

创富广场

从网罗人气开始

——听郑绍方侃网络创业

记者 刘子川



小的户外风景地带。

“要交通便利，要有平地，要风景好，还要通水电，最重要的是有安全保障。”郑绍方带着这些条件，到处考察，最终确定在赤壁古战场举办2012赤壁市首届帐篷节。

6月2日，来自全国各地的800余名游客，驾驶着自己的越野豪车，来到赤壁古战场，大家游览赤壁古战场，举办篝火晚会，扎帐篷，爬坡穿越。公司市场部总监陈勇说：“6月2日，郑总带着我们忙了一天，饭都没有吃！”

付出，总算迎来了回报。赤壁市政府对于帐篷节给予了高度评价：惠及民生、自发组织、宣传赤壁，800多名游客尽兴而归，他们将一幕幕难忘的镜头，纷纷通过微博、网站等形式，上传至网上，为古战场引来了第一批慕名而来的新游客。

随着帐篷节的一炮打响，古战场景区十分乐意与郑绍方继续合作，今年，他们主动过来联系，联合举办了2013赤壁市第二届帐篷节，参与人数翻了一番，达1500人。

在这前后，赤壁热线还举办了泼水节、相亲节、“游子归”春晚等活动，纷纷受到赤壁市社会各界的好评。

郑绍方表示，作为企业，需要大众关注，才能在广告、增值业务等方面创收，同时，作为一家本土企业，更要举办活动，娱乐大众，宣传家乡，为地方宣传做贡献。

关注民生，为众所急

想赢得大众的关注，既要为大家提供

欢乐，也要为网民们分忧解难。

为此，赤壁热线推出了“热线小编看赤壁”，为网民们提供一个交流的平台，也为社会和谐贡献一份力量。

去年，茶庵岭镇种植的甘蔗丰收了，却卖不动。眼看天气一天比一天冷，再不将甘蔗从田里挖上来卖掉，只怕一打霜，那比茄子还要焉，农民一年到头辛苦，可能就是白忙活了。

为此，“热线小编看赤壁”推出第一期：甘着急，农民的出路在那里。反映了甘蔗滞销的现状，分析其中的原因。

热线充分发挥网络媒体的优势，上传了大量的甘蔗滞销的画面现场，配上分析。在网络上引起网民们的热烈讨论，当天网络点击量逾3000，大家一起出主意，为甘蔗销售想办法。

通过网络的力量，许多外地商家来到茶庵岭镇，收购甘蔗，运到外地销售，为当地农民减少损失，赢得了社会各界一致赞誉。

“我们可以作为第三方，表达老百姓的喜与忧，为他们分忧解难。”郑绍方说，这也是赤壁热线经久不衰的原因之一。

目前，“热线小编看赤壁”已经做了七期，每期都受到网友们的密切关注。

服务市民，为众所用

打开手机——进入微信——选择“赤壁热线”——输入“1”，立马进入“赤壁热线公交查询”页面。

9日上午，郑绍方展示了公司最新开发的微信公共平台应用。目前，湖北三国鼎盛网络传媒公司，是咸宁市第一家开发的“移动互联网”本地应用的本土企业。

要让大众关注热线，就要让热线深入大众日常生活点点滴滴。为此，公司充分利用微信这一平台，开发“移动互联网”本地应用，查询内容涵盖老百姓的衣食住行。

“只要打开手机，随时随地都可查询赤壁市公共服务信息。”郑绍方介绍道，不仅如此，公司还开发了本地特色的手游，供大众娱乐。

目前，“移动互联网”本地应用还处于开发初期，年内，公司计划要开发出20多个本地化应用，让网络更加贴近百姓生活。

随着事业的发展，大众的关注，企业规模也在扩大。如今，湖北三国鼎盛网络传媒公司已走出赤壁，在咸宁城区、通山、崇阳建立了分公司，并建立了咸宁热线、咸宁房网、咸宁汽车网、咸宁家装网等行业领军网站。目前，公司共有注册用户120多万人，郑绍方本人也当选为湖北互联网联盟第二届轮值主席。

