮箱验证注册，且注册后直接回复主题，不能发新主题，以及新注册的用户发帖加验证码等等。通过这种方法，广告贴极少，另有论坛通过修改程序，实现用户不可以发纯表情贴来适当控制水份，当然，有时表情也有其意义，但是从整体综合考虑，我们禁止了纯表情，对于论坛精彩内容沉得较快问题，我们一直也没有太好的解决方案，新做的昆山论坛首页，将增加版主推送功能，直接由版主实现把各版最新最精彩的内容推送到论坛首页醒目位置，由此进行一些话题引导和版块氛围营造，通过论坛现有功能譬如置顶、提前、精华等方式告诉会员哪些主题是受欢迎的、有质量的，同时对于部分水的严重的会员给予适当的惩罚，譬如删帖、禁言等。

来源：为了更好的把商家合作联盟平台运营好，在团队建设上进行了哪些调整？

花总：我们安排业务人员专门负责论坛合作商家事宜，给商家做宣传建议，商家有需求时，联合他们做落地推广活动。如组织会员 AA 制去美食餐饮商家处聚会，发布多个线上活动，核心摄影商家轮流免费给会员进行“我型我秀”类活动（摄影 PK 秀，男女反串秀等）、千人线下情人节交友活动等。四月初，由昆山市委宣传部组织的，我们作为活动唯一运营方和平台支持方，昆山万人笑脸迎世博活动也将启动。有政府背景的大活动，通常客户支持度更高（世博活动招商已完成）。

来源：在跟商家合作过程中，你们遭遇的最大瓶颈是什么？怎么解决的？

花总：目前最大的问题是：商家拒绝打折。主要解决方法是查明事实真相，如确是有意拒绝打折，在论坛郑重声明，取消双方合作，如商家承认是自己员工失误所致，要求商家至少赔偿其两倍差价，当然所有一切都需先征得会员当事人的认可和同意。

来源：与商家合作需要注意哪些？

花总：商家的诚信和折扣，折扣很关键，我们要求其是市场最高优惠，合同里，要清晰地明确双方的责任和义务。

来源：是否要把自己的价位拉得很低来招引商家？

花总：商家在论坛合作宣传，本身是不收费的（前期可这样做）。但他要做延伸产品，可收费。如同时在首页某个频道推介，可收费。同时做三维地图全景展示再收费。让他先进来，再靠延伸产品来赚钱。现在我们有近一半的商家是收费的。

来源：听说贵站线下活动组织频繁且较为成功，我也看到有很多的活动形式，像最近有个自驾游去安吉玩。请问你们是如何做到的？

花总：现在说到刚刚张总提及的俱乐部了。我们建立五大俱乐部，以促进线上与线下互动，几乎每天都有活动，效果显著，用户家园认知度更强；网聚之家、昆山热线网友活动中心、体娱中心、车友会以及热线咖啡吧。网聚之家：就是吃饭的餐厅，昆山论坛的网友们去吃饭，价格实惠（由论坛十位资深网友合股办的餐厅）；活动中心：就是网友活动休闲室（约 150 个平方，有棋牌、乒乓球、台球桌等，面向论坛所有网友，皆免费去活动室、室内场地由商家赞助的、场内物资主要是公司出一部分钱，网友自发赞助一部分钱）；体娱中心：昆山热线自发组织一支足球队，每年参加昆山足球乙级联赛（四月份，今年的第一场职业联赛开始一-）；车友会：由热线平台与昆山广播电台合办的车友会组织，目前是昆山最大的车友会，平台建立六个月，现有 600 辆车加入该组织(广播电台只是挂个名义而已)；热线咖啡吧：由热线平台出资，在昆山市中心地段，开设咖啡吧，昆山论坛网友以超低的价格即可在里面消费，享受家园超优质的服务（提供酒、西餐、咖啡等）以后的论坛网友相亲会在这里举行，由于有众多核心网友的长期支持，使得我们线下很多商业大型活动同样火爆和成功；咖啡吧分店也在建设中,咖啡吧，有 hot 字样,里面的杯子及其他餐具有 kshot.com 昆山热线字样，同时对外经营的。

来源：09 年是互联网的冬天，在过去的一年里，你们取得了这么好的成果，有什么经验要跟大家分享的吗？

花总：用户受益，商家收获，平台盈利，三方满意，才能坚实稳步前行。个人建议：从长远来看，还是先做用户，立足本地，多做线下活动，提升用户粘度。

来源：接下来，能否谈谈昆山热线接下来打算做哪些工作？

花总：昆山热线的规划主要有以下几点：

- 1、利用本身产品特点、技术优势、重点推介昆山热线房产（昆山房源网）、同城购物和建材装饰等商业频道；
- 2、持续进行论坛线上线下活动互动，不断引入新会员、提升新老会员的粘性及家园凝聚力（我们影响力仍需加强）；
- 3、继续发展和做强昆山热线线下延伸产品，如昆山热线网聚餐厅、昆山热线咖啡吧、昆山热线网友活动中心等（有做分店的打算）；
- 4、努力寻求更多昆山信誉度较高、规模较大、有商业回报的客户进行合作共赢；
- 5、加强与昆山政府、媒体的进一步深度合作（正与政府相关部门讨论成立昆山网络理事会）。

来源：非常感谢花总的分享，用户受益，商家收获，平台盈利，三方满意，地方网站才能坚实稳步前行。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索昆山论坛（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）。



福州便民网 CEO 张昕谈地方门户网站运营经验

来源：phpwind

题记：大家好，本期访谈的是福州便民网 CEO 张昕。本次访谈张昕无私的给我们分享了很多，网站频道栏目需要抓住了细分流量用户的核心需求、活动是最好的推广方式、抵抗他诱惑的策略、细分行业，精耕细作等等，希望可以给大家带去一些帮助与指引。

来源：张总好，朋友们都期待对您这样成功的站长有更多的了解，请向大家介绍您自己及简单历程？

福州便民 CEO 张昕：大家好，非常高兴有这样的机会和大家交流。我是张昕，网龙（HKG:0777）创始团队成员，2000-2005 年任网龙公司董事，副总经理。2005 年收购网龙天下，自行创业。2007 年，将移动互联网业务独立，成立凯摩科技。另有一搜网络公司，运营福州便民网，目前是福州最大的网络门户。

