

# 怎样打开小火柴聊天，在线匿名随机寂寞聊天 小电影亚洲你懂的\_9448qq

[www.ksyushi.com](http://www.ksyushi.com) <http://www.ksyushi.com>

怎样打开小火柴聊天，在线匿名随机寂寞聊天 小电影亚洲你懂的\_9448qq

想了解更多可加企鹅WX:youzishiwo1205

阅读原文：[post/1e7d87f8\\_dadd4e0](post/1e7d87f8_dadd4e0)

163K,誓与您在地方互联网事业的发展道路上奋斗到底！做一套真正拿来就能用的系统、拿来就能运营的工具！让更多的站长创业走向成功是我们的梦！

有关163K系统的具体开发细节，所有营收将毫无保留的投入到以下方面：核心技术人才的引进、重造工程、售后技术支持团队的人员大幅扩充、加班补贴福利等。我想没有任何系统开发商会做如此的承诺，我们承诺，感谢您的支持！在163K实现梦想的道路上，也是给163K实现梦想之路多添一把米，是对您自己负责，请选择高级版（定价依然是行业中同最低定价策略），如果您是真正用来创业，高级版包括更多的内容和更好的服务支持。我们向新朋友们强烈推荐高级版，标准版继续维持过往的内容和价格，《163K网站系统》正式划分为两个版本：标准版和高级版，小电影亚洲你懂的。需要通过他们是否成功来进行检验！从2017年1月1日起，实现梦想道路上的战友！163K是否能实现价值、实现梦想，这样的客户也才是我们163K实现梦想的战略伙伴，也需要更多的“大米”，绝不能局限在过往的个人站长群体之中。需要的是真正有实力、有能力进行地方互联网创业的群体，实现自己的价值，使得真正处于线下运营中用户得不到及时的问题解决和服务。163K未来要实现自己的梦想，大大的消耗了163K有限的服务资源、人力资源，而玩，多数是因爱好而购买，没有当做一个工具去真正创业，购买163K并非实际进行运营，高达70%以上的用户是个人技术性站长，目的为了让更多的站长能有机会以更低的成本能够进入到地方网站的创业中去。但这些年来我们逐渐发现这种无门槛的销售策略、以及长期的免费的服务并非好事，一路都是坚持的着极其低廉的销售价格（可能连某些同行业类似产品的零头价格都不到），奋斗。但自古“巧妇难为无米之炊”。“钱”是通往实现梦想这条道路上的基石。《163K网站系统》从发布至今，秀山生活网的外卖等

14、向新朋友推荐高级版163K未来将为实现梦想而继续不懈努力，一起探讨研究、实际运营中的遇到问题的解决办法等。一个运营案例只负责“帮扶”他所运营的板块中最成功的一个（即一对一）。怎样打开小火柴聊天。比如天水生活网的招聘，由他们对其他处在运营初步或者困境的站长有条件的进行“帮扶”，分享交流成功的经验、提供相关的资料资源，与五大运营板块中的典型成功案例客户达成合作，豁然开朗。未来将由我们163K牵头，可能会让你您的思路茅塞顿开，一个办法

，高更新频率。让用户升级不用靠“等”。

13、运营“帮扶一对一”有时候过来人的一句话，用户可以自由、开启关闭暂时不需要运营的栏目。例如：后台设置关闭“活动”，自由开启关闭在未来将对我们将163k系统的所有的板块逐步实现模块化可控管理，更丰富的帮助教程文档。

不在采用以往大版本的开发模式、长周期更新模式。将实行小版本更新模式，让真正运营的站长放心运营。并逐步提供更多，扩大增值服务范围、推广VIP服务，提供高效的技术支持扩编服务团队成员，是我们永不松懈的任务。

11、实现模块化，是我们永不松懈的任务。

10、扩大服务团队编制，不收任何费用，完全免费提供给老用户使用，重造后的新招聘系统，但我们有信心给大家交一份满意的答卷。并郑重承诺，功能全面、实用、能赚钱！163K的重造工程浩大、任务极为繁重，并完成对老的招聘栏目的替代和数据转换。叔叔不约匿名聊天在线。重造工程将以严要求、高标准去打造，然后在由核心团队整合到主系统中，在交由外聘的独立团完成技术开发工作，2017年将由163K核心团队完成新招聘系统的规划设计，以达到未来5-10年真正符合新时代地方网站用户需求、能真正帮助到站长赚钱目的。第一个进行重造的是“招聘”，进行彻底的重新设计、规划、重新开发，测试确实存在的BUG进行集中改进、修复。并集中对目前既有功能的细节和用户体验中进行完善和优化。

9、继续不断完善整个移动端移动端的模板优化和改版设计、用户体验、功能完善，将集中对目前整个系统中已知的，清理BUG这将是我们的2017年上半年的主要任务之一，而是优化！

8、启动重造工程“重造工程”是指将些个五大运营板块根据市场运营的经验、盈利模式、需求总结，那么我们在系统研发上将会遵循两大原则：我不知道shushubuyuenimingliaotianzaixian//59.html。够用+好用！在后续的研发中对于辅助板块将不在深入开发更多的功能，就可以用礼品兑换功能兑换礼品....既然我们对辅助模块已经明确了他的定位和意义，需要了解商品的商家的信息资料那么就需要对接“商家店铺”；用户经常购买商品获得了很多积分，网民进行在线报名；快店、省啦，那么就可以对接活动栏目进行发布活动信息，也是地方网站“完整性的一部分”辅助板块的核心作用是：辅助五大运营板块的运营！比如交友要搞线下活动，但他又有较好的便民性功能，做精、做强、做真正符合地方运营的需求、做真正能帮助站长盈利的功能！

7、优化和完善细节，没有之一。163k将不惜一切代价成本投入到五大运营模块的研发中，深入开发五大运营模块

6、优化辅助板块"辅助板块"在新时代的地方网站运营中已经不在有进行独立市场运作的价值，将成为业内.NET网站系统的技术典范。5、集中核心力量，163K有着十分强大的技术核心力量人才。未来163K凭借着专业的核心力量，才能更好更快的进行功能需求开发、才有良好的用户体验。小电影。我们很自豪也很幸运，系统才能稳定的运行，即“分类信息”“资讯”“活动”“商家店铺”“黄页”“视频”“贴吧”“礼品”等这些。那么163K的组成即由三大区块组成：系统技术核心+五大运营板块+辅助板块

五大运营板块的任务非常非常明确：解决用户五大硬需求！帮助站长盈利！如果要问我们163K未来在研发上具体重点做什么？那么我们这里给出十分明确的答案：就做这五大运营板块！这是我们163K未来的核心任务，这五大硬需求对应到我们163K系统中分别是：快店、省啦、招聘、房产、交友。这五大硬需求在系统层面上我们称它为“五大运营板块”。手机qq名片制作器。除此之外的我们定位为“辅助板块”，他所承载的是成功的梦想！3、明确163K系统的三大区块前文我们对新时代的地方网站的定位了五大硬需求，并在不断的实践运营中成长、成熟。163K是您用来创业的工具。这是我们最清晰的产品定位，盈利模式，他有思想、思路、方案、方法！融入了地方网站的运营规划，也绝不会朝着这个方向发展。163K系统他绝不是一堆冷冰冰的技术代码和页面模板，我们对163K的未来充满信心和希望。

有了好的技术核心和构架，即“分类信息”“资讯”“活动”“商家店铺”“黄页”“视频”“贴吧”“礼品”等这些。那么163K的组成即由三大区块组成：系统技术核心+五大运营板块+辅助板块

#### 4、完善、规范、统一系统技术核心

2、明确163K系统的用户定位、产品定位正在或者想要从事互联网创业的个人、企业、团队。这是我们给出的十分明确的163K用户群体定位。而绝不在只是曾经的”个人站长”群体！我们希望我们的产品不要被当成是一套CMS系统，也正是因为有他们这样一群伙伴，任劳任怨！他们为163K的发展付出巨大的贡献！感谢他们陪163K度过了最艰难的几年，尽心尽力，每位都是把163K当做自己的事业去做，这也是我们能坚持到今天的重要原因。核心团队的每位成员都是所属行业的精英，将自己的爱好转换成工作和事业，一群有着共同梦想的人在一起奋斗，始终坚持在做好产品的路上前行！其次我们163K有着一支稳定的核心团队力量，且一路发展的越来越好的首要原因：不忘初心，已经无利可图的时候自然也就不可能在继续开发了。163K之所以能坚持到今天，聊天。有的早已经关闭。Why?因为他们只有一个赤裸裸的目的“赚钱”！当他们面临了较强的竞争产品、跟不上时代了、当产品已经卖不动了、当用户真正用起来抱怨连连的时候，无数个同类型的产品、模仿者纷纷停止了开发、更新，那太虚伪了！但赚钱绝不是我们的梦想！在过往的11年中，接下来才是我们奋发图强的时候！才是真正实现我们163K梦想的时候。如果说开发163K系统不为赚钱，还远远做的不够好，一做就是11年过去了。但我们认为163K目前依然还只是个初中生，一个真正能引导你赚钱的工具无比的重要！！一个好的工具才能让你有足够的发挥和施展才能！才能不让你掉进坑里

！我们就是怀着这样的初衷研发了《163K网站系统》，需要一个好的工具，相比看怎样。深刻理解互联网创业需要什么，到了北京读大学后第一件事情就是成立公司运营商业网站。作为一名真正的草根创业站长出生，互联网创业的狂热份子。90年代末初中年代就痴迷计算机、网络、高一就开始建立各种网站，86年生人，系本文作者，使出“洪荒之力”将这个工具打造好！1、163K的梦想是做一个真正能拿来就能运营的工具！163K的核心创始人，那么我们163K就是这个“工具”的生产厂家！接下来的十年内我们会紧密围绕地方网站的五大硬需求，绝非SEO。

前文我们说过新时代的地方网站的定位是“工具”，将效果达到最大化最后我们在强调下：地方网站的运营推广、网络营销的核心重点放在死磕微信上，达到最好的营销效果需要大家在自己的实践中不断探索实践和学习，如何发朋友圈，如何加到更多的人，必当完全另一番景象！微信营销、吸粉的技巧非常多，半年后，是一个真正取之不尽用之不竭的资源！一个可以循环利用的绿色资源宝库！我们认为目前没有任何其他方式和效果能超越！只要你能坚持+开动脑筋+有独立的营销执行部门或伙伴，能帮你建立起本地最庞大的活的用户数据库、网络营销阵地，在生活中顺便就把工作给办了！（9）坚持就是胜利！微信公众号+微信群+个人超级朋友圈，还充满了乐趣，您会发现这不只是为了工作，启发您的发散思维，而是给大家一些启发，真不得不佩服这样的人才！！佩服的五体投地！）我们分享这两例子并不是让大家照着去做，一个月的时间整个地方的家具市场的人的微信基本都被他搞到了，到每家都让营业员或者老板主动加下微信，小电影亚洲你懂的。他们每周末都到本地的各大建材家具市场挨家挨户逛，网站的合作小伙伴跟女朋友新房要装修、买家具，每个人每天都必须给网站的个人微信号主动加粉（比如配送员到哪都可以拿出手机摇一摇、附近的人主动加上面的人）并要求在业余时间到社会上想办法让别人主动式添加（有个非常有意思的事情，分配一个独立的小手机，他是给他的每个下属、配送员，今年重点转到了外卖运营这块，外卖还怕没人点吗？！二：我们的163K的一个8年的老用户了，假想下你在这些微信朋友圈里面发些身边的美女交友...网站能不火吗，实在佩服！有了这个资源做什么不行，不到1个月弄到这个学校3000多个微信号，听听在线匿名随机寂寞聊天 小电影亚洲你懂的。按照加到的人的数量（主动+被动结合）给钱，每个人负责分派任务到班，在由他们负责联系一些同学，联系了学校的一些兼职的学生，为了获得本地一个大学里面的学生的微信，附上活动页面的分享链接...

（8）分享两则真实的吸粉案例有这样两个真实案例：一、某专门做学生市场的一个微商，参加的快来报名，详情微信公众号XXXX

6、本周末某某活动，只要5000元，配文：难得一见的好房出售，以下公式正在招聘+分享网站招聘职位列表页链接

5、精选好的房源信息的照片，发布到贴吧或者资讯栏目，重点新闻，求解救！请添加微信公众号XXXX

4、想找工作的朋友们来看看，附文：她们真的不想单身了，我们30分钟给你到府上！请添加微信公众号XXXX,下单。

3、本地的新闻热点时间，附文：今天想吃这些吗，而且要探索出什么样的内容什么时间点发能达到最大的阅读率。朋友圈的内容由3种形式组成：卫生纸福利视频网。1.图文+公众号引导。

2、筛选交友会员里面的一些美女帅哥照片，配图清晰美观、高质量内容（原则是让用户感受到你发的朋友圈都是有用或者今后可能有用的信息），健康，内容上要做到真实，引起用户反感），流量滚滚来！每天给你的这些个微信号发2-3条朋友圈（切忌不要过多，利用朋友圈推广网站，或更严格的限制。被动方式每个号每天300个人左右制。（7）打造本地超级朋友圈，腾讯限制每个号每天只能加30-50人，他们看到你的微信头像和名字就等于是一次亮相推广！提示：主动方式，一年合计至少7万人！你每加一个微信号，一年合计11万人；被动方式一天合计增加200人，一天合计300人，qq。这并不是什么大问题。我们给自己设置个目标：主动方式每天给每个号增加30人，花些小成本，但是只要大家开动脑筋，这个难度相对大些，这实质就是变相的广告宣传。

1.把合作商家中一些非常受欢迎的商品的美图作为图片内容（每天轮换不同的），而且要探索出什么样的内容什么时间点发能达到最大的阅读率。朋友圈的内容由3种形式组成：1.图文+公众号引导。

我们以五大运营为例给大家撰写几个简单的方案做参考：

3.纯高质量内容（不引导到公众号也不引导到手机版内容）。

## ModbusTCP工程控制

2.文字+手机版链接分享。

（6）建立超级本土微信用户数据库给你的10个微信号通过两大方式添加好友。1.主动方式添加好友（比如：摇一摇、附近的人、QQ导入、通讯录导入、微信群好友添加等方式）。2.被动方式添加好友（即让别人主动加你的微信），完全免费在线直播。让他们看到你的头像和网名，亮个像，发个红包，经常活跃下，加入进去，然后不定期在将这些人拉到你的铁粉群里面。这件事情您每天都应该要做！

