



从搜索信息到发布商机

——王学兵和他的发布引擎

记者 朱亚平

创业者都是冒险家，互联网是淘金圣地。充满机会的互联网领域也正在迎来大众创业、全民创业的狂潮，“我的愿景就是让家乡创业者们都能拥抱互联网。”15日上午，记者来到咸宁经济开发区广东工业园内，专访湖北天助人和信息科技有限公司董事长王学兵。他告诉记者，不断创新是他成为信息发布行业领军者的秘诀。

在天助网上输入“汽车行业商机”关键字，全国同行业中的商机信息一览无余，在百度上输入“汽车行业商机”关键字，呈现的信息杂乱无序。

在众多的互联网创业中，有一块空白领域——发布引擎。王学兵看到了商机也把握住了商机，创办了天助网，开创了“中国商机发布引擎”。

这个小试验反映出天助网与百度、谷歌等搜索网站不同，它是在线信息发布服务的开创者，更专业，更有针对性，缩短了企业与企业之间的距离。

和大多数互联网创业者一样，46岁的王学兵也是从传统的实业家转型进入互联网产业当中。一路走来，发生的变化很多，但是，创新的理念与智慧从来没有变。

“你们公司是做什么？”“如何运用互联网赚到钱”……15日，面对众多前来咨询业务的创业者，王学兵侃侃而谈。

在众人眼中，“互联网+”就是做做电商，就是让企业的产品与网络平台对接，只要能对接互联网，企业就能迅速发展壮大。而传统思维中，企业想通过网络做最大的传播，要么做广告，通过高昂的百度竞价，要么通过专业服务商做优化，通过B2B推广，进入别人的优选目录，来实现企业互联网+发展。

“能得到别人的优先搜索或者是优先搜索到别人，前提都是要进行最好的信息发布。”王学兵说，天助网就是实现信息发布的企业。

在互联网汹涌发展中，先有以阿里巴巴信息载体为主的电子商务平

台，后有谷歌、百度以网络“关键字竞价”为代表的信息搜索引擎，但在众多的同行中，却有一块空白的领域——发布引擎。王学兵看到了商机，创办了天助网，创新“中国商机发布引擎”。

10年里，天助网从深圳罗湖一家小互联网公司，成长为国内知名的中小企业综合信息化服务提供商，在全国100多个城市有600多个服务网点，5万多的收费企业用户、几十万的注册用户规模。

“中国商机发布引擎”成为全球最大的多语言信息发布服务平台，拥有900多个行业，超过7000家中外商网站，近1000家英文商网站。

在互联网的春风下，王学兵的天助网破土而出，初展头角，而在发展中，更是成功应对了无数来自技术、市场、团队、系统等各方面的挑战与考验。

既然无法阻挡时间的洪荒和汹涌的竞争，那么就只有不断创新，成为真正的行业领军者。

在公司成立第三年，天助网也没能逃过互联网产业发展的自然规律，遇上生存期的第一个坎。

研发部门要求控股，公司面临四分五裂，作为企业的掌舵人王学兵遭遇到了很多互联网公司都遭遇过的挑战。

王学兵说，当时对他来说，是件头疼的事情。他多次重新规划修改公司发展目标，学习借鉴同行业内的管理模式，建立了与企业匹配的现代企业管理制度。

在经历了“三年之痛”之后，王学兵又迎来了“七年之痒”。2013年，天助网再次遭遇发展困境。

在云计算、大数据、移动互联网的三大冲击下，天助网原来的产品技术开始落后，市场断崖式下滑，公司各项销售数据都在下降，公司内部士气低

迷。当时，天助网处于内忧外患，王学兵有两条路可以选。一是，收缩、压缩人员，盘活存量经济；二是，迎接挑战，在保住存量市场之外，攻坚克难新的业务。王学兵毅然选择了后者。

“既然无法阻挡时间的洪荒和汹涌的竞争者，那么就创新，成为领军者。”迎难而上，披荆斩棘，开展自我革命。

王学兵确定了公司三项改革：一是技术改革；二是资源整合改革；三是互联互通互赢的思维改革。

王学兵在开展公司技术改革中，创新构建了“中国商机发布引擎”，改写发布行业格局，让天助网从工具时代进入平台时代。“中国商机发布引擎”与B2B、搜索引擎被业界称为中小企业网络营销的“三驾马车”。