来源：福州便民网是在中国众多地方网站中比较有特色的地方性网站，从原来的地方性论坛转型到信息分类网站，现今又跨越到进军福州地方门户网站。请张总介绍一下福州便民网的发展状况？

福州便民 CEO 张昕：网站是 2004 年底上线的，经过 6 年的不懈努力，到今天已成为福州乃至福建省人气最旺的门户网站之一。组建初期，我们团队的口号是：让梦想照进现实。当时，我们的员工只有不到 10 人。而现在，我们的员工有 50 多人，我们的宣言是：我们的工作将影响这座城市。我想，这就是我们发展状况最浓缩的表达，相信也是很多站长的共同心路历程。网站现在拥有百万以上的注册用户，日均 IP 访问量 10 万以上。我们把栏目划分为流量和收入两大类。以本地资讯、分类广告、秒杀团购等活动推动流量；家居、花嫁、美食等几个垂直频道做到专业。目前这些频道都拥有很大一批粘着度极高的网友和商家，实现两者的对接，为网站带来收入。

来源：栏目划分为流量和收入两大类，听起来非常有创意，在我们普通站长的眼中流量就等于收入。年轻、梦想，是一些美好的记忆。请问当初 10 个以“梦想照进现实”为口号的团队是如何运作的，开始有多少人，分别负责什么工作？福州便民网最开始的定位是什么？

福州便民 CEO 张昕：让梦想照进现实，当时我们梦想是：便民网成为这个城市不可缺少的部分，并有成功的商业模式，让我们能够延续发展，让企业和员工都获得良好的回报。我常对员工说，你们以宝贵的信任、时间投资我，我要对得起你们这些投资人。便民网在建站初期，只是论坛，没有明确的模式。在随后的摸索中，许多尝试都失败过，例如汽车频道。另有一些业务至今还在摸索，例如我们的优选商家。最早的团队最初只有 7-8 个人，技术和策划占到了大部份，可以说是其实是志同道合的一些好朋友，因为对互联网的共同兴趣和爱好而走到一起的。现在，便民网的流量中，论坛 48%，分类 26%，行业频道流量提升很快，已经超过 18%。其他是新闻等板块的流量。可以负责任地说：行业频道不仅能提升流量价值，也可以带来新用户，掌握方法之后，并不困难。以家装频道为例，我们以行业流程为主线，结合媒体模式，突出家装商城中商品的丰富与更新量。

来源：刚才张总所列举的两个频道也都抓住了细分流量用户的核心需求。04 年的时候互联网应该没有现在这样景象繁荣，在福州便民网上线之初，是怎么培养本地用户关注社区、经常登陆社区的习惯呢？当初，做了哪些

记忆深刻的工作？

福州便民 CEO 张昕：其实非常感谢论坛早期的骨干网友，他们非常疯狂地发帖，转贴，创造内容；经常聚会，也有江湖恩怨。任何一个社区的成功都离不开骨干网友，而骨干网友的粘着力又来自于版聚活动。我们的“情报站”版块很清晰地锁定了网友的关注话题：形形色色的城市生活，当下所发生的趣闻轶事。当时搜索“福州”，首位的就是便民网。不过，愤青式的网友也有，在论坛上发泄不满，虽然带来流量，也有风险，所以我们希望逐渐向生活型论坛引导。

转型的过程中，网友倒没有多少抵触。相反，新增的内容，使得可读性增强。而我们在消费类的行业版块策划的话题（冲突性强，关注度高的帖子），也一样有很高的点击量。因为有商业提供运营资源（例如电信提供演唱会门票，影楼提供 3000 的免费套系），秒杀等活动，更有吸引力，流量获得了提升。

便民网分类广告因为做得早，在福州本土没有任何竞争对手，以个人的出租、求租、合租信息为主的信息，让我们有了稳定的流量和用户群。由此延伸，我们一直在寻求实现“便民”定位的内容和功能。至今孜孜以求。我们的网站开始真正意义上成为一个“便民”的网站，深入人心，并且一直延续至今。

来源：差异化的论坛文化，愤青和情报站确实能够吸引网友的关注，只是“骨干网友的粘着力又来自于版聚活动”，版聚活动不是很明白，估计需要做功课。更感兴趣的是张总对网站定位：“便民”的理解？

福州便民 CEO 张昕：我的理解，便民就是帮网友解决“找不到”的问题。无论是分类广告，还是行业频道，都是在帮网友在租房、地图、各类消费中，更快更满意地找到商家和产品。“便民”通过网络实现，先要确定什么是网络的优势，什么是传统方式提供不了的。

例如，分类信息，即时性和免费很重要，这就是原来报纸媒体做不到的。此外，我们一直在培育“优选商家”，我们希望把商家的产品和服务特质提炼清楚，说明清楚，并提供消费者便捷的筛选功能。不是只提供号码，用很大的流量，根据漏斗原理也能捡到几个单子。让消费者在网站上，有丰富的资讯，科学合理的标签，易于做出选择。这是任何查号服务或者报纸媒体都做不到的。

在行业频道中，我们也贯彻了便民的思路，先问问用户要查什么，再优化功能，按数据结构和规划搜集好，并安排更新频率。这方面，我们还做得不到位。

来源：通过 alexa 查询目前福州便民网的数据显示非常不错，请问张总，福州便民网做了哪些线上与线下的推广，效果如何，比较成功的案例有哪些？

福州便民 CEO 张昕：当前便民的流量，比起其他更优秀的网站来说，还只处于中游。我们正在做的事情，是将原来论坛、分类集聚的“粗”的流量，变成行业频道所需要的“细”的流量，再进一步为商家筛选出可以达成销售的“精”的流量。

精的流量在于分析消费者对该类产品或服务选购时候的字段，租房的字段是户型、价格、街区，净水器滤芯的字段是：孔径，净水量，品牌，促销（赠品，团购等），让这些字段方便用户筛选，直接导入非常匹配的消费者。

