

再掀E时代创业新主张 网络商机又现新高潮 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/207/2021\\_2022\\_\\_E5\\_86\\_8D\\_E6\\_8E\\_80E\\_E6\\_97\\_B6\\_c40\\_207087.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/207/2021_2022__E5_86_8D_E6_8E_80E_E6_97_B6_c40_207087.htm) 1 再掀E时代创业新主张

2 网络商机又现新高潮 3 精细市场时代创业首选 飞鸽传书苏州站CEO胡广伟访谈实录 2006年的互联网市场可谓十分活跃，新概念，新名词雨后春笋般滋生，让人眼花缭乱，目不暇接。

在这个信息爆炸的时代，海量的网络信息有限的眼球资源的今天，传统的搜索引擎和大杂汇已经不能满足须要，信息的精细划分和垂直搜索地联网站点应运而生。以飞鸽传书

（<http://www.fige.com.cn>）为代表的分类信息门户网站的繁荣再次印证了中国互联网行业的巨大潜能。4月19日，从国内最大的分类信息网飞鸽传书总部传出消息，其旗下一个普通的加盟站分在一天之内就接了8个商家建站以及精品广告的定单，且还有众多的准客户在洽谈。无意中听到的这个消息引起了笔者的好奇与关注，所谓有须求才有市场，分类信息广告的市场须求和市场认可度到度如何？这个行业的景况到底怎么样？带着这样的疑问，笔者电话采访了飞鸽传书苏州站CEO胡广伟先生和他的团队。（前面开场部分略过）

记者：听说您们分站在4月19日一天之内就接了8个商家建站以及精品广告的定单，是真的么？胡广伟：是真的。我们的现在的业务很好。不止是那一天，每天都会有成交的单子。记：方便和我详细说说4月19日那天的情况么？比如：涉及的成交额和现金收入。胡：8个建站的订单，其中3个是基本型的，每个600，剩下5个是VIP的，每个2000，加上精品广告的，那天一共是收了近2万块钱吧。还有的广告主有意向但没有正式

签单付款，因为总站技术那边的广告位还没弄好，没有地方放，所以我一直在催那边的客服嘛。记：您是从什么时候知道飞鸽传书这个网站的，又是什么时候加盟的。胡：年前，元月份吧，当时也是无意中在网上看到飞鸽传书这个网的，就联系加入了。正式成为了飞鸽传书网苏州站

（[www.szfige.com](http://www.szfige.com)）站长的时间是07年的1月17日。记：是一看到飞鸽传书网就觉得很不错，就想加入么？胡：是的，我从小就给自己制定了人生的目标，要在自己35岁之前拥有自己的想要的一切。大学毕业后就不断的寻找一些尽可能实现自己目标的机会，我以前也做过生意，炒过股票，炒过房地产。这几年有了一定的积蓄，就一直想做一点事情，想创业，之前经过朋友的介绍，也了解网络创业的优势的，当时一看到这个网，就发现很不错，觉得无论是从页面给人的感觉，还是从功能技术上，以及业务思路和理念都很不错，我就心动了，但是我也还是先去看了别的分类信息的站点，毕竟投入去做之前要做一个比较嘛。记：比较的结果呢？胡：呵呵，当然还是觉得飞鸽传书最合适嘛，飞鸽传书有3000多个城市分站，在地联这一块的优势是不用置疑的，分类信息嘛，按地方智能自动去区分是一个很实用的特色。经过了几天的市场考察，我就认准了这是一块大市场，在苏州这样的发达城市里，上网人数已占到很大一部分，而且分类信息作为人们生活的网上手册，与网民的距离越拉越近。春节过后我就跟朋友开始研究工作开展计划，制定管理方案与营销方案还有人员招聘计划等等，我不怕吃苦，有清晰的运作思路，坚信自己的能力，后来我想扩大，做临近城市的飞鸽业务。飞鸽传书总站看我做得还不错，就同意我做为飞鸽网旗下华

