

一步一个脚印建立异地他乡  
成功的花桥生活网

完美O2O模式打造上海人气王  
社区网站“上海滩社区”

半年时间专注SEO，淮北生活网做到PR5

六位数收购地方区号域名，战略式启动新泰州网

运用传媒实体公司带动的综合地方门户网站

以一份教师的热忱，打造便民服务的梓潼人生活网

另辟捷径 与QQ结缘的三亚QQ信息网

程序与UI并重 打造荆门天下

内容为王，蓄势再造全新的徐州生活网

伴随着青春的兴趣，做体贴的绛州网地方站

# 目录

导读.....	2
一步一个脚印建立异地他乡成功的花桥生活网.....	5
完美 O2O 模式打造上海人气王社区网站“上海滩社区”.....	9
六位数收购地方区号域名，战略式启动新泰州网.....	13
内容为王，蓄势再造全新的徐州生活网.....	16
运用传媒实体公司带动的综合地方门户网站.....	18
半年时间专注 SEO，淮北生活网做到 PR5.....	21
以一份教师的热忱，打造便民服务的梓潼人生活网.....	24
另辟捷径 与 QQ 结缘的三亚 QQ 信息网.....	27
程序与 UI 并重 打造荆门天下.....	30
伴随着青春的兴趣，做体贴的绛州网地方站.....	33
后记.....	36

# 导读

一枝花 / 文

首先在这里祝大家新年快乐，龙年吉祥如意。2011年4月9日，KingCMS地方门户版对外发售至今，第10个月了。在这个过程中，我们和用户一起经历了酸甜苦辣；感欣慰的是，用户理解我们，也一直看好我们，我们也自问无愧于用户。在新的一年里，我们会更加努力，完成自我突破。

越深入一样东西，就越能挖掘更多，2012年1月1日，《KingCMS 站长访谈集》第一期刊平静地推出，在这里也非常感谢各位站长的支持以及无私地分享，正因为有你们的支持与关注，我们才能茁壮成长。而今，第二期访谈的内容却有着更进一步的升华，访谈的价值也在每一篇的访谈稿中呈现给大家。

从一篇篇的访谈稿中，笔者学到了很多，更加开阔了自己的视野。从访谈稿中可以看到每个城市的地方门户网站情况，看到更多站长的体验和经历，同时也看到更多地方站的成就。从产生的成就当中，看到不少站长背后的辛酸，成功不是一天两天，一个月两个月，一年两年的事情；成功需要很多个日日月月，凝聚了站长们无悔的付出时间和精力；他们与网站一起笑一起哭，他们把网站看成是自己孩子般的呵护着，网站就是他们的梦想；为了这个梦想他们在各种困难中坚强的战斗，他们执着，他们热忱。笔者深深地沉醉在每一个站长的故事中，感受他们的热忱。相信大家看完这些访谈稿也会和笔者一样的感受，让我们一起去听听他们的故事，去吸取一些站长们的精华吧。

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。

以下的十个类别导读是从目前发布的访谈类文章提出出来的。

## 一、身在异地，能建立起异地他乡成功的地方门户网站吗？

社会在进步，很多人不愿意在自己的家乡发展，纷纷去了外地寻求奋斗的目标。相信身在异地他乡的你们，懂一些网络技术的你们，看到异地的网络环境还不错，并且又没有其它较为成功的门户网，肯定也有过想建立异地他乡的地方门户网站的念头。可是，却又因为不是自己的家乡，因为身在异地没有较为丰富的、可依靠的异地资源，认为做一个异地他乡的地方门户网站是没有什么前景的，从而放弃这个想法。

当你看完本刊号花桥生活网的访谈，相信你的想法一定会有所改变，并且能够找到一个前进的突破口。访谈中的花桥生活网的站长斯礼就是身处异地他乡的，他一步步的规划着，努力着，最终得到了广大“花花”们的认可，打造出异地成功的地方门户网站。

## 二、O2O 模式在地方门户网站里的实践。

众所周知 O2O 模式是一种新型的电子商务，这种全新的商业模式就是从线上到线下，将实体经济与线上资源融合，让网络成为实体经济延伸到虚拟世界的“前台”。它的核心就是把线上的消费者带到现实的商店中去在线支付购买线下的商品和服务，再到线下去享受服务。那么地方门户网站要如何运用 O2O 模式那打造超人气呢？通过对上海滩社区的访谈我们来深入了解 O2O 模式的实践。

### 三、一个好的地方门户网站，首先要选择一个出色的域名以及做好网站栏目的策划。

做地方门户网站，域名的选择很重要，一个好的域名能让本地人轻松记住，那么网站就第一成功的把自己宣传出去。接着就是网站栏目的策划了，这也相当于一个商场商品的分类，大家都知道第一感觉很重要，分类清晰，能够让网友们一目了然，进网站的网友一来就可以了解到这个网站提供什么服务、可以很轻松的找到自己所要的信息、也可以很方便的知道自己所要发布的信息去哪个版块里面等等。当然有人认为栏目越多越好，感觉上网站栏目越多其服务就越广，也代表这位站长很有能力可以经营那么多版块，其实不然，这也要因人而异，要立足于本地实际情况等等一系列因素。

这类的信息，泰州网的站长给我们分享了自身的一些心得，相信可以给大家一些指引性的帮助。

### 四、“内容为王”，要打造一个优秀的网站必须要丰富网站的内容。

很多站长都在强调，一个地方门户网站有了丰富的内容才是王道，要打造出优秀的网站，必定先有丰富的内容做基础。不过仍然有不少的站长，网站一建立起来就急着做推广工作，从而忽略了网站的实质性，忽略了网站内容这一道王牌。不如换个位思考：如果推广了，人家来了你的网站。而你的网站没有新型、有价值、丰富的内容，那人家还会来第二次吗？运营一个网站是急不来的，要一步一步的走稳了，尤其是初期要稳健、踏实。

这类的问题本质在于，你选择了做地方门户网站，那么就要有打长期站的准备，内容是王道，只有丰富了网站内容，及时更新内容信息，网站才有吸引力、有粘性。徐州生活网的站长设身处地的给我们讲解了网站内容的重要性。

### 五、我是做传统行业的人，能做地方门户网站吗？

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

思路变换，用传统行业的推广方式去做互联网，在地方网站领域当中，是非常凑效的。除了传统行业这个理由，有些站长也是运用本地的人脉圈子作为起步推广的首选攻关。访谈中的贵溪信江网，就是传媒实体公司的优势带动综合型地方门户网站。

### 六、地方门户网站站长玩转 SEO。

SEO 是大家都很熟悉的一个话题了，SEO 的方法很多，涉及的内容也很广，比如网站关键词的优化、友情链接、外链等。SEO 运用好了，可以大大的提高网站的流量、网站权重。但是也存在好多弊端，SEO 的方法很多，但是也不能够盲目的去做网站优化，做网站的优化也需要选择适合自己的网站方法才能达到好的效果。访谈中淮北生活网站长，花半年时间，专注 SEO 优化，付出总会有回报，这半年来也网站带来了非常好效果，比如 PR 迅速升到 5 值。

### 七、考虑便民，作为兴趣，同时实现广交朋友。

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

用多出来的时间，花点精力，搭建个平台，为自己的工作便利也好，为自己的兴趣也好，借助平台在当地建立去圈子，发挥圈子的力量去谋求更多的，更大的发展，也未尝不可。有这个想法的话，也可以看看作为一民教师的，梓潼人生活网的站长，他的经历是不是你想要的？

## 八、本地网民不太喜欢玩社区，那么要如何来建立本地网民和论坛的之间的联系呢？

毕竟对于社区来说，并不是所有的网民都喜欢逛社区，尤其是本地的网络环境并不是很理想的情况下。再者社区的交流不像 QQ、飞信等交流工具那样便捷、及时。所以很多站长头疼了，本地网民们不喜欢逛论坛，那么要如何来建立本地网民和论坛的之间的联系呢？又要如何引导他们关注网站分类信息呢？是否可以另辟捷径？大家可以看看三亚 QQ 信息网站长他的思维与策略。

## 九、这个网站设计得很漂亮，用户体验度很高，我要拥有它！

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

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

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

自认为天底下最完美的网站，估计得自己动手丰衣足食了，或者找位能动手的人帮你也行。不然就单纯地幻想：我喜欢网站 A 的导航，网站 B 的 C 功能，网站 D 的 logo，网站 E 的广告图，网站 F 的大气……说到这里，大家可以看看荆门天下站长的访谈稿，他就是自己结合程序与 UI，塑造舒适、用户体验高的网站。

## 十、结合线上线下活动，黏住网站用户。

线上线下活动，是黏住网站用户的一个很有效的方法。精彩的活动的组织不仅能够活跃网站论坛的气氛，黏住已有的用户，并且可以吸引新用户的眼球。站长们也都纷纷组织论坛的活动，也都非常的精彩，比如论坛周年聚会、车友会、宝宝摄影大赛等等。看到其他站长把活动举办得如火如荼，你是否看着会眼红？可能这样说有点过了。别只看人家活动的举办场景很火，而忽略了他们活动前的努力过程。活动并不是说你想组织就能够组织得了的，你想活动很火它就火得了的。活动前需要付出很多的努力，需要占有很多的资源。说到活动的组织，大家可以看看绛州网站长的访谈，他给大家分享了自身组建车友会、组织车友越野活动等系列活动经验的分享。

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。

[在线版本](#)

# 一步一个脚印建立异地他乡成功的花桥生活网

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。本期我们访谈的是花桥生活网的站长斯礼。本次访谈，斯礼给我们分享了他是如何设计出一个用户体验高的网站、如何组织那么多精彩的线下活动以及如何细致的去规划网站的未来发展的，每一步都在认真地分析和设计，希望可以给其他站长一些建议。

**主持人：**您好，第一眼看见您的网站，就感觉特别舒服，人气也非常高，非常期待您与网站的精彩故事！请问您是在什么情况下开始决定发展地方门户网站的呢？

花桥生活网斯礼：谢谢！以前一直在上海工作，昆山花桥离上海很近，很多工作在上海的人都买房于此，我也是其中之一。因为是新花桥人，对这的很多事情都不熟悉，所以就萌发了建立一个本地网站的想法，于是花桥生活网就这样诞生了。起初建立这个网站主要是出于方便一些新花桥人，为大家提供一个交流平台！

**主持人：**对本地不熟，却建立本地的网站，为本地人服务，这需要很大的决心。那您建站前期是有做市场调查吗？您觉得一个建立一个网站前期需要做哪些准备呢？

花桥生活网斯礼：我建立这个网站之前，在花桥没有类似的网站，我的网站算是第一家吧。在 2008 年的时候，花桥人口很少，大约只有 5-6W。这里是省级的商务城，国家政策非常重视，发展很快，我看中的是未来的前景。