线上推广，常规的方法，在这里就不班门弄斧了。

我们特别看重活动的周期性，产品化。秒杀，在全国流行之时，我们开始做，坚持半年，每

周两场，所有网站都做得稀稀拉拉了，我们仍然坚持。最终，我们获得了广泛的认可。另外，活动规则设计得更有趣，例如抢楼，我们就有独特的规则。会让运营活动效果翻倍。常规的规则是固定楼层有奖，例如：8、88、188……而我们将当天最后一个楼层的贴数为幸运数，幸运数*系数的楼层为幸运楼层。这样，幸运楼层就彻底得不确定了，大家就会抢着发。我们还订立规则，不允许连发10贴，否则自动作废一个。

线下的推广，我们把很多商家的运营资源用活，既增加了活动数量，也建立了商家对我们的认可。尤其在行业频道方面，我们取得了不错的成绩。许多业务都是在活动之后，商家签约的。

来源：确实，活动是最好的推广方式，不论是站内活动，还是外部活动合作，宣传效果都优于传统的推广方式。但，关键是要有一个好的活动主控，很强的运作团队。网站通过自身建设提高“魅力”和通过推广引导用户注册后，怎么样让用户更快融入论坛文化进行互动交流，而不是大量的跳出，请张总分享一些福州便民网这方面的经验？

福州便民 CEO 张昕：官方论坛 PW 站长圈里高手甚多，实在不敢卖弄，只能说说我们在做的尝试。论坛里最吸引人的资讯是本地爆料和消费类情报。我们制订切实措施保障爆料在便民网首发，稿酬规则根据关注度，按倍数递增，关注度决定了奖金的高低！趣事（10-30元）、奇闻（10-30元）、民生（30-50元）、现场（30-150元）。消费类情报应当让网友易查，不能在论坛完全无序。不断优化汇总贴，增加关联链接，设定固定栏目，消费类活动周期化，都应当灵活运用。

如果希望网站不仅仅是论坛，而有更多商业价值，就应当在优化用户体验下工夫。流量并不是绝对的致胜因素，只是初步条件。能够按消费群体，让流量由粗到细，由细到精，有很多工作，也一定能获得忠实的高价值高忠诚度用户。

来源：张总您觉得应该怎么衡量用户体验和网站收益？

福州便民 CEO 张昕：用户体验更重要于广告投放，因为用户才是我们的衣食父母，但是网站的运行也是需要成本的，广告收入维持网站运营。同时，对于流量细分服务而言，为合适的人群提供有针对性的信息（广告），也是一种网站内容的体现。这两点本质上不矛盾，只是一个度的衡量，怎么做才能更好的降低广告对流量细分外那部分用户的影响才是关键。我们希望把广告设计的更精美一些，从视觉和结构融入到整个网站架构中，不让用户感觉到突兀；同时，对网站的各项功能、引导提出更高的要求，尽量降低因为广告而影响用户正常的浏览操作。这一方面，我们应当向其他站长深入讨教。

来源：我看到福州便民网的主关键字之一是“福州新闻”，请问张总福州便民网作为地方门户网站如何与本地媒体开办的福州新闻网竞争？

福州便民 CEO 张昕：竞争是必然存在的，我们的对自己的要求就是，更专心更尽心的去做。我们现在也在加大对新闻资讯这方面人员投入，同时加大对“我是爆料王”奖励力度。除了对及时性新闻的捕捉外，我们也把重点放在事件深入的报道上。我们希望做好：快、跟、深。用网络天然属性，让传统媒体无法跟随。至于以新闻定位的网媒，就要看谁更能认识本质，谁更坚定地坚持；快，在于养成用户爆料首发的习惯。跟，在于用网友的力量求现场，追线索，亮观点；深，在于征集多方冲突观点，引起辩论。

便民网没有传统媒体的资源，我个人也没有媒体从业经验。我们的团队中，有传统媒体的人

才。要在媒体方面胜过传统媒体，不是模仿，而是要使用网络独特的方法：筑巢式——网友一根丝一根线地完善与补充事实与细节，而不是名匠式——让报社编辑决定角度与取舍。
来源：很认同这种策略：快、跟、深，更专心更尽心的去做，希望其他站长朋友们在遇到问题的时候，也能看准七寸，专注、执着！

来源：目前，“地方网站”是一个热点关键词，雨后春笋现象的同时也有了些许的迷茫，请张总从福州便民网的现状规划，谈一谈地方门户网站后期应该重点运营的方向？

福州便民 CEO 张昕：我们正在加大对垂直频道的投入。地方门户目前 19 楼，化龙巷的模式大家都比较认同。我们也先按这个模式，先学习，再创新。细分行业，精耕细作，将频道做成专业媒体，成为本地商家的网络渠道。垂直频道最有价值的，房产，家装，婚嫁，汽车；难易度顺序：亲子，婚嫁，家装，房产；从婚嫁入手，以福州的城市规模，我们希望第一年，收入稳定在 50-60 万，成熟阶段在 150 万；家装频道，第一年收入在 60-80 万，第二年 200 万，成熟阶段在 500 万；房产频道，不好估计，因为本地竞争对手也比较强，我们正在寻找自己的独特切入点，也许第一年要投入 10-20 个人，亏损 60-100 万，3 年达到成熟期，目标收入 500-1000 万。

其实每个行业都很大，产业链很长，要做全，同时做好并不容易。我选择为每个行业突出一个亮点，让客户能够鲜明记忆。围绕亮点，打造一两个收入模式。然后，边做边想。

来源：鉴于您及福州便民网在业界的影响，还是想请教目前互联网形式下，地方门户网站起步应该怎么做？要注意哪些误区？

福州便民 CEO 张昕：早期靠论坛积累，提供用户所需功能（例如分类广告和美团），SEO 导入流量，扩大优势，活动立站，培育忠实网友。后期，强化版主群体，结合商家资源做更多活动。当有一定基础，尽早确立自己的差异化竞争力，确定商业模式，吸引人才。基础工作做好，学习成功者，却要警惕成功往往不可以复制，知道本质，因地制宜。