（5）潜入到本地微信群搜集本地的微信群，他们会通过率很高，你直接注明你是某某网站的，对于这些用户，加到你的个人微信里面，这些号码每天整理起来，最终成为你的客户。那我们网站应该

怎么去做呢？网站注册会员在会员注册、发布信息、订单信息中等等地方都会留下自己的手机号，有合适的随时会向你咨询，他们实质默默都在看你发的内容，他也会随时看到你朋友圈的内容更新，随时有新的房源向他推荐，加到你的微信里面，正确的做法是将这客户的资料留下来，实质就是丢了这个客户资源，然后你再也没去后续跟踪了，客人做了些了解后就走了，这是你网站最宝贵的用户资源！！好比客人进到中介公司去找房子，网站会员注册在那就不管了，形成你网站的亲友团！（4）将网站注册会员发展为你的铁粉！

很多站长非常忽视网站注册会员的后续维护这块，发动让他们帮忙把各自身边的人也拉到这个群里来，网站的发展等等，向他们介绍你的网站，所有你熟悉的人都拉进来，将你的同学、朋友、同事、家人，否则可能被腾讯列入嫌疑）然后我们可以开展下面的一些方案

（3）培养网站的忠实铁粉！用个人主微信建立一个网站用户微信群（一个微信群支持5000人），并发一些正面的朋友圈，添加一些私人好友和做简单的对话，养号一周左右（新注册号码必须每天登陆，注册10个微信号（头像、名称与网站一致），你看卫生纸福利视频网。微信公众号（服务号）应该作为网站运营的主要客户端。同时也应该把他作为移动端的正面对您网站宣传窗口！利用好微信服务号的一个月四次的群发机会来对你的网站进行正面推广、一定要造势、树立形象！比如：恭喜本月XX家入驻外卖；热烈庆祝本月外卖订单突破XXXX;热烈欢迎本市某某领导来我网站视察指导工作、大型中国传统节日要发庆贺信息等等

（2）充分发挥个人微信的威力！由于个人微信更能贴近群众。请准备10个二手手机，循环使用，而且一劳永逸，但效果绝对最好，对比一下小电影亚洲你懂的。达到最好的效果”虽然我们不敢保证微信营销花钱最少，地方网站的网络营销、推广对象为：本地拥有微信的全体网民！

（1）微信公众号作为正面宣传网站的窗口前文说过，是新时代下最好的网络营销、网站推广方式。综上所述，这两点锁定了咱们地方网站的推广群体：本地全体网民！微信是在中国网民中普及率最高、使用率最高的社交应用。死磕微信，走在大街小巷的每一个人都是你的用户，在加上我们地方网站五大运营板块几乎覆盖了老百姓的全部需求，他的用户群体有明确的地域性，轻松玩转网络营销

大家在推广上肯定是希望“花最少的钱，在线匿名随机寂寞聊天。建立最强大的活用户数据库，那...请立即STOP！19、死磕微信，什么都让商家自己搞，等商家入驻，想建立个网站，不需要管任何事情！如果大家还是停留在过去的思想，那么粥铺老板除了做好订单的商品和定时结算外，也才产生出价值。

推广一直是互联网运营中的最重要的一件事。也是站长们的最大痛点。地方网站不同于全国性网站，网站也才有品质，这也才是网站该有的服务，建平台、添加商品、内容维护等等这些一事情都应

该由我们网站运营方来完成，专心做好他们的产品，一定要树立起来服务的意识。小电影亚洲你懂的。商家只需要做好他们本职的事情，网站之间的竞争就是以“服务致胜”，新时代下的地方网站核心是做“服务”，你还想赚他们钱？你给他们服务了什么了？怎么可能呢！前文我们已经说过了，他们自然也就不陪你玩了，你网站又不是什么大咖，当然会出现各种情况和抱怨。商家的时间非常宝贵，你让他们去弄网站上这些东西，完全是门外汉，商家他们对网站系统肯定不熟悉，这些站长其实依然是在走过去的老套路：建个网站、等商家入驻、然后什么都让商家自己来弄。首先，那里总出错！我们运营不下去了！”，想知道qq无法定位了怎么设置。我照样快”

我们举个例子：跟某粥铺达成了外卖合作，哪怕赔钱！这是你做好口碑和市场的绝佳机会！要有“别人不送我送、别人慢，获得客户群体的好感度

18、不要让商家去做他们不熟悉、不擅长的事情经常有站长跟我们反映“商家说这里不会弄，获得客户群体的好感度

(5)一定要做好恶劣天气的配送，这样才能保障快速送达，最好不要超过你定位人群的5公里半径范围，订单量会向你飞奔而来。(3)宣传单页的商家划分要有区域性，做好品质、做好服务，拿下，对比一下亚洲。逐一突破，医院、写字楼、学校、商场、卖场、网吧...这些都是极大的外卖需求人群，日单量过千指日可待。(2)同上原理，他的订单从之前的一天几十单变成了数百单。目前他已经将这种模式进行复制，然后将单页给卖场的每家每户都送到并进行人工介绍推广。一个月后，附上网站的二维码，将这些商家印到宣传单页上，该站长将卖场周边5公里范围内的比较受欢迎的商家一一签定外卖合作，卖场的工作人员很大一部分都厌倦了老板的抠门伙食，当地有一个十分庞大的建材和家居大卖场，又带来了实质订单。有这样一个站长朋友，进入公众号即可进入网站的外卖频道下单。既完成了吸粉，用户扫码即可加你的微信公众号，右下角放网站的微信公众号二维码，做成DM外卖宣传单页，把同区域范围内的优质商家集中在一起展示，相比看随机。订单量提高极为迅速。

(4)做好客户群的定期回访，效果非常显著，经过很多站长的实践，给大家介绍一个真实的案例方案和—些经验，策划实施合适的方案。我们在这里，运营者可以根据本地实际情况，站长们只需要专注外卖的运营。

(1)根据区域划分，支持自定义设置不同时间段的配送费、配送提成、可以自由设置打包费项目和餐盒费项目的收取方式，有着成熟完善的配送系统，实际的外卖收益将远大于此。

17、一招快速提高外卖订单量外卖的推广方法十分众多，这个里面的利润空间就非常大；做好外卖市场，那么需要的打包盒也就越多，一个订单中商品数量越多，实际会员很多订单超过这个金额；

163K的外卖平台，实际会员很多订单超过这个金额；

上表格假设的是只用2个打包盒，这是一个很小很容易实现的目标（如果你能找到热门商家合作，网站赚取利润更多

上表格假设的全是按照最低起送标准30元计算的，份数越多需要的打包盒越多，根据用户商品的份数收费，分发给合作商家。每个打包盒的成本

上述表格中假设的是每天都只有100单，分发给合作商家。每个打包盒的成本

在0.1-0.5元不等，可设置0-5元不等，剩下的就是网站的收入

(4) 餐盒费：外卖的餐盒全部由网站统一定制，网站去除给配送员的提成，一般网站抽10-20%

(3) 打包费：开小。外卖中一个常见的收费名目，一般网站抽10-20%

(2) 配送费抽成：用户支付给网站的配送费，一直不清楚外卖行业里面的盈利奥秘所在，你绝不可以错过!!!!!!你绝不可以错过!!!!!!你绝不可以错过!!!!!!

(1) 商品抽成：按每个订单商品的实际销售金额进行抽成，今天我们给大家做一个简单的介绍

外卖的收益主要由以下四个部分组成：

很多不熟悉外卖行业的站长，做地方网站，听听寂寞。我们必须分一杯羹，我们坚信三四线以及县城的市场绝对不是行业巨头们的天下！

16、解开外卖盈利的奥秘



外卖，势头盖过美团！在未来的几年，在外卖市场中轻松实现盈利，崭露头角，很多站长非常清楚的认识到了这些，商家自然乐于跟你合作。剩下的我们只需要不断去拓展市场、做好营销、做好服务。

## 卫生纸福利视频网卫生纸福利视频网,avidolz中文版

163k的站长中，咱们只需抽取美团一半的抽成，对于商家来说，在成本和运营方式上有着巨头们无法比拟的优势，完全由自己操控，而且所有的控制权、运作方式都在自己的手上，无需任何加盟费，招几个配送员就可以启动外卖业务，就给了这些地方上巨头之外的外卖运营市场巨大的空间和优势。花几千块买套系统，这必然跟商家的利益产生严重的冲突。

这种情况下，但又必须要最终实现盈利，他们的各种成本巨大，越来越多的商家无奈之下被迫取消合作。对于美团这样的外卖巨头或者运营加盟商来说，利润还不够被抽成，很多商家本身就是小本经营，学会在线匿名聊天轻之语。一旦业绩考核不达标即取消资格。

今年美团对商家的抽成已经提高到20%，并设定最苛刻的业绩要求，扑面而来的是对运营加盟商的高门槛和严苛的业绩要求、以及大幅提高商家的抽成。目前美团在三四线城市以及县城根据当地的经济情况收取运营加盟商10-50万不等的加盟费和保证金，再也没有了往日对商家、对用户的各种福利和补贴，对比一下怎样打开小火柴聊天。在面临巨大的盈利压力的背景之下，但是现在前期的红利已经消耗殆尽，另外他也完美的解决了人的一个本性”懒“。

美团外卖这样的行业巨头在国内几乎覆盖了所有地区，是一个最高频率的硬需求，因为他对应这人这一生最大的需求:吃！人活着就必须一日三餐（不算夜宵），没有之一。外卖O2O之所以能如此成功，门槛最低、盈利最快的项目，最成功，我们必须分一杯羹！

外卖是目前O2O项目中最成熟，壮大以后在逐渐根据能力拓展其他的核心板块的业务。我们强烈推荐这类站长将“外卖”作为首战板块，进入运营后在根据遇到实际情况总结经验不断改进和发展，快速进入实战到运营。学会在线匿名随机寂寞聊天 小电影亚洲你懂的。第三步，与市场合伙人一起制定方案，在地方网站的的五大核心板块中选择其一，相辅相成。

15、外卖，合伙人负责市场推广、线下运营，站长依然负责技术和平台，双剑合璧，用人才弥补自身的不足，专业的市场营销背景的人才（切勿在找技术型），找到突破口。我们的建议是：首先找到一位市场合伙人，那么下一步必须改变，缺乏市场营销能力、线下运营能力和信心。

第二步，或者说不敢踏入线下运营这一步，整天沉浸在一种“假想式运营”之中。这类的站长欠缺的是对当前网站运营的正确认识和实践，孜孜不倦的在做着网站系统的测试员，思路被严重禁锢，但过于陷进对技术的执着，这类的站的优势是擅长和喜爱电脑技术，很多站长依然还停留在这样的思维和模式阶段，但时过境迁，的确造就出了一大批成功的站长，你知道聊天。一个人+一台电脑的运行模式，理性看待“伪需求”“短热点”。

如果您正是这样的情况，切勿被“花花世界”所诱惑，踏实做好用户的真真实实存在的硬需求，服务地方“的精神，要本着“专注地方，是草根站长创业的最后的一场盛宴，地方网站的硬需求才是最佳的互联网创业机会，目前甚至未来的十年，最终发现这只是“黄粱一梦”。导致对互联网创业的信心受到打击和挫折。

在过去的很长的一段时间里，理性看待“伪需求”“短热点”。

#### 14、必须改变 一个人+一台电脑的运行模式

在我们看来，投入了大量的财力和精力，结果一顿忙活，停滞了地方门户的发展去搞这些新事物，被这些“伪需求”“短热点”所诱惑以及程序开发商的炒作之下，很多站长本来地方网站做的刚有些起色，但是绝非你个人实力和能力能玩的起来，都是停留在“美好的幻想”！

有些项目的确是有他的市场和可行性，虚拟化，但他的基础都是建立在一切都是极为的理想化，在我们看来这些项目的创意和精神是值得认可的，直播...以后肯定还会不断的推陈出新，9448qq。多级分销、一元夺宝，比如上门服务O2O、社区O2O、智慧城市，所以也在不断的出现各种各种各样的新鲜玩法，你轻易无法撬动！你有这个能力和精力建议专注在五大硬需求板块的业务上会发展的很好。

互联网是个充满想象力和诱惑的世界，他就跟一堵墙一样，切勿轻易去触碰这些板块，听说9448qq。需要极强的行业背景、市场运作能力和社会资源。地方站长必须认清自己的实力，但这三块跟地方网站的五大硬需求有着本质的区别，随时进入APP体验和巡查网站内容。

#### 13、理性看待伪需求、切勿盲从短热点

汽车、家装、婚庆。这三块是最典型的“墙版块”代表。我们不否认他有着巨大的市场和超级诱惑力，实时接收到派单指令语音消息、抢单消息等等。站长使用APP方便随时接收到各种事件的消息通知，随时方便登陆商家平台进行订单处理。配送员使用APP也才能实时将定位推送给用户、和网

站后端，这四大角色必须安装使用APP,商家使用APP能及时收到订单语音通知，比如消息推送、语音消息、原生定位、后台运行定位等方面。网站的合作商家、企业会员、网站管理人员、配送员，网站上只需要有APP的下载引导即可。9448qq。APP由于他本身有着其他客户端无法替代的特点和优势，自行选择下载安装，用户自己愿意使用，但作为地方网站你必须要有APP,但不必去专门推广，所以APP不适合作为主要的运营端，排斥感较强，用户需要下载安装和更新，用户接受程度最高。

## 12、做地方网站切勿轻易触碰“墙版块”

APP推广成本和难度极大，易维护，易推广，高效，应作为流量的主入口。这种方式低成本，这是我们目前推荐的最佳用户运营端方案，做地方网站任何时候都不能忽视PC端。

## 11、APP作为重要的辅助工具

微信公众号+手机版，对比一下qq无法定位了怎么设置。很多管理端的功能依然需要在PC端进行。综上所述，那么这时候你的PC端的重要性更不言而喻了。另外由于移动端的幅面受限，或者援助，你的网站项目想被政府纳入扶持工程，他们在考虑合作的时候必然会登陆你的PC端进行考察和体验。有朝一日，是你网站的一杆大旗。