东地区吴江、张家港、常熟、徐州站等江苏部分城市站站长，那是07年2月份吧，目前我这边已经是华东地区最大的站长了。记：能谈一下您从加入飞鸽传书之后是怎么运作的么？苏州站的现况如何？胡：首先寻找办公地址，将公司安置在了苏州最为繁华的路段人民路，商务专用写字楼，当时我就想：要么不做，要做就要做好！要提供给员工一个良好的办公环境，共同努力，做最好的本地化同城分类信息平台，为苏州百姓企业服务。飞鸽传书苏州站目前已经有专职员工30余人，兼职人员20余人，我的想法首先要把自己的团队组建起来。对团队工作人员要求也颇高，学历最低都是大专院校的，我的助理都是本科英语水平至少6级以上的，我知道高素质的人走在一起才能组织成一个优势的团队，再结合团队里每一个人的特长一起发展更具优势。记：您好，能谈一下业务开展和服务方面的情况么？胡：四句话：开展全面推广，提供优质服务，深度挖掘资源，明晰业务流程。开展全面推广，提供优质服务 飞鸽传书网致力于打造全国最大的中文分类信息发布与搜寻平台，我认为总部为地方搭一个好的舞台，而如何唱好这台戏就需要结合当地的实际情况进行深度开发。为了尽快使网站进入良性运转，公司专门配备了两个信息发布员，信息发布员每天的工作就是通过各种不同的渠道，比如：报纸上的分类广告、电视上的广告信息、电信黄页上的广告等渠道收集相关的信息，再编辑、发布到网站，保证了每条信息的真实性，在注重信息数量的同时也要做好“质”量。在做网站内容的同时，线上推广工作也紧锣密鼓的进行着。通过前期一些基本的推广方法，网站前期流量有明显上升的趋势。信息发布量也日渐上涨，网民对分类信息的

需求程度也日益体现了出来，这些更坚定了我的信心，我的选择没有错。飞鸽传书网特有的商家黄页，为商家、企业提供的自助建站系统，用户可以轻松制作一个属于自己的具有百兆空间的、强大数据库支持的智能化的动态网站。解决了中小型企业缺乏大型企业多年经营的完善销售渠道的问题，利用电子商务可以获得广泛的市场信息，并扩大营销，弥补销售渠道劣势。我很是看好为商家提供自助建站这项服务，现在中国的中小型企业居多，如何正确引领中小企业走上电子商务的道路？我前期的时候先是让业务员通过线下市场去做一些市场调查，从初步的调查显示，有很大一部分商家对网上贸易这块不是很了解，但是又很有兴趣。我抓住这些商家的心理，为每一个加入的标准商家提供适合的方案。对每一个业务员都精心管理与培训，制定业务员激励机制，业务员也都充满干劲 五一过后，我计划充分做好现有的商家，为每一个标准商家提供最优质的服务，以此在商家市场中做好口碑宣传。在网站用户聚合上再花上一些功夫，开展一些适合市民的活动，线上线下一起组织，相信一定能取得更好的效果。

第二点：深度挖掘资源，明晰业务流程 深度挖掘网站资源，现在飞鸽传书网的盈利点很多，比如：VIP精品广告信息、商家自助建站服务、网站广告服务以及将要推出的企业电视台等等，多种可盈利模式。制定了清晰的业务流程，透过业务流程表我们可以看到，从一开始的业务洽谈，到方案提交再到后期的网站维护，分工细作，客户反馈信息再返回到确定建站方案，处处为商家着想，为商家提供实实在在的优质服务。我要求每个业务员每天回来必须有收获，要利用飞鸽传书网的优势特点，和对手竞争。采取的是分公交

车路线的方式，分区域分类别的开发客户，有目标有组织地去挖掘潜在的客户，当然也少不了电话营销的方式。成功的到来不是偶然的，依托总站平台，结合当地的实际情况以及特点，苏州站已经形成了适合网站发展的“苏州模式”。说到“苏州模式”，我表示还远远不够，只是算是有了一个“雏形”吧，相信会有更多的惊喜带给大家。2007年，我给自己制定的目标是07年底达到100万的营业额，打造300人的团队，拥有自己单独的写字楼；2008年突破500万营业额，并逐年增长。飞鸽传书苏州市场拓展开后，接着开展吴江/常熟/张家港/徐州市场，争取年营业额突破800万，在飞鸽传书总站的带领和支持下一定会做得更好。飞鸽传书苏州站站长：胡广伟 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)