流量，各位站长有很多不同但都有效的方法。流量对网站起步来说，是必须具备的。但不要惯性思维，把流量作为多多益善的东西。为打造流量，有很多付出。而客户并不完全认可“粗”的流量。当拥有一定流量基础，例如超过 5000IP，不妨及早开始对商业模式做一些尝试。至于现在的美团模式，我觉得已经比较泛滥，不宜轻易跟风。福州有 30 个团购网站，一个比较好的商户，被拜访过十次以上，哪怕你再强的网站跟他谈，他心态已经不好了。再说，这样的流量，也仍然比较“粗”，有多少商业价值？美团亮点大家知道，可是内在的规则和机制，不是所有做的人都知道，很容易踩到黄线。原创者，很清楚，他们会规避，可是模仿者，往往就落入陷阱，做了不应当做的事情。最终做了没有延续到事情，要把每天的团购填满，却成了网站的工作包袱。不认识本质的跟风，对持续发展没有利益的无效劳动，对流量的惯性贪婪，都是常见的误区。

来源：感谢张总，感谢听众朋友们的支持。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索福州便民网（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）。



化龙巷钱钰谈如何打造优秀的地方社区门户

来源: phpwind

题记: 大家好, 本期访谈的是化龙巷的站长钱钰, 化龙巷是地方社区中耀眼的明星, 化龙巷创始人钱钰在近两年积极推动地方社区的概念和商业模式的探讨, 成为地方社区的标杆之一。最近化龙巷的改版, 也成为众多站长的关注点, 本期访谈钱钰站长给我们详细的分享了他对于改版的看法, 希望可以给大家带去一些指引性的帮助。

来源: 很多站长都很关注化龙巷的盈利能力, 请问化龙巷有哪些盈利渠道? 方便透露收入数目吗?

钱钰: 化龙巷目前每年的营收在一千万左右, 收入以广告、线上线下活动营销为主。化龙巷的盈利能力还有很大的空间, 我们的营销团队需要网站平台更好的支持, 才能给本地商家提供相应的价值, 为此我们在 09 年酝酿了将近一年对网站进行改版。

广告收入和线上线下的活动营销, 这两个部分对应的网站价值其实是社区的媒体价值和电子商务价值, 化龙巷近期的改版也是围绕这两个方向。媒体价值是更好的改造化龙巷对内容的表现力, 与广告、活动收入更好的结合, 这方面是提升网站基本的承载能力。社区媒体化的具体工作最主要的是社区门户化的改造, 同时借助 SNS 的理念, 对社区的内容交互进行改造。另一方面是电子商务的探索, 以提升网站的拓展能力, 在内容价值发挥到一个阶段之后, 电子商务将是营收的重要途径。

如果做个比喻的话, 以前的论坛是一个空荡荡的大仓库, 里面的内容就是简单的排列, 现在重新规划, 改造成一个商业广场, 门户化是增加入口, SNS 是改善内部的布局。而将来的电子商务, 就是再盖更多的楼层。

来源: 一般认为社区的媒体化, 就是增加门户页面, 化龙巷有很多个论坛门户页, 这些门户页在网站的实际运营中起到了什么作用?

钱钰: 门户页内容按专题栏目来排列, 而论坛内容按发表回复时间顺序排列, 阅读方式上的区别较大。门户页能使信息展示更正规化。论坛内容本身堆积在一起, 关联性很差, 多个论坛门户页能将这内容分门别类、重新规整, 使化龙巷更具媒体价值, 更有利于得到客户的青睐。对用户来说, 门户页能使用户及时获取论坛中的精粹, 多个门户页是对论坛内容的留存、对论坛内容的逻辑的梳理, 将论坛中分散信息的汇总。

论坛门户页也同样适用于垂直网站。化龙巷在网购、游戏、房产三个垂直领域, 主要做了这三个板块的门户, 将论坛分散内容萃取、再现。CMS 能满足垂直化的营收需求, 网站可以在恰当的时机推出门户频道和专题, 针对受众不同的需求, 补充论坛阅读模式的不足。以后我们还会配合专题功能、活动功能, 更灵活使用论坛门户页功能。

来源: “门户首页”与“论坛聚焦”是化龙巷两个主要的内容入口, 是否存在重复设置的问题? 我们注意到, 两个页面上的广告都很多, 两者的流量和广告投放额分别有多少?

钱钰: 这是化龙巷的一个特点, 两个页面都是调用论坛的内容, 但是定位不同。论坛聚焦是和门户首页不一样的内容分类, 两者并没有重复设置的问题。门户首页的内容围绕“民生”设置, 城市新闻、百姓民生和民声是这一分类的主要内容。论坛聚焦与市场的互动更多, 较多的生活消费、商业活动的内容。内容是围绕“消费”设置, 一是增加了广告位置, 拓展了

网站营收渠道，二是以“消费、商业”论坛聚焦补充了门户首页的“民声”内容。门户首页和论坛聚焦的流量差不多，两者广告投放也差不多。这两个是并列的频道分类，客户会考虑到各自特点，不同的用户分布，选择两者之一的广告位。

来源：那么，设置“论坛聚焦”的目的，是为了吸引更多的广告商吗？

钱钰：不仅仅是为了吸引客户，这也是用户的需求。化龙巷论坛的消费、商业类内容很多，将这类内容萃取，整合成一个频道并独立于“民生”类频道，能使网站门户频道分布更全面，内容设置更加合理。

来源：这次化龙巷的改版，还做了哪些重要的改动？

钱钰：前面说到的门户化改造，只是对以前的页面进行了优化。而这次改版新增的一些功能，主要有整站搜索、SNS 的底层化与群组几个方向，这些是将来用户更主要的信息入口。搜索功能已经成为论坛信息的重要入口，化龙巷新的搜索工具能覆盖帖子、版块、用户、群组、日志，下一步将会对搜索结果进行时间日期上的筛选，比如某两个日期范围内搜索、按发表时间排序等。

化龙巷新版是在原有程序的基础上进行了一些强化，程序对社区 SNS 的定位是将其底层化，碎片化，交互的元素将渗透到论坛、门户、群组、个人中心的各个角落。将 SNS 放在社区底层，从用户角度来说，意味着有更多入口获取信息。个人中心、个人信息都会是其他用户获取论坛信息的入口，社区内容将实现点对点的数据传输。比如用户头像放大后，能查看最近发表的帖子、日志，以及每个帖子阅读页下端关联文章的交互等等。

