

我们身边
正在兴起的经济事物
之二

几年前,网络是淘宝的天下
去年,网络是团购的天下

今年,网络是140个字微博的天下

20万粉丝的微博账号卖50万还有点亏本
不过,郑州还没有专业的网络营销公司做微博推广

10年前,我们还在逛商场,哪里懂得网络除了可以聊天,还可以买东西? 2003年5月10日淘宝网开张,现在每天营业额都过亿元。

5年前,买东西淘便宜,我们只是看着报纸广告等着商场打折,或者只好自己到店里磨破嘴皮子期待降下5元钱,谁料到去年开始团购风生水起,从组团数百人现场团购,到专业机构领团砍价,买东西上团购成了一些都市人的新习惯。

这个世界发展太快,很多人这样说,不经意间自己就在感叹,原来微博上140字可以绊倒一个官员,捧红一个百姓,昭雪一件冤案,而这140字的含金量目前还未真正浮出水面。

有人预言,微博是热火朝天的创业领域,机会和诱惑正在一起疯长。那么在这里谁能淘到金子,谁又能真正笑到未来?

晚报记者 辛晓青/文 马健/图

郑州美食微博还没盈利

中午在单位,谁知道吃啥? 晚上要和朋友聚会,去哪家? 这个问题经常成为当下不在家做饭年轻人头痛的问题,然而在新浪微博上,郑州一个MM值守的微博正在指引着大家去找吃饭的地儿。昨日中午饭点儿之前,她发出了“#早点午餐#【郑州自创品牌的老火锅】看吃货们的推荐中火锅最多,看来全中国都爱吃火锅。***属于郑州品牌火锅,价格在火锅店中算是比较便宜的,味道和用料也都很不错。目前郑州有4家分店,分别在……”

从今年2月24日17点35分发出第一条微博开始,这个名为“微探店”的微博每天准时在饭点儿前给大家介绍饭点,从米皮炒凉粉,到湘菜豫菜杭帮菜,配上图片和简单的说明,勾引了许许多多正在焦虑吃啥的网友的味蕾。

微探店的官方认证为“新浪河南美食频道《微探店》官方微博”,随着在郑州本地微博用户中的传播,截至7月5日中午,粉丝数达到7655人。他们目前基本还没开始盈利,但是依靠这个微博,对一些饭店的宣传,来换取粉丝们的免费聚会场地,进行美食品尝,正在逐渐形成一个很有前景的美食发布媒体。

有的微博账号价值千万以上

据了解,目前在新浪微博上排名靠前100名的草根账号,除了一些明星外,大部分都掌握在营销公司的手中。

“酒红冰蓝”的粉丝数有300多万,据专业人士估算,她的微博账号市场价值在千万以上,掌握这个账户的人是肖俊丽,目前在她的公司主要做网络营销,旗下养了一堆账号,分别包括街拍、美容、汽车、星座、英语等账号。在其公司刚刚成立,就有广告客户找上门来,通过“私信”要求进入广告宣传,例如在“街拍”下发布服装广告或者淘宝店铺广告。而她也曾经出售了一个有20万粉丝的“英语”账号给一个教育公司,之后有人告诉她,不到50万的价格出售这个账号极为亏本。

对于“酒红冰蓝”来说,微博创业并非一开始就有的目标,起初她只是一个孩子的母亲,热爱网络,一度迷上了微博,在自己的第一个账号拥有日益多的粉丝之后,她看到了商机,并创业公司养下更多的账号。

微博上的草根创业,已经有了成功者,不只是“酒红冰蓝”还有“冷笑话精选”,这个市场对于创业者是平等的,几乎等于零的创业成本,需要的是灵敏的商业嗅觉和过人的判断力。



郑州街头一公交车上的新浪微博广告,微博正在走进越来越多人的生活。

郑州还没专业网络营销公司

广告公司老总赵先生一直在平面媒体折腾,这几天他遇到了一个新的命题:“一个客户要全面地宣传,不光要报纸和电视,还提出要微博上投放,说实在的,我们还真没联系过微博的发布,不太知道行情和客户群。”

赵先生的客户是一个大型网络商城,这次他们希望在郑州开拓市场,他们给赵总的问题是,“有没有本土比较火的爱美姑娘粉丝比较多的微博”。这可难住了赵先生,他说咨询了好几个营销公司,但是在郑州还