前期准备的话大致有 5 点吧。第一，像你说的，前期需要做一些市场调查，了解这个地方的用户基数是否支撑网站的发展；还有在现有的网络竞争环境下，是否有成功的可能性等等；第二，搭建网站的技术储备；第三，长期运营网站的精力、思想准备；第四，对地方用户人群的了解；第五，对互联网的必要了解。

**主持人：**您网站的设计真的很棒，像这个花花世界，花花爱墙深深吸引着我的眼球。冒昧问下，您之前是从事什么工作呢？

花桥生活网斯礼：我们的网友有个好听的昵称，叫：花花，我觉得花花爱墙与这个主题很符合，所以引入了。当然这这也是一个辅助的功能吧！我之前是在一家网络公司做设计主管的。

**主持人：**那么网络技术对您来说不是问题呢，网站的其他细节都是您自己设计的吗？

花桥生活网斯礼：是的，不过我要说的一点是：漂亮的设计并不等同于好的用户体验。一个网站要有良好的用户体验，首先我们需要去了解用户，知道用户需要什么，然后围绕这些需求，再从专业的角度来做产品设计。也就是我们经常说的“以用户为中心”的设计思想。

**主持人：**每个用户的需求都存在着不同点，这需要如何去进行呢？



花桥生活网斯礼：1、论坛里面经常会有一些用户的意见反馈；2、我们经常组织一些活动，有与用户面对面的机会交流，可以去了解他们的想法；3、根据网站统计数据进行分析；4、学习国内优秀地方门户网站的经验。

当然，用户提出的不一定就改，我们要进行充分的评估。评估的话，我们一般进行三点考量：1、首先看从技术上是能否实现；2、实现这样的功能是否会有其他的影响；3、这样的做法是否符合网站及互联网的发展方向。

**主持人：吸取优秀网站的经验，能分享下您吸取了哪些优秀经验吗？**

花桥生活网斯礼：在国内我比较欣赏的地方网站是19楼和厦门小鱼。19楼一直在引领地方网站新的潮流，很多地方网站新兴的元素发源于19楼，比如品牌空间等，主要是其创新，当然创新是产品的一部分，一切归源最终还是为了满足用户；厦门小鱼的用户体验细节做的很好，厦门小鱼的设计在众多地方网站中虽然不是特别出色，但整个页面的布局，包括字体的大小，模块的层级等都特别合理清晰。

**主持人：完成了优秀的经验吸取，您对网站的下一步计划是什么呢？**

花桥生活网斯礼：未来几年里，整个互联网还会继续朝垂直化、地方化方向发展，互动性及信息的传递更重要。花桥生活网会在目前的框架下把每个频道做精，加入一些新鲜的东西。然后我们会陆续涉及其他地区。

**主持人：您说会给网站添加些新鲜的东西，比如？**

花桥生活网斯礼：比如引入一些微博的元素，增加lbs的功能。加入一些微薄元素，比如@等功能，@等功能的话意思是：比如你发表了一个帖子，你希望哪些人关注与分享呢？那么就可以@。这个比一般的硬分享要好，我们现在的分享主要是通过复制链接的形式，@可以转化成站内消息提醒或在个人的空间浏览，这样体验要好很多。

**主持人：除了新鲜的元素，不少站长都头痛网站的开端，能否说下您这么漂亮的网站前期是如何做好准备的呢？**

花桥生活网斯礼：前期主要还是出于兴趣吧，对于商业方面的前景没有考虑太多。一个网站建立之初都会没有什么人气的。地方网站有他的一些特殊性，初期我们是这样来做的：1、尽量丰富网站的内容，内容对于留住用户很重要；2、如果有网友在论坛留言或提出问题，我们都尽量来回回答，这样才能留住人；3、通过一些地方的业主群来宣传网站；4、可以组织一些小型的活动（初期网站人气不旺，很难组织起大型的）；5、坚持坚持，再坚持。

**主持人：您说地方网站有它的一些特殊性，那么您认为它的特殊性在哪呢？**

花桥生活网斯礼：地方网站的特点首先最显著的就是区域性，这就决定了在空间上没有太大的阻挠，我们可以来组织很多线下的活动等等；其次是层次差异性，一般的专门网站的用户职业背景或需求有比较大的一致性，但对于地方网站来说就不同，工人、学生、公司白领、事业单位人员等等都可能是其中的一份子。

**主持人：前期可以组织小型的活动，比如？**

花桥生活网斯礼：比如：面具舞会、烧烤活动、户外旅游等等。前期的很多活动我们是网友AA制的，如果去找商家洽谈，需要准备充分些，策划书是必要的，然后在洽谈中，需要告诉商家能给他们带来些什么。我建议等网站有了一些人气和知名度之后，再去做这样的商业活动，这样对网站自身及商家才是负责的态度。

**主持人：嗯，我看到您的网站开展了很多活动，比如现在正在进行的K歌大赛，请问您是如何策划这个活动的呢？能具体谈谈活动的起始，经过，到目前的情况吗？**

花桥生活网斯礼：是的，这个是我们与商家合作来做的。我们有一个专门的网友活动策划小组，定期组织活动的。目前这个活动是与一家新开的家居城合作的，他们是我们的广告主。我们主要是为了帮他们提升知名度、聚集人气来做的，而且这样的活动很多网友喜欢，所以我们就举办了。这次的歌唱比赛明天就进入到“20进10阶段”，在花桥影响很大。

**主持人：活动前是如何去宣传的呢？你们是免费为他们策划组织这次活动的吗？**

花桥生活网斯礼：是的，免费的，我们通过活动可以获得宣传，这些比钱更重要。前期我们主要是通过这方法宣传的：1、线上的活动公告、短信、QQ群；2、线下的小区海报等。活动中所有的费用是商家出的，我们只负责组织。

**主持人：我留意到有一些活动需要邀请政府人员的，请问在邀请的时候需要注意什么吗？**

花桥生活网斯礼：搞活动一般大的事情问题应该不多，主要是一些小的细节问题，如果我们这次歌唱比赛，有政府部门人员出席，一些出场礼仪等方面都很考究。花桥生活网在花桥的知名度很高，之前和政府各个部门都有一些合作，花桥团委还专门成立了花桥生活网团支部组织，他们对我们的工作非常支持。

**主持人：这就需要政府部门的支持了，像一个网站刚开始如何去与政府建立关系呢？**

花桥生活网斯礼：我觉得很多东西是水到渠成的，等你知名度起来了，就有这样的机会！努力做好网站，壮大自己，再与政府合作，当然在不违反法律的基础上，也要把握一定的用户言论自由。

**主持人：您的坚持，得到了回报。到目前论坛会员达51103，会员活跃度非常高。我看到您的网站首页有窝窝团的广告，您是否和其有合作关系呢？目前业界一直在谈电子商务，您是否也有网站植入电子商务的想法呢？**

花桥生活网斯礼：嗯，应该说不错的，毕竟目前花桥的人口基数不大，基本上网的人都知道花桥生活网的。随着花桥的发展，加上我们的努力，我相信我们的明天会更好。

是的，和窝窝团有过合作的。电子商务的我们现在已经着手在做了，包括与好孩子等商家的合作都在进行。目前的话主要是商品的网络代销；还有就是商家在花桥生活网上开设品牌空间，而品牌商家是我们开设不久的栏目，目前主要是和广告捆绑销售。未来我们会提供更专业的本地电子商务服务！

**主持人：我看到您的网站首页有很多的商家广告，这些广告性质是收费的还是免费的呢？**



## 广告的点击率如何，有统计过吗？

花桥生活网斯礼：广告都是收费的，一般都是按年来收费，目前广告费时维持网站运营的主要来源。

广告的点击率我们是有统计的，我们还会进行定期的回访，了解广告效果。只有给客户带来效果，这样的合作才能长久。据我们统计，高的一天，单个广告的点击 PV 大概在 2000-3000 左右。点其实击率的高低主要取决于广告的位置及表现形式、内容。

## 主持人：广告图都是你们制作的吗？您认为什么样的广告设计能够吸引人呢？

花桥生活网斯礼：嗯，是的，一般都是我们自己制作的。

广告设计的话，首先广告内容要符合商家的宣传表达，从我们以往的经验来说，跳动的画面、精简的用词、重色块的广告会更容易吸引用户注意。

## 主持人：看来广告的设计也能影响收入的。在建站 3 年以来，您遇到的最大困难是什么，后来又是怎样解决的呢？

花桥生活网斯礼：在建站的三年中，我遇到的困难很多，让我影响最深的是网站被黑客攻击，对用户访问网站造成了不便。后来我们通过提升服务器性能，加强防火墙，排查程序漏洞等措施来阻止。

## 主持人：感谢那些都已经成为过去了。我们的访谈已接近尾声，最后请给新人站长们一些建议吧。

花桥生活网斯礼：根据我走过的路，我觉得以下这四点很重要。

1、网站定位一定要清晰，不一定非要又大又全，需要有自己的特色；2、地方门户内容为王；3、不要过早的做一些商业行为，前期安心地做好网站自身，提升人气；4、坚持才可能成功，两天打渔，三天晒网是做不成网站的。

**主持人：**非常感谢您的建议与分享，我被您的那份执着的精神所感动，从网站的设计到网站的运营，到精彩的线下活动，您都把用户的体验放在了第一位，每一步都在认真的分析与规划，祝您的网站越办越好。如果大家有时间的话可以去百度搜索花桥生活网，去学习花桥生活网斯礼的那份认真、细致、执着、热情的精神，（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）

【花桥生活网】<http://www.52huaqiao.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 完美 O2O 模式打造上海人气王社区网站“上海滩社区”

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。本期我们访谈的是上海滩社区的站长。本次访谈，上海滩社区站长给我们分享了他们是如何通过 O2O 模式（即 Online 与 Offline 相结合），一步一步将上海滩社区打造成上海最大的社区的，希望可以给其他站长一些建议。

**主持人：**首先请您先介绍下您和网站的故事吧。

上海滩社区：上海滩社区是上海楼兰网络科技有限公司旗下的一个网站，之前我们做的产品很多，做过网盘、导航，甚至还开发过游戏，上海滩社区网站起初只是公司的一个不被重视的产品，从零七年上线之后一直都没太重视，自从 08 年开始，上海滩社区有了一个比较快速的发展，公司才开始重视，开始重点运营这个网站，经过两三年的时间，现在已经成为上海本地最大的论坛，而我本人呢，主要就是负责上海滩社区运营的，相当于自己亲身见证了一个网站从诞生到崛起的全过程！这个过程虽说艰辛，但却都是财富！