攀得半山休道远，仍需健履登高峰。对于未来，郑绍方有着自己的规划：5年内，在鄂南地区，建成涵盖民生各方面的一站式信息服务平台，重点布局移动互联网，开发若干款动漫游戏，并进军电子商务领域。



徐仕炎的循环园

通讯员 吕新林

猪棚里，生猪满圈；山丘间，果树遍布。19日，走进嘉鱼县官桥镇梅山村林果基地呈现一片勃勃生机。

“养生猪50头，猪粪生沼气，沼气渣为果树浇肥”。说起自己的林果基地，44岁的徐仕焱很得意：林果基地200亩，养猪50多头，鸡2000多只，数十亩鱼塘，去年挣了60多万元。

眼前的循环模式，是徐仕焱一步一步做起来的。2003年，他与哥哥徐仕华合伙投资30多万元，接榜承包了本村200亩荒山后，采取人工和机械并举的办法，一举建成高标准化林果基地。随后，兄弟俩为掌握果树栽培管理技术，先后高薪邀请了湖北、河北省农科院专家实地考察，现场进行现代农业种养技术指导，购回种下了一万多棵柑桔、脐橙等名优果树苗。同时，在县特产局有关技术人员的指导下，不到3年的时间，他创办的果树就开始挂果受益。

看到别人发展循环经济有赚头，在2007年，徐仕焱动起循环经济的心思。当年，他投资8万多元，建起3栋占地400多平方米的猪舍房，不仅养起了50多头生猪，还散养着2000多只鸡，数十亩鱼塘，走上猪、鸡、鱼多业并举、循环综合种养增效之路。

徐仕焱算了一笔帐：仅每年利用猪、鸡粪施肥果园和鱼塘，就节约肥料开支万余元，“猪、沼、果”模式的成功，吸引了周边乡亲们。徐仕焱也不吝啬，只要有人来“取经”，他都倾囊相授。当地村民龙从焱、杨德胜、杨再武等人，都成了他家里的“常客”。

如今，在嘉鱼县官桥镇境内，已形成了千亩林果基地，“猪、沼、果”模式在当地得到迅猛发展。

网络创业五步曲

记者 甘青

现在很多年轻人都喜欢在网上创业。为什么？门槛低、成本少、风险小、方式灵活。“咸宁日报网络传媒中心副主任陈彬说。

中国的互联网在短短的近十年间发生了天翻地覆的变化，网民也早已过亿，互联网的普及以及网络结算等的日益完善，都为网络创业者提供了良好的条件。

因为网络创业不同于传统创业，无需白手起家，而是利用现成的网络资源。目前网络创业主要有两种形式：网上开店，在网上注册成立网络商店；网上加盟，以某个电子商务网站门店的形式经营，利用母体网站的货源和销售渠道。像易趣、淘宝等

知名商务网站，有较完善的交易系统、交易规则、支付方式和成熟的客户群，每年还会投入大量的宣传费用。加盟这些网站，创业者可近水楼台先得月。

但网络创业不意味着没风险，不会走弯路。路该怎么走？业该怎样创？陈彬归纳了网络创业的五步曲。

第一步，选择好网站制作公司。网站是网络创业最重要的平台，所以选择好优秀的网站制作公司是走向成功的第一步。选择网站制作公司时，你一定要了解他们的实际水准，多看看他们的成功案例的实际效果，注意一下他们对网络营销的理解。

第四步，与传统营销相结合。不要以

一家优秀的公司能为你提供良好的后继服务和指导，会让你少走很多弯路。

第二步，推广网络。不要以为网站建设好了就万事大吉了，你要利用各种可行的方法良好地推广你的网站，如加入QQ群，“秒杀团”等网络即时聊天群体。你的服务或产品才能被大家所知道。