没找到专业的网络营销公司,一些外地的公司倒是做得很成熟,不过他们对郑州的投放微博不熟悉。“他们给我几个账号让我参考,而且那些在郑州的客户不集中。”赵先生说,在这次焦头烂额的合作中,他最终劝说客户舍弃掉微博投放,“不知道在这里我能挣多少钱,而且我还没有发布阵地,这几天我一直在研究,是不是我们公司也可以在郑州发展几个微博账户,但是刷粉丝似乎也不容易。”

微博是实现精准营销的平台

广告投放,在微博阵地真的已经成为客户的一个重要选择?

记者采访了两个饭店和一个商场的营销管理人员,其中一个湘菜饭店表示,他们越来越看重网络上的营销。“我们3个月前和一个团购网做了一次合作,没想到那么火,总共卖了300多单,最多的时候我们每天都必须让团购客户预约才提供服务。”就是一次这样的团购活动,让他们越来越看重网络营销,饭店的老板娘又开始在论坛里的美食版块发帖:“很多人跟贴。虽然有人说我们是广告帖,但是这种广告效应还真有的。”对于记者提出的微博营销,这个老板娘表示自己已经知道了,但是还没研究过,当听说郑州有专门的微博发布美食消

息,粉丝都是爱吃的郑州年轻人时,这位老板娘格外感兴趣,直接问需要多少钱介绍一次。

据河南省商业专科学校的营销专家介绍,目前微博账号的养护越来越专业,这些公司化持有的账号正在进行细分化养育,“比如做美食的就专门做美食,粉丝也集中,不像一些草根微博,虽然有很多粉丝,却未必兴趣点都在美食。专业化的微博,必须有精彩的微博内容来培育。只有这样才能形成质量,而只有形成了质量之好,广告的发布才有效果。”

很多人认为,微博创业,是一个不需要漫长投入的“有钱途”的选择,网络是一个通过技术的努力,实现精准营销的平台。

微博第三方应用也是盈利入口

微博页面上面有一个广告栏,这个栏的受众是所有的新浪微博用户,据说注册量已经达到1亿人,每次登录之后首先看到这个广告栏。与此同时,新浪微博开发的第三方应用目前有800多款,这里也是盈利的入口。

微博第三方应用,就是指的由第三方开发及维护的小程序,比如是一个小游戏,或者是一个博客登录点,一个读书软件。在新浪微博上,正常发布照片只能一次发一张,但是为什么有的人就能发出组合的图片甚至进行了处理? 这里面就是第三方应用软件,用户

只要点击这个软件加载之后,就可以方便使用了。

对于微博平台来说,微博的第三方应用是他们一次机会。据记者了解,目前国内的微博平台的第三方应用还处于初级阶段,Facebook上有20万应用,Twitter有15万,苹果AppStore有30万,谷歌Android商店里有18万,而新浪的平台上目前还只有800多个。

通过微博进入这些第三方,这里面的利益分成只有他们交易双方清楚,但是作为用户,只要便捷,管他挣不挣钱呢!

“微博之忧

谣言、僵尸粉可能毁了微博

微博用户“章鱼小丸子”说:“微博的兴起,是因为我们的孤独。”

Twitter的创始人埃文威廉姆斯说,微博牢牢抓住了现代人孤独的内心。他认为,当日益发达的社会分工把人的工作和生活挤入某个狭小的角落时,人们再也无法回归乡土社会的交往模式。在当前这种社会环境和节奏下,人们发现交往需要预约,交往的成本高昂,微博的出现,让交往互动可以跨越时空。

在这样的情况下,微博的发展带来了商机,但是也带来了一系列的问题,有营销专家指出了微博当前的三个问题,这些问题的答案,都恍惚地飘在未来的岁月里。

刷粉丝,刷来成千上万的僵尸粉,但是微博的本质是认同,没有认同,都是僵尸粉丝,最终效果何在?

目前微博多作为企业、组织或者个人的品牌和公关的工具,营销还处于混沌期。

微博如果成了谣言和广告的天下了,照这样发展下去,BBS的今天就是微博的明天,微博会越来越无趣。

