Facebook創業成功的案列

Facebook網站於2004年2月由哈佛大學的本科學生創辦，目的是籍助網絡模式替代傳統方式的學生指南。網站開通後很快便在美國其他高校廣泛流行，現在網站的註冊人數已經達到每月1500萬人次，每月的頁面訪問量超過了60億人次。

Facebook已經以很高的評價完成了兩輪風險融資，第一輪評價1億美金，第二輪評價5.5億美金。這些風險評價據說是因爲Facebook拒絕了各種風險評價協議而產生的/最近一次據說是7.5億美金的協議)。Facebook已經在創造很大的利潤，所以儘管很多風險評價和網絡上的各種傳聞尚存，Facebook也已經成功地剔除了一種真正的業務。

關鍵成功因素

向已存在的實體社區提供補助的網絡在線服務

Facebook最初的成功是通過向大學生提供實體社區不能獲取的信息服務——一種交互式的學生指南，包括每個學生的課程計劃和社交網絡。在Facebook添加今天所具備的功能特點之前，它只是簡單地提供一種更全面的學生指南。Facebook並沒有創建一個以前完全不存在的新社區，相反，他們是爲已存在的實體社區提供一種更重要的信息和交流服務。

大學生在校園裏和大多同學都保持一種很寬鬆的夥伴關係，他們之前並沒有一個很好的途徑來更多地瞭解自己所在的社交圈子外面的學生。現今大部分大學的班級學生數量都很大，學生沒有機會在課上和很多同學交流。我記得自己在Berkeley大學度過的時光，200多名學生的課程教室，在人群裏搜尋著引人注目的女孩或之前認識的熟人。Facebook首先按照課程表來組織學生，讓你能夠更多的瞭解你可能遇上的同學。雖然我在強調一種特殊的使用情況，但最初的Facebook的訪問的確是因爲約會活動來引起的——與人約會，瞭解更多的人群，易道與的活動方式，等等。

這裏更大的觀圈是Facebook將已存在的實體社區內的社交活動創建了一種更實用的在線服務。我們從中可以學到的經驗是：在已存在的實體社區基礎上，對非在線業務提供實用的此在線服務更容易。

限制用戶註冊(以及其他行為)來創建理想的在線服務

Facebook作了很重要的產品決策，保證實體社區和在線服務之間的協調和信任。Facebook最初僅限於能夠驗證所在大學郵件地址的用戶登陸使用。

Facebook也限制了用戶能夠查找或瀏覽的學生範圍僅限於用戶所在的大學。這些措施的目的是讓用戶感到網站是排外的，僅限於他們實際所在的社區(學院或大學)內部的人員；在早期的Facebook網站上，30%的用戶在自己的資料上準確地公佈了手機號碼。我不確定這些統計數據現在是否仍然有效，但這些數據支持了這個觀點，用戶彼此信任瀏覽自己資料的學生。

Facebook最近已經對.edu教育網外面的用戶開放了大門。他們創建了一系列“網區”來完成這種方案。早期的Facebook上面的各個大學，已擴展到了各個高中，公司層員和不同的地區。當你加入到這些“網區”時，你值能夠看到特指的網絡中的成員。此外，Facebook已經實行了一系列隨私控制，允許用戶準確地控制誰能夠查看他們所提供的信息。

一系列被準確的微社區集合

Facebook比其他的社交網站更能吸引廣告機會，因爲能夠深入地滲透到一系列微社區(各大學校園)內。如果一個地方的廣告商想定位一個特殊的大學校園，Facebook是將廣告信息傳遞給觀衆的最佳途徑。本地廣告行爲的CPM千人成本因爲所具有的定位本質而受到廣告商的高度重視。每日65%和每週85%的用戶登陸率保證了廣告商能夠非常有效地操作時間導向的廣告活動，大的品牌廣告商能夠通過一次廣告活動宣傳到幾乎每一位美國18-22歲的學生。

Facebook將有大量的機會來使自己的盈利渠道多樣化，深入滲透這些微社區的特點使它不僅僅局限於傳統的廣告條幅模式。吸引了90%的學生加入，一所大學可以爲自己增添在線分類、事件列表、電子商務和選舉領導等便利功能。Facebook將能夠非常好地被定位成一個主要的在線分類方式，基於施大的用戶群而提供給給用戶更實用的使用方式。