## 10、微信公众号作为流量主入口、运营端

无论是企业、商家，他是你的招牌，你的形象，PC端代表了你的面子，PC端三成的流量是长期存在的固有市场。做地方网站有个极其重要的一点是一定要树立“形象”，这个已经到了极限。换言之，但还剩下3成属于PC，看看匿名。切不可忽视

虽然移动端已经占据了7成的流量，也根本不用担心有谁会来找你麻烦，政府机关会非常喜欢，对家乡对生活充满爱和自信。这样的资讯栏目，你会发现自己都充满满满的正能量，比如家乡的发展介绍、景点宣传、未来规划、政府新政、好人好事、辟谣信息、求助信息等...坚持一年下来，每天只需要保持1-2条的有价值的更新即可（从本地政府网站、专业媒体网站转载）。地方网站的资讯一定要本着“传播正能量、具备与本地相关性、实效性、真实性、绿色健康”五原则，不需要去海量的采集，不要求多，地方网站的资讯，但你考虑过这种后果和意义吗。

09、PC端是你的招牌和形象，你搞这些内容看似赚得了“一时的人气”，被当地的政府的列入“黑名单”！

现在早已不是“内容为王”的年代，被惩罚，甚至成为谣言的传播者...最终你可能导致的严重后果是微信号被举报，对政府形象不利的新闻，经常转载和发布一些负面新闻，有的站长为了博一时的流量，站长对资讯的内容一定要有筛选和过滤，并非是关掉资讯，我们强调的是“弱化资讯”，帮国家省点电吧”。

你搞地方门户的目的是什么？求财！不是去做个正义的使者，关掉电脑，我想对这些站长说“兄弟，小火柴。现在多站长依然还整天在研究怎么采集文章，谁还上你的地方网站来看你转载的资讯。

新时代下的地方网站，用户获取资讯的途径多种多样，而且各行各业都有专业的媒体，但现在是自媒体时代，因为新媒体形式的单一、以及在“内容为王”的时代背景下多数都是资讯为核心内容，不要搞一些花哨的东西。

我们发现，一定直击用户的硬需求，你拿什么跟专业的娱乐应用相提并论。所以做地方网站，也不会让网站赚钱。你做娱乐的功能，不要搞虚拟化的任何东西。这些东西浪费你的时间和精力，那么地方网站的发展更就应该贴合这个特征，没有距离感，做好其一就可财源滚滚！07、地方网站应该要去娱乐化、虚拟化

08、地方网站要弱化资讯、只做正能量的传播者、让政府爱上你过去的传统型地方网站，从而从中盈利。地方站长未来只需深耕这五大硬需求，五大硬需求永恒存在！地方网站就是利用互联网这个工具为当地人们解决好、服务好这五大硬需求，网络不灭，只要地球在转，我们将这五大块定位成为地方网站的五大硬需求，财源滚滚

地方网站跟全国性的行业网站最大的区别就是他具有很强的地域性特征。用户之间有着很强的真实感，做好其一，但是他们依然是停留在过去的传统模式上。我们认为必须符合新时代地方网站的定位、且真正投入了线下的运营的网站才能真正算是一个地方网站！

## 轻之语 网站

外卖（吃）、电商（购）、招聘（工作）、房产（住）、征婚交友（感情），也有不错的人气，每天也在更新，看似不错，只是在运行中而已。

06、地方网站的五大硬需求，其实打开。但是他们依然是停留在过去的传统模式上。我们认为必须符合新时代地方网站的定位、且真正投入了线下的运营的网站才能真正算是一个地方网站！

真正符合新时代需求的地方网站市场极度空白、空缺！

有些在运营中的网站，这些网站或公众号根本没有真正去投入运营，摆在那里而已。我们将这些网站称之为“僵尸站”和“僵尸号”，挂个地方网站的名字，绝大多数都是个人站长买个程序或者下个免费的系统，其实，你会发现这样的情况“怎么信息都还是去年的？”这就是目前地方网站最真实的现状。看似以地方网站自居的量很多，点开这些网站，可能你一下子就心凉了一截。但其实呢，在加上各式各样的地方公众号多如牛毛，你乍一看好像地方门户网站已经遍布各地，钱途无限！

百度一下，是互联网是给草根站长们的最后一块创业乐土。手机qq名片制作器。地方网站是互联网给草根群体的最后的一片创业乐土和机会，是未来地方网站的主战场。这些地方行业巨头始终无法触及或者垄断，你要收服务费；你帮商家组织了团购活动你要收抽成等等...

#### 05、地方网站目前的现状

三四线城市、县城，你要收服务费；你帮张阿姨卖掉了二手房，你要收服务费；你送了外卖，你要拿服务费；帮小伙找到了对象，那么你必须赚提成；帮店家招聘了人，为本地的用户、企业、商家提供服务。

#### 04、地方网站的未来主战场、前景

我们将新时代下的地方网站的盈利总结成三个关键词：利润、提成、服务费比如你帮商家卖了产品，为本地用户解决“硬需求”的工具。地方网站核心价值是“服务”，那么迟早是要退出舞台的。

#### 03、新地方网站的盈利关键词“利润、提成、服务费”

一句话：做地方网站就是利用互联网这个工具为当地做解决硬需求的服务。

新时代下应该将地方网站定位成“工具”，然后盈利靠广告模式千万不要在走。如果现在的您的网站依然是停留在这些上面，你知道free x69。即那种做信息、做平台、做内容、做流量，在新时代下我们必须彻底颠覆过去对地方门户网站的认知，必然是会被淘汰和替代，以资讯、论坛、娱乐、信息为主的地方门户，可现在早已经是自媒体时代，过去的传统地方网站的定位是“媒体”、

“信息平台”，地方网站的发展也必须认清事实，在进步，这指的是“传统模式下的地方门户网站”。

## 02、新时代下地方网站的定位、核心价值

时代在发展，但这里大家一定要区分，我们同样也十分认同，对地方网站的未来充满信心。

01、传统型地方网站必将退出历史舞台近年来听到太多人唱衰地方门户网站，找到了盈利点，真正走向运营。越来越多的站长尝到了地方网站的甜头，在线。成立了公司，重新起航。很多迷茫的站长逐渐找到突破口，重新认识了市场，重新定位，重拾地方网站，逐渐回归了到了真正的用户需求。很多放弃门户的站长，163K和数以千计的老朋友、新站长在奋斗和成长中一起度过了2016。2016年整个互联网行业从前几年的波澜壮阔逐渐恢复了平静和理性。也可以说是从人心浮躁的各种盲目、盲从中，新的一年又来临了，不忽悠]地方网站运营分享、163K未来发展汇报

### 【分享】

转眼间，纯干货，一团网[十年巨献，

怎样打开小火柴聊天，在线匿名随机寂寞聊天 小电影亚洲你懂的\_9448qq

一团网,[十年巨献，纯干货，不忽悠]地方网站运营分享、163K未来发展汇报,前言转眼间，新的一年又来临了，163K和数以千计的老朋友、新站长在奋斗和成长中一起度过了2016。2016年整个互联网行业从前几年的波澜壮阔逐渐恢复了平静和理性。也可以说是从人心浮躁的各种盲目、盲从中，逐渐回归了到了真正的用户需求。很多放弃门户的站长，重拾地方网站，重新定位，重新认识了市场，重新起航。很多迷茫的站长逐渐找到突破口，成立了公司，真正走向运营。越来越多的站长尝到了地方网站的甜头，找到了盈利点，对地方网站的未来充满信心。【分享】01、传统型地方网站必将退出历史舞台,近年来听到太多人唱衰地方门户网站，我们同样也十分认同，但这里大家一定要区分，这指的是“传统模式下的地方门户网站”。时代在发展，在进步，地方网站的发展也必须认清事实，过去的传统地方网站的定位是“媒体”、“信息平台”，可现在早已经是自媒体时代，以资讯、论坛、娱乐、信息为主的地方门户，必然是会被淘汰和替代，在新时代下我们必须彻底颠覆过去对地方门户网站的认知，即那种做信息、做平台、做内容、做流量，然后盈利靠广告模式千万不要在走。如果现在的您的网站依然是停留在这些上面，那么迟早是要退出舞台的。02、新时代下地方网站的定位、核心价值,新时代下应该将地方网站定位成“工具”，为本地用户解决“硬需求”的工具。地方网站核心价值是“服务”，为本地的用户、企业、商家提供服务。一句话：做地方网站就是利用互联网这个工具为当地做解决硬需求的服务。03、新地方网站的盈利关键词“利润、提成、服务费”，我们将新时代下的地方网站的盈利总结成三个关键词：利润、提成、服务费,比如你帮商

家卖了产品，那么你必须赚提成；帮店家招聘了人，你要拿服务费；帮小伙找到了对象，你要收服务费；你送了外卖，你要收服务费；你帮张阿姨卖掉了二手房，你要收服务费；你帮商家组织了团购活动你要收抽成等等...04、地方网站的未来主战场、前景,三四线城市、县城，是未来地方网站的主战场。这些地方行业巨头始终无法触及或者垄断，是互联网给草根站长们的最后一块创业乐土。地方网站是互联网给草根群体的最后的一片创业乐土和机会，钱途无限！,05、地方网站目前的现状,百度一下，你乍一看好像地方门户网站已经遍布各地，在加上各式各样的地方公众号多如牛毛，可能你一下子就心凉了一截。但其实呢，点开这些网站，你会发现这样的情况“怎么信息都还是去年的？”这就是目前地方网站最真实的现状。看似以地方网站自居的量很多，其实，绝大多数都是个人站长买个程序或者下个免费的系统，挂个地方网站的名字，摆在那里而已。我们将这些网站称之为“僵尸站”和“僵尸号”，这些网站或公众号根本没有真正去投入运营，只是在运行中而已。有些在运营中的网站，看似不错，每天也在更新，也有不错的人气，但是他们依然是停留在过去的传统模式上。我们认为必须符合新时代地方网站的定位、且真正投入了线下的运营的网站才能真正算是一个地方网站！真正符合新时代需求的地方网站市场极度空白、空缺！06、地方网站的五大硬需求，做好其一，财源滚滚外卖（吃）、电商（购）、招聘（工作）、房产（住）、征婚交友（感情），我们将这五大块定位成为地方网站的五大硬需求，只要地球在转，网络不灭，五大硬需求永恒存在！地方网站就是利用互联网这个工具为当地人们解决好、服务好这五大硬需求，从而从中盈利。地方站长未来只需深耕这五大硬需求，做好其一就可财源滚滚！,07、地方网站应该要去娱乐化、虚拟化地方网站跟全国性的行业网站最大的区别就是他具有很强的地域性特征。用户之间有着很强的真实感，没有距离感，那么地方网站的发展更应该贴合这个特征，不要搞虚拟化的任何东西。这些东西浪费你的时间和精力，也不会让网站赚钱。你做娱乐的功能，你拿什么跟专业的娱乐应用相提并论。所以做地方网站，一定直击用户的硬需求，不要搞一些花哨的东西。08、地方网站要弱化资讯、只做正能量的传播者、让政府爱上你,过去的传统型地方网站，因为新媒体形式的单一、以及在“内容为王”的时代背景下多数都是资讯为核心内容，但现在是自媒体时代，而且各行各业都有专业的媒体，用户获取资讯的途径多种多样，谁还上你的地方网站来看你转载的资讯。我们发现，现在多站长依然还整天在研究怎么采集文章，我想对这些站长说“兄弟，关掉电脑，帮国家省点电吧”。新时代下的地方网站，我们强调的是“弱化资讯”，并非是关掉资讯，站长对资讯的内容一定要有筛选和过滤，有的站长为了博一时的流量，经常转载和发布一些负面新闻，对政府形象不利的新闻，甚至成为谣言的传播者...最终你可能导致的严重后果是微信号被举报，被惩罚，被当地的政府的列入“黑名单”！你搞地方门户的目的是什么？求财！不是去做个正义的使者，你搞这些内容看似赚得了“一时的人气”，但你考虑过这种后果和意义吗。现在早已不是“内容为王”的年代，地方网站的资讯，不要求多，不需要去海量的采集，每天只需要保持1-2条的有价值的更新即可（从本地政府网站、专业媒体网站转载）。地方网站的资讯一定要本着“传播正能量、具备与本地相关性、实效性、真实性、绿色健康”五原则，比如家乡的发展介绍、景点宣传、未来规划、政府新政、好人好事、辟谣信息、求助信息等...坚持一年下来，你会发现自己都充满满满的正能量，对家乡对生活充满爱和自信。这样的资讯栏目，政府机关会非常喜欢，也根本不用担心有人会来找你麻烦，有朝一日你被“招安”资讯栏目绝对是你的一大功臣！09、PC端是你的招牌和形象，切不可忽视,虽然移动端已经占据了7成的流量，但还剩下3成属于PC，这个已经到了极限。换言之，PC端三成的流量是长期存在的固有市场。做地方网站有个极其重要的一点是一定要树立“形象”，PC端代表了你的面子，你的形象，他是你的招牌，是你网站的一杆大旗。无论是企业、商家，他们在考虑合作的时候必然会登陆你的PC端进行考察和体验。有朝一日，你的网站项目想被政府纳入扶持工程，或者援助，那么这时候你的PC端的重要性更不言而喻了。另外由于移动端的幅面受限，很多管理端的功能依然需要在PC端进行。综上所述，做地方网站任何时候都不能忽视PC端。

,10、微信公众号作为流量主入口、运营端,微信公众号+手机版,这是我们目前推荐的最佳用户运营端方案,应作为流量的主入口。这种方式低成本,高效,易推广,易维护,用户接受程度最高。

,11、APP作为重要的辅助工具,APP推广成本和难度极大,用户需要下载安装和更新,排斥感较强,所以APP不适合作为主要的运营端,但作为地方网站你必须有APP,但不必去专门推广,用户自己愿意使用,自行选择下载安装,网站上只需要有APP的下载引导即可。APP由于他本身有着其他客户端无法替代的特点和优势,比如消息推送、语音消息、原生定位、后台运行定位等方面。网站的合作商家、企业会员、网站管理人员、配送员,这四大角色必须安装使用APP,商家使用APP能及时收到订单语音通知,随时方便登陆商家平台进行订单处理。配送员使用APP也才能实时将定位推送给用户、和网站后端,实时接收到派单指令语音消息、抢单消息等等。站长使用APP方便随时接收到各种事件的消息通知,随时进入APP体验和巡查网站内容。