**主持人：**自从 08 年开始，上海滩社区有了一个比较快速的发展，可以说这是网站的转折点了，请问做了什么推广，网站能得到那么快的发展呢？

上海滩社区：其实这个怎么说呢，有心种花花不开，无心插柳柳成荫。正由于当时上海滩社区处于一个不被重视的地步，所以我们才有耐心踏踏实实的走好每一步，每一步都紧扣自己网站的宗旨，那就是上海本地化。我们不喊口号，不搞大跃进，踏踏实实是的去做，从零七年到零八年，经过将近一年的积累，取得了用户的认可，通过用户的口碑效应，滚雪球的模式推动了网站的发展。我们的发展最大的原因就是没有压力，踏踏实实去做，厚积薄发，当你的积累达到一定程度时候，就会出现自然的喷发发展！

**主持人：**请问你们这个过程重点发展了什么样的内容？

上海滩社区：时刻铭记自己要做什么，能做什么。我们从一开始建站就是要做一个上海本地最大的地方社区网站，针对用户就是生活在上海的用户，而我们能做的就是为生活在上海的人们提供生活上方方面面的资讯。本地化是我们最大的特色，也是我们生存的唯一资本。所以当网络风潮分别经历了电子商务、甚至后面的团购等等，我们都没有改变自己的方向，一直坚持自己的本地化地方社区路线，尽管别的领域风生水起，而我们自己刚开始却一直没有盈利，但我们始终没有放弃，一心一意做自己的本地化内容。

**主持人：**看来不但内容为王，而是本地化的内容为真正的王了。从建站以来，你们都做了哪些宣传呢？

上海滩社区：建站初期基本没有做什么宣传，我之前也说了，起初我们也没有报太大的期望，因此就没有投入太大的精力，只是安排几个人每天维护更新，基本是任由它自己发展，只是发展到一定阶段之后，过了 08 年之后才开始比较重视的发展，但一直都没有做可以的宣传！其实上海滩的成功，可以给很多没有任何资金，没有任何背景的站长提供经验，我们在建站初期也没有动用任何的资源，就是安安心心踏踏实实的做内容，不求快，但盯着目标一直不

停的前进，最终获得了成功，上海滩在初期的宣传上没有耗费任何的精力。

但是到 09 年之后，我们开始搞活动，线上线下结合人气，一来是使原有的用户加深了解更忠诚的留在自己的网站，二来就是通过活动发展更多的用户；2010 年我们开始组织大型的专业活动，比如站长大会，婚庆聚会等等，同时我们也在上海地铁上投放了广告，进一步提升自己的品牌知名度。如果非要说上海滩社区的宣传途径是什么，那就是搞 O2O 模式，即 Online 与 Offline 相结合。

**主持人：看来你们活动策划的经验很丰富，分享下吧。活动如何策划，活动情况如何，以及给网站带来哪些效果？**

上海滩社区：其实所有的活动都大同小异，基本就分为前期策划与宣传，活动现场，以及后期报道。无论的站长大会还是婚庆聚会，我们每次策划的人数基本都是 150 人之间，这主要是考虑到场地以及现场的交流实际情况。当活动报名推出之后，我们会在上海滩网站推广，让自己的会员报名参加，同时报名的会员会通过自己的介绍让更多的人参加，在活动现场，我们区别于一般的峰会形式只有少数嘉宾发言，绝大多数人都是听众的刻板模式，我们主张让所有人都能得到发言，所有人之间都能取得沟通，一场活动下来每个人确实有所收获；活动完毕之后，我们会在上海滩网站图文报道这次活动，不仅有参加过活动的人来看，同时没有参加的人也会因为没有看到这样的报道，在下次的活动中报名参加，第一次大家可能只是知道了有上海滩社区这样一个站，之后慢慢的大家就会成为上海滩社区的忠实会员。活动给网站带来的效果就是：1、扩大了网站的知名度 2、带来了新会员的加入 3、提升了自己在各个行业的影响力。

**主持人：事实证明你们成功了。冒昧问下网站的其他细节都是能你们自己设计的吗？**

上海滩社区：网站模板是我们买的，但是我们在这个模板的基础上去做了很多改动，比如：申城茶座、上班这点事、求职招聘、投资理财这几个版块都是上海滩比较有特色的版块，我们改动版块的意义都是为了满足用户的需求，站在用户的角度上去思考。

**主持人：我看到网站上有抢楼栏目，请问抢楼这个栏目，你们是如何策划的呢？**

上海滩社区：抢楼活动对于上海滩的发展有着重大的推动作用。抢楼这个活动很早以前就有网站在弄，但只有上海滩把这项活动演变成一个产品，并且通过抢楼活动对网站的发展起到了推动作用！

线下聚会和线上抢楼已经成为推动上海滩社区发展的两个重要助推器，二者一个在线上一个在线下，都对上海滩的发展起到了重要作用。比如上海滩近期即将举办的 iPhone 抢楼，绝对是互联网领域抢楼的最大手笔，通过这样的活动不仅极大的带动了网站的人气，增加了网站的知名度，更能吸引很多的新会员注册！相信上海滩这次的 iPhone 抢楼绝对可以创造互联网的一个新景观。

**主持人：原来 O2O 的精髓在这里！活动奖品是找商家赞助的吗？**

上海滩社区：是的。所有的这些商品都是商家提供的。只不过刚开始的时候商家提供的奖品价值比较小，比如智能提供一些充值卡、优惠券等等，随着影响力的不断增大，奖品的价值也不断增大，今天已经出现了 iPhone 抢楼，相信以后汽车抢楼、房子抢楼也不会是梦！

**主持人：最初的话你们是如何找这些商家赞助的呢？开始网站没什么人气的应该很多商家是不愿意的吧。这个转化过程是什么时候呢？**

上海滩社区：我们从 09 年开始才开始做抢楼活动的，那时网站已经有一定的人气了。不过刚开始商家确实没有太多的投放意向，所以刚开始的时候我们抢楼的目的就在于做人气，刚开始两三场基本都是免费给商家做抢楼活动，商家只需要提供自己的奖品就可以了，商家对于这种免费的宣传资源一般还是比较认可和接受的，再之后就开始了收费抢楼，商家除了提供奖品之外还必须提供一定的费用才能抢楼，因为抢楼前期要占用到很多我们的宣传资源。比如网站全局置顶一周，首页顶部横幅一周，首页头条一天，右下角弹出广告三天，全部会员站内信通知一次，前期的话比较耗费人力资源，不过现在已经流程化运作，基本不需要什么人力，只需要消耗我们的广告位置资源。

**主持人：抢楼活动一般多久举办一次为好？同期是不是最好只举办一次抢楼，还是可以多次一起举办的？抢楼的吸引人程度的大小是不是由奖品决定的？**

上海滩社区：原则上我们会两周举办一次，因为上线准备需要一周，再留一周的宣传时间。也有些特殊情况，比如有时应付商家节日促销等，曾经有一次一周抢三次。

奖品的因素占 75% 吧，其余的还受时间等因素的影响。比如周一抢楼的效果肯定不如周三周四好，因为在周一大家普遍都比较忙。

**主持人：能否透露下抢楼活动的收费情况吗？以及网站目前的盈利情况？**

上海滩社区：前两三场基本的免费的，也是一些关系比较好的商家，之后随着这样活动影响力的不断增大，我们收取的费用经历了 3000、5000、6800，一直到现在的 8800，即便这样我们对每次抢楼都有要求，并不是所有的商家都能参加，必须是要在不损害用户体验的基础上才能进行，同时提供的奖品确实对用户有吸引力有好处。目前网站的盈利的话大概一个月 70 万左右吧。

**主持人：网站还有一个电影通票的栏目，它是和那些电影公司有合作吗？网站首页的广告是按什么收费的呢？广告点击率如何？**

上海滩社区：电影通票，这个主要是跟之前一个票务代理的公司合作的，而我们只是为了满足自己用户的一个需求，给用户提供的便利。直白点说就是和一个电影票代理商有合作，通过我们网站购买有一定的优惠，这样不仅商家获得了利益，我们的会员也得到了优惠。

网站首页的广告的话都是按天收费的，具体的点击率受到很多因素的影响会有较大的波动，具体的影响因素有所处位置、广告内容、广告形式以及广告在线的时间等因素。所以没怎么统计。

**主持人：网站论坛这个版块挺火的，请问你们是如何做的的呢？会员的忠诚度如何建立呢？**

上海滩社区：内容为王，线上线下活动双拳出击！一定要让每一个登陆自己网站的人能够得到一些东西，有些人只是为了浏览一些有趣的帖子，有些人可以在这里得到一些专业的知识，有些人可以交到自己同行业的朋友，有些人能够在这里实现生活上的一些资讯，比如我们的

求职版块、房产频道都可以为生活在上海的人们带来切实的帮助。其次我们再加上我们的线上与线上活动，更能为用户带来一种全方位的真实感受与体验，一般情况下，用户的忠诚度都是比较高的，因为他们确实能得到东西。

**主持人：我们的访谈已经接近尾声，能否透露下未来网站的发展思路呢？**

上海滩社区：虽说我们现在已经是上海最大的论坛，但我们深知我们还有很长的路要走，因为上海的市场实在是太大了，我们在很多行业和领域还比不过一些垂直网站。论综合性社区，我们确实走在了前面，但具体到各个领域，我们还有很多的不足需要完善！我们发展的最终目标就是成为上海最大的地方社区网站，用户能够在我们的网站得到生活中所需的所有信息！

**主持人：这次的访谈让我看到很完美的 O2O 模式，最后请给其他新人站长一些建议吧。**

上海滩社区：一定要时刻谨记自己要做什么，能做什么，集合自己的实际情况做事情！不要人云亦云，定了方向就要坚持去做！

**主持人：**非常感谢您的建议与分享，我被你们的那份不浮不躁，踏踏实实走好每一步的精神所感动，从网站的设计到网站的运营，到 Online 与 Offline 相结合，我看到了你们的努力以及梦想，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上海滩，去学习上海滩社区站长是如何一步步打造上海最大的社区的（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）。

【上海滩社区】<http://www.6665.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)



## 六位数收购地方区号域名，战略式启动新泰州网

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。本期我们访谈的是泰州网的站长。本次访谈，泰州网站给我们分享了他六位数收购泰州区号域名的过程，网站栏目的策划心得，以及建站以来的一些运营方法和亲身经历的一些推广误区，希望可以给其他站长一些建议。

**主持人：首先请您先介绍下您和网站的故事吧。**

泰州网：我是从事广告行业的，原先做网站只是为了发布一些自己的信息和动态。到后来，自己也经常关注这个网络，上一些论坛啊什么的，发现其实需要通过互联网得到信息的人很多，就萌生了创办一个本地便民服务的网站，于是 0523shxd.com 泰州生活向导网，在 2010 年 11 月诞生了，可是到后来发现这个域名有点局限了，就四处寻找一些大方向的域名，直到今年才找到了 0523.cn 的拥有者，在进行了几个月的交流过后，他才同意把域名转让给了我，之后我们对网站做了个大手术。域名转让是今年 11 月底的事情了，域名转让涉及的金额是六位数，这件事情几个新闻媒体都有报道，比如扬子晚报、泰州日报、靖江电视台。其实媒体报道也借用了我们广告公司的资源，一些媒体都是我们广告公司代理的广告，我们和这些媒体都是战略合作。再者，想通过媒体报道来宣传下网站吧，毕竟如果你做网站的广告不适合，群众就认为就是单纯的商业性网站，而新闻报道的样式的软性广告就不一样了，相反可以得到大家的认同。前期是域名回归的报道。我们会好好利用这个泰州域名，开设各样的频道，来满足本地用户查询的需要。并且，每个行业频道将会与各地的商会合作，还会邀请会长作为栏目名誉顾问，这是我们后期的计划。当今的互联网不完全是为了服务网友，更多的是服务好商业网友的客户，营造一个互联网社会。