通過用戶群和廣告商建立強大的品牌效應

想通過在線廣告業務定位來建立品牌的廣告商(廣告商是爲了建立品牌，而不僅僅是點擊數)的關鍵是擁有強大的品牌，使衆多廣告商願意與之合作。一個被認可的著名品牌能夠獲取更好的廣告CPM千人成本，擁有同樣用戶統計數據和用戶使用模式的兩個網站可能具有很大差異的CPM率，僅僅是因爲品牌認知度和形象的因素。儘管一些人持不同意見，我相信Facebook完成了非常出色的公關工作——強調Facebook對大學生的生活和在線消費產生的影響力。你聽說過多少網站能夠保證90%的Facebook用戶每週登陸一次網站吧？很顯然，公關帶來了巨大的收益增長，但公關資本化是幫助建立品牌的關鍵成功因素。

創始人在大學生用戶群中的可信度

Facebook的“face”是Mark Zuckerberg。回到2004年2月，當Facebook最初創建時，他是一位哈佛學生，另外兩名學生Dustin Moskovitz和Chris Hughes是公司的第二名和第三名雇員。這在大學生用戶的思想中增加了網站的信用層次，這個網站是跟他們一樣的大學生創辦的，而不是傳統觀念的“公司”強加給他們的。這是一個他們能夠信任的地方，因爲是他們學生自己創辦的。

Facebook給人以地義的感覺，也是因爲網站的快速傳播。對該網站的狂熱迅速地放及到波士頓，然後是常春藤聯合會的名牌大學，其他學校的學生不得不排除等待，直到Mark和他的朋友們可以抽出時間來把其他學校加入到網站，這期間給該網絡產品創造了更多的商業機會。

上市策略

在推廣Facebook之前，Mark Zuckerberg試驗了很多不同的網絡產品。事實上，他定位在哈佛大學學生用戶群的第一個試驗產品叫做FaceMash，受到了來自大學和學生的批評，促使Mark放棄了該服務。

Mark在2004年2月推出了Facebook(當時叫做thefacebook.com)。當網站準備向用戶開放時，Facebook的創始人向哈佛大學的學生群發了郵件，告知網站開放的通知。這個團隊將電子郵件發送到了每個哈佛學生宿舍的地址，所以Facebook的上市策略是通過電子郵件市場營銷、傳播特點和口頭的相互轉告來實現的。Facebook在哈佛大學收到迅速的積極的響應後，便開始向其他大學推出該項服務。Facebook在早期沒有使用按地域推廣的策略，他們從其他學校的學生收取註冊申請表，然後按照申請數量來選擇開放學校的優先順序。我們可以很有趣的看到這就是Craigslist業務如何擴展到新城市的——基於用戶需求。

作者：Nisan Gabbay
譯者：Forimprov

08年電子郵件營銷策略

新一年的到來又強烈地刺激著我們開始制定新年目標。更健康的飲食和更多的體育鍛煉計劃都是非常棒的新年計劃，但我想訂一個不大一樣的目標：希望你在新的一年投入更多的精力在電子郵件營銷上。

這個月我有意強調了如何進行電子郵件營銷，希望能幫助你做得最好。今年，我也在致勢大家至少堅持做一件以前從沒嘗試做過的事情。通過這些實踐，你會確信電子郵件營銷在你的企業或公司裏會有比以前更好的效果。

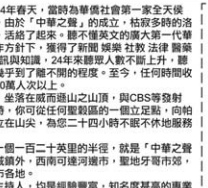
1、定期增加你的電子郵件列表數量。每天都有人填寫電子郵件提交表。調練自己利用優勢抓住機會增加列表的數量。如果你的網站上還沒有電子郵件提交框的話，是加上去的時候了。如果你之前已經收集過電子郵件，維持你原有的電子郵件數量並號召用戶登記一下，你可以考慮制定一個郵件列表增長率的目標，並時它量化出來。