来源：群组这个概念，最近非常流行，而且没有成熟的运营模式。化龙巷有做哪些群组与版块关联的尝试？效果如何？

钱钰：化龙巷目前有业主小区群组、车友会、商业群组等七种群组分类。业主小区和车友会的如果直接用论坛子版块的形式展现，被用户点击的几率小，板块的活跃度也不高。现在用群组替代子版块，一能缩短列表页，提高用户的点击率，二是能增强同群组内用户间的联系，半封闭的群组可以提升用户黏性。

群组的创建和维护目前是交给各个群组创始人去做的，我们并没有直接管理。群组只是一整套社区电子商务体系中的一部分，背后会有一系列配套的产品，有与支付宝、淘宝相关的营销体系，我们会在不同阶段对群组有相应的规划。

来源：能介绍一下化龙巷下一步的发展规划吗？

钱钰：在本地的主要网站，通常都是本地商家青睐的网站，化龙巷中商家的身影分布很广，如广告商、活动合作商家、社区商城商家（网购乐翻天）、商家直通车，以及群组中的商业群组。网站运营需要权衡利弊，利用这些商业资源的同时，降低对网站和普通用户带来的负面影响。化龙巷考虑丰富商家组成，避免陷入产品单一的局面。另外对品牌展示的空间的支持力度会增加，开展更多与消费者互动的活动，也希望早日同淘宝开展项目合作。

来源：非常感谢钱钰的分享，如果大家有兴趣的话可以去百度搜索化龙巷（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）。

访谈专用 QQ：
2500043843
期待您的来访
O(∩_∩)O~

天一论坛成功运营经验分享

来源: phpwind

题记: 大家好, 本期访谈的是天一论坛站长微笑, 本次访谈, 微笑站长给我们分析了作为本地论坛成功运营的经验, 论坛版块栏目的策划、会员的积累、线下的互动、论坛的盈利等等。希望可以给大家带去一些帮助。

来源: 王总, 跟大家作一下自我介绍吧。

天一论坛(微笑): 大家好! 我是天一论坛的站长微笑。从 2001 年建站之日起我就担任天一论坛的日常运营工作, 一直到现在, 整整 9 个年头。没有什么丰功伟绩, 却是天一论坛人人皆知的管家婆, 昵称“微笑大妈”。

来源: 请简单介绍一下天一论坛吧。

天一论坛(微笑): 前面的自我介绍中已经提到过, 天一论坛成立于 2001 年。严格意义上说我还不能称之为站长, 因为天一论坛隶属中国宁波网, 而中国宁波网隶属于宁波日报报业集团。所在天一论坛只是中国宁波网的一个重要频道, 而我是这个频道的主管之一。天一论坛目前有 14 个大的单元, 近百个子板块, 注册用户超过 50 万, 日均发帖 2 万左右, 日均 IP10 万左右, 日均 PV 近百万, 是宁波市最具影响力的论坛之一。

来源: 天一论坛作为一个地方站, 日均发帖在 2 万左右, 已经很不错了, 你觉得作为一个优秀的团队管理者, 应该具备哪些职业技能及素质?

天一论坛(微笑): 呵呵。我觉得做为一个部门主管, 首先要有热情。2001 年网站初建的时候, 网站的所谓核心人物都是从报社的各个部门抽调的, 根本不懂什么叫互联网。我一个人做论坛的时候, 根本不知道什么叫论坛。但是事实证明, 什么时候学, 都是不晚的。后来做了管理者以后, 除了需要了解行业动态以外, 更多的要思考论坛的发展方向和规划、人员管理等。也就是说不仅要管好自己, 还要管好部下了。这个时候, 除了网友, 部下就是我的重要客户。最后我想说的是, 从事任何职业, 勤奋很重要, 包容的心态也很重要, 因为一个人的力量总是有限的, 只有团结更多的人, 才能做更多的事。

来源: 作为宁波地区最有受欢迎的论坛, 主要为网友提供哪些服务呢?

天一论坛(微笑): 最受欢迎不敢当, 因为还有比我们做得更好的。天一论坛的定位, 就象上次参加常州的培训的时候, 二泉网的房产频道老总说的, 我们要做好两个 sheng (即声和生): 声音的声, 反应的是民声, 是草根的媒体, 通过这个天一论坛这个平台, 网民可以发出自己的声音, 提出自己的个人诉求; 生活的生, 就是我们要为网友提供生活服务, 在这里你可以找到趣味相投的朋友、衣食住行资讯, 等等, 总之这个论坛应该是网友的生活帮手。

来源: 从民声(生)出发, 关注用户的衣食住行, 拉进与用户之间距离, 那哪个频道是最受用户欢迎的?

天一论坛(微笑): 对应上面我所介绍的, 我们有 2 个板块比较受网友欢迎。一个是“宁波热点民声”板块, 日均发帖在 500 左右, 是网友反映个人诉求的平台, 由于其长期聚集的人气及一定的影响力, 这个板块已经成为政府部门重点关注的论坛板块, 很多网友通过在这里发帖, 切切实实解决了一些实际问题; 同时我们宁波的平面媒体(尤其是报纸)也非常关注这个板块, 通过浏览贴文寻求新闻线索。另外一个“时尚伊人”板块, 日均发帖在 3000