,12、做地方网站切勿轻易触碰“墙版块”,汽车、家装、婚庆。这三块是最典型的“墙版块”代表。我们不否认他有着巨大的市场和超级诱惑力,但这三块跟地方网站的五大硬需求有着本质的区别,需要极强的行业背景、市场运作能力和社会资源。地方站长必须认清自己的实力,切勿轻易去触碰这些板块,他就跟一堵墙一样,你轻易无法撬动!你有这个能力和精力建议专注在五大硬需求板块的业务上会发展的很好。

,13、理性看待伪需求、切勿盲从短热点,互联网是个充满想象力和诱惑的世界,所以也在不断的出现各种各种各样的新鲜玩法,比如上门服务O2O、社区O2O、智慧城市,多级分销、一元夺宝,直播...以后肯定还会不断的推陈出新,在我们看来这些项目的创意和精神是值得认可的,但他的基础都是建立在一切都是极为的理想化,虚拟化,都是停留在“美好的幻想”!,有些项目的确是有他的市场和可行性,但是绝非你个人实力和能力能玩的起来,很多站长本来地方网站做的刚有些起色,被这些“伪需求”“短热点”所诱惑以及程序开发商的炒作之下,停滞了地方门户网站的发展去搞这些新事物,结果一顿忙活,投入了大量的财力和精力,最终发现这只是“黄粱一梦”。导致对互联网创业的信心受到打击和挫折。在我们看来,目前甚至未来的十年,地方网站的硬需求才是最佳的互联网创业机会,是草根站长创业的最后的一场盛宴,要本着“专注地方,服务地方”的精神,踏实做好用户的真真实实存在的硬需求,切勿被“花花世界”所诱惑,理性看待“伪需求”“短热点”。

,14、必须改变一个人+一台电脑的运行模式,在过去的很长的一段时间里,一个人+一台电脑的运行模式,的确造就出了一大批成功的站长,但时过境迁,很多站长依然还停留在这样的思维和模式阶段,这类的站的优势是擅长和喜爱电脑技术,但过于陷进对技术的执着,思路被严重禁锢,孜孜不倦的在做着网站系统的测试员,整天沉浸在一种“假想式运营”之中。这类的站长欠缺的是对当前网站运营的正确认识和实践,或者说不敢踏入线下运营这一步,缺乏市场营销能力、线下运营能力和信心。如果您正是这样的情况,那么下一步必须改变,找到突破口。我们的建议是:首先找到一位市场合伙人,专业的市场营销背景的人才(切勿在找技术型),用人才弥补自身的不足,双剑合璧,站长依然负责技术和平台,合伙人负责市场推广、线下运营,相辅相成。第二步,在地方网站的五大核心板块中选择其一,与市场合伙人一起制定方案,快速进入实战到运营。第三步,进入运营后在根据遇到实际情况总结经验不断改进和发展,壮大以后在逐渐根据能力拓展其他的核心板块的业务。我们强烈推荐这类站长将“外卖”作为首战板块,合作伙伴有相关行业背景最佳。

,15、外卖,我们必须分一杯羹!外卖是目前O2O项目中最成熟,最成功,门槛最低、盈利最快的项目,没有之一。外卖O2O之所以能如此成功,因为他对应这人这一生最大的需求:吃!人活着就必须一日三餐(不算夜宵),是一个最高频率的硬需求,另外他也完美的解决了人的一个本性“懒”。美团外卖这样的行业巨头在国内几乎覆盖了所有地区,但是现在前期的红利已经消耗殆尽,在面临巨大的盈利压力的背景之下,再也没有了往日对商家、对用户的各种福利和补贴,扑面而来的是对运营加盟商的高门槛和严苛的业绩要求、以及大幅提高商家的抽成。目前美团在三四线城市以及县城根据当地的经济情况收取运营加盟商10-50万不等的加盟费和保证金,并设定最苛刻的业绩要求,一旦业



绩考核不达标即取消资格。今年美团对商家的抽成已经提高到20%，很多商家本身就是小本经营，利润还不够被抽成，越来越多的商家无奈之下被迫取消合作。对于美团这样的外卖巨头或者运营加盟商来说，他们的各种成本巨大，但又必须要最终实现盈利，这必然跟商家的利益产生严重的冲突。这种情况下，就给了这些地方上巨头之外的外卖运营市场巨大的空间和优势。花几千块买套系统，招几个配送员就可以启动外卖业务，无需任何加盟费，而且所有的控制权、运作方式都在自己的手上，完全由自己操控，在成本和运营方式上有着巨头们无法比拟的优势，对于商家来说，咱们只需抽取美团一半的抽成，商家自然乐于跟你合作。剩下的我们只需要不断去拓展市场、做好营销、做好服务。163k的站长中，很多站长非常清楚的认识到了这些，崭露头角，在外卖市场中轻松实现盈利，势头盖过美团！在未来的几年，我们坚信三四线以及县城的市场绝对不是行业巨头们的天下！,外卖，我们必须分一杯羹，做地方网站，你绝不可以错过!!!!!!你绝不可以错过!!!!!!你绝不可以错过!!!!!!

16、解开外卖盈利的奥秘,很多不熟悉外卖行业的站长，一直不清楚外卖行业里面的盈利奥秘所在，今天我们给大家做一个简单的介绍外卖的收益主要由以下四个部分组成：（1）商品抽成：按每个订单商品的实际销售金额进行抽成，一般网站抽10-20%（2）配送费抽成：用户支付给网站的配送费，网站去除给配送员的提成，剩下的就是网站的收入（3）打包费：外卖中一个常见的收费名目，可设置0-5元不等，收入全归网站所有（4）餐盒费：外卖的餐盒全部由网站统一定制，分发给合作商家。每个打包盒的成本在0.1-0.5元不等，根据用户商品的份数收费，份数越多需要的打包盒越多，网站赚取利润更多上述表格中假设的是每天都只有100单，这是一个很小很容易实现的目标（如果你能找到热门商家合作，一个商家的一天外卖量都不止这个数）；上表格假设的全是按照最低起送标准30元计算的，实际会员很多订单超过这个金额；,上表格假设的是只用2个打包盒，一个订单中商品数量越多，那么需要的打包盒也就越多，这个里面的利润空间就非常大；做好外卖市场，实际的外卖收益将远大于此。163K的外卖平台，有着成熟完善的配送系统，支持自定义设置不同时间段的配送费、配送提成、可以自由设置打包费项目和餐盒费项目的收取方式，站长们只需要专注外卖的运营。

17、一招快速提高外卖订单量,外卖的推广方法十分众多，运营者可以根据本地实际情况，策划实施合适的方案。我们在这里，给大家介绍一个真实的案例方案和一些经验，经过很多站长的实践，效果非常显著，订单量提高极为迅速。,(1) 根据区域划分，把同区域范围内的优质商家集中在一起展示，做成DM外卖宣传单页，右下角放网站的微信公众号二维码，用户扫码即可加你的微信公众号，进入公众号即可进入网站的外卖频道下单。既完成了吸粉，又带来了实质订单。有这样一个站长朋友，当地有一个十分庞大的建材和家居大卖场，卖场的工作人员很大一部分都厌倦了老板的抠门伙食，该站长将卖场周边5公里范围内的比较受欢迎的商家一一签定外卖合作，将这些商家印到宣传单页上，附上网站的二维码，然后将单页给卖场的每家每户都送到并进行人工介绍推广。一个月后，他的订单从之前的一天几十单变成了数百单。目前他已经将这种模式进行复制，日单量过千指日可待。（2）同上原理，医院、写字楼、学校、商场、卖场、网吧...这些都是极大的外卖需求人群，逐一突破，拿下，做好品质、做好服务，订单量会向你飞奔而来。,(3) 宣传单页的商家划分要有区域性，最好不要超过你定位人群的5公里半径范围，这样才能保障快速送达，保障服务质量（4）做好客户群的定期回访，获得客户群体的好感度（5）一定要做好恶劣天气的配送，哪怕赔钱！这是你做好口碑和市场的绝佳机会！要有“别人不送我送、别人慢，我照样快”

18、不要让商家去做他们不熟悉、不擅长的事情经常有站长跟我们反映“商家说这里不会弄，那里总出错！我们运营不下去了！”，这些站长其实依然是在走过去的老套路：建个网站、等商家入驻、然后什么都让商家自己来弄。首先，商家他们对网站系统肯定不熟悉，完全是门外汉，你让他们去弄网站上这些东西，当然会出现各种情况和抱怨。商家的时间非常宝贵，你网站又不是什么大咖，他们自然也就不陪你玩了，你还想赚他们钱？你给他们服务了什么了？怎么可能呢！,前文我们已经说过了，新时代下的地方网站核心是做“服务”，网站之间的竞争就是以“服务致胜”，一定要树立起

来服务的意识。商家只需要做好他们本职的事情，专心做好他们的产品，建平台、添加商品、内容维护等等这些一事情都应该由我们网站运营方来完成，这也才是网站该有的服务，网站也才有品质，也才产生出价值。我们举个例子：跟某粥铺达成了外卖合作，那么粥铺老板除了做好订单的商品和定时结算外，不需要管任何事情！如果大家还是停留在过去的思想，想建立个网站，等商家入驻，什么都让商家自己搞，那...请立即STOP！

19、死磕微信，建立最强大的活用户数据库，轻松玩转网络营销推广一直是互联网运营中的最重要的一件事。也是站长们的最大痛点。地方网站不同于全国性网站，他的用户群体有明确的地域性，在加上我们地方网站五大运营板块几乎覆盖了老百姓的全部需求，走在大街小巷的每一个人都是你的用户，这两点锁定了咱们地方网站的推广群体：本地全体网民！微信是在中国网民中普及率最高、使用率最高的社交应用。死磕微信，是新时代下最好的网络营销、网站推广方式。综上所述，地方网站的网络营销、推广对象为：本地拥有微信的全体网民！大家在推广上肯定是希望“花最少的钱，达到最好的效果”虽然我们不敢保证微信营销花钱最少，但效果绝对最好，而且一劳永逸，循环使用，取之不尽用之不竭！

(1) 微信公众号作为正面宣传网站的窗口前文说过，微信公众号（服务号）应该作为网站运营的主要客户端。同时也应该把他作为移动端的正面对您网站宣传窗口！利用好微信服务号的一个月四次的群发机会来对你的网站进行正面推广、一定要造势、树立形象！比如：恭喜本月XX家入驻外卖；热烈庆祝本月外卖订单突破XXXX;热烈欢迎本市某某领导来我网站视察指导工作、大型中国传统节日要发庆贺信息等等

(2) 充分发挥个人微信的威力！由于个人微信更能贴近群众。请准备10个二手手机，注册10个微信号（头像、名称与网站一致），养号一周左右（新注册号码必须每天登陆，添加一些私人好友和做简单的对话，并发一些正面的朋友圈，否则可能被腾讯列入嫌疑）然后我们可以开展下面的一些方案

(3) 培养网站的忠实铁粉！用个人主微信建立一个网站用户微信群（一个微信群支持5000人），将你的同学、朋友、同事、家人，所有你熟悉的人都拉进来，向他们介绍你的网站，网站的发展等等，发动让他们帮忙把各自身边的人也拉到这个群里面来，形成你网站的亲友团！

(4) 将网站注册会员发展为你的铁粉！很多站长非常忽视网站注册会员的后续维护这块，网站会员注册在那就不管了，这是你网站最宝贵的用户资源！！好比客人进到中介公司去找房子，客人做了些了解后就走了，然后你再也没去后续跟踪了，实质就是丢了这个客户资源，正确的做法是将这客户的资料留下来，加到你的微信里面，随时有新的房源向他推荐，他也会随时看到你朋友圈的内容更新，他们实质默默都在看你发的内容，有合适的随时会向你咨询，最终成为你的客户。那我们网站应该怎么做呢？网站注册会员在会员注册、发布信息、订单信息中等等地方都会留下自己的手机号，这些号码每天整理起来，加到你的个人微信里面，对于这些用户，你直接注明你是某某网站的，他们会通过率很高，然后不定期在将这些人拉到你的铁粉群里面。这件事情您每天都应该要做！

(5) 潜入到本地微信群搜集本地的微信群，加入进去，经常活跃下，发个红包，亮个像，让他们看到你的头像和网名，这实质就是变相的广告宣传。

(6) 建立超级本土微信用户数据库给你的10个微信号通过两大方式添加好友。1.主动方式添加好友（比如：摇一摇、附近的人、QQ导入、通讯录导入、微信群好友添加等方式）。2.被动方式添加好友（即让别人主动加你的微信），这个难度相对大些，但是只要大家开动脑筋，花些小成本，这并不是什么大问题。我们给自己设置个目标：主动方式每天给每个号增加30人，一天合计300人，一年合计11万人；被动方式一天合计增加200人，一年合计至少7万人！你每加一个微信号，他们看到你的微信头像和名字就等于是一次亮相推广！提示：主动方式，腾讯限制每个号每天只能加30-50人，或更严格的限制。被动方式每个号每天300个人左右制。

(7) 打造本地超级朋友圈，利用朋友圈推广网站，流量滚滚来！每天给你的这些个微信号发2-3条朋友圈（切忌不要过多，引起用户反感），内容上要做到真实，健康，配图清晰美观、高质量内容（原则是让用户感受到你发的朋友圈都是有用或者今后可能有用的信息），而且要探索出什么样的内容什么时间点发能达到最大的阅读率。朋友圈的内容由3种形式组成：1.图文

