

HP / December 29, 2009 03:40PM

[給初次嘗試建立社群網站朋友的建議：以社交網站 imiyu 為例 / PTT 網友](#)

本文轉錄自 PTT 網路創業版(i-enterprise)。

文章主要回應社交網站「有樂幫」在 i-enterprise 版上的提問。文中幾次提到的「Alexa 排名」為目前公認較為準確可靠的網站流量排名。但因為文時為 2008 年，文章想要強調幾個網站的「下滑趨勢」因「事過境遷」目前已無法看到。(同時，Alexa 的排名連結已改，本轉錄皆已修正)

[hr]

作者: Ads168 (sheep~~@@) 看板: i-enterprise

標題: Re: [自介] 初次嘗試建立的社群網站

時間: Sat Mar 1 03:04:40 2008

剛好看到這篇，到了貴站(<http://www.imiyu.com/>)把玩一下，以一個網站設計者的角度來看，這個網站你們的技術表現和美術設計有到位，感覺很不錯，只是在整個網站有其它站的影子例如 facebook。

以人找人的設計在目前台灣的社交網站除了 Linkist.com 以外還很少見。

在設計一個網站應該先把族群給定義出來，鎖定的區域是那個國家，族群是那些年齡層，而未來的獲利模式是如何？再來很重要是推廣並製造人拉人的口碑。

《首頁》

來談談幾點，鎖定的區域如果是在台灣，那麼貴站的首頁是一大敗筆，在歐美國家行的通，但在台灣是完全不行的，舉個購物網站的例子：

<http://www.newegg.com> (美)

<http://shopping.pchome.com.tw> (台)

Newegg 的網站上您看不到有任何在產品圖片上加工的促銷標語，整個頁面整齊明瞭，這是美國人習慣的風格。

PChome 的網站承襲了台灣人喜歡看五花八門的購物商場促銷 DM 的習慣，所以在網站上就做的像是促銷 DM 的樣子，大大的折扣標語直接打印在商品照片上來吸引消費者，而 Newegg 的模式如果搬來台灣，絕對是緞羽而歸，而 Pchome Shop 搬到美國，美國人嫌雜亂同樣也是沒有太大成效，這樣也可以說明為什麼 eBay 在台灣完全打不下市場而撤退，這就是文化的差異。

言歸正傳，貴站的首頁不符合台灣及中國大陸的訪客習慣。

一個很明顯的例子就是前文提過的 Linkist，見 Alexa 曲線可看見它的死亡過程：

<http://alexa.com/siteinfo/linkist.com>

原本的族群是定義在商務人士，首頁可以很清楚地看到網友的資訊，現在改成這樣是不是和貴站很相像？

後來定位模糊化從藍海跌進一片紅海，及改變使用者習慣是一大死因，可別忘了 Linkist 曾經進入 Alexa 五千名以內。

《收益方式》

以貴站的狀況要做到收取 VIP 會費是非常困難的事，因為並沒有吸引會員儲值的誘因，也就是沒有任何的創新，所有功能都可以在其它網站找到，沒有辦法藉此收費。貴站的收益目前除了靠廣告以外很難放大。因為兩大競敵，會費制的交友網站「奇摩交友」及「愛情公寓」已經非常穩固。

《流量引進》

初期大量的流量導入建立資料庫是一開始必須大刀闊斧地去進行，如果沒這麼一鼓作氣的把網站聲勢狀大，訪客來一個就等於失去一個，在訪客心中留下「這一個網站沒什麼人氣」是非常糟糕的，別期待慢慢做情況會好轉。

流量引進的方法有大略以下幾種：

1. 流量網站廣告
2. 搜尋引擎優化(SEO, Search Engine Optimization)
3. 自建流量網站引流
4. 以人拉人的病毒式行銷

《流量網站廣告》

如果想成功的話，除非已經建構了第四點的概念，否則像是在拿雞蛋砸石頭，怎麼做都沒有用。以交友網站來舉例：

一個掛在奇摩交友做廣告的網站 - <http://www.meetic.tw>

Alexa 排名 - <http://alexa.com/siteinfo/meetic.tw> (按：意思是已「人去樓空」)