左右，可以这么说，这个板块至少是宁波地区最具人气的论坛板块，也是宁波时尚女白领的聚集地（尽管男人也很多）。

来源：那对“宁波热点民声”这个非常具有本地化的一个频道，起初运营推广期做了哪些工作？在期间碰到了哪些问题？又是怎么突破的？

天一论坛（微笑）：其实总的来讲，天一论坛确实是“熬”出来的。首先成立比较早，其次同行的竞争相比其他城市，算是比较少的。我介绍一下宁波热点民声板块的一些情况吧。首先我们在我们的母体中国宁波网以及天一论坛首页开设了“网友播报”专栏，每天整理帖子进行推送；其次我们会定期给相关部门，尤其是政府部门报送舆情。当网友觉得在这个论坛发帖是有效果的，可以解决切身问题的，其口口相传的影响力就不言而喻了。去年的3月份和4月份，由于这个板块的影响力，我们的市委书记巴音朝鲁、市长毛光烈做客网站和网友进行互动交流，我们在论坛开设相关板块，发帖分别达到1500多条和1300多条，网友参与非常热烈，天一论坛的影响力也由此上了一个新的台阶。至于说碰到的问题，就是在这个板块发展前期，我们碰到的“干扰”比较多，比如有些部门被暴光了，就托关系来说情要求删除，长此以往，对板块的发展是很不利的，因为网友觉得没地方说话，或者在你这儿根本不能说政府部门的坏话。所以后来我们就采取了一些积极措施，比如通过报舆情，比如和相关部门协调沟通，帮助他们做正面引导等等的工作，尽量减少删贴甚至不删贴，保证人气聚集。突破就是我们把市委书记、市长请来了，那帖子更不能随便删了呵，然后影响力就有了保证，网民越来越习惯到这里来发帖。

来源：我看到天一论坛开了很多版块，请问在论坛最开始运营的时候都是这么多版块吗？一般新站版块开的多，内容最先很少。你如何平衡这个问题？

天一论坛（微笑）：刚开始的时候肯定没这么多，但也有二三十个。象民生、美食、旅游、亲子、汽车、交友、灌水、文学等板块是我们一开始就认定必须有的（主要还是借鉴其他网站的栏目设置），所以先开了再说。内容少就到本地的其他论坛去转。2001年上论坛的本来就少，现在可能就不一样了。

来源：请问您在论坛刚开始运营的时候是如何留住新会员，让他们死心的留在这里？

天一论坛（微笑）：刚开始的时候其实是很少对付的。因为就象一个村子，本来人就少哇。你来一个我就认识一个。你发一个贴我就来跟一个，人就很容易留住。当然，定期请吃饭也蛮重要的~很好对付。反而是现在板块多了人多了就难对付了，人都不认识了，他们想什么我也不是完全了解了。

来源：那么多版主是如何让他们凝聚在一起的？

天一论坛（微笑）：版主和版主之间不一定要凝聚，只要凝聚在网管身边就可以了。因为每个版块是不同的人群，生活层次、个性都是不一样的。我们会定期举办版主交流会，茶话会，这也是一个相互认识的很好途径。

来源：现在比较成功的地方社区都是有好几年的发展经历的了.想问问:微笑对现在新发展地方社区还有没有前途..说说他的看法

天一论坛（微笑）：任何事情，什么时候做都是不晚的。何况正象上次北京聚会的时候，化龙巷的钱总所说的，目前好的地方社区还是为数不多的，尤其是空白状态。所以我们很值得为此做出努力。关键是，社区运营是门学问，社区的发展思路是否对头，这很重要。

来源：对斑竹的有没有奖励机制的？

天一论坛（微笑）：目前来讲还是虚拟为主，每个月会在版主家园发贡献值和威望值，到一定数量就挂勋章。最主要的还是平常多沟通，我们每个大的区块都有相关的分管网管，负责和版主的日常交流。就象 PW 倡导的，倾听很重要。也很有效。

来源：天一论坛经常会举行各种活动，不管是线上的还是线下的，都做得很成功，网友的参与度也非常高，能跟大家分享您最有印象或者最成功的一次活动吗？

天一论坛（微笑）：和其他兄弟网站一样，论坛搞线上线下活动是再正常不过的事了。令我印象比较深刻的是 2008 年的 5·12 地震发生后，我们的网友“红豆果”发了一个帖子，呼吁大家为灾区妇女捐一些卫生棉。看到这个帖子以后，一方面我们觉得很感动，因为这是一名男网友；另一方面我们觉得当时正值社会各界捐款高峰期，已经有个别网友在论坛发帖表明不良情绪，比如抱怨捐款过多，单位捐、社区捐、党员要多捐等等。这个提议的产生无疑会让网友觉得更具实际意义，所以给予全站置顶，没想到响应非常热烈。因为要赶上宁波市民政局的捐物专列（否则运输会成问题），我们只有短短的十几个小时时间，期间共收到网友捐赠的卫生棉 203 箱。倡议贴的点击总数达到 9700 余次，回复数 265 条。这次活动虽由网友发起，但是我们也积极参与其中。在这个过程中我们深切感受到了网友的真实、热情、善良和力量。有网友联系了一家宁波的卖某知名品牌卫生棉的批发商，批发商的负责人在得知这一活动之后，当即表示愿意以批发价给予无限量供应并且没有提出任何的宣传回报；有些网友不但捐款，还从家里拎来了闲置的卫生棉。。。此次活动的成功组织引发网友献爱心的高潮，我们的网友“天魂”组织了酒吧义演、将义演所得的 3000 元送至红十字会；网友“风的声音”组织发起帮助灾区校园重建义卖活动，当天的义卖得 6400 余元也通过正规渠道献给灾区。虽然在这之后天一论坛组织了更多人参与、更具影响力的活动，但是此次活动还是给我留下了深刻的印象，因为我们和网友一道，做了一件很有意义的事情。

来源：天一论坛能取得现在这样的成果，相信这中间也有很多值得分享的经验，能不能从网站运营和市场推广角度谈谈您的成功密笈？

天一论坛（微笑）：天一论坛运行整整 9 年，我个人觉得喜忧参半。喜的是我们起步早，生存压力小，宁波的互联网竞争不算激烈；忧的是岁数不小了，但是仍然是一个很不成熟的频道。尤其通过参加 pw 组织的几次站长交流活动，更是让我深切感受到我们和商业网站相比，还很不专业，差距非常大，也不知道该如何拉近距离甚至赶超。如果一定要谈什么体会，我觉得在论坛成立初期，对网友的关注是非常重要的，因为网友就是论坛的重要客户，所以做为管理者须倾注巨大的心力去关注他们的想法，找到核心网民成为版主。多和他们进行交流，不仅仅是线上的，还可以是线下的。核心网友是论坛的最重要的资源。多搞活动，线上的、线下的，公益的、商业性的，多方合作，门槛要低，因为论坛的资源空着也是空着，只要活动本身对论坛人气的提升有帮助，就可以尝试做。我个人认为最好的市场推广就是口碑传播，所以服务网民是最最重要的。