**主持人：拿到好域名后，对网站做了哪方面的调整呢？调整的意义在于？**

泰州网：版面结构的调整以及一些栏目的调整吧。比如加入了一些汽车、婚嫁、美食、创业等频道，目的是为了更好的为网友提供一些心灵寄托和帮助类的栏目。

**主持人：栏目的调整方面我想您也有新的心得吧？**

泰州网：我觉得前期就应该像腾讯学习，为网友提供一个开放式的平台。所以我做了一个资讯栏目，这个栏目我是从商业角度去渗入的，毕竟在中国，政府比较重视言论，其实网友上网，第一是需要，一个第二社会，一个更大的社交圈；第二是这个网站能在他生活中起到什么价值；第三能不能将城市中商家的一些消息快速有效的，在一定范围内传播出去。

**主持人：我看到您的网站论坛栏目很多，这样的话会影响到人气的分流吗？**

泰州网：论坛做的是桥梁，将成为的是茶馆。就像盖房子一样的，先打框架。人气可以通过

某些版块慢慢聚集，最后就会产生兴趣分流。所以我认为栏目多不会影响到会员的热忱度，虽然有点会影响到人气的分流，但是影响不大！

**主持人：后续陆续会有政府行业参与到你们网站的互动中来。这样看来需要和政府处好关系了，这些计划都需要借用到自己广告媒体的资源吗？如果没有这个资源的话要如何去和他们合作呢？**

泰州网：呵呵，因为我们一直是做媒体工作的，和各级政府职能都走得比较近。其实我觉得要和政府合作，最主要的是一个好的方案吧，政府要的是 GDP、提升消费力，而我们网站能帮政府做什么？能为网友带来什么？泰州网的高度是定位成，作为城市外宣的窗口，政府还是会很重视的。当然具体的话，还是要结合当地的环境来做策划的吧。

**主持人：新泰州网上线以来，在推广上有没有走过一些弯路？**

泰州网：一开始也走了好多误区，比如在百度竞价花了不少钱，效果却不理想，每天只能带来 400、500 左右的 IP，我觉得归根到底的原因是，起初网站上的内容不是太多，急于推出来。地方站还是要有内容，服务好，能为用户和商业客户带去什么价值。

目前我们有 3 个全职的做网站数据维护这块，完善网站内容，PV 提升了不少，呵呵，内容是网站的王道啊。

我们还制作了一些户外广告牌，每一种广告牌大概有 10—15 个，我们把这些广告牌投放到市区的一些显要的位置。这样估计效果会很不错，当然主要还是一些自己的广告公司的资源和平台，毕竟专门投入户外这方面的成本是比较大的。也可以说这些广告牌也是我们公司的一种资源吧，如果从经济价值考虑的话，这是一笔最大的投入了。

**主持人：新网站上线的推广工作应该挺累的，有没有计划举办一些活动之类的？**

泰州网：嗯。接下来还策划了一个活动“深度营销、管理高峰论坛，将于 12 月 16 日于常泰国宾馆 5 楼多功能厅召开，特邀请北京巨思特教育集团资深讲师主讲，迅速提升中小型商业企业成长”，这个活动是我们广公司策划的，我们会邀请北京的讲师过来，然后邀请一些当地的知名商企的老总过来听课，也作为我们公司年终的客户答谢会吧，召开一下。当然我们会在这次活动中演示一些网站功能的操作、推出一些商业合作的项目，借此来宣传我的网站。

**主持人：借用这个活动来宣传网站，挺不错的想法。冒昧的问下，目前网站有盈利吗？我看到首页有些商家广告，是收费性质的吗？具体情况如何，有统计过点击率吗？**

泰州网：还好吧，有收入，但还是综合起来还是会亏损一点吧，因为人员支持费用很大。广告价格的话，怎么说呢，高报价低成交吧，毕竟刚上的线。并且其中一部分还是人情客户吧，当然一个客户最少的投入没有低于 1500 的。点击率的话没有统计过，但是广告效果客户那还是有反馈的，比如有的客户去商家那的话会说是从网站上看到的，毕竟网络广告还是低投入高回报吧。后期的话网站会慢慢盈利的！

**主持人：**嗯，一切都会变得越来越好的。我们的访谈已接近尾声，最后请给其他新人站长一些建议吧。

泰州网：说不上建议吧，一些个人的想法分享一下吧。我觉得做地方站呢就像过冬一样，坚持是第一，选择是第二，策略是第三，内容是第四，推广是第五点，有了这5个要素相信大家离成功都不远了。

**主持人：**非常感谢您的分享，我今天学到了很多，比如不能盲目进行百度竞价，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泰州网，去看下泰州网站站长花重金买回本地泰州网的域名，励志打造泰州最棒的门户网站，为泰州人民服务的精神（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）。

【泰州网】<http://0523.cn/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 内容为王，蓄势再造全新的徐州生活网

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。本期我们访谈的是徐州生活网的站长。本次访谈，徐州生活网站长强调了一个地方门户网站有了丰富的内容才是王道，以及分享了他自身的一些思路以及经验，希望可以给其他站长一些建议。

**主持人：**请您先介绍下您与网站的故事吧。

徐州生活网：做徐州生活网的时候是在 09 年下半年左右吧。我 08 年后毕业进入无锡一家本地门户网站里工作，也从中学习了一点经验，然后就想着能做一个自己的网站，那时候做网站一方面是自己的兴趣，另一方面是看到徐州本地地区徐州生活信息方面的网站不是很多。刚开始做网站的时候一直是一个人，什么事情都是一个人做，后来我拉了几个要好的朋友，一起做，但是由于地区的限制，做的是徐州本地的网站，但是他们都不在徐州，所以网站就一直在那里坚持着。徐州生活网暂时没有定好位，定错方向了。做徐州生活网的时候，刚开始我的定位还是对的，那时候选用的是 MODER 分类点评信息做站的，后来感觉光点评对于徐州市民来说提供不了生活信息，所以就选用了论坛加门户的形式。因为网站没有真正意义上的推广，我指的是对外的广告宣传，所以网站发展很慢，后来，网上谈了一个徐州本地的朋友，对方也想做一个徐州相关的门户网站，本来刚开始想基于徐州生活网进行调整，但后面由于思路上的调整，就重新做了一个徐州网络生活门户—彭城路。与其放在一个网站来定位，还不如分开两个网站来运营，具体有两个原因：第一，两个人的意见不同；第二，两个网站的定位不一样，徐州生活网，只是做本地的生活信息，而彭城路想突破现在的徐州本地地区门户网站的枷锁。这里简单的说一下彭城路，彭城路网站致力于服务于徐州网民，分享消费、生活信息、人脉关系的一个综合城市社区。下一步对于徐州生活网的打算是，做一个真正的徐州生活网站，提供本地生活信息的网，也在寻找一个合适的程序进行改版。

**主持人：**目前有做什么推广呢？

徐州生活网：目前我们全力在做内容工作，没有做推广。如果推广了，人家来了你的网站。你的网站没有一点内容，那人家还会来第二次吗，等时机成熟的时候我们就会开始推广，让网站有点吸引力。

**主持人：**网站里面有“社区应用”“我的家园”这些类似于 QQ 空间应用的版块，请问当初设计这些版块是考虑到什么呢？

徐州生活网：当时在做生活网的时候，想过用社区的一些应用（网上小游戏）及我的家园，能给用户更贴切的感觉，不是纯粹在网上找信息而上这个站，上这个站还有一种“家”的感觉，不枯燥而又有粘合性。

**主持人：**我看到网站上有好些品牌商家，那么这些商家是你们自己去上门收录吗？目前网站有没有盈利呢？

徐州生活网：目前还没有盈利。品牌商家是当时的一个想法，实行免费，当时人手不够，没有去上门收录，都是在网上，网友自主提交。刚开始做网站不能什么都以赚钱为目的，现在主要做的是留住用户，及信息，等未来人气上来了，可以收取商家一些广告费，将商家显示在首页，或者对于信息用户可以自主对信息的置顶，置顶费用也许会象征性的收用一定费用。

**主持人：接下来您是如何策划的呢？**

徐州生活网：先从用户需求方面考虑，对于一个生活类网站的，用户上这个网站希望得到什么，我们将根据这个选用程序，进行信息的采集，更多更好的为用户考虑。不是每个网民都会经常来你网站上逛，所以我们首先要做到能为用户考虑，让用户在本地想找些生活信息能第一想到徐州生活网就是我们的追求。而采集信息，对于 SEO 来说的话，采集过来的信息都需要二次稍加工一下，这样能提升网站的收录情况及 PR 值。现在徐州地区的有几大门户网站，而且都是政府或者事业单位背景的网站，竞争比较激烈，对于网站刚开始，能吸引他们来入驻我们的网站有点困难，因为他们是事业政府部门的网站。但是我们网站也有自己的特点，目前我们也在学习其他地方比较成功网站的经验，完善他们不足的，做他们没有的。而且如果你关注了他们几个网站你就会发现，他们大多数都是政府或者事业单位的一个媒体窗口，并没有太注重城市生活信息，所以我们就把网站做成一个集消费分享、生活信息、人脉关系、购物指导等实用服务为一体的城市社区。这也是我们的优势。

接下来呢，我们还会通过线下，线下活动的推广，及城市重大活动的及时跟踪报道。对于本地的新闻我们要做到速度快，其实徐州的网络环境还是挺好的，只是没有一个完整的门户。线上积分兑换，礼品竞拍，线上评选等活动，来激发用户的发帖热情。线下，结合商家的一些活动，来共同推广，相信商家都会愿意一起搞活动。目前的话我们在策划在元旦春节时搞活动“分享优惠，赢过年红包”这样的活动，详细还在策划中，大概的就是由网友来分享优惠信息，再由网友来评选出好的信息，赢的过年红包，一点点尝试，一点点进步。

**主持人：时间过得很快，我们的访谈就快接近尾声了，最后请给新人站长一些建议吧。**

徐州生活网：成熟的网站要有成熟的内容做基础，踏踏实实做好内容，再去着手网站运营，多学习借鉴一些优秀的网站。坚持，成功可能就在你坚持最后的成果！

主持人：内容为王，非常感谢您的建议与分享。如果大家有时间的话可以去百度搜索徐州生活网，去学习他是如何打造网站内容的（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）。