2、在電子郵件上多投入一點時間。如果你希望你的電子郵件對你的用戶有價值，那就多花點時間吧。你有沒有投入足夠多的時間來思考你想傳達的內容？你有沒有盡最大的努力寫一些讓用戶感興趣、對用戶有實用價值的內容？你有沒有在郵件推廣內容中漏掉了好的想法？那今年就著手去做吧。在電子郵件上額外多花費一點時間和精力，會讓你得到好的回報的。

3、保持電子郵件列表的整潔。你不覺得睡乾淨的床單，在乾淨的廚房吃飯，或者穿上乾淨的襯衫是非常享受的事情嗎？我們都喜歡乾淨整潔的東西，但這些都需要我們去整理。就像你的電子郵件列表一樣。這值得我們花些工夫來刪掉沒用的電子郵件，砍掉被屏蔽的內容。你花點時間做了一次徹底的清理之後，維護起來就非常簡單了。將每個月定期清理一下電子郵件列表做爲你的計劃實行，這樣你將會爲有一個乾淨整潔的電子郵件列表而感到舒暢，並且可以讓所有願意接收郵件的人都可以方便的收到電子郵件。

4、測試，測試，再測試。不斷地測試並從用戶反饋中進行調整，這是讓你做出最佳決定的最好的方法。通過測試，你可以知道什麼時候發送郵件，什麼樣的標題容易讓人打開郵件，以及什麼樣的主題、促銷信息、推廣信息和具有強烈吸引力的內容以得到最好的反應。郵件打開率會告訴你答案。通過測試得到的結果，你可以探寫出更具有吸引力的電子郵件。注意平時做好測試記錄。

5、給你的電子郵件列表分類。在這一年裏，將你的電子郵件列表按照興趣愛好、購買習慣、地理位置或者任何你認爲更有好的標準進行分類。你可以在電子郵件中對各細分目標用戶撰寫有針對性的內容。如果你瞭解用戶的興趣愛好，那麼你就有更多的機會讓他們打開電子郵件，讓他們閱讀並有所行動。郵件內容越有針對性，得到的反應就越好。



我希望這一條——哦，不對，是這五條，如果你對心勃勃想成就一番事業的話——對你的工作有所幫助。投入到這無限潛力的電子郵件營銷中去吧，讓2008年成爲你收穫成功果實的一年。祝你電子郵件營銷快樂！

作者：Gail Goodman
譯者：柳北家

日本成功發射高速互聯網人造衛星

【據法新社東京消息】航天局說，日本於2月23日成功發射一顆實驗衛星，目的是能提供高速互聯網的接入穿越全亞洲，甚至在地面基礎設施上。

日本自行研製的H-2A火箭載著Kizuna人造衛星於17:55分在日本南部種子島航天中心發射成功。

與火箭分離約35分鐘後，日本宇宙航空研究開發機構一位官員在現場直播中說，該通訊衛星預計可使用5年。

該機構說，這顆造價3.42億美元的衛星將使超高速通信數據達1.2吉比特，這將會是全世界最快的。這種的速度比一般的高速ADSL連接(8Mbps)快150倍，或者說是光纖到戶(FTTP)連接的12倍。

在日語裏，“KIZUNA”的意思爲“結合”。預期在今年七月完成準備，並在確認衛星安全後通過地面基礎設施開始發射和接收數據。

日本期望利用衛星，在亞洲任一國家遭受災難而使地面網絡中斷時，仍可以傳送數據到應急管理辦公室。

該機構也希望衛星能提供教育和醫療設備給生活在偏遠地區的人們。

JAXA在其網站上說道：互聯網是我們現在生活中不可缺少的一部分，但其基礎設施水平有所不同。

城市裏有很好的條件，但一些山區和偏遠島嶼是沒有良好裝備的。

這顆衛星將讓學生在亞洲國家的溝通順暢，並且沒有相隔的時間，好像他們在同一個教室。

中華之聲-廣播公司
Chinese Broadcasting Inc.