来源：王总，天一论坛的赢利情况如何？具体的收入来源是哪些？

天一论坛（微笑）：在 2009 年之前，天一论坛一直是捧着金饭碗在吃饭，几乎没有生存压力；去年开始，我们尝试捧着这只金饭碗讨饭，一年讨了 70 余万元。和大家相比应该说很惭愧。今年我们的指标是 150 万，数字不大，但是压力骤增，因为我们缺少这方面的运营经验。收入来源主要还是靠拉住几个大客户，抓住更多的小客户。主要还是靠做活动、做服务拉住客

户，因为硬广越来越不受欢迎，客户往往更注重直接利益，哪怕没有直接利益，往往也更注重网友的关注度和参与性。所以我们会针对不同的客户写不同的策划方案，比如搞探店试吃活动，搞相亲交友活动，搞团购组织等等。

还有一点就是广告代理，我们找了2家广告代理公司代理我们的广告。他们手头的商户资源比我们要多很多，尤其对于一个刚刚起步做商业运行的社区网站来讲，比较有效。目前看来，做得还是比较吃力。因为没有很好的固定的赢利模式或项目吸引客户持续性的投入广告。

来源：能否谈谈接下来这一年天一论坛打算做哪些工作？

天一论坛（微笑）：接下来这一年天一论坛着重还是一如既往的从打造人气上下功夫。我们将继续做好民声板块的建设，因为首先我们充当着媒体的角色，我们可以从网友发帖中找到更多有价值的新闻线索为网站新闻内容服务。最近我们推出了“天天315”专栏，想进一步在舆论监督方面下功夫，打击商家的不法不合理行为，为网友维权创造平台，每天提取2条推首页头条。

天一论坛隶属宁波日报报业集团，所以今年我们还将进一步加强报网互动，根据三家报纸不同的特性进行有针对性的合作。目前我们已经和东南商报进行了长达1年多的合作。我们有一档叫“天一红人堂”的视频直播节目，每一期直播之前报纸和网站同步发预告，直播完成以后会有半版以上的报道。目前合作情况良好，可谓可取所需。

天一论坛还计划于今年6月完成程序的升级和改版，一方面通过网站程序使用户享有更多功能体验；其次我们对现有栏目进行梳理，重点突出交易板块，在原有基础上进行细分；再就是我们学习化龙巷等优秀网站的页面布局，对现有的论坛首页进行重新规划布局，增强首页信息量，增强网友优秀原创贴在首页的体现力度，增强论坛活动的推广等。

今年我们还将做几个主题活动，比如6月份的亲子月活动、9月份的天一论坛周年庆狂欢月活动，以及年底的第三届天一红人堂主持人大赛活动等。通过这些活动吸引商家加盟，对论坛人气的增长也会有一定帮助。

来源：感谢天一论坛王索奇的精彩分享，对于地方论坛来讲，为地方人提供好的服务才是最重要的，从民声（生）出发，关注用户的衣食住行，拉近与用户之间距离。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索天一论坛（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）。



做淄博城市第一网贵在坚持

来源: phpwind

题记: 大家好, 本期访谈的是淄博 CC 社区论坛的站长赵亮, 本次访谈赵亮站长给我们分析了自己的建站故事以及一些经验心得, 比如: 好的网站系统+好的服务器环境或者空间+网站运营团队+一个不断在学习的站长。希望可以给其他站长带去一些帮助。

来源: 赵亮你好。能向论坛网友朋友们简单介绍一下你吗, 以及简单的介绍下你的网站?

赵亮: 我的论坛今天刚刚转过来, 你就开始采访我。呵呵, 我就是个普通人。淄博 CC 社区论坛是个城市论坛。它主要是一个以本土城市为基础的生活综合社区论坛, 它概括了这个城市的衣食住行等方面。主要以城市人的生活为主打。在城市生活, 难免压力会大, 下了班回家, 泡泡网 BBS 论坛之类是很不错的选择。

在论坛域名上, 我用了地名+品牌名字, 比较好记, 目前我的论坛叫淄博 CC 社区论坛。(网址 <http://www.zibocc.com>) 当有了一定影响力的时候, 我就开始找我们本地的广播局, 与他们合作了两个比较有影响力的节目, 然后我给他们的节目也开通了两个板块, 他们在广播里面也给我宣传。

来源: 有没有考虑过当站点发展壮大后和其他媒体方合作?

赵亮: 这块比较重要的, 如果你的论坛稍微有点名气的时候, 与其他媒体合作, 会对你有很大的好处。现在运作这个论坛已经快一年的时间了, 最近我也在打算成立一家文化传播有限公司, 因为论坛仅仅通过网络宣传, 前期会发展很快, 但是会越来越慢, 慢慢的到了一个瓶颈, 就很难突破了。所以我也打算开始找人投资, 商业化包装我的论坛品牌, 将其推广出去。现在看着每天都在成长的论坛, 我觉得这算是我的一个小小胜利。就像一个孩子一样, 看着它慢慢成长。喜悦自然是不用说的。

来源: 据了解网站建立以来换过两套程序, 有没有会害怕程序上使用的不便或者会员的使用习惯。会导致你的论坛 PV 下降? 你在建站过程来回转换。有没有觉得这个一个难以适应的过程?

赵亮: 其实让会员习惯其实也是一个缓慢的过程。对于我来说, 比较难适应, 毕竟两个是不同的系统程序。对于会员来说, 没什么太大区别。其实, 论坛都在升级, 我是为以后考虑, 升级了以后, 很多功能也都需要慢慢摸索, 那其实对于会员也是一样现在的程序帖子操作界面比原先的要方便快捷, 但是有时候看上去, 字体有点小, 个人感觉有些零乱。

来源: 那你之前以前的网站流量怎么样?有没有用心花在这些网站的推广比如社区营销之类的?