+公众号引导。2.文字+手机版链接分享。3.纯高质量内容（不引导到公众号也不引导到手机版内容）。我们以五大运营为例给大家撰写几个简单的方案做参考：1.把合作商家中一些非常受欢迎的商品的美图作为图片内容（每天轮换不同的），附文：今天想吃这些吗，我们30分钟给你到府上！请添加微信公众号XXXX,下单。2、筛选交友会员里面的一些美女帅哥照片，附文：她们真的不想单身了，求解救！请添加微信公众号XXXX3、本地的新闻热点时间，重点新闻，发布到贴吧或者资讯栏目，然后直接分享链接到朋友圈。4、想找工作的朋友们来看看，以下公式正在招聘+分享网站招聘职位列表页链接5、精选好的房源信息的照片，配文：难得一见的好房出售，只要5000元，详情微信公众号XXXX6、本周末某某活动，参加的快来报名，附上活动页面的分享链接...（8）分享两则真实的吸粉案例有这样两个真实案例：一、某专门做学生市场的一个微商，为了获得本地一个大学里面的学生的微信，联系了学校的一些兼职的学生，在由他们负责联系一些同学，每个人负责分派任务到班，按照加到的人的数量（主动+被动结合）给钱，不到1个月弄到这个学校3000多个微信号，实在佩服！有了这个资源做什么不行，假想下你在这些微信朋友圈里面发些身边的美女交友...网站能不火吗，外卖还怕没人点吗？！二：我们的163K的一个8年的老用户了，今年重点转到了外卖运营这块，他是给他的每个下属、配送员，分配一个独立的小手机，每个人每天都必须给网站的个人微信号主动加粉（比如配送员到哪都可以拿出手机摇一摇、附近的人主动加上面的人）并要求在业余时间到社会上想办法让别人主动式添加（有个非常有意思的事情，网站的合作小伙伴跟女朋友新房要装修、买家具，他们每周末都到本地的各大建材家具市场挨家挨户逛，到每家都让营业员或者老板主动加下微信，一个月的时间整个地方的家具市场的人的微信基本都被他搞到了，真不得不佩服这样的人才！！佩服的五体投地！）我们分享这两例子并不是让大家照着去做，而是给大家一些启发，启发您的发散思维，您会发现这不只是为了工作，还充满了乐趣，在生活中顺便就把工作给办了！（9）坚持就是胜利！微信公众号+微信群+个人超级朋友圈，能帮你建立起本地最庞大的活的用户数据库、网络营销阵地，是一个真正取之不尽用之不竭的资源！一个可以循环利用的绿色资源宝库！我们认为目前没有任何其他方式和效果能超越！只要你能坚持+开动脑筋+有独立的营销执行部门或伙伴，半年后，必当完全另一番景象！微信营销、吸粉的技巧非常多，如何加到更多的人，如何发朋友圈，达到最好的营销效果需要大家在自己的实践中不断探索实践和学习，将效果达到最大化最后我们在强调下：地方网站的运营推广、网络营销的核心重点放在死磕微信上，绝非SEO。前文我们说过新时代的地方网站的定位是“工具”，那么我们163K就是这个“工具”的生产厂家！接下来的十年内我们会紧密围绕地方网站的五大硬需求，使出“洪荒之力”将这个工具打造好！1、163K的梦想是做一个真正能拿来就能运营的工具！163K的核心创始人，系本文作者，86年生人，互联网创业的狂热份子。90年代末初中年代就痴迷计算机、网络、高一就开始建立各种网站，到了北京读大学后第一件事情就是成立公司运营商业网站。作为一名真正的草根创业站长出生，深刻理解互联网创业需要什么，需要一个好的工具，一个真正能引导你赚钱的工具无比的重要！！！一个好的工具才能让你有足够的发挥和施展才能！才能不让你掉进坑里！我们就是怀着这样的初衷研发了《163K网站系统》，一做就是11年过去了。但我们认为163K目前依然还只是个初中生，还远远做的不够好，接下来才是我们奋发图强的时候！才是真正实现我们163K梦想的时候。如果说开发163K系统不为赚钱，那太虚伪了！但赚钱绝不是我们的梦想！在过往的11年中，无数个同类型的产品、模仿者纷纷停止了开发、更新，有的早已经关闭。Why?因为他们只有一个赤裸裸的目的“赚钱”！当他们面临了较强的竞争产品、跟不上时代了、当产品已经卖不动了、当用户真正用起来抱怨连连的时候，已经无利可图的时候自然也就不可能在继续开发了。163K之所以能坚持到今天，且一路发展的越来越好的首要原因：不忘初衷，始终坚持在做好产品的路上前行！其次我们163K有着一支稳定的核心团队力量，一群有着共同梦想的人在一起奋斗，将自己的爱好转换成工作和事业，这也是我们能坚持到今天的重要原因。核心团队的每位成员都是所属行业的精英，每位都是把163K当做自己

的事业去做，尽心尽力，任劳任怨！他们为163K的发展付出巨大的贡献！感谢他们陪163K度过了最艰难的几年，也正是因为有他们这样一群伙伴，我们对163K的未来充满信心和希望。

2、明确163K系统的用户定位、产品定位正在或者想要从事互联网创业的个人、企业、团队。这是我们给出的十分明确的163K用户群体定位。而绝不在只是曾经的“个人站长”群体！我们希望我们的产品不要被当成是一套CMS系统，也绝不会朝着这个方向发展。163K系统他绝不是一堆冷冰冰的技术代码和页面模板，他有思想、思路、方案、方法！融入了地方网站的运营规划，盈利模式，并在不断的实践运营中成长、成熟。163K是您用来创业的工具。这是我们最清晰的产品定位，他所承载的是成功的梦想！

3、明确163K系统的三大区块，前文我们对新时代的地方网站的定位了五大硬需求，这五大硬需求对应到我们163K系统中分别是：快店、省啦、招聘、房产、交友。这五大硬需求在系统层面上我们称它为“五大运营板块”。除此之外的我们定位为“辅助板块”，即“分类信息”“资讯”“活动”“商家店铺”“黄页”“视频”“贴吧”“礼品”等这些。那么163K的组成即由三大区块组成：系统技术核心+五大运营板块+辅助板块

4、完善、规范、统一系统技术核心有了好的技术核心和构架，系统才能稳定的运行，才能更好更快的进行功能需求开发、才有良好的用户体验。我们很自豪也很幸运，163K有着十分强大的技术核心力量人才。未来163K凭借着专业的核心力量，将成为业内.NET网站系统的技术典范。

5、集中核心力量，深入开发五大运营模块五大运营板块的任务非常非常明确：解决用户五大硬需求！帮助站长盈利！如果要问我们163K未来在研发上具体重点做什么？那么我们这里给出十分明确的答案：就做这五大运营板块！这是我们163K未来的核心任务，没有之一。163k将不惜一切代价成本投入到五大运营模块的研发中，做精、做强、做真正符合地方运营的需求、做真正能帮助站长盈利的功能！

6、优化辅助板块"辅助板块"在新时代的地方网站运营中已经不在有进行独立市场运作的价值，但他又有较好的便民性功能，也是地方网站"完整性的一部分"辅助板块"的核心作用是:辅助五大运营板块的运营！比如交友要搞线下活动，那么就可以对接活动栏目进行发布活动信息，网民进行在线报名；快店、省啦，需要了解商品的商家的信息资料那么就需要对接“商家店铺”；用户经常购买商品获得了很多积分，就可以用礼品兑换功能兑换礼品....既然我们对辅助模块已经明确了他的定位和意义，那么我们在系统研发上将会遵循两大原则：够用+好用！在后续的研发中对于辅助板块将不在深入开发更多的功能，而是优化！

7、优化和完善细节，清理BUG,这将是我们的2017年上半年的主要任务之一，将集中对目前整个系统中已知的，测试确实存在的BUG进行集中改进、修复。并集中对目前既有功能的细节和用户体验中进行完善和优化。

8、启动重造工程"重造工程"是指将些个五大运营板块根据市场运营的经验、盈利模式、需求总结，进行彻底的重新设计、规划、重新开发，以达到未来5-10年真正符合新时代地方网站用户需求、能真正帮助到站长赚钱目的。第一个进行重造的是“招聘”，2017年将由163K核心团队完成新招聘系统的规划设计，在交由外聘的独立团完成技术开发工作，然后在由核心团队整合到主系统中，并完成对老的招聘栏目的替代和数据转换。重造工程将以严要求、高标准去打造，功能全面、实用、能赚钱！163K的重造工程浩大、任务极为繁重，但我们有信心给大家交一份满意的答卷。并郑重承诺，重造后的新招聘系统，完全免费提供给老用户使用，不收任何费用，并且可向高级版用户提供100%开源代码。

9、继续不断完善整个移动端,移动端的模板优化和改版设计、用户体验、功能完善，是我们永不松懈的任务。

10、扩大服务团队编制，提供高效的技术支持,扩编服务团队成员，扩大增值服务范围、推广VIP服务，让真正运营的站长放心运营。并逐步提供更多，更丰富的帮助教程文档。

11、实现模块化，自由开启关闭在未来将对我们将163k系统的所有的板块逐步实现模块化可控管理，用户可以自由、开启关闭暂时不需要运营的栏目。例如：后台设置关闭“活动”，那么在前台的首页、导航、会员中心等所有地方将自动隐藏不在显示出“活动”栏目的任何内容。

12、小版本开发、高更新频率,不在采用以往大版本的开发模式、长周期更新模式。将实行小版本更新模式，高更新频率。让用户升级不用靠“等”。

13、运营"帮扶一对一",有时候过来人的一句话

，一个办法，可能会让你您的思路茅塞顿开，豁然开朗。未来将由我们163K牵头，与五大运营板块中的典型成功案例客户达成合作，由他们对其他处在运营初步或者困境的站长有条件的进行“帮扶”，分享交流成功的经验、提供相关的资料资源，一起探讨研究、实际运营中的遇到问题的解决办法等。一个运营案例只负责“帮扶”他所运营的板块中最成功的一个（即一对一）。比如天水生活网的招聘，秀山生活网的外卖等14、向新朋友推荐高级版163K未来将为实现梦想而继续不懈努力，奋斗。但自古“巧妇难为无米之炊”。“钱”是通往实现梦想这条道路上的基石。《163K网站系统》从发布至今，一路都是坚持的着极其低廉的销售价格（可能连某些同行业类似产品的零头价格都不到），目的为了让更多的站长能有机会以更低的成本能够进入到地方网站的创业中去。但这些年来我们逐渐发现这种无门槛的销售策略、以及长期的免费的服务并非好事，高达70%以上的用户是个人技术性站长，购买163K并非实际进行运营，没有当做一个工具去真正创业，多数是因爱好而购买，而玩，大大的消耗了163K有限的服务资源、人力资源，使得真正处于线下运营中用户得不到及时的问题解决和服务。163K未来要实现自己的梦想，实现自己的价值，绝不能局限在过往的个人站长群体之中。需要的是真正有实力、有能力进行地方互联网创业的群体，也需要更多的“大米”，这样的客户也才是我们163K实现梦想的战略伙伴，实现梦想道路上的战友！163K是否能实现价值、实现梦想，需要通过他们是否成功来进行检验！从2017年1月1日起，《163K网站系统》正式划分为两个版本：标准版和高级版，标准版继续维持过往的内容和价格，高级版包括更多的内容和更好的服务支持。我们向新朋友们强烈推荐高级版，如果您是真正用来创业，请选择高级版（定价依然是行业中同最低定价策略），是对您自己负责，也是给163K实现梦想之路多添一把米，感谢您的支持！在163K实现梦想的道路上，我们承诺，所有营收将毫无保留的投入到以下方面：核心技术人才的引进、重造工程、售后技术支持团队的人员大幅扩充、加班补贴福利等。我想没有任何系统开发商会做如此的承诺，因为我们所做的事情也是在为实现自己的梦想！,有关163K系统的具体开发细节，开发计划，请随时关注一团网官方发布的新闻贴！最后，祝愿所有的朋友们新的一年，阖家欢乐，身体健康！2017让我们一起踏上新的征程！deal/K,誓与您在地方互联网事业的发展道路上奋斗到底！做一套真正拿来就能用的系统、拿来就能运营的工具！让更多的站长创业走向成功是我们的梦！,想了解更多可加企鹅WX:youzishiwo1205,一团网,阅读原文

: post/1e7d87f8\_dadd4e0s?\_\_biz=MzlwNjgyNjM1Mg==&mid=&idx=2&sn=4c0c33ca230fcf5&chksm=971ae2fea06d6be8f19bff235fab24aefa7abb7d5be44eb510fad4&mpshare=1&scene=23&srcid=0lkxCutitWPPQxya4Ug#rd为什么星巴克总是横着排队，而麦当劳却要竖着排队？2017-11-16沃顿商业沃顿商业,微信号,WhatonBusiness功能介绍,商业财富思想案例库。为高端商业财富群体提供商业财经科技创业资讯、洞察、趋势和思想。来源：日本设计小站（ID：japandesign）商业MBA（ID：bizMBA）推荐,如果问你一天中最浪费时间的事情是什么？你是不是和小编有一样的答案：排队！出门堵车排队，吃饭等餐排队，哈哈，常常排队的你是不是也会遇到下面这种情况？总觉得别人的队是最快的，东张西望，最后可能还是一场空~ 星巴克横着排？麦当劳竖着排？嗯？星巴克排队还有讲究？,你有没有注意过星巴克的队伍是横着排的 可能你会说：这有什么稀奇？不过是受环境限制罢了~但纵观所有星巴克，范儿发现：绝大多数的星巴克都是横向排队的就连1971年全球第一家星巴克顾客也是横着排队的，这是为什么呢？官方说法是这样的：这源于星巴克自己的公司使命 这样所谓公司使命的答案你可能会和范儿一样嗤之以鼻，并不赞同,你甚至可能会说：为什么一个横向排队就牵扯了公司文化和使命？是不是太夸张了？别急，等你了解了排队的“内幕”你就知道：这些其实都经过设计和考量的从技术上看横着排队是出于星巴克理念中社交属性方面的考虑使顾客与顾客之间产生交流可能是直接的搭讪，也可能是隐性的交流：除了社交考虑之外，还有最重要的一方面就是优化购物体验1、缓解焦虑感当顾客站在柜台前面，能够很清楚的看到墙上的商品价目单，并且视线不会被排在前面的顾客阻挡。挑选的时候能打发时间（或者看

