

周鸿一力推蜘蛛计划谋划社区论坛广告模式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/284/2021\\_2022\\_\\_E5\\_91\\_A8\\_E9\\_B8\\_BF\\_E4\\_B8\\_80\\_E5\\_c40\\_284045.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/284/2021_2022__E5_91_A8_E9_B8_BF_E4_B8_80_E5_c40_284045.htm) 4月16日，首届中国互联网社区大会在三亚闭幕，刚成立半年的网络新秀奇虎不惜重金促成了这次聚会。奇虎幕后老板周鸿之所以不惜血本，是为了力推奇虎的“蜘蛛计划”向广大中小社区免费提供的社区搜索技术，这也是周鸿网罗10万社区论坛、建立庞大广告投放平台的第一步。奇虎力推“蜘蛛计划”这是一个别具特色的行业峰会，习惯于成天泡在网络上的社区论坛创办人、版主们，对于现实中的会面异常欣喜。论坛上，数百张年轻的脸孔，不停地轮流交换名片、攀谈业务、打量对方似乎想要确认对方是否就是未来的“丁磊”、“陈天桥”。相对从容的是来自红杉基金、鼎晖创投、汉能投资的合伙人，他们用不着主动出击，许多的小社区创业者已经打听了他们的房间号，准备做自我推销。大会设定了三场论坛，三个主题，分别为“2006年网络社区机遇和挑战”、“网络社区投资趋势和分析”和“社区盈利模式探讨”，从表面看来，这和半年前刚刚开始商业化的奇虎网并没有直接的关系。实际上，一个多星期前，奇虎刚刚推出“蜘蛛计划”奇虎开放自己的索引库，用户可以根据自己创意和想法去任意DIY自己的搜索引擎，首批免费开放5000个名额。而需要奇虎免费搜索技术的，正是数量庞大又无力自我开发搜索技术的中小社区论坛。周鸿计划“聚沙成塔”“一个社区没有自己的搜索引擎，第一天的帖子你能看到，一个礼拜之内的帖子你能找到，那么一个月的呢，一年的呢？”这样的道理，即便周鸿

不说，大家的心里也清楚，问题是搜索技术并不是谁都可以轻松掌握的。周鸿要的就是这个逻辑，他告诉大家，今天奇虎的团队，基本就是当年3721，后来雅虎中国的搜索技术研发团队，人数已经接近两百人，推出的搜索技术水平可想而知，更关键的，“蜘蛛计划”让大家可以“领养蜘蛛”，免费享用这种技术。一个小社区的代表充满疑惑地问周鸿：“您又是花钱把我们请到三亚来，又是免费给我们提供搜索技术，这么好的事情，您到底图什么？”这是一个让在座的人大笑，却都想要知道的问题。奇虎公司总裁齐向东解释，奇虎希望建立一个搜索引擎生态链，改善网民的体验，提高论坛的流量，当然，也能普及奇虎的搜索技术，快速增加奇虎搜索的索引容量，达到“三赢”。同样的解释在周鸿口中说出来，便显得要直接简明得多，“大家建立一个联盟，等流量大起来了，就可以由奇虎去卖广告了，然后大家分成。”周鸿说，要达到“有产出”的程度，奇虎需要网罗大约10万家社区。齐向东告诉记者，“蜘蛛计划”推出以来，还没怎么推，每天已经有300个社区主动过来“领养蜘蛛”了，而且越来越多。按照这个速度，不出一年，奇虎便可以开始考虑“卖广告”了。如何分账还没有想“那你们准备怎么跟社区们分账啊？”许多媒体记者很自然地 toward 周鸿打听这个消息，但却没能得到回答。“我们现在只是在建立第一层楼，分账的问题，那是第二层、第三层的问题，现在还没有想。”周鸿和齐向东异口同声。“根据我们的经验，只要你的企业能够对用户有价值，你就不用怕没钱赚。”周鸿说，多年前他“不管三七二十一”推广一个看不到盈利模式的中文上网插件，当九成国内网民都在享用这个插件带来的方便的时候

，3721公司便开始赢利了，此后被雅虎以1.2亿美元买走。或者是先前的故事仍然具有说服力，或者是“蜘蛛计划”确实可行，奇虎这个“还没有想”的商业模式，已经被业界看好。“奇虎一直是我看好的公司，我跟周鸿讨论过，发现奇虎的野心非常大，”著名财经门户和讯网CEO刘峻认为，今后所有的网站都是做社区的网站，所有互联网商业模式都是社区商业模式。著名分析机构艾瑞咨询总经理杨伟庆则认为，广告联盟让更多的社区带来专业的广告，可以媲美电视的广告。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)