【徐州生活网】<http://www.0561life.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)



# 运用传媒实体公司带动的综合地方门户网站

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。本期我们访谈的是贵溪信江网的站长。本次访谈，贵溪信江网站长给我们分享了用传媒实体公司的优势带动综合型地方门户网站，以及他带领团队的经验，希望可以给其他站长一些帮助。

**主持人：请您先介绍下您和您网站的故事吧。**

贵溪信江网：在做这个网站之前，其实也和别人一起搞了一个在本地算是最大的门户网，但由于种种原因。最后还是自己拉上一群朋友自己做了一个门户+论坛形式的综合性门户。以前那个站已经开了八年了，在当地也有一定的影响力，但信江网是新芽。信江网开张只有 1 个月多些。10 月 21 号才正式开通的，其他的时间都是内部测试。网站正式开通的时候还开展了一个“贵溪信江网开通庆典”，这个在论坛上我记得还是有帖子报道的，开幕邀请了 28 个单位，以及政府。目的是为了贵溪各大单位了解有这么一个网，让版主们知道我们也是有实力有信念，让媒体帮我宣传。找媒体的话，是因为我以前就和这些媒体关系不错，在者，通过我们传媒公司（我们自己开了个传媒公司）宣传部邀请的。而邀请的单位基本到场，因为现在单位也很关心这种人民论坛的。

**主持人：您说在之前的门户网站里面做了 8 年，从之前的网站里面转入了什么经验到现在的新网站呢？**

贵溪信江网：呵呵，运营方法，比如：自己少出钱，多办事，通过免费媒体宣传，多和政府合作；策划；媒体联系；最主要的是人才，其实之前在那网站我也是个股东。

**主持人：我记得有句话是：人才和团队是孪生兄弟，请问您是怎样建立团队的呢？**

贵溪信江网：团队，一定要团结。要留得住人才，对网站未来有规划，要对网站事业热爱，要有专牛角尖的态度。我相信一个网站只要走出低谷期，那么这个网站就一定会很给力。其实做个门户，和论坛也是满辛苦的，哈哈，特别前期。

**主持人：创业都是不容易的，前期的辛酸应该有不少宝贵的经验跟广大站长分享的。**

贵溪信江网：经验谈不上，呵呵。我的策划是先以公司养网站，因为网站在江西这边发现都是比较缓慢的，没有那种大城市的火热，所以我开了个传媒公司，下设信江网。我们要多面发展，包括：商业、信息、参政议政、娱乐、友情。

前期，多搞活动，要有意义的活动，好多朋友都是为了娱乐而到来，包括爱心活动。这样可以凝聚一批人，运作得好，还可以上电视台，报社，免费广告，哈哈。多发些关于本地的东西，只要政府多关注，相信你网站有一定的权威，一定的说服力。好多网友都会朝这点而到这里来。千万不要去花钱去电视台打广告，除非你实力相当的强，要不你是烧不起的。

**主持人：我相信有意义的活动都是地方网站需要的，您能详细举例下这些活动吗？**

贵溪信江网：呵呵，策划了几个活动。我前几天就组织了一个献血活动，鹰潭血站供应着鹰潭、贵溪、余江三地医疗机构血液，由现在血站 A、B、O 型血都紧缺，三地格及级医院用血也相应紧张，特组织网友献血活动，活动时间：2011.11.27 周日上午 9 点整，地点：雄石西路献血点，这是帖子的原本内容。这个活动有三大意义：一，是因为这三个地方的确缺血；二，也是个爱心活动，相信有好多爱心人士会积极参加；三，有利于网站的宣传贵溪电视台，贵溪报，都有到场。

还有和贵溪报组织过一次发现贵溪之旅，那个时候是因为看到贵溪报的这次活动方案，我就想着和他们一起组织，于是就找到他们负责人说了下我的想法，最后达成一致。我们马上又要组织一次大型的晚会了，不是快到圣诞节了嘛，狂欢夜，呵呵，我目前也正在拉赞助商，我的晚会会场会挂很多空飘，和条幅，一系列的东西，这样又可以帮他们宣传，我又能成功举办晚会了。

我们论坛的几大论坛又再策划如何去开拍本地的一些东西了，“第一季拍摄计划，准备拍摄一部取材于贵溪本地风光民国题材的照片剧，本剧由本论坛著名金牌编剧执笔，由本论坛大量非著名摄影师掌镜，先诚招男女演员若干，另欢迎各位赞助商合作”呵呵。开拍本地电视剧这个活动，主要通过和贵溪都市频道合作（我们是朋友，在一次偶然的的机会一起聊天来着，聊着聊着就聊出了这么一个想法），我公司自己有台摄像机，工作人员由贵溪都市频道与我网站一起协调合作。再找些商家赞助，前期主要想拍一些短剧。这个通过电视台、网站、报纸的覆盖，相信一定能取得很好的宣传效果，同时也为我网站增加知名度，利益就看后期了。

并且我们还在策划一个线下线上一起的活动，“鹰潭市第三届老摄影家协会作品展、暨贵溪信江网首届网络摄影展（征稿通知）”，这些都在论坛上有相关帖子的。

要针对不一样的模式组织不同的活动，不过活动千万不要乱组织活动，不然会很烧钱的。活动之前最好先策划好，能拉赞助拉赞助，如果 AA 次数过多，网友的积极性就会差很多。并且论坛的话还要懂得和网友交心，就是想网友所想，办网友所关心的事。

**主持人：您说现在是公司养网站，具体是如何进行的，是公司帮网站还是网站帮公司？您策划的那些活动都利用到了你公司媒体的力量，这其中是如何借用的呢？**

贵溪信江网：前期是靠传媒公司来运营网站，人员、工资、服务器都是要钱的，所以在网站前期只能靠公司做实体广告来维护，在做实体广告时，一定会有客户，这样你就可以向他介绍你的网站。如果他对网站宣传这一块有意思，那么就可以进一步合作。包括可以利用公司现在的户外媒体，LED 屏进行宣传。等网站在当地站稳了脚，相信你网上的客户也多了，客户慢慢都会成为朋友，他们的实体广告相关业务也就会像流水样进入我公司。所以都是互相的，也就是说我要借助这个平台让我公司人际网更广。

**主持人：组织活动都有借助公司资源，具体是如何调动的呢？**

贵溪信江网：公司人员主要对活动负责策划与实体宣传，网站人员负责网上宣传，参与活动。

我们现在网站的团队有谈业务的，有宣传的，有和政府协调的，有技术人员。要有人才，你的论坛才会起来；要有人气，你的网站就能赚钱；要有人，你的网站才有人气。所以一个优

秀的团队是很重要的。我们的团队是很热忱的！

**主持人：呵呵，看得出来。如果自己没有媒体公司的站长要开展这些活动的话，要如何去组织宣传呢？**

贵溪信江网：可以通过本地 QQ 群，网站，也可以主动联系媒体。包括我自己建立的群，以及我加入的本地 QQ 群有 129 个，我是这些群里面的 20 个群的管理员。我会发些重要新闻连接，关于本地活动。我组织了下属群，比如分为义工的、网站核心的、网友的等，也可以加大宣传力度，让别的群也参与进来，虽然群的名字不改，但是基本归属网站。

**主持人：从管理那么多群个就知道您的团队管理能力一定很厉害。请问目前网站有盈利吗？**

贵溪信江网：没有，保本，6000+4800 程序。我们有在找一些商家洽谈，开始的时候也会遇到被拒之门外的的时候，但是现在基本不会再出现，一般都是看好了再去洽谈的。我们会找些比较注重这一块老板；关注网络的；比较年轻的；比较支持的老板。这样成功率会高些。

**主持人：接下来能否透露下您的网站未来的发展思路呢？**

贵溪信江网：恩，首先立足贵溪，覆盖鹰潭、余江、上饶、余干等地区，做成大信江网。不管商业、信息、娱乐、参政为一体的综合性门户。

**主持人：很有自信，冒昧的问下，是什么给了你们那么大的自信呢？**

贵溪信江网：呵呵，因为我开网站一个月多点，基本覆盖贵溪；我们有个出色的团队，团队成员都很热忱；并且我有户外媒体呀，我自己有这么个平台，我还用担心什么呢。

**主持人：我们的访谈也已经接近尾声了，最后请给新人站长一些建议吧。**

贵溪信江网：建议就是，不要单纯的去做社区，要有主题，有想法！

**主持人：**很简洁有力的建议，非常感谢您的建议与分享。如果大家有时间的话可以去百度搜索贵溪信江网，去学习他是如何一步步打造商业、信息、娱乐、参政为一体的综合性门户的（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）。

【贵溪信江网】<http://www.jxguixi.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

## 半年时间专注 SEO，淮北生活网做到 PR5

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。本期我们访谈的是淮北生活网的站长。本次访谈，淮北生活网站长给我们分享了他们从论坛过渡到网站，专注 SEO 推广，成功创造淮北地区新生活网站。希望可以给各大站长带去一些帮助。

**主持人：**您好，第一眼看到您的网站就感觉特别的舒服，请问网站是您自己设计的吗？能否和我们分享下您与网站的故事呢？

淮北生活网：首先非常感谢主持人给我们这样一个机会，让我们有机会和广大站长朋友共同分享，一起研究，携手并进！

网站是我们自己设计的，其实网站设计并不需要那么复杂，不需要很多的版块栏目，简洁、大方、看想去一目了然、用户的体验度好，就可以了。我们在筹备建站前期做过深入的调查，各个年龄段以及各个行业的都进行过分析，征求他们的意见，咨询普通用户对网络的需求，用户的一言一语都代表着网民的想法，这点很重要。虚心接受别人的意见和指点，不能闭门造车，一路按着自己的想法做，我们要做的是用户需要的站。

做淮北生活网的想法，起源于 2010 年底。原先一直做的是当地的地方论坛，两三年的发展，因为经验欠缺、技术原因和很多其他因素，发展不是很理想。但是我和搭档两人都很坚持。没有想过放弃做网站的梦想，随着经验的累积和技术的长进，在一次一起喝闷酒的时候，提出了淮北生活网！当时最初想到的就是做生活服务信息这一块，经过一段时间的考察，发现我们当地还没有专注于服务信息的网站，就开始着手准备，于是就有了淮北生活网！网站成立半年多一点的时间，目前运营稳定，服务器质量挺好，每天坚持着做 SEO，目前 PR 值是 5，一切都在往好的方向发展！

**主持人：**短短半年的时间 PR 值达 5 值，请问您的网站建站初期用了什么推广方式呢？结合实例具体说下是如何操作的。

淮北生活网：呵呵，其实我们也没有怎么样的去做。服务器的稳定是最重要的，其次是 SEO。我们刚开始的时候对 SEO 也是略懂皮毛，也是一路摸索一路学习，技术跟着网站一起成长。至于前期推广的话，我们主要还是利用网络，当然前期专心于 SEO 的建设。比如：完善丰富网站内容、友情链接之类的。其次是当地的 QQ 群啊、漂流瓶啊、邮箱啊，摸索出来一套