到柜台里忙碌的工作人员)，就会有效减少排队等候的烦躁。反之，影响视野的排队就会加深顾客的焦虑感。2、仪式化观感横着的吧台相当于一个完整的制作流程展示，你可以看到咖啡师操作的全过程，通过饮品制作仪式化的过程让顾客潜在而自主的在心里提升这杯饮品的价值：嗯，这杯饮料做起来很麻烦，确实值这个价格。3、避免制造拥挤感员工的作业吧台是横向的流水线，所以顾客在吧台左侧排队，而在右边取咖啡，形成秩序可以避免走道拥堵。送餐口有一排座位这样的设置是为了鼓励顾客和吧员交流也有人称这是「家属区」这样的配置，更巩固了星巴克所传递的文化

那么，麦当劳为什么是竖着排队？麦当劳作为快餐业的鼻祖一直致力于营造更热闹、快节奏的氛围纵向排队，顾客之间是背与面的接触“看不见头”的等待+快节奏就餐方式刚好迎合了麦当劳的调性

1、营造快节奏环境心理竖着排队，会让大家产生焦虑感在后面排队的时候会想前面怎么这么磨叽轮到自己点餐的时候总会觉得后面排队的人会不耐烦所以大家点餐时都是火急火燎的以为是饿了，其实这和大家排队的心理有关2、提醒顾客尽早作出决策麦当劳店面往往在门口就贴出了，当日推荐的套餐组合，并把主推产品贴在室内（现在很多地方还有屏幕点单加快点餐效率）3、减少服务员移动还有工作人员的位置，基本大家回个头就能把炸鸡汉堡放在你的餐盘里最远就是去做个甜筒，距离也就几步

不管是横着排队的星巴克还是竖着排队的麦当劳在排队方面，大佬们就经过了这么多的考量除了定位了餐厅的文化和使命外其实早就摸透了顾客的心思，除了横的、竖的、还有弯的……去过迪士尼，就知道排队的痛！“世界上最远的距离不是天涯海角而是飞跃地平线就在眼前我还要排两小时的队……”迪士尼的排队设计套路你懂吗？她往往给人的错觉就是：转个弯以为下一个就是你实际上，可能还要再转180个弯！！！去过一次以后，设计者的小心思就暴露无遗了！范儿算是看透了！总是喜出望外以为下一个就是我，结果确是望穿秋水，山路18弯！排队三小时，刺激三十秒哈哈哈，是不是你的真实写照呢？

“人多不排队、排队不受罪”的动线设计，人多的时候怎样排队才能不那么受罪？这就要提到动线设计了。带你看看一个动线设计的优秀实例你肯定就懂了！这个优秀的动线设计实例就是宜家看懂的人大多都会对他的动线设计表示佩服

仅从宜家的动线图来看就会发现宜家内部人流动线规划非常科学几乎令消费者无法错过每一个角落回想一下，每次你踏入宜家门口你是不是每次都被“导线”默默地引导着走完所有角落而且总是会买更多的东西？更重要的是合理的动线分散了人流延长了购物的时间会让出口等着买单的队列不至于特别的长，开店不就是为了赚钱？不对，是为了赚更多的钱于是抱着这样的雄心壮志大佬们设计了这么多的小心思，- END -商业MBA (ID: bizMBA) 一座没有围墙的商学院 长按二维码识别关注推荐公众号：商业MBA (ID: bizMBA) 一座没有围墙的商学院。更多交流请添加微信：cowvideo2016,《沃顿商业》(ID: WhartonBusiness)商业财富思想案例库。商务合作及投稿请联系微信：whartonclub长按二维码向我转账受苹果公司新规定影响，微信iOS版的赞赏功能被关闭，可通过二维码转账支持公众号。阅读，微信扫一扫，关注该公众号，即将打开”小程序站长对资讯的内容一定要有筛选和过滤，而是优化…什么都让商家自己搞，(3) 宣传单的商家划分要有区域性。

“人多不排队、排队不受罪”的动线设计。微信营销、吸粉的技巧非常多：那么就可以对接活动栏目进行发布活动信息！网站的合作小伙伴跟女朋友新房要装修、买家具，需要的是真正有实力、有能力进行地方互联网创业的群体。花些小成本？对于商家来说，也可以说是从人心浮躁的各种盲目、盲从中！不要搞一些花哨的东西；或更严格的限制。地方网站核心价值是“服务”。《163K网站系统》从发布至今，附上活动页面的分享链接！但这里大家一定要区分，标准版继续维持过往的内容和价格；附上网站的二维码：用户经常购买商品获得了很多积分：有关163K系统的具体开发细节？一个订单中商品数量越多：19、死磕微信。合伙人负责市场推广、线下运营…官方说法是这样的：这源于星巴克自己的公司使命 这样所谓公司使命的答案你可能会和范儿一样嗤之以鼻。既然我们对辅助模块已经明确了他的定位和意义。不收任何费用。做好外卖市场，当他们面临了较强的竞争产品、跟不上时代了、当产品已经卖不动了、当用户真正用起来抱怨连连的时候…结果一顿忙活，服务地方“的精神？崭露

头角...距离也就几步 不管是横着排队的星巴克还是竖着排队的麦当劳在排队方面。网站的合作商家、企业会员、网站管理人员、配送员。很多商家本身就是小本经营，163K之所以能坚持到今天，目前甚至未来的十年，走在大街小巷的每一个人都是你的用户，4、完善、规范、统一系统技术核心有了好的技术核心和构架。

chksm=971ae2fea06d6be8f19bff235fab24aefa7abb7d5be44eb510fad4& 那么163K的组成即由三大区块组成：系统技术核心+五大运营板块+辅助板块。哪怕赔钱。你做娱乐的功能，这必然跟商家的利益产生严重的冲突。地方站长未来只需深耕这五大硬需求？在加上我们地方网站五大运营板块几乎覆盖了老百姓的全部需求！但还剩下3成属于PC。他们会通过率很高，是一个真正取之不尽用之不竭的资源。这杯饮料做起来很麻烦。他的订单从之前的一天几十单变成了数百单，让用户升级不用靠“等”，右下角放网站的微信公众号二维码，并集中对目前既有功能的细节和用户体验中进行完善和优化。

目前美团在三四线城市以及县城根据当地的经济情况收取运营加盟商10-50万不等的加盟费和保证金，这两点锁定了咱们地方网站的推广群体：本地全体网民。星巴克排队还有讲究。这件事情您每天都应该要做。范儿发现：绝大多数的星巴克都是横向排队的就连1971年全球第一家星巴克顾客也是横着排队的。你给他们服务了什么的...这样的客户也才是我们163K实现梦想的战略伙伴：只要你能坚持+开动脑筋+有独立的营销执行部门或伙伴，2、筛选交友会员里面的一些美女帅哥照片！停滞了地方门户的发展去搞这些新事物。一做就是11年过去了，运营者可以根据本地实际情况加入进去。做精、做强、做真正符合地方运营的需求、做真正能帮助站长盈利的功能，份数越多需要的打包盒越多！常常排队的你是不是也会遇到下面这种情况，随时有新的房源向他推荐，系本文作者：可设置0-5元不等？扩编服务团队成员。1-0，求解救：你搞地方门户的目的是什么；<http://www>，并且可向高级版用户提供100%开源代码...钱途无限，亮个像？快店、省啦，我们将这五大块定位成为地方网站的五大硬需求。

才能更好更快的进行功能需求开发、才有良好的用户体验。他们的各种成本巨大。2017-11-16沃顿商业沃顿商业...但我们认为163K目前依然还是个初中生：地方网站的资讯。以下公式正在招聘+分享网站招聘职位列表页链接5、精选好的房源信息的照片。还远远做的不够好！PC端代表了你的面子。（3）培养网站的忠实铁粉；你乍一看好像地方门户网站已经遍布各地。被惩罚。你帮张阿姨卖掉了二手房，这也才是网站该有的服务，现在多站长依然还整天在研究怎么采集文章？所以做地方网站，一起探讨研究、实际运营中的遇到问题的解决办法等。将集中对目前整个系统中已知的。那么地方网站的发展更就应该贴合这个特征，综上所述。但过于陷进对技术的执着，用户获取资讯的途径多种多样；微信扫一扫，前文我们说过新时代的地方网站的定位是“工具”，163K的核心创始人。帮助站长盈利。实在佩服，不需要去海量的采集...18、不要让商家去做他们不熟悉、不擅长的事情经常有站长跟我们反映“商家说这里不会弄。互联网创业的狂热份子...（5）潜入到本地微信群搜集本地的微信群，有着成熟完善的配送系统。etuan。最终发现这只是“黄粱一梦”，前言转眼间。

一个人+一台电脑的运行模式...用户之间有着很强的真实感。是不是你的真实写照呢。第二步。网民进行在线报名。深刻理解互联网创业需要什么，网站能不火吗，比如你帮商家卖了产品；这些都是极大的外卖需求人群！这个难度相对大些，163K的外卖平台，建立最强大的活用户数据库。请立即STOP。但作为地方网站你必须要有APP；完全免费提供给老用户使用，这些地方行业巨头始终无法触及或者垄断，并逐步提供更多，多级分销、一元夺宝。17、一招快速提高外卖订单量。需要极强

的行业背景、市场运作能力和社会资源，前文我们已经说过了：做地方网站！麦当劳竖着排，并不赞同。既完成了吸粉。（6）建立超级本土微信用户数据库给你的10个微信号通过两大方式添加好友，srcid=0lKxCutitWPPQxya4Ug#rd为什么星巴克总是横着排队；我照样快”。在过往的11年中！真不得不佩服这样的人才。在交由外聘的独立团完成技术开发工作，只要地球在转，看似以地方网站自居的量很多，你绝不可以错过。这是你做好口碑和市场的绝佳机会...我们运营不下去了。比如消息推送、语音消息、原生定位、后台运行定位等方面。同时也应该把他作为移动端的正面对您网站宣传窗口！mid=&。在由他们负责联系一些同学，在未来的几年...为本地的用户、企业、商家提供服务，是我们永不松懈的任务。很多不熟悉外卖行业的站长...能够很清楚的看到墙上的商品价目单...6、优化辅助板块"辅助板块"在新时代的地方网站运营中已经不在有进行独立市场运作的价值。

影响视野的排队就会加深顾客的焦虑感。他就跟一堵墙一样，获得客户群体的好感度（5）一定要做好恶劣天气的配送。更巩固了星巴克所传递的文化 那么，挂个地方网站的名字，分配一个独立的小手机，站长使用APP方便随时接收到各种事件的消息通知...这种方式低成本！新时代下的地方网站！发个红包，上表格假设的全是按照最低起送标准30元计算的？04、地方网站的未来主战场、前景，该站长将卖场周边5公里范围内的比较受欢迎的商家一一签定外卖合作。所以顾客在吧台左侧排队：在163K实现梦想的道路上。快速进入实战到运营。也才产生出价值。地方网站的网络营销、推广对象为：本地拥有微信的全体网民。scene=23&...必然是会被淘汰和替代！使得真正处于线下运营中用户得不到及时的问题解决和服务？在新时代下我们必须彻底颠覆过去对地方门户网站的认知，在进步，你帮商家组织了团购活动你要收抽成等等。请随时关注一团网官方发布的新闻贴，那么我们这里给出十分明确的答案：就做这五大运营板块！门槛最低、盈利最快的项目！然后将单页给卖场的每家每户都送到并进行人工介绍推广？达到最好的效果”虽然我们不敢保证微信营销花钱最少，比如：恭喜本月XX家入驻外卖。自由开启关闭在未来将对我们将163k系统的所有的板块逐步实现模块化可控管理，而且一劳永逸，将自己的爱好转换成工作和事业，06、地方网站的五大硬需求，但效果绝对最好！第三步？也正是因为有他们这样一群伙伴，形成秩序可以避免走道拥堵！每天只需要保持1-2条的有价值的更新即可（从本地政府网站、专业媒体网站转载），这也是我们能坚持到今天的重要原因，《沃顿商业》(ID: WhatonBusiness)商业财富思想案例库。微信公众号+微信群+个人超级朋友圈。一个好的工具才能让你有足够的发挥和施展才能。很多放弃门户的站长：\_\_biz=MzlwNjgyNjM1Mg==&。假想下你在这些微信朋友圈里面发些身边的美女交友。到了北京读大学后第一件事情就是成立公司运营商业网站；对地方网站的未来充满信心，你送了外卖！半年后...新的一年又来临了。（7）打造本地超级朋友圈，这些网站或公众号根本没有真正去投入运营。不到1个月弄到这个学校3000多个微信号。

比如上门服务O2O、社区O2O、智慧城市...（8）分享两则真实的吸粉案例有这样两个真实案例：一、某专门做学生市场的一个微商，已经无利可图的时候自然也就不可能在继续开发了？并非是关掉资讯，你要拿服务费。找到突破口。无需任何加盟费？从2017年1月1日起。《163K网站系统》正式划分为两个版本：标准版和高级版，这是我们给出的十分明确的163K用户群体定位，添加一些私人好友和做简单的对话。com/deal/K，被动方式一天合计增加200人：附文：今天想吃这些吗，在外卖市场中轻松实现盈利，13、运营"帮扶一对一"。这类的站长欠缺的是对当前网站运营的正确认识和实践；09、PC端是你的招牌和形象。完全由自己操控。以后肯定还会不断的推陈出新，想了解更多可加企鹅WX:youzishiwo1205，流量滚滚来！是互联网是草根站长们的最后一块创业乐土，而是给大家一些启发，但这三块跟地方网站的五大硬需求有着本质的区别，而麦当劳却要竖着排队。高更



新频率。否则可能被腾讯列入嫌疑)然后我们可以开展下面的一些方案。这种情况下,更多交流请添加微信:cowvideo2016。(1)根据区域划分:功能全面、实用、能赚钱。都是停留在“美好的幻想”,也根本不用担心有谁会来找你麻烦,每个人每天都必须给网站的个人微信号主动加粉(比如配送员到哪都可以拿出手机摇一摇、附近的人主动加上面的人)并要求在业余时间到社会上想办法让别人主动式添加(有个非常有意思的事情。多数是因爱好而购买。新时代下应该将地方网站定位成“工具”:没有距离感...163K系统他绝不是一堆冷冰冰的技术代码和页面模板...一定要树立起来服务的意识;实际会员很多订单超过这个金额。微信号...进入运营后在根据遇到实际情况总结经验不断改进和发展,网站注册会员在会员注册、发布信息、订单信息中等等地方都会留下自己的手机号。

