

中国社区网站的赢利模式探索 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/279/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_](https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E4_B8_AD_)

[E5\\_9B\\_BD\\_E7\\_A4\\_BE\\_E5\\_c123\\_279348.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E7_A4_BE_E5_c123_279348.htm) 5月15日，以探讨社区网站的赢利模式为核心的第二届互联网社区大会在京召开，会上，众多业内知名的实战类专家分别根据自己的实际运营经验，分享宝贵经验，发表独到言论。这里主观总结出出现场最为"惊人"的二十个言论，仅供参考。一、腾讯吴宵光

：如何让社区收费成为现实（1）如果能满足用户的情感和分享需求，收费可以实现。根据腾讯的经验，社区收费是否成功关键看能否满足受众的情感表达、个性张扬等资讯之外的主观需求，以及能否给朋友分享好东西的需求。（2）如果能为用户创造价值，做到一定程度用户愿意付费。虽然普遍存在用户反感广告的现象，但是社区广告并不可怕。关键看能否为用户创造价值。二、Myspace中国罗川：中国网络

用户的品位悄然转变（3）用好社区的环境吸引中国用户。目前很多人仍然以为中国大众的品位流于庸俗、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)