方法，比如搜索大量的本地 QQ 群，QQ 号码，然后每天用邮箱发布一些我们网站的信息；漂流瓶的话就是设置本地的，也是发布我们网站的一些比较吸引人的信息。可能不能立竿见影，这要坚持，持之以恒。毕竟，网民对网站的认识了解到使用是一个过程，让进入网站的网民觉得网站内容新颖有用，这样他会再次回头，他得到了实处也会在私下里介绍给他的亲戚朋友，这样是最真实有效的广告。

**主持人：冒昧的问一下，我看网站的版块，好像没有特别突出的版块，是不是没有细分版块主次呢？**

淮北生活网：是的！对于专业的服务信息网站来讲，用户需要的，就是我们主打的，所以没有主次，只要能为广大网民更好的服务，就是我们的目的。

**主持人：一个很现实的问题，盈利模式，方便吐露一下现在大概的成本收入值么？**

淮北生活网：呵呵，这个是最根本的问题！我们对于网站是这样考虑的，不达到一定的规模，我们不打算进入盈利模式。先做好站的本身，积累的能量和资源，有句成语叫“韬光养晦，厚积薄发”。投入的话，前期的资金投入还不算太多，主要是时间精力投入比较大，自从有了网站，没日没夜的守着，时刻的思考着，有时候做梦都是在研究网站的发展。说句玩笑话比对自己的女朋友还亲，女朋友都吃网站的醋了，哈哈！

**主持人：您说之前有做过论坛，那么对于论坛会员这块应该有不少的经验，分享下吧？**

淮北生活网：针对的人群不一样，论坛那块对会员的粘性相对要高一点，什么话题都可以分享，跟帖回帖、写心情。网站的话，用户的针对性、实用性较强一些，来了就是想发布信息和寻找自己需要的信息。

**主持人：我看到网站论坛上有个“论坛活动”栏目，请问到目前为止，你们组织过哪些活动呢？**

淮北生活网：到目前，线下活动组织的很少，毕竟也是兼职做这个，精力和人手、还有资金是很大的问题。搞过几次几十人的聚会，在当地的公园游玩一番，和当地的广播合作过一次为某车站搞过一次活动，但效果不是太明显。个人认为，做宣传推广，前期的重点还是放在网络上，毕竟网站针对的是网络用户。

**主持人：我们的访谈已经快接近尾声了，接下来，能否透露下您的网站未来发展方向和思路是什么？**

淮北生活网：接下来的路，还需要一步步的摸索，根据形势即使的改变策略和思路。淮北生



活网，下一步的重点工作还是做好网站本身，信息的真实及时性、用户的使用感觉，必要的还会不定期做用户回访，比如用户在发布信息的时候会留下联系方式、电话号码或者 QQ，我们会根据这个联系他们，问他们信息是否真实？是否及时？是不是从我们网站上找到的他所需的信息？在我们网站是否得到了及时的帮助。再往后，就考虑做一些当地黄页之类的，现在网络越来越普及，也会越来越依赖网络，足不出户就想得到自己想要的，我们就是要做当地网民的网上黄页。

**主持人：**最后请给新人站长一些建议吧。

淮北生活网：呵呵，我们本身也是新人站长，还要继续学习。那就送给大家四个字和一句话吧：“用心 坚持”、“想之即做，做之即战，战之不一定能赢，但绝对坚强！”。

**主持人：**非常感谢您的分享，如果各位朋友有时间可以百度搜索下淮北生活网，看看他们是如何在短短半年时间里实现 PR = 5 值的（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）。

【淮北生活网】<http://www.0561life.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 以一份教师的热忱，打造便民服务的梓潼人生活网

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。本期我们访谈的是梓潼人生活网的站长。本次访谈，梓潼人生活网站长给我们分享了他组织的精彩的线下活动，以及作为一名教师对本地热忱的服务，那份以兴趣动力为梓潼人民付出的精神很让我感动。

**主持人：请您先介绍下您与网站的故事吧。**

梓潼人生活网：我是一位教师，我原来一直想做地方站，但是我们这里是农村县城，人口只有 38 万，发展很缓慢，做了几年，停止了，这个网站创建于 28-1-2010。当时互联网管理很严，感觉本地老百姓上网找本地信息很不方便，就着手创建了这个网站。网站一直关注百姓身边的事，关注民生。

**主持人：网站建立以来您是如何宣传的呢？**

梓潼人生活网：主要通过口碑，活动，海报，宣传单，节日祝福短信。曾经和联通公司做了一次，我在网站挂他们广告，他们在他们维护的计算机上面把网站首页设置成默认页面，但是后来由于一些原因就没有合作了。

**主持人：我看到论坛里面有个网站会员及其 QQ 群进行了尿毒症患者姚志富捐款的活动，真的好有爱心，让人感动，请问当初如何策划的呢？活动情景如何呢？**

梓潼人生活网：是的，在 10 年 6 月，组织网站会员及其 QQ 群进行了尿毒症患者姚志富捐款活动，新华网、四川新闻网、绵阳晚报、梓潼电视台多次报道，可以看下这里：<http://www.myzt.cn/forum.php?mod=viewthread&tid=45979>，他家里特别贫困，经过网站管理员，多方奔走，网站会员，群里积极响应，捐款 1 万余元，并帮助他们安装好了门窗，电以及电话。当初我们利用网站及 QQ 群进行倡议，并获得梓潼广大网友积极响应，纷纷为姚致富捐款、捐物，驱车探望。梓潼人生活网不仅通过互联网号召网民成功的组织了一次献爱心活动，该活动所引发的社会效应也被四川在线、绵阳晚报、绵阳城市信息网、梓潼电视台和新华网的报道，不仅在当地形成话题被广泛学习，更是因全国性网媒的报道让全国网友都认识了在四川还有一个献爱心的县级门户社区，其带来的不仅仅是推广效果，更给网站带来口碑，增强用户粘性。

还有这里 <http://myzt.cn/forum.php?mod=viewthread&tid=26601>，当时我们组织了网站部分会员到他家里看望，我写了新闻稿件，拍了他家里具体情况，在网站，和梓潼地方 QQ 群，各个单位 QQ 群，进行了宣传了！

**主持人：我有注意到网站有个“车行天下”，您是否自己组织了一个车友会呢？请详细的给我们讲述下车友会的组织以及发展吧。**

梓潼人生活网：是的！网站组织了梓潼县自行车爱好者，成立了七曲山骑游队，梓潼县自行车协会，我本人任梓潼县自行车协会副主席。现在大家提倡节能环保，健康骑行！我们通过海报，骑行活动，我们组织了骑行者骑行了梓潼县各个乡镇，并在 10 月 22 号单车骑许州野炊活动。当时骑行者还是比较少的，我建立了 QQ 群，并组织骑行爱好者在梓潼个大街小巷编队 骑行，展示骑行风采，每天早晨，每天下午按时组织，并开展丰富多色彩的骑行活动，打篮球，乒乓，羽毛球，会员参与积极性很高，大家希望多组织这样活动。我们通过开展有益活动，得到梓潼县政府，教育局，团委的支持，并发布了文件了。8 月 8 日，我们组织了 200 来人，庆祝梓潼县自行车协会成立，并且梓潼县公安局，派出了警车给我们开道，维持秩序，实行了交通管制。在网站大力发展宣传下，骑行者从几个人，发展到现在 500 人左右。

**主持人：您还组织过其他的线下活动吗？**

梓潼人生活网：有啊，还组织过很多。去年元旦和梓潼县团委举办了可爱宝宝评选活动，目前还计划在近期和团委举办关注留守儿童的烧烤活动。还组织过感受灾后巨大变化、野炊活动。我的网站还有一个“义工”栏目，这个活动我还没有开展，现在还在召集人，以后通过大家的参与，搞些有意义的活动。

**主持人：请您具体描述下您是如何策划的以及如何宣传的吧。**

梓潼人生活网：这些活动都是我策划的，我就是考虑了，既要注重社会效益，又要有一定影响力，站长有没有多少资金，既要节约成本，又要做好宣传。所以考虑了，尽量和政府合作，他们给政策，我们组织人，然后，地方电视台，本身新闻资源有限，他们也愿意给我们宣传报道。像政府是很支持这些公益活动的。然后，我们写好策划书，做好宣传海报，10 元一张，大约县城就 25 个海报张贴栏，我们尽量把活动时间 定在周末，大约大三左右，贴出海报宣传，并在网站和梓潼本地 QQ 群大量宣传。还有利用自己的 QQ 空间，微博这些有利的资源宣传活动。让本地会员了解网站，参与这些精彩活动。网友们的参与性都是比较积极的。活动后把大量精彩照片发布在网站，转发到 QQ 空间，微博，并进行分享。

**主持人：您组织这些活动有没有找赞助商呢？**

梓潼人生活网：找了一些本地赞助商，但是，梓潼内地落后县城，很多赞助商思想意识，还很落后，都不愿意出多少钱。但是，我们尽量利用这些有利资源，做好宣传。现在本地一个品牌酒，就在让我策划一下搞一个，梓潼自行车慢骑比赛。我们通过资源的相互宣传，不断扩大网站影响力，渗透力。

**主持人：冒昧问下目前网站是靠什么盈利的呢？**

梓潼人生活网：目前网站还没有怎么盈利。广告也主要采用免费性质。现在我们网站首页，横幅给他们 5000 元 一年，他们肯定觉得贵。付费单价低了，我不愿意做，如果现在低价位上广告的话，将来你很难把费用提起来。所以现在网站主要采用联盟广告形式，地方小县城，我们主要采用暂时不盈利，通过这些联盟广告，基本上维持网站生存。联盟广告的话主要采用百度和 GG 广告，好的时候，大约每月广告收入可以上千。我计划主要以后走同城购物。网站现在已经和地方超市达成合作协议，利用他们现成物流通道，主要以后做销售，把超市的商品在网站可以 接近批发价的销售。这比他们在其他网站购物，可靠，而且有保障，售

后无忧。价格也比他们网上的差不多，甚至可能更便宜。这样通过销售盈利，带动地方广告，做好口碑宣传。

**主持人：**访谈也快接近尾声了，能否透露下接下来您的网站发展方向吗？

梓潼人生活网：目前在时间和资金的投入都不足。以后主要做网络销售提供梓潼信息查询，这样就方便梓潼网友查找梓潼信息。

**主持人：**非常感谢您的分享，为您的那份为本地人民服务的精神所感动，我也学到了很多！如果各位朋友有时间可以百度搜索下梓潼人生活网，如果想直接联系他的话可以加他 QQ 31456653，学习梓潼人生活网的站长的这份无私奉献的精神（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）。