第三步，选择适合的产品或服务。

网络传播有其特殊性，并不是什么产品或服务都适合通过网络推广的，比如书籍、软件这些产品已被证明非常适用于网络方式推销，有一定私密性的用品通过网络销售和配送也较合适。

第五步，善于学习，多研究竞争对手的策略。可口可乐的快速成长就源于百事可乐的强有力挑战，学习对手、尊重对手，不惧挑战，是一个优秀商人应具备的品质。

为利用网络创业，就可以完全脱离传统的销售和推广策划。其实如果你能结合得当，网络结合传统方式，把网络中的理念融汇到传统营销中，把传统营销的可取部分融入到网络营销中，会取得良好的效果。

第五步，善于学习，多研究竞争对手的策略。可口可乐的快速成长就源于百事可乐的强有力挑战，学习对手、尊重对手，不惧挑战，是一个优秀商人应具备的品质。



吴金甫的种粮经

特约记者 刘健平 通讯员 丁炜 亚明

“突、突、突”的旋耕机犁开一块块泥土，10日，通城县石南镇石马村种田大户吴金甫，正忙着翻耕水田。他抹着汗水说“再过半个月，我这160亩水田将全部点种上中稻。”

现年54岁吴金甫，儿媳在外打工，家里只有夫妇两个劳动力。2012年，他租赁本镇梅港村、赛公村、大坪乡墨烟村等村民111亩水田种优质水稻，其间套种油菜，年纯收入近14万元。

吴金甫从事过运输等行业，外出打工，都没能赚到多少钱，又返回来种田，谈起种粮经，他自有一套，他说，种田要取得较好效益，主要是应用新品种，新技术，他的稻田全部选用优质、高产、抗病能力强的杂交组合，优质良种应用比例达100%。

为应用新的点播技术，他从湖南学会了采用播种机将种子在田里进行点播，免除了育秧和栽禾繁琐程序。

为有效防治病虫，他在石南镇农技部门的悉心指导下，采取以农业、物理和生物防治为主，化学防治为辅的办法，严格按照无公害生产技术规程用药，严格控制农药用量，病虫损失率控制在4%以下。

吴金甫还先后筹集资金近10万元，购进了旋耕机、播种机、收割机、喷雾器等机械设备，实行机耕、机种、机收。

“现在种粮有搞头。”吴金甫说，他生产的粮食不愁销路，部分粮食在田间收割时就被人家买去了，4月初，自家存放的4万斤多斤粮食，被厂家一次性收购了。吴金甫觉得种田有钱赚，农户愿意把田租给他种，打算今年种田面积再增加50亩，达到160多亩，希望国家对种粮大户扶持资金，享受惠农补贴政策。

身边有个好税官

记者 王恬 通讯员 皮道琦

20日，记者在嘉鱼县地税局见到“优秀税官”曹斌。他言语不多，一脸真诚。

1992年，曹斌高中毕业，受父亲影响，他荣幸地当上了一名税收专管员。“当时我负责的还是个体税收，我专管的乡镇方圆几十里，纳税户零星分散，点多面广，交通不便，收税十分困难。”曹斌说。

那时，曹斌每日骑着自行车翻山越岭，走村串户，有时赶上狂风大作，雪雨交加时，便徒步行走。面对纳税人的躲藏和冷言冷语，他依旧勤跑、勤看、勤登记，对纳税人耐心细致的讲解税法，他坚定的身影不停穿梭在乡间小路，早出晚归，风雨无阻，这份坚毅和执着终于打动了纳税人，就这样，几元、几十元、几百元……艰难地收税，点点滴滴为国聚财。

2004年，在洪湖与嘉鱼交界处有一长江航道整理施工项目。“由于此地段位于嘉鱼与洪湖交界处，而这个项目施工位置，两个城市范围均覆盖到了。”曹斌告诉记者，当时这个项目的税费两个地方都能征收，为此他多次现场与施工单位协调，最终争取到200余万的税收。