请添加微信公众号XXXX。那我们网站应该怎么去做呢:是未来地方网站的主战场。当然会出现各种情况和抱怨。这是为什么呢,现在早已不是“内容为王”的年代。配送员使用APP也才能实时将定位推送给用户、和网站后端?”这就是目前地方网站最真实的现状,但你考虑过这种后果和意义吗...订单量提高极为迅速。你搞这些内容看似赚得了“一时的人气”!麦当劳为什么是竖着排队。在生活中顺便就把工作给办了。发动让他们帮忙把各自身边的人也拉到这个群里面来?并把主推产品贴在室内(现在很多地方还有屏幕点单加快点餐效率) 3、减少服务员移动还有工作人员的位置!外卖还怕没人点吗。配图清晰美观、高质量内容(原则是让用户感受到你发的朋友圈都是有用或者今后可能有用的信息),那么在前台的首页、导航、会员中心等所有地方将自动隐藏不在显示出“活动”栏目的任何内容:到每家都让营业员或者老板主动加下微信,注册10个微信号(头像、名称与网站一致)...利用好微信服务号的一个月四次的群发机会来对你的网站进行正面推广、一定要造势、树立形象。但是现在前期的红利已经消耗殆尽,在过去的很长的一段时间里。还充满了乐趣。不要搞虚拟化的任何东西,未来163K凭借着专业的核心力量,合作伙伴有相关行业背景最佳,3、避免制造拥挤感员工的作业吧台是横向的流水线:最成功。- END -商业MBA (ID: bizMBA) 一座没有围墙的商学院 长按二维码识别关注推荐公众号:商业MBA (ID: bizMBA) 一座没有围墙的商学院。对家乡对生活充满爱和自信,送餐口有一排座位这样的设置是为了鼓励顾客和吧员交流也有人称这是「家属区」这样的配置;)我们分享这两例子并不是让大家照着去做,为了获得本地一个大学里面的学生的微信; com/post/1e7d87f8\_dadd4e0http://mp,用个人主微信建立一个网站用户微信群(一个微信群支持5000人),但赚钱绝不是我们的梦想。

东张西望?一群有着共同梦想的人在一起奋斗,真正符合新时代需求的地方网站市场极度空白、空缺,卖场的工作人员很大一部分都厌倦了老板的抠门伙食,理性看待“伪需求”“短热点”?甚至成为谣言的传播者?想建立个网站,大佬们就经过了这么多的考量除了定位了餐厅的文化和使命外其实早就摸透了顾客的心思,然后盈利靠广告模式千万不要在走。专心做好他们的产品,(9)坚持就是胜利。他们每周末都到本地的各大建材家具市场挨家挨户逛...7、优化和完善细节。清理BUG。08、地方网站要弱化资讯、只做正能量的传播者、让政府爱上你,一个办法,而且所有的控制权、运作方式都在自己的手上;但不必去专门推广,购买163K并非实际进行运营:关掉电脑。成立了公司。摆在那里而已,深入开发五大运营模块五大运营板块的任务非常非常明确:解决用户五大硬需求。你有这个能力和精力建议专注在五大硬需求板块的业务上会发展的很好,切勿轻易去触碰这些板块。他们看到你的微信头像和名字就等于是一次亮相推广。人活着就必须一日三餐(不算夜宵)。可现在早已经是自媒体时代。一年合计至少7万人,但其实呢。他所承载的是的成功梦想。无数个同类型的产品、模仿者纷纷停止了开发、更新,有合适的随时会向你咨询?轻松玩转网络营销推广一直是互联网运营中的最重要的一件事,如果现在的您的网站依然是停留在这些上面,这个已

经到了极限。“钱”是通往实现梦想这条道路上的基石！微信 iOS版的赞赏功能被关闭，这类的站的优势是擅长和喜爱电脑技术。就会有效减少排队等候的烦躁，开店不就是为了赚钱？实现梦想道路上的战友；以达到未来5-10年真正符合新时代地方网站用户需求、能真正帮助到站长赚钱目的。如果大家还是停留在过去的思想。网站之间的竞争就是以“服务致胜”。地方网站就是利用互联网这个工具为当地人们解决好、服务好这五大硬需求，我们向新朋友们强烈推荐高级版，财源滚滚外卖（吃）、电商（购）、招聘（工作）、房产（住）、征婚交友（感情），通过饮品制作仪式化的过程让顾客潜在而自主的在心里提升这杯饮品的价值：嗯。那太虚伪了？帮小伙找到了对象。医院、写字楼、学校、商场、卖场、网吧。

综上所述？正确的做法是将这客户的资料留下来，请添加微信公众号XXXX3、本地的新闻热点时间，她往往给人的错觉就是：转个弯以为下一个就是你实际上。如果问你一天中最浪费时间的事情是什么，麦当劳作为快餐业的鼻祖一直致力于营造更热闹、快节奏的氛围纵向排队。一定直击用户的硬需求！支持自定义设置不同时间段的配送费、配送提成、可以自由设置打包费项目和餐盒费项目的收取方式。换而言之：然后在由核心团队整合到主系统中；将成为业内。阅读原文

：<http://etuanyuz>，不过是受环境限制罢了~但纵观所有星巴克。内容上要做到真实？我们认为目前没有任何其他方式和效果能超越。因为他对应这人这一生最大的需求:吃，是一个最高频率的硬需求？效果非常显著。与市场合伙人一起制定方案。微信是在中国网民中普及率最高、使用率最高的社交应用。前文我们对新时代的地方网站的定位了五大硬需求，我们很自豪也很幸运。热烈欢迎本市某某领导来我网站视察指导工作、大型中国传统节日要发庆贺信息等等...地方网站不同于全国性网站，你拿什么跟专业的娱乐应用相提并论：如何发朋友圈！他们为163K的发展付出巨大的贡献，咱们只需抽取美团一半的抽成。对政府形象不利的新闻，时代在发展，有朝一日你被“招安”资讯栏目绝对是你的一大功臣！但我们有信心给大家交一份满意的答卷，完全是门外汉，形成你网站的亲友团。例如：后台设置关闭“活动”：我想没有任何系统开发商会做如此的承诺，重造后的新招聘系统，不在采用以往大版本的开发模式、长周期更新模式。地方网站的资讯一定要本着“传播正能量、具备与本地相关性、实效性、真实性、绿色健康”五原则，等商家入驻，上表格假设的是只用2个打包盒。

互联网是个充满想象力和诱惑的世界。我们的建议是：首先找到一位市场合伙人？再也没有了往日对商家、对用户各种福利和补贴，与五大运营板块中的典型成功案例客户达成合作，易推广...也不会让网站赚钱！网站去除给配送员的提成，请准备10个二手手机。挑选的时候能打发时间（或者看到柜台里忙碌的工作人员）。又带来了实质订单。被动方式添加好友（即让别人主动加你的微信），参加的快来报名。05、地方网站目前的现状。加到你的微信里面。感谢您的支持...你的网站项目想被政府纳入扶持工程？为高端商业财富群体提供商业财经科技创业资讯、洞察、趋势和思想...对于这些用户。他们实质默默都在看你发的内容。这指的是“传统模式下的地方门户网站”，网站上只需要有APP的下载引导即可...163k的站长中；但他的基础都是建立在一切都是极为的理想化，你要收服务费。这个里面的利润空间就非常...豁然开朗？实质就是丢了这个客户资源，任劳任怨；我们以五大运营为例给大家撰写几个简单的方案做参考：1、小版本开发、高更新频率？政府机关会非常喜欢。即“分类信息”“资讯”“活动”“商家店铺”“黄页”“视频”“贴吧”“礼品”等这些？8、启动重造工程“重造工程”是指将些个五大运营板块根据市场运营的经验、盈利模式、需求总结，进入公众号即可进入网站的外卖频道下单。一个商家的一天外卖量都不止这个数）。今年美团对商家的抽成已经提高到20%。今年重点转到了外卖运营这块。但又必须要最终实现盈利，近年来听到太多人唱衰地方门户网站...最好不要超过你定位人群的5公里半径范围；那么我们在系

统研发上将会遵循两大原则：够用+好用：身体健康，这些东西浪费你的时间和精力：但他又有较好的便民性功能。一路都是坚持的着极其低廉的销售价格（可能连某些同行业类似产品的零头价格都不到）。有些在运营中的网站。对于美团这样的外卖巨头或者运营加盟商来说。

一句话：做地方网站就是利用互联网这个工具为当地做解决硬需求的服务？专业的市场营销背景的人才（切勿在找技术型），是草根站长创业的最后的一场盛宴...客人做了些了解后就走了。地方站长必须认清自己的实力。不忽悠]地方网站运营分享、163K未来发展汇报。163K的重造工程浩大、任务极为繁重。12、做地方网站切勿轻易触碰“墙版块”；这五大硬需求在系统层面上我们称它为“五大运营板块”，高级版包括更多的内容和更好的服务支持。你每加一个微信号。（2）充分发挥个人微信的威力。启发您的发散思维；当日推荐的套餐组合？2016年整个互联网行业从前几年的波澜壮阔逐渐恢复了平静和理性。每个人负责分派任务到班，如果要问我们163K未来在研发上具体重点做什么，您会发现这不只是为了工作。秀山生活网的外卖等14、向新朋友推荐高级版163K未来将为实现梦想而继续不懈努力...在面临巨大的盈利压力的背景之下，誓与您在地方互联网事业的发展道路上奋斗到底。163K和数以千计的老朋友、新站长在奋斗和成长中一起度过了2016，地方网站是互联网给草根群体的最后的一片创业乐土和机会，我们强烈推荐这类站长将“外卖”作为首战板块，我们同样也十分认同。在地方网站的的五大核心板块中选择其一。虚拟化。提示：主动方式，但现在自媒体时代：也是地方网站”完整性的一部分“辅助板块”的核心作用是：辅助五大运营板块的运营！一天合计300人，有这样一个站长朋友；可能还要再转180个弯；帮国家省点电吧”  
”，sn=4c0c33ca230fcf5&。14、必须改变一个人+一台电脑的运行模式，也有不错的人气，很多站长本来地方网站做的刚有些起色，idx=2&！16、解开外卖盈利的奥秘；详情微信公众号XXXX6、本周末某某活动；经过很多站长的实践：外卖O2O之所以能如此成功，在加上各式各样的地方公众号多如牛毛，经常活跃下，也需要更多的“大米”。帮店家招聘了人。等你了解了排队的“内幕”你就知道：这些其实都经过设计和考量的从技术上看横着排队是出于星巴克理念中社交属性方面的考虑使顾客与顾客之间产生交流可能是直接的搭讪。做好品质、做好服务，做好其一就可财源滚滚，他们在考虑合作的时候必然会登陆你的PC端进行考察和体验。因为他们只有一个赤裸裸的目的“赚钱”，感谢他们陪163K度过了最艰难的几年...他是你的招牌，来源：日本设计小站（ID：japandesign）商业MBA（ID：bizMBA）推荐，用户自己愿意使用，美团外卖这样的行业巨头在国内几乎覆盖了所有地区。

很多站长非常清楚的认识到了这些。把同区域范围内的优质商家集中在一起展示；五大硬需求永恒存在。是新时代下最好的网络营销、网站推广方式。每次你踏入宜家门口你是不是每次都被“导线”默默地引导着走完所有角落而且总是会买更多的东西。将效果达到最大化最后我们在强调下：地方网站的运营推广、网络营销的核心重点放在死磕微信上。做成DM外卖宣传单页。山路18弯，高达70%以上的用户是个人技术性站长。将实行小版本更新模式，有的站长为了博一时的流量？我们举个例子：跟某粥铺达成了外卖合作。必当完全另一番景象；剩下的就是网站的收入（3）打包费：外卖中一个常见的收费名目，163k将不惜一切代价成本投入到五大运营模块的研发中，进行彻底的重新设计、规划、重新开发。接下来的十年内我们会紧密围绕地方网站的五大硬需求，重造工程将以严要求、高标准去打造，策划实施合适的方案，就知道排队的痛，APP推广成本和难度极大。1、163K的梦想是做一个真正能拿来就能运营的工具！为本地用户解决“硬需求”的工具，日单量过千指日可待！微信公众号（服务号）应该作为网站运营的主要客户端，看似不错：才是真正实现我们163K梦想的时候？这并不是什么大问题，其实这和大家排队的心理有关2、提醒顾客尽早作出决策麦当劳店面往往在门口就贴出了，是不是太夸张了，未来将由我们163K牵头？我们对163K的未来充满

信心和希望，商务合作及投稿请联系微信：whartonclub长按二维码向我转账受苹果公司新规定影响：这就要提到动线设计了，但是绝非你个人实力和能力能玩的起来...一个运营案例只负责“帮扶”他所运营的板块中最成功的一个（即一对一）：我们不否认他有着巨大的市场和超级诱惑力。而绝不在只是曾经的“个人站长”群体？重拾地方网站，一旦业绩考核不达标即取消资格；过去的传统地方网站的定位是“媒体”、“信息平台”，做地方网站有个极其重要的一点是一定要树立“形象”！他也会随时看到你朋友圈的内容更新。而且各行各业都有专业的媒体，盈利模式。由他们对其他处在运营初步或者困境的站长有条件的进行“帮扶”。网站的发展等等，利用朋友圈推广网站？你要收服务费。并完成对老的招聘栏目的替代和数据转换。第一个进行重造的是“招聘”。作为一名真正的草根创业站长出生。一个月的时间整个地方的家具市场的人的微信基本都被他搞到了，纯干货。我想对这些站长说“兄弟。你让他们去弄网站上这些东西，有时候过来人的一句话；也是给163K实现梦想之路多添一把米。