【梓潼人生活网】<http://www.zitongren.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

## 另辟捷径 与 QQ 结缘的三亚 QQ 信息网

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。本期我们访谈的是三亚 QQ 信息网的站长。本次访谈，三亚 QQ 信息网站长给我们分享了他建站的一些经历从他分析本地的市场到建立这个网站到运营网站，希望可以给大家带去一些帮助。

**主持人：请您先介绍下您与网站的故事吧。**

三亚 QQ 信息网：读高中的时候，就开始天天学做网站，然后成绩一落千丈，最后考了个一般般的二本院校，后来学会做垃圾站，主要是美女图片网站，以及一些针对搜索引擎热门关键词的内容站，赚了点钱，美女图片网站做得还行，到了大四的时候，学校迁移到了三亚，认识了大海南消费网的刘子铭先生，然后喜欢上了地方网站，研究了一番，觉得三亚还没有一个像样的分类信息网站，就建了这个网站—三亚 QQ 网，之所以取这个名字，是因为这个域名的原因，当时注册这个域名，主要是图这个域名好记！

**主持人：网站目前的状况如何呢？**

三亚 QQ 信息网：目前来说，是三亚本地最大的信息门户网站，流量来说，在三亚也是前几名的！但是，三亚这个地方人口少，流动人口较多，所以发展不是很理想！但我觉得这只是暂时的，我觉得三亚的人口，在未来几年会增长很多，三亚是旅游胜地。虽然目前能出来的旅游的人主要都是大城市的人，小县城的基本就没多少了，但是，人民生活的水平越来越高，以后农村里有钱的人可能都想着出来旅游，我觉得这才是旅游市场发展的极限。那么这个市场空间是非常大的，也就是说，需要一大群人来服务好这个市场。三亚这几年成立的高校非常多，毕业后，还是有好些人留在三亚工作生活的！所以，对三亚 QQ 网还是很有信心的！

**主持人：看来您对本地的分析很透彻，三亚 QQ 信息网发展也很有潜力。建站初做了哪些宣传呢？**

三亚 QQ 信息网：主要是到各中介房产公司发宣传单，还有和本地的 DM 广告合作，相互推广！还到人才市场发了些宣传单，还有到公厕贴了一些公益性的广告！与 DM 报社合作是在他们的报头上打上我们的宣传信息，我们也在网站上给他们做宣传！还有 QQ 群推广！

**主持人：请问 QQ 群的推广您是如何操作的呢？**

三亚 QQ 信息网：我自己建立了 10 几 20 个 QQ 群，还加了上百个我们当地的 QQ 群。我经常在群里发我们的宣传信息，比如：发三亚广告，到三亚 QQ 网；找三亚信息，到三亚 QQ 网 <http://www.sanyaqq.com>。并且很少被 T，呵呵因为我加的都是都是广告信息分享的群！并且我们本地的网友就很奇怪，喜欢通过 QQ 群分享广告信息。我自己的群的话我也很少管，主要是找了几个热忱的管理员，经常活跃在线的，我还制定了群规则，可以看下这里：<http://www.sanyaqq.com/qq.php>。



**主持人：我看到你们网站的房产信息很多，房产这块是主打吗？**

三亚 QQ 信息网：恩，也可以这样说吧。其实嘛，三亚人是很少在网上发信息的，主要是三亚商家的生意太好做了，所以，就很少人到网上发信息。发信息的基本都是房产中介，之前也说了三亚是个旅游地，三亚流动人口多，基本都是来旅游度假的。所以房产中介还是很火的。

**主持人：冒昧问一下，我看到您的网站没有做社区，这个信息的流量稳固吗？是否想过建立一个论坛呢？**

三亚 QQ 信息网：呵呵，我刚刚有提到过，我们本地的网友就很奇怪，喜欢通过 QQ 群分享广告信息。我们本地好像没一个论坛是能聚集人气的。我们本地最大的论坛建立有 6 年了，但是人气不怎么高，有时候，几天都没有一个帖子。我觉得想做好本地社区，主要是能自造一些共同话题，而三亚是个典型的移民城市，所以，就很难产生一些共同的话题！

不过我也想过要建立一个论坛，只是我觉得目前时机还不成熟，先让我的信息网积累一定的人气再说了，我是这样打算的。不然，现在弄了，论坛冷冷清清的，反过来也制约主页的发展，别人看到你的论坛冷冷清清的，也会觉得你的主页没实力！

呵呵，其实我觉得我是做分类信息的，跟做论坛社区类的网站还是有区别的。比如：论坛社区类讲究的是会员之间的交流，分类信息不需要这些，分类信息网站不用注册也能发布信息，分类信息网站说白了就是一个广告信息平台。

**主持人：能否透露下目前您的网站是靠什么盈利的呢？**

三亚 QQ 信息网：呵呵，目前还没盈利，我的计划是三五年后盈利，现在，主要是做用户。我们的置顶信息和推广信息目前只是象征性的收费，每条每条一元钱。充值和置顶或者推广，都是用户自己操作的，无需联系我们。

**主持人：那么目前您是如何策划的呢？**

三亚 QQ 信息网：坚持做友情链接，不停宣传，时刻唤醒老客户，也要新用户认识。做友情链接是这样的，很多站长认为轻易删除别人的链接不道德，但我认为这没什么的，如果我的 PR 升了，但你的没升，我觉得我可以删除你的链接了。并且我觉得可以不需要和对方商量，因为努力做网站的人，会经常检查友情链接，几乎是天天检查，现在查链接的工具那么好！PR 升降不是运气的问题，主要是你努力不努力的结果。

**主持人：您觉得做好网站最关键的在哪里呢？**

三亚 QQ 信息网：关键在网站的用户体验，我觉得刚刚开始，越简单越好，我们就只做分类信息，新闻资讯不做，发布信息的表单很少，不用注册也能发布信息，只要一个密码即可管理系信息。简单、实用，推广是必不可少的！有些站长就是觉得网站内容越丰富越好，最后弄得四不像！大家可以去体验一下我们的发布流程，很顺畅，引导性也很强。

**主持人：**您只做信息分类。现在 58 同城，赶集 百姓网可以说都是您网站的竞争对手，您觉得您致胜的关键是什么呢？

三亚 QQ 信息网：猛虎斗不过地头蛇！以后，地方网站会更专业的，估计得公司运作，他们是鞭长莫及啊！很多分类信息网站还结合社区论坛来做，他们能做那么多东西吗？化龙巷，你应该知道吧，是常州的一个地方网站，你说，老百姓有房子要出租，更愿意到常州的哪个网站发布信息呢？就是这么一个道理。所以，58 同城，赶集 百姓网按目前的形式发展，很难壮大的。

**主持人：**恩，做地方门户网站优势就在于立足于本地。如果说要用一句座右铭来表达您建立网站这么长时间的感悟，您想说什么呢？

三亚 QQ 信息网：站在用户的角度做网站才能做出好网站！

**主持人：**嗯，我们的访谈也已经接近尾声了，最后请给新人一些建议吧？

三亚 QQ 信息网：坚持，有耐心，还要多学习优秀网站的一些模式，包括推广，程序的架构，界面！最主要是努力，肯下功夫！

**主持人：**非常感谢您的分享，我也学到了很多，祝您的网站越办越好！如果各位朋友有时间可以百度搜索下三亚 QQ 信息网，学习三亚 QQ 信息网的站长是如何一步步打造三亚最棒的地方门户网站的（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）。

【三亚 QQ 信息网】<http://www.sanyaqq.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)

# 程序与 UI 并重 打造荆门天下

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。本期我们访谈的是荆门天下的站长。本次访谈，荆门天下站长给我们分享了作为一个 UI 设计者以及如何带领程序设计团队设计出一个用户体验佳的网站，以程序和 UI 的完美结合，看荆门站长如何打造出一片天下。

**主持人：请您先介绍下您和您网站的故事吧。**

荆门天下：建设荆门天下门户网站是去年一个偶尔的想法。我在网上找了很久发现荆门当地没一个“像样”的门户网站，基本上都是个人论坛偏多。于是大脑就闪过一个想法：建立一个荆门的门户的网站，大家可以上面看看新闻，荆门哪些地方有好吃好玩的，当地的企业可以在网站发布荆门商机信息、招聘求职等。从哪里几方面入手呢？我考察了一下荆门的当地市场规划出了几个频道：1、荆门新闻频道；2、荆门房产频道；3、荆门建材频道；4、荆门生活频道；5、荆门商机频道；6、荆门论坛。栏目确认后，我和同学策划了网站的内容，程序逻辑等，画了好几百个原型图，反复的修改，确认后，就开始长达 1 年的设计时间了，因为我们平时都要上班，业余时间设计。目前网站上线了，我们也要做的事很多，我们是设计师出身，比一般人更了解网站，网站的用户体验。经常为了一个显示方式、按钮的大小颜色讨论，我们对网站的设计要求也很高，有时候太丑了看不习惯，毕竟是搞设计的，也是自己的面子。网站上线了，我们每天乐而不疲的加资料，调细节，目前也在学习 SEO 相关知识。目前流量一天有几百 IP，会员每天以三四十人数在增加。

**主持人：嗯，您的网站看上去就让人感觉很舒服，作为一位 UI 设计者，您认为如何设计一个网站能够提高用户体验度呢？能否给其他站长一些建议呢？**

荆门天下：1、视觉的统一性、美观性；2、网站的内容，少即是多，砍掉一些鸡肋栏目，突出重点；3、网站的交互体验。让用户用起来爽了，怎么爽了？如：不要让他去思考，去找哪个提交按钮在哪里，尽量让他少移动一点鼠标，如：注册，我们能不能更简洁一点了，去除冗余注册频道等。苹果就是很好的例子，向乔帮主学习；4，去除冗余注册步骤。网站的用户体验是做不完的，我们一直会坚持做下去，让用户爽歪歪，让网站更人性化。

给其他站长我不敢当，就简单的说下我个人的观点吧：第一，一个好看的网站，是让用户感觉网站的专业感的，信任的，让用户认为“正规”放心；第二，了多从交互考虑，怎样做到最人性化，方方面面都要考虑到；第三，突出重点内容，不让用户思考，打开网站一目了解。

**主持人：我有注意到网站论坛的版块很少，请问这样设计的目的是什么呢？**

荆门天下：呵呵，是很少，我们是以频道栏目命名的，少即是多，用心去做好，几个也不少。

**主持人：目前主打的版块就是论坛栏目的这四个吗？能具体分享下其中的含义吗？**

荆门天下：是的！主打的栏目是荆门商机，荆门房产，荆门建材，荆门生活。

荆门商机在荆门目前有很少这样的网站，用户一些用去其它的大型网站发布，如 58 同城，百姓网等。我们是荆门人，我们想做当地的“58 同城”，零距离为荆门人民更好的服务。