曹斌在工作上还有一个习惯，喜欢深入市场，走街串巷，仔细了解每个纳税户的生产经营情况，把辖区内每个纳税人的相关信息整理在册，盘点在胸，熟记在心。

嘉鱼县陆溪镇虎山金矿，曾因为公司财务处理与税法有冲突，一时间不愿交纳税费，于是，曹斌多次上门协调，理清头绪解决了问题。陆口织布厂，曾因为经营不善，财务一度陷入僵局，拿不出钱交纳税费，曹斌动用私人关系，寻亲访友，介绍生意，着实帮该厂盘活了销路，没多久税款就交纳上了。

多年从事税务工作二十余年，难免遇到纳税人吃请、说情的情况。“我只有全心全意做好工作的义务，没有以权谋私的权力！”曹斌一句简单朴实的话语掷地有声，回应着所有质疑的目光。

从事税务工作二十余年，曹斌始终恪守着自己的准则：堂堂正正做事，清清白白做人。“我时常告诫自己，拿人家的手软，吃人家的嘴短。”

“2007年的一天，一位朋友拿着一个装着2000元钱的红包找我，说开了个歌厅，请求在税场上给予关照。”原来，根据相关法规，娱乐业征税率为20%，这位开歌厅的老板希望以服务业领发票，这样仅需要交纳5%的税就行。

曹斌回答：“朋友，相互往来没问题。可现在你是我的管户，是纳税人，就不允许这么做，如果你不拿回去，我就当税费现予以缴纳。”这位朋友只好收回。



3日，通城县原商业局职工吴海燕在马港镇程坳村霞光茶叶专业合作社内，为村民讲解制茶方法。吴海燕下岗后承包荒山400亩，目前，年产值达600多万元，带动当地20多人走上富裕路。

记者 袁灿 通讯员 聂宏武 摄

承包荒山带民富

通城家庭农庄激活农民创业热情

实现产值3000万元 利税400万元

的种粮大户，既能种植，而且还得懂经营。老李说，为了发展这样的家庭农庄，县里出台了很多优惠政策，像家里这大大小小的农机具就是靠补贴购买的。

今年中央一号文件提出，鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农庄、农民合作社流转。该县积极响应政策号召，通过“发放手册作宣传、进村入户送政策”等形式，鼓励和引导有条件的家庭开办农庄和农场，并给予土地、税收等方面的政策扶持，全县上下呈现出干部创事业、能人创企业、

城镇居民创家业的热潮。

在该县五一劳模表彰大会上，该县主要领导说：“我们要大力破除小富即安的思想，进一步鼓励和支持全县上下顺应时代潮流，走出家门，走向市场、经商创业。”

今年以来，该县通过创办种植养殖基地、农业专业合作社，发展家庭农庄、家庭农场等140余家，实现产值3000万元，利税600万元，直接带动就业400人，为全县经济社会发展注入了强劲活力。

今典故事中西餐厅开业

本报讯 记者朱萍报道：19日，位于咸安区长安大道三胜印象8号楼的今典故事·中西餐厅盛大开业。该餐厅营业面积900余平方米的，特邀香港著名设计师设计，是咸安区最顶级的商务、休闲餐厅。

今典故事·中西餐厅（咸宁店）是今典故事餐饮连锁品牌旗下在湖北的第二家店。由名师设计、精工打造。餐厅的空间环境兼具了大气和精致，店内的细节营造出一种恬静、舒适的氛围和尊贵又不失亲切的感受。

据介绍，今典故事中西餐厅自2009年在湖南长沙开设第一个连锁分店，目前已在全国各个省市地区拥有：广东、湖南、山东、河南、江苏、上海、湖北、江西等多家分公司及分店，是国内大型的西餐咖啡厅加盟连锁品牌。餐厅以时尚为导向，以人文服务为根本，打造个性化品牌，重点突出以艺术、文化餐饮的主旨，旨在打造国内第一个以人文为主题的餐厅，第一个白领家园，第一个商人会所，第一个有故事的商务、旅游、休闲餐厅。