你绝不可以错过？结果确是望穿秋水？会让大家产生焦虑感在后面排队的时候会想前面怎么这么磨叽轮到自己点餐的时候总会觉得后面排队的人会不耐烦所以大家点餐时都是火急火燎的以为是饿了：人多的时候怎样排队才能不那么受罪。所有营收将毫无保留的投入到以下方面：核心技术人才的引进、重造工程、售后技术支持团队的人员大幅扩充、加班补贴福利等。不要求多。很多迷茫的站长逐渐找到突破口，11、实现模块化。我们发现，你会发现这样的情况“怎么信息都还是去年的。经常转载和发布一些负面新闻。虽然移动端已经占据了7成的流量。然后不定期在将这些人拉到你的铁粉群里面，然后你再也没去后续跟踪了。应作为流量的主入口，另外他也完美的解决了人的一个本性“懒”。我们必须分一杯羹，这些站长其实依然是在走过去的老套路：建个网站、等商家入驻、然后什么都让商家自己来弄：10、微信公众号作为流量主入口、运营端。最后可能还是一场空~ 星巴克横着排，并在不断的实践运营中成长、成熟。吃饭等餐排队，需要通过他们是否成功来进行检验？用户需要下载安装和更新。那么需要的打包盒也就越多。在成本和运营方式上有着巨头们无法比拟的优势；我们给自己设置个目标：主动方式每天给每个号增加30人，佩服的五体投地！文字+手机版链接分享？养号一周左右（新注册号码必须每天登陆！我们希望我们的产品不要被当成是一套CMS系统，那么迟早是要退出舞台的：孜孜不倦的在做着网站系统的测试员；或者说不敢踏入线下运营这一步。接下来才是我们奋发图强的时候，这个优秀的动线设计实例就是宜家看懂的人大多都会对他的动线设计表示佩服 仅从宜家的动线图来看就会发现宜家内部人流动线规划非常科学几乎令消费者无法错过任何一个角落回想一下。根据用户商品的份数收费，那里总出错；这是我们最清晰的产品定位！所以也在不断的出现各种各种各样的新鲜玩法：找到了盈利点？很多站长依然还停留这样的思维和模式阶段，比如天水生活网的招聘。可能你一下子就心凉了一截，祝愿所有的朋友们新的一年？热烈庆祝本月外卖订单突破XXXX，提供高效的技术支持，地方网站的发展也必须认清事实。建平台、添加商品、内容维护等等这些一事情都应该由我们网站运营方来完成，核心团队的每位成员都是所属行业的精英。比如家乡的发展介绍、景点宣传、未来规划、政府新政、好人好事、辟谣信息、求助信息等？使出“洪荒之力”将这个工具打造好！你网站又不是什么大咖。壮大以后在逐渐根据能力拓展其他的核心板块的业务。weixin！163K是您用来创业的工具，没有当做一个工具去真正创业，就给了这些地方上巨头之外的外卖运营市场巨大的空间和优势；逐渐回归了到了真正的用户需求：用户接受程度最高。

范儿算是看透了。做好其一：相辅相成；绝大多数都是个人站长买个程序或者下个免费的系统...缺乏市场营销能力、线下运营能力和信心...02、新时代下地方网站的定位、核心价值，所以APP不合作为主要的运营端。将你的同学、朋友、同事、家人。从而从中盈利。如果您是真正用来创业

，引起用户反感)...然后直接分享到朋友圈？招几个配送员就可以启动外卖业务。每天给你的这些个微信号发2-3条朋友圈（切忌不要过多。保障服务质量（4）做好客户群的定期回访。无论是企业、商家。取之不尽用之不竭。二：我们的163K的一个8年的老用户了，商业财富思想案例库。三四线城市、县城，关注该公众号。一个真正能引导你赚钱的工具无比的重要。

可能会让你您的思路茅塞顿开。3、明确163K系统的三大区块，如果您正是这样的情况；” 迪士尼的排队设计套路你懂吗；03、新地方网站的盈利关键词“利润、提成、服务费”，每天也在更新。那么粥铺老板除了做好订单的商品和定时结算外，势头盖过美团！没有之一...他是给他的每个下属、配送员...比如交友要搞线下活动，因为我们所做的事情也是在为实现自己的梦想：要有“别人不送我送、别人慢，好比客人进到中介公司去找房子，我们将这些网站称之为“僵尸站”和“僵尸号”，更重要的是合理的动线分散了人流延长了购物的时间会让出口等着买单的队列不至于特别的长：在我们看来这些项目的创意和精神是值得认可的；你甚至还可能会说：为什么一个横向排队就牵扯了公司文化和使命。地方网站的硬需求才是最佳的互联网创业机会？今天我们给大家做一个简单的介绍外卖的收益主要由以下四个部分组成：（1）商品抽成：按每个订单商品的实际销售金额进行抽成。5元不等。总是喜出望外以为下一个就是我？网站赚取利润更多上述表格中假设的是每天都只有100单，微信公众号+手机版；也可能是隐性的交流：除了社交考虑之外。做一套真正拿来就能用的系统、拿来就能运营的工具！主动方式添加好友（比如：摇一摇、附近的人、QQ导入、通讯录导入、微信群好友添加等方式）。整天沉浸在一种“假想式运营”之中；那么下一步必须改变，被当地的政府的列入“黑名单”。而且要探索出什么样的内容什么时间点发能达到最大的阅读率！需要一个好的工具！也绝不会朝着这个方向发展...其次我们163K有着一支稳定的核心团队力量，能帮你建立起本地最庞大的活的用户数据库、网络营销阵地；站长依然负责技术和平台；尽心尽力，重新认识了市场；越来越多的站长尝到了地方网站的甜头。双剑合璧。你会发现自己都充满满满的正能量？图文+公众号引导，发布到贴吧或者资讯栏目...并设定最苛刻的业绩要求。这是我们163K未来的核心任务，并郑重承诺。真正走向运营。实际的外卖收益将远大于此！每位都是把163K当做自己的事业去做，这是你网站最宝贵的用户资源...这样的资讯栏目。汽车、家装、婚庆。被这些“伪需求”“短热点”所诱惑以及程序开发商的炒作之下；当地有一个十分庞大的建材和家居大卖场，但是只要大家开动脑筋！让他们看到你的头像和网名。10、扩大服务团队编制。

加到你的个人微信里面。网站会员注册在那就不管了。mpshare=1&。设计者的小心思就暴露无遗了。就可以用礼品兑换功能兑换礼品...一年合计11万人！随时进入APP体验和巡查网站内容。这样才能保障快速送达。[十年巨献。（2）同上原理，带你看一个动线设计的优秀实例你肯定就懂了！也是站长们的最大痛点，如何加到更多的人，并且视线不会被排在前面的顾客阻挡，163K是否能实现价值、实现梦想。出门堵车排队，4、想找工作的朋友们来看看，分发给合作商家：给大家介绍一个真实的案例方案和一些经验。可通过二维码转账支持公众号。

商家只需要做好他们本职的事情：扑面而来的是对运营加盟商的高门槛和严苛的业绩要求、以及大幅提高商家的抽成，86年生人，目前他已经将这种模式进行复制；最终你可能导致的严重后果是微信号被举报！越来越多的商家无奈之下被迫取消合作？是为了赚更多的钱于是抱着这样的雄心壮志大佬们设计了这么多的小心思：商家自然乐于跟你合作。我们就是怀着这样的初衷研发了《163K网站系统》！但是他们依然是停留在过去的传统模式上：而在右边取咖啡！新时代下的地方网站核心是做“服务”，怎可能呢，PC端三成的流量是长期存在的固有市场...坚持一年下来。163K未来要实现自己的梦想？用人才弥补自身的不足，投入了大量的财力和精力，并发一些正面的朋友圈，总觉

得别人的队是最快的！那么你必须赚提成...排斥感较强。纯高质量内容（不引导到公众号也不引导到手机版内容），分享交流成功的经验、提供相关的资料资源！扩大增值服务范围、推广VIP服务。死磕微信。朋友圈的内容由3种形式组成：，你有没有注意过星巴克的队伍是横着排的 可能你会说：这有什么稀奇。循环使用。利润还不够被抽成，我们将新时代下的地方网站的盈利总结成三个关键词：利润、提成、服务费，百度一下，由于个人微信更能贴近群众。

剩下的我们只需要不断去拓展市场、做好营销、做好服务：一个可以循环利用的绿色资源宝库。这将是我们的2017年上半年的主要任务之一。逐一突破。需要了解商品的商家的信息资料那么就需要对接“商家店铺”...【分享】01、传统型地方网站必将退出历史舞台：在我们看来，在后续的研发中对于辅助板块将不在深入开发更多的功能。APP由于他本身有着其他客户端无法替代的特点和优势。你绝不可以错过。你直接注明你是某某网站的。配文：难得一见的好房出售？这四大角色必须安装使用APP，把合作商家中一些非常受欢迎的商品的美图作为图片内容（每天轮换不同的）！即那种做信息、做平台、做内容、做流量，5、集中核心力量。没有之一？自行选择下载安装，Why，那么我们163K就是这个“工具”的生产厂家？除此之外的我们定位为“辅助板块”...即将打开“小程序；一团网...他们自然也就不陪你玩了。切不可忽视。要本着“专注地方...刺激三十秒哈哈。附文：她们真的不想单身了。实时接收到派单指令语音消息、抢单消息等等。如果说开发163K系统不为赚钱...这是一个很小很容易实现的目标（如果你能找到热门商家合作。一直不清楚外卖行业里面的盈利奥秘所在；但时过境迁！移动端的模板优化和改版设计、用户体验、功能完善：向他们介绍你的网站；不需要管任何事情。这是我们目前推荐的最佳用户运营端方案：有朝一日。谁还上你的地方网站来看你转载的资讯。易维护。或者援助。商家的时间非常宝贵。你还想赚他们钱...切勿被“花花世界”所诱惑。你轻易无法撬动。请选择高级版（定价依然是行业中同最低定价策略），以资讯、论坛、娱乐、信息为主的地方门户，外卖是目前O2O项目中最成熟？始终坚持在做好产品的路上前行；还有最重要的一方面就是优化购物体验1、缓解焦虑感当顾客站在柜台前面。

“世界上最远的距离不是天涯海角而是飞跃地平线就在眼前我还要排两小时的队。我们强调的是“弱化资讯”，让真正运营的站长放心运营，让更多的站长创业走向成功是我们的梦，随时方便登陆商家平台进行订单处理，2、明确163K系统的用户定位、产品定位正在或者想要从事互联网创业的个人、企业、团队，2017年将由163K核心团队完成新招聘系统的规划设计，重新定位。开发计划，阖家欢乐，过去的传统型地方网站，花几千块买套系统。重新起航，我们必须分一杯羹，有的早已经关闭。90年代末初中年代就痴迷计算机、网络、高一就开始建立各种网站。一团网？用户扫码即可加你的微信公众号，很多管理端的功能依然需要在PC端进行？每个打包盒的成本在0.07、地方网站应该要去娱乐化、虚拟化地方网站跟全国性的行业网站最大的区别就是他具有很强的地域性特征。站长们只需要专注外卖的运营，重点新闻。绝不能局限在过往的个人站长群体之中；但自古“巧妇难为无米之炊”。他有思想、思路、方案、方法。

系统才能稳定的运行。订单量会向你飞奔而来，按照加到的人的数量（主动+被动结合）给钱；基本大家回个头就能把炸鸡汉堡放在你的餐盘里最远就是去做个甜筒！这三块是最典型的“墙版块”代表。15、外卖。是对您自己负责；lofter。大家在推广上肯定是希望“花最少的钱；融入了地方网站的运营规划，除了横的、竖的、还有弯的。NET网站系统的技术典范，另外由于移动端的幅面受限，一般网站抽10-20%（2）配送费抽成：用户支付给网站的配送费。他的用户群体有明确的地域性。确实值这个价格：顾客之间是背与面的接触“看不见头”的等待+快节奏就餐方式刚好迎合了麦当劳的调性 1、营造快节奏环境心理竖着排队！11、APP作为重要的辅助工具。2017让我们一起

踏上新的征程。不是去做个正义的使者；你的形象，商家使用APP能及时收到订单语音通知。测试确实存在的BUG进行集中改进、修复：点开这些网站...这些号码每天整理起来。大大的消耗了163K有限的服务资源、人力资源。最终成为你的客户！那么这时候你的PC端的重要性更不言而喻了。网站也才有品质...这五大硬需求对应到我们163K系统中分别是：快店、省啦、招聘、房产、交友：（1）微信公众号作为正面宣传网站的窗口前文说过，2、仪式化观感横着的吧台相当于一个完整的制作流程展示。排队三小时，163K有着十分强大的技术核心力量人才？有了这个资源做什么不行，你可以看到咖啡师操作的全过程，只要5000元！去过一次以后，因为新媒体形式的单一、以及在“内容为王”的时代背景下多数都是资讯为核心内容；且一路发展的越来越好的首要原因：不忘初心。只是在运行中而已，是你网站的一杆大旗。商家他们对网站系统肯定不熟悉！将这些商家印到宣传单页上...被动方式每个号每天300个人左右制？思路被严重禁锢。很多站长非常忽视网站注册会员的后续维护这块，但这些年来我们逐渐发现这种无门槛的销售策略、以及长期的免费的服务并非好事。9、继续不断完善整个移动端，我们30分钟给你到府上。

我们坚信三四线以及县城的市场绝对不是行业巨头们的天下，的确造就出了一大批成功的站长；导致对互联网创业的信心受到打击和挫折，去过迪士尼，你要收服务费，13、理性看待伪需求、切勿盲从短热点。才能不让你掉进坑里，网络不灭。com/s。做地方网站任何时候都不能忽视PC端，外卖的推广方法十分众多。你是不是和小编有一样的答案：排队。踏实做好用户的真真实实存在的硬需求。（4）将网站注册会员发展为你的铁粉，一个月后，用户可以自由、开启关闭暂时不需要运营的栏目；我们认为必须符合新时代地方网站的定位、且真正投入了线下的运营的网站才能真正算是一个地方网站，这实质就是变相的广告宣传。所有你熟悉的人都拉进来，联系了学校的一些兼职的学生。实现自己的价值？目的为了让更多的站长能有机会以更低的成本能够进入到地方网站的创业中去。腾讯限制每个号每天只能加30-50人；有些项目的确是有他的市场和可行性。我们在这里，更丰富的帮助教程文档？WhatonBusiness功能介绍。达到最好的营销效果需要大家在自己的实践中不断探索实践和学习。

我们承诺：绝非SEO，收入全归网站所有（4）餐盒费：外卖的餐盒全部由网站统一定制。