荆门房产前段时间很热，我们准定做荆门房产频道，这块广告收入也不少。房产很热，自然建材需求很大，我们就做了荆门建材频道。

荆门生活是毕竟不可以少的啊，荆门生活信息与人们密切相关的，比如哪里有打折的衣服，哪里有好吃的荆门美食等，衣、食、住、行，这是必需的。

**主持人：您的网站内容很丰富，要采集这么多内容信息应该要花费不少精力的吧，请问您是如何采集这些信息的呢？**

荆门天下：是啊，目前我们都是人工采集的，采集信息的过程是很辛苦的，等以后有网站有稳定的收入，会考虑请编辑。首先从热门的资料开始，但是不要每条都要，一些对人们生活有帮助，有用的，我们会考虑加哪些资料。我们主要是从各大门户论坛，热门新闻，本地报纸等地方采集信息的。前期是很辛苦的，不过我们累而快乐着。

**主持人：我看到您的网站已经有一些商家信息了，请问是你们自己上门一家家收录的吗？这些广告是免费性质呢还是付费的呢？**

荆门天下：其中有些是网友爆料，投递的；有些是自己打电话过来的；还有些是我们自己联系的，目前我们有一位成员专门联系商家的。

目前的话网站有没有盈利呢，在投资，我相信在两年以后是我们赚钱的时候，做地方门户要坚持。等日过 IP1 万了，想赚钱都不行了。

**主持人：网站上有“1 号店”的广告，以及“手机”的广告打得挺大的，能给我们分享一下具体是如何和他们合作的呢？**

荆门天下：“1 号店”的是找一些广告代理商家联系的，现在没有考虑广告赚钱，赚的是人气，赚的是商家对我们的信任。“手机”的话，是朋友介绍的，呵呵，赚了一点钱，不过，我是计划当我们的网站 IP 达到几千了，我想可以与他们谈谈手机浏览器首页设置的事情。

**主持人：前期都有做什么推广宣传呢？**

荆门天下：前期基本在做用户体验练内功，目前做一些友情链接的交互。开通了荆门天下的微博（<http://t.qq.com/jingmentianxia>）进行宣传，我们的宗旨是：打造荆门品牌；提升荆门形象；繁荣荆门经济，以及链接的交换。

接下来呢，我会重点以优化内容为主，组织线下活动，打算去打打广告，和商家谈谈合作，邀请他们入驻荆门天下。

**主持人：您是如何利用微博来进行网站的宣传的呢？会不会有网站人气流失到微博的说法？**

荆门天下：不会！是这样的，我们网站上面发布一些信息之后，我们会精选一部分发到微博上，微博是个好东西，要好好利用起来，如果当你的粉丝达到几万，我想会给你带来不少的流量。之后我可能会考虑到在后台程序加个“推荐到微博的按钮”，审核的时候加个推荐到微博的按钮就可以交换，程序要修改一下。

**主持人：嗯，确实不错。建站 1 年多以来遇到的最大的困难是什么呢？**

荆门天下：最大的困难就是资金，我们找过很多人做融资，目前在谈。如果现在有个 100 万，我想我们的网站发展速度就不一样了，呵呵。技术不是问题！

**主持人：看到您的网站上有不少团购的信息，是否有注入电子商务的想法呢？接下来您准备让网站有怎么样的盈利模式呢？**

荆门天下：是的！现在不考虑盈利，以后的话，主要集中在首页广告、房产、商机会员置顶、软文等等。有了人气，我们考虑可以向电子商务进军了，做地方购物，地方团购等。目前这一块我们还在摸索。探索适合当地市场的电子消费模式，比如：我们可以开通本地论坛在线订餐等想法。

**主持人：**非常感谢您的分享，电子商务植入地方门户网站是一个新趋势，祝您的网站越办越好！如果各位朋友有时间可以百度搜索荆门天下，学习荆门天下的站长是如何设计一个高用户体验的网站的（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）。

【荆门天下】<http://www.0724tx.com/>

【本文在线版本】[点击访问](#)



## 伴随着青春的兴趣，做体贴的绛州网地方站

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。本期我们访谈的是绛州网的站长。本次访谈，绛州网给我们分享了他组织的精彩的线下活动，让我感受到他的那份热忱，那份为新绛人民无私奉献的精神，希望大家可以认同。

**主持人：绛州网什么时候成立的？你对网站会员的定义是？**

绛州网：绛州是山西省新绛县的旧称，县名与新疆同音，没有合适的域名，就选择了 Jiangzhou.com。绛州网在 2002 年就上线了，特别是 2000-2006 年在外求学和工作的新绛人，没有人不知道绛州网，可以说口碑宣传早已到位，即使他不注册，也照样是绛州网的网友。

绛州网的创办人也被县里编纂的一本当地名人刊物收录，跟裴怀亮上将、谭晶同在一册。这是绛州网的一笔财富！

**主持人：据了解您之前组织了一个车友会，您能否详细的谈谈当初为什么要组织车友会？目前车友会的规模怎么样了？一共举办多少次活动了？**

绛州网：现在年轻人的业余生活基本都是吃饭喝酒打牌唱 K，缺少这么一个健康的、阳光的娱乐休闲组织。2007 年我在市里和自行车爱好者有过接触，原想在县里组建骑友会，可大家还是习惯有一辆看上去专业的山地车或公路赛车，成本至少 2000，另外自行车出行范围受限。所以就把重点放在了汽车车友会，有车人士基本上都是事业稳定，且很愿意参加一些消费性的活动，这是组织车友会的一个重要原因。

3 月下旬着手组建，4 月 9 日第一次组织活动有 8 辆车 30 余人参加，之后每周都有活动，还举办车友见面会。由于声势浩大和我们的争取，6 月 19 日联合三省四市的越野 e 族分队在山西省新绛县举办了场地越野赛，吸引了上千人观赛，成为全县上下关注的焦点，不仅在运城市电视台予以报道，还成为越野 e 族论坛里的经典赛事。新绛车友会 QQ 群（3330359）当天就满 500 人，是本地最活跃的 QQ 群。

想给大家说的是，车友会只是一个桥梁，大家互相认识的平台。大家可以在当地找一个或搭建一个适合的平台，来促进网站会员的发展。如钓鱼协会、足球队、骑行俱乐部等等。

**主持人：在组建前期的时候遇到什么困难？如何保障车友在活动中的安全呢？**

绛州网：从有了想法到发展现在，没有遇到让我记在心上的困难。只要用心做，都不是个事。

每次出行前都必须购买保险，在网上购买保险也很方便，最低 5 元一份，活动距离长了，比如 8 月中旬我们车友会去 1400 公里外的内蒙古锡林郭勒，就买多份或者保额高的保险。

**主持人：您觉得车友会的可盈利的操作有什么方法？从车友会转型到当地垂直汽车资讯有没有可能？**

绛州网：车友会完全是非盈利性的。有那么点盈余，也是在景点购买门票，死缠硬磨要的一点折扣。组建之初我也想过做成盈利性的，或者依托某个汽车用品店，但发展之后，我打消了这个念头，至少在我们这小县城很难做成盈利性的。一是旅行社的价格已经很优惠，组织自驾游不可能高于人家的报价；二是我们不是民政注册的社会团体，不存在会计之类角色，也没法向大家收钱收会费；三是共向问题，一扯到钱就会有矛盾，容易产生小圈子，不利团结。尽管小地方人与人之间随便一拉关系都是熟人或朋友的朋友，但也得遵循车友会这一网络组织的特性。

做汽车资讯还真没想过，毕竟在小地方的汽车品牌专卖比较少，而且产品良莠不齐，帮了次货宣传，还害了车友。不过，这一点，在市级或三线以上城市的车友会可以考虑。

**主持人：我看到您的网站上面举办过可爱宝宝摄影大赛，请问您是如何筹划这个活动的呢？**

绛州网：我爱好摄影，去年又有了儿子，正好有了这个想法。奖品赞助商家跟我是好朋友，想法不谋而合。在电视台上做了飘字广告，1000元做了一星期，宣传效果不错。因为宝宝参赛帖的浏览量也作为评奖的一个指标，至投票时日IP达4000，PV过5万，迅速在搜索引擎取得了好的排名。

我不是做生意类型的站长，没有完美的策划，没有周密的方案，都是三两句话一拍即合，可以就这么做了。这次活动我觉得获益最大的是活动之后，我们去看望孤儿院的孩子们，使年轻父母的小爱化为大爱，让孩子们幼小的心灵里留下爱的种子。尽管这次活动前前后后我花费在近2000元，但是我觉得值了！第一次孤儿院之行汇报帖子：<http://www.jiangzhou.com/Gongyi/b10491/>。5月22日，我们又组织了第二次慰问，新绛车友会提供30余辆车载着孩子们去学府城幼儿园体验生活，和幼儿园的小朋友们度过了最开心快乐的一天，超过百名网友参加，如此规模电视台还予以新闻报道。

避免过强的商业味让你的地方站早早地走上不归路，不防多一点爱心吧！

**主持人：这么充满爱心的活动真的很感动！举办的这些活动有没有试着去找赞助商呢？**

绛州网：没找过商家，因为投资不多，我也不在乎短期内有收益，上面的广告全是自己朋友的和忠实网友的。虽然我没收一分钱广告费，不代表我没有收获。

**主持人：我看到您的网站有一个“开元资讯”的栏目，您是否有和当地的DM报纸合作呢？**

绛州网：是的！这是当地一家做传统广告业务的公司办的，2008年开元资讯第5期开始双方互换广告位，谁也不给谁钱，就这么一直做到现在。2011年元旦绛州网换了KINGCMS地方门户系统，可爱宝宝摄影大赛紧跟其后，人气又起来了，最近又有一家DM《生活向导》与我站开始合作。

绛州网是新绛人的平台，不是某一个人或某个单位的，凡是能给当地人的工作和生活提供便捷的，我们都支持，诸如 KINGCMS 系统中的“便民服务”，我们全部免费向当地商家开放，当中的便民电话全部是网友自助提交。

**主持人：**时间过得很快，我们的访谈已接近尾声了，最后请给其他站长一些建议吧。

绛州网：因为我个人有正式工作，同时也具备一定的网络技术，服务于本地网民似乎是应该的，能在这个平台认识更多的人，或成为工作和生活中的好朋友，这才是我的主要想法。还太年轻嘛，积累人生经验为先。应该看看金钱收入以外的社会关系、社会地位，以及网站以外的东西。

做地方网站贵在坚持，不是说要坚持赚钱不变，而是要坚持为本地人提供便捷完美的服务不变。衡量地方网站成败的标准不是金钱，希望同是地方网站站长的你能明白。

服务网民，快乐自我吧！

**主持人：**非常感谢您的分享，为您的那份为本地人民服务的精神所感动，我也学到了很多！如果各位朋友有时间可以百度搜索下绛州网，学习绛州网的站长的这份无私奉献的精神（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）。

【绛州网】<http://www.jiangzhou.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/>