赵亮: 肯定的, 你做论坛, 程序是其次, 推广才是主要的。没有流量, 你论坛就是花 1000 亿制作出来的系统有什么用。呵呵。有点夸大其词。社区营销在坚持专业性基础上, 多了灵活性还有如果你坚持, 也许还会给你带来你意想不到的快乐。(大笑)

来源: 你是从何时开始建站的?

赵亮: 做网站的话应该有 7 年之久的时间了。我的这个论坛, 三年前关闭了就是因为那个时候来回转换, 损失比较大。这次转换比较成功, 也多亏了你们的技术团队。辛苦了。再次表

示感谢。其实说老实话，这个论坛如果不是前期关闭掉，也许时间会更久。数据也被我一怒之下删除了。其实这个站点是 07 年 8 月 26 日才做的新站。

来源：坦率的说其实我刚才从谈话当中也听出了你的一种坦诚，也充满了激情。也是个性情中人。如此庞大的数据说删除就删除了。

赵亮：没办法，那个时候来回转换，会员跑了，自己的工作调动确实有些烦了。把自己三年的心血删除了。

来源：在市场，研发都已经完善的情况下，统一运作 Marketing 人员的壮大，我们力推有竞争力的产品。其实产品从概念，到开发，试验，商用，生命周期等都已经形成一系列的流程这个是个必然的。

赵亮：我在转换的时候。你们技术给我承诺过就是以前收录的网址，通过你们的技术，让现在在论坛，即便换了系统，百度 Google 对我的网站的收录也不影响。这次我虽然没有给你们一分钱，但是你们能这么费心给我转换，我觉得这种态度就很不错。而且还单独很贴心的帮我制定了两套小插件，说实话，确实很用心。

好的网站系统+好的服务器环境或者空间+网站运营团队+一个不断在学习的站长。

来源：概括的很精炼准确。你的这个站点我注意到是设计一个类似小区的哪种论坛。包括了生活的方方面面。做的很细致。做这样一个网站，并且坚持了这么多年，有什么心得可以与广大网友读者分享的吗？

赵亮：我觉得作为一个城市论坛地方论坛的站长，应该算是草根站长。草根站长，资金少，技术团队差，不排除地方性的论坛。在这方面，选择好的论坛系统与他的服务团队，加上论坛所需要的稳定域名空间，这是必须的，有了这一样。那就需要用心去做好。我经常跟我的会员说这个论坛不是我自己的。是大家的一个家，希望大家跟我一起管理好他。虽然有的会员不怎么懂技术。但是会员会形成你的论坛管理团队的中坚力量。

来源：其实我很想知道你是如何想起做这样一个类似区域分类信息网站的 BBS？

赵亮：我最早做这个论坛的想法，萌发于一次在大街上溜达。听到前面两个人谈话，说是作好城市地方论坛就等于发现了金矿 这句话，哈哈。虽然今天看来很搞笑。

来源：然后你就开始做了下去。做到今天，印证了他们的说法。对吧，哈哈。能够坚持的确需要一种执着去支撑。你对于内容建设内容有什么好的建议吗？

赵亮：其实做好一个地方论坛，首先，你拥有了这个城市的部分网民。这就是一个巨大的市场。想想，比如我现在的会员有 2.5 万。这就是一个多大的资源力量。你有这么多会员你去任何一个广告商家，告诉他，我的平台有多少万人，让你投放点广告，你愿意不？你肯定也愿意。内容当然是以处在的城市为紧扣的环节基础。我现在这么多的板块，也是根据需要一点一点加上去的不是一下子都有的。

来源：那你觉得个人站长靠什么赚钱？比如说像你的这种城市论坛。

赵亮：网站赢利这个问题可以分几个观点来谈的，一个是广告用户直接产生的效益，一个是通过站内某个产品去产生增殖效益的，还有就是通过会员收费获取效益的，关键是你是什么性质的网站，在做站的时候肯定要考虑他的投资和回报速度的。

我现在做到这个程度，还早得很，差的太远了，只能继续坚持下去，虽然做一个站长非常的辛苦成功与金钱，不是想想就能得到的。哪怕是你无法用这个论坛或者网站进行商业活动的

盈利，但是有一点，你做了论坛你就会认识到你本地城市各个行业的人。其实你会在不知不觉中积累你的人脉关系。我现在通过我的论坛就认识了很多不同层次不同行业的人，这些人在我的生活里面也帮了我非常多的忙。

来源：其实我也可以这样说，朋友很重要，无论在哪里。

赵亮：所以哪怕我的站点有一天毁灭了或者消失了，但是这笔财富，这个过程我是不可能忘记的。

来源：其实说到底，你感谢这个论坛给你带来的，无论是建站过程中遭遇到的挫折困难，还是给你带来所谓的人脉。都是一种积累，一种财富。有没有碰到同城之类的竞争对手。或者想做区域类分类信息城市网站第一的论坛想法？

赵亮：有。还不少我做论坛的时候，只有 2 个对手，现在越来越多，不过也还好了。

来源：不错的心态。那有没有准备拿一个什么样的模式来迎接这种突变？

赵亮：别的类型论坛运营模式我不是很了解，但是对于我们这种地方论坛来说，维护好会员的心态最重要。其实，现在信息发展年代，会员也不可能就在你这里，他们也会到其他论坛去看。我觉得站长不要有什么心理负担，只要坚持把你的论坛内容作好，每天都更新就够了。很多站长失败就是之前很努力后期感觉成功了，不能够坚持长久耐心的完成一件事情，是很可惜的。

来源：非常感谢你给我们提了好多宝贵的建议！同时我们也祝福你和你的淄博 CC 网站在区域城市论坛建设领域有新的发展突破。如果大家有兴趣的话可以去百度搜索淄博 CC 社区论坛（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）。



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。很现实的现状摆在面前，工具要么通用，要么允许被 DIY。追求自己完美的网站程序，是很多站长梦寐以求的事情，但是却往往成为“纠结”的事情。

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

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

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

后记的最后，如果你对地方门户网站项目的轻松启动方法有期望，或许你应该了解下 KingCMS 地方门户版。它集合了常见的模块，模板甚至代码允许完全被 DIY，一个后台式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/>

唯众网络 KingCMS
版权所有 欢迎传阅