《搜尋引擎優化》

頂級的熱門中文關鍵字搜尋每日導入頂多5-8千，但是很遺憾的是“交友”這兩個字不是熱門關鍵字，您可以從 Overture 的關鍵字工具查到數字。SEO的規劃須掌握到長尾效應的特點，做到一日萬人不是問題，例如：<http://door.urs.tw/>，利用部落格的Tag集成一個吸引搜尋引擎的利器。

《自建流量網站引流》

網路熱門網站不外乎3G主題，也就是Girl、Game、Gaming，人在台灣所以只能夠做前兩種，但在今日也已經一堆人做了，所以難度也高。

《以人拉人的病毒式行銷》

最好的情況是本身網站是一個創新點子且為人們接受，這種的速度十分快速，快的令人無法想像，無法想像在數以千計的此時此刻正有人在他的部落格發表和你的網站有關的日記，在MSN丟網址也朋友邀他一起玩，速度很難以想像。

舉個恐怖的經典範例：

<http://alexa.com/siteinfo/myminicity.com>

MyMiniCity 是一個法國的遊戲公司做的引流網站（廣告自己的產品），讓網友自建網頁迷你城市的網站，讓城市發展只須要玩家把網址丟給朋友點擊即可，許多網友為了讓城市發展在討論區不斷廣告自己的城市，等於幫這個網站宣傳，在剛創立的一個月內不做任何的廣告就衝上Alexa 500，目前已滿三個月略有下滑，但其流量仍然非常驚人（gamaania還不到它的一半）

另外一個台灣的例子：

<http://alexa.com/siteinfo/crazyvote.cc>

Crazyvote.cc 是一個事件式(Event)的網站，標榜投票數第一的網友可得2萬9的夢想金，初期許多國中及高中生為了自己的票數請朋友來投票，朋友看了之

後也加入，再拉人來投票，所以一開始流量冲高，但新鮮感消失後一樣會頓化，很難再用一次，不過在設計病毒式行銷時可以往這類似的思維去著手。

《其它建議》

貴站架設在台灣固網的 ADSL 上速度非常慢，比個人在美西架設的網站還慢上許多，看來還沒有做好任何決心要把網站搞大的準備。另外一點就是貴站的發信有問題，我的 Gmail 打這篇文章花了一個小時，打完了還沒收到認證信，也不在垃圾郵件中..

※ 引述《nomean (幸福只因為滿足)》之銘言：

: 各位大大好~

: 我們是創易通科技公司(<http://www.ezmobo.com/ezmobo/>)

: 過去我們一直都是著重在手機的加值服務

: 可是現在我們想要嘗試看看網路的領域

: 所以創立了一個新的網路社群網站--- <http://www.imiyu.com/> (首頁畫面)

: 雖然在同事們的努力下設計了很多有趣且創新的功能

: 可是因為缺乏相關的經驗

: 使得我們現在在推廣上遇到困難了...(哭)

: 偶然發現PTT上有網路創業版

: 所以大膽的來這裡PO文

: 希望各位大大們可以給我們一些推廣上的建議

: 或者是可以跟我們分享一些前輩經驗

: 目前我們開放(即不須登入即可瀏覽)的部份為Mi幫

: <http://www.imiyu.com/NewCommunity.do?pn=1>

: 如果大大們沒有iMiYu的帳號又覺得註冊很麻煩的話

: 可以先從Mi幫的部分看起

: 謝謝各位大大(拜)

: p.s 若有興趣跟我們討論或給我們建議的大大，也可以寄信到

: imiyu@hotmail.com

--

※ 發信站: 批踢踢實業坊(ptt.cc)

◆ From: 219.84.29.136

※ 編輯: Ads168 來自: 219.84.29.136 (03/01 03:12)

[1;37m推 [33milake [m [33m:好多可以學習思考的, 這個一定要推 [m 03/01 06:41

[1;37m推 [33mlitthe [m [33m:推用心的分析~~ [m 03/01 10:27

[1;37m推 [33mfiretarget [m [33m:蠻有見地的文章, 推一個..... [m 03/01 15:35

Edited 1 time(s). Last edit at 12/29/2009 04:25PM by HP.
