



提起IT业,人们很容易想到北京、深圳。因为那里是繁华之地,适应这类前沿产业发展。如今,赤壁也有一位IT创业者,而且首开赤壁网络服务本土化先河。他就是——湖北三国鼎盛网络传媒公司董事长、赤壁热线CEO郑绍方。

举办节会,为众所乐

门户网站,是公司的平台;大众关注,是公司的命脉。

在赤壁市,说起赤壁热线,市民们都不会陌生。市民们常说:“要知赤壁大小事,登上热线就晓得。”经过十年的发展,现今的赤壁热线,已然鄂南地区浏览量最大的网站之一。

如何让“赤壁热线”网站持续保持火热?郑绍方说出了自己的绝招之一:举办节会。

说起第一次举办节会,郑绍方记忆犹新。那时,论坛旗下的汽车人俱乐部正准备举办2012赤壁市首届帐篷节。为了给节会选址,郑绍方与负责版主进行了为期近一年的踩点工作,跑遍了赤壁市大大小

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,扎帐露营,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,为古战场引来了一批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,农民一年到头辛辛苦苦,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,上传了大量甘蔗滞销的画面现场,配上分析。在网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,表达老百姓的喜悦与忧,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。

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小彬说。

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,都为利用网络创业提供了良好的条件。

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?陈小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,

一家优秀的公司能为你提供良好的后续服务和指导,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。

第四步,与传统营销相结合。不要以

为利用网络创业,就可以完全脱离开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。



承包荒山带民富

实现产值3000万元 利税400万元

本报讯 记者李嘉、通讯员程懿蓉、叶亮报道:驱车行驶在通城县五里镇的乡村小道,不时有漂亮精致的家庭农庄印入眼帘。“元至4月,我镇新增家庭农庄3家,全镇家庭农庄、家庭农场数量达到15家,年总营业额可达300万元以上。”5月17日,五里镇镇长刘斐开心道。

五里镇汉上村“隽秀农庄”老板李清波,过去是个种粮大户,去年,他通过土地流转,承包了镇里的近百亩地,开办起这家农庄。用老李的话说,他现在是“升级版”

的种粮大户,既能种植,而且还懂经营。老李说,为了发展这样的家庭农场,县里出台了很多优惠政策,像家里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、家庭农场、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,全县上下呈现出干事创业、能人创企业、

记者 袁灿 通讯员 聂宏武 摄

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

城镇居民创业业的热潮。

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。



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岁的徐仕炎很得意: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。

眼前的循环模式,是徐仕炎一步一步做起来的。2003年,他与哥哥徐仕国合伙投资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,徐仕炎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。

徐仕炎算了一笔帐:仅每年利用猪、鸡粪便肥果园和鱼塘,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。徐仕炎也不吝啬,只要有人来“取经”,他都倾囊相授。当地村民龙从炎、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。

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,都没有赚到多少钱,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,便得徒步行走。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,详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情况整理在册,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,没多久税费就交纳上了。

多年从事税收一线征管工作,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来,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,请求在税收上给予关照。”原来,根据相关法规,娱乐业征收率为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,相互来往没问题。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。