3000 W. Valley Blvd., Alhambra, CA 91803
626-289-0001 www.CBinCA.com

「中華之聲」創辦與1984年春天，當時為華僑社會第一家全天候二十四小時中文廣播電臺，由於「中華之聲」的成立，枯寂多時的洛城華僑界立刻似久旱逢雨，活絡了起來。聽不懂英文的廣大第一代華人，從中華之聲多元化製作方針下，獲得了新聞 娛樂 社教 法律 醫藥 旅遊 戲劇 音樂等等各種資訊與知識，24年來聽眾人數不斷上升，聽眾群對中華之聲之愛護，幾乎到了離不開的程度。至今，任何時間收聽「中華之聲」者，都在10萬人次以上。

「中華之聲」的發射塔，坐落在威而遜山之山頂，與CBS等發射台在同一地區，天氣晴朗時，你可從任何聖路區的一個立足點，向帕薩蒂納城方向望過去，矗立在山尖，為您二十四小時不眠不休地服務歐！

從發射台為中心點，畫一個一百二十英里的半徑，就是「中華之聲」的播音範圍，除沿海各城鎮外，西南可達河邊市，聖地牙哥市郊，西北可達千橡樹，溫比納市各地。

「中華之聲」各個節目主持人，均是經驗豐富，知名度甚高的專業人士，無論是新聞播報還是經藝娛樂節目還有專欄講座等等，都是分受聽眾歡迎與喜歡，尤其是晚間的『空中交談』節目，由於備面時事政治 歷史等，主持人全是教授級人士，更為聽眾肯定與佩服。

由於「中華之聲」已有二十四年歷史，所以聽眾群廣泛而固定，散佈於大洛杉磯區域各城鎮。在這樣雄厚的基礎之上，2008年「中華之聲」，迎來了新的領導班子，對經營廣播媒體也頗有信心與經驗。準備在新的一年，製作出更高質量，更大價值的節目來回饋「中華之聲」的廣大聽眾一直以來的支持。

24年來承著服務僑界為目標，不斷提高節目質量和不斷更新節目內容，得到了廣大僑胞的稱贊。為了更好的服務所有華人，《中華之聲》在新的一年裏將會增加更多類型的節目，也會不斷請各界知名人士進行專題講座，希望你們的關注。

所有將會更新的節目都會刊登在《中華商報》上，歡迎大家參閱。

《中華之聲》－專用收音機在各市的《世界書局》和《長青書局》都有待售。

《中華之聲》廣播公司招聘經驗豐富業務員：請將個人簡歷傳真至（626）289－0438

《中華之聲》廣播公司 電話：(626)289-0001

La Puente Auto & Tires Service

・引擎維修 ・電動方向盤 ・避震器 ・電路故障
・煞車 ・輪胎修補換新 ・傳動系統 ・四輪定位
・定時皮帶 ・消音器 ・冷暖系統 ・各種焊接

1149 N. Hacienda Blvd.
La Puente, CA 91744

換機油 $35 憑此廣告 $10 優惠 626.916.0023 or 626.917.4101

直撥電話卡 $5 打 600 分鐘
(無時限，可試用，30天退款保證，要首次)
無月費，無接線費，節省長途月費和美國大小長途費用，用手機座機，撥通本公司的接入號碼後，直撥美、加、中、港、台等。不用每次按密碼，簡快撥號功能，語音留言，回撥功能，電話訂購，另安裝各國800號碼和小公司總機服務。
美國長話系統公司 歡迎代理洽談 1-866-919-6119 分機 1
功能鍵介紹：撥通接入號碼後：*0 收聽餘額；*2 查詢餘額；*2 24小時充值；*3 登記座機/手機號碼；多達8部；*4 增減快撥號；*6 查費率；*7 查撥語音留言；回撥結果；*9 重撥上一個號碼；*91 重撥上一個號碼；
撥號規則：中國大陸0＋區號＋0＋手機號；美國＋加拿大1＋區號；其他國家地區00＋國家號＋區號

中華商報 訂報單 Oder Form
CHINESE BIZ NEWS

姓名(中文): _____ Name(English): _____
寄報地址(Mail Address): _____
電話(Tel): _____ 傳真(Fax): _____
訂閱: □ 半年 $38，□ 全年 $50，□ 兩年 $80.
支票抬頭請寫(Make check to): **Chinese Biz News**
10501 Valley Blvd., #1199, El Monte, CA 91731
Tel: 626-618-0518 Fax: 626-213-3705
我們接受信用卡(We Accept Credit Card)