公司将助力咸宁企业，用互联网思维实现转型升级发展，由咸宁制造向“咸宁智造”迈进，打开互联网时代发展大门。

“中国商机发布引擎”如何帮助企业实现转型起飞？

如何让你的商户更好的找到你，企业就要在发布平台上发布出自己最好最大的信息量。“中国商机发布引擎”可帮助企业实现低成本高效率地完成企业推广目标，实现大量关键词搜索的自然良好排名。

“中国商机发布引擎”包括八大核心技术。云计算、中文发布、英文发布、软文发布、搜索引擎优化、诚信

认证、商盟发布、商盟通讯。天助网通过对产品的持续跌宕，不断给客户的功能上的更新和物超所值的全新体验，彻底将一系列单机版的商机群发营销软件淘汰出局，并建立起全国“天助系”渠道体系。

“创新是企业灵魂。”历经种种磨难，王学兵更懂得了创新的力量。

经历25年的风风雨雨，从通山大山里走出的王学兵，从当初那个兜里只有100元钱的打工仔变为互联网企业家，成功跨入互联网先锋行列。2015年，一直在深圳创业的王学兵，将重心转移回了家乡咸宁，希望能在咸宁创造出更大的天地。

回到咸宁，王学兵坚定了三个目标：咸宁造，卖全球，把咸宁制造变成

中国制造一个响亮名片；聚合工业电商的资源；帮助企业转型升级，插上互联网+的翅膀。

王学兵说，在政府的主导下，天助网现在正在建立工业电商公益大讲堂，对咸宁所有企业进行互联网+思维以及行动路线的培育；准备上线一个平台，打通地方企业利用互联网第三方平台，以及搜索引擎这样一个信息流的闭环，助力咸宁企业，用互联网思维实现转型升级发展；由咸宁制造向“咸宁智造”迈进，打开互联网时代发展大门。



生财有道

酒店辞职当微商

人物名片：方敏，34岁。一个多月前，她辞去酒店经理职位，专职做起微商。她说，自己人缘好，人脉广，选择的产品是自己会食用很长时间的低热量养生红糖，因此她相信自己一定能做好。



采访时间：4月10日 采访地点：航天花园

口述实录：前两天，以前的一个同事问我：“经理都不做了，再哪里发财呀？”我告诉她看我的微信和qq就知道了。

是的，我加入了微商行列，成为了一名专职微商。

一个多月前，我还是温州一家酒店的销售经理，平均每月收入八千元左右。这工资我还是挺满意的，唯一不足的是离家太远，想家想孩子想得心慌。因此，有了辞职的念头。

我有个闺蜜，和我一样，初中辍学，二十出头成家。在家做微商，卖一些保健品、护肤品，每月能赚五六千。她对我说，你回来吧，做微商既能赚钱，又能陪伴家人，两边两不误。

当时，我正在用她的两款产品——护肤品和养生红糖，感觉还不错。尤其是养生红糖，产自云南，有玫瑰红糖、生姜红糖等

好几个品种，纯手工，微甜不腻，低热能。

我进行了利弊分析。微商一是做熟人的生意，尤其是那些信任你的人。我从事酒店行业有十多年，热心快肠的性格让我结识了很多朋友。二是所选商品质量要过硬。这款养生红糖是闺蜜一亲戚所在公司生产的，知根知底，我自己喝了两盒，觉得不错。

一个多月前，我辞职了，在闺蜜那里拿下了红糖代理权。从我销售红糖起，每天咨询的人不少，目前更多的人是处于观望状态。现在，我的收入不及以前的一半，但我相信路会越来越宽。这不是盲目自信，而是对自己的自信。

(记者 马丽 整理)

海外留学做代购

人物名片：90后女孩李洁，远赴澳大利亚求学。为了赚取生活费，她在繁重的学业之余，做起了奶粉代购。凭借诚信和人品，她逐渐做出了自己的品牌。



采访时间：4月17日 采访方式：微信

口述实录：我走上奶粉代购这条路，是件自然而然的事情。

2013年，我大学毕业，远赴澳大利亚读研。因为地理位置的便利，国内的亲朋好友经常请我帮忙代购澳大利亚的奶粉。

就在这样不断的重复劳动中，我嗅到了商机：在微信里开一个微店，专门帮人代购奶粉，赚取生活费。

我仔细分析了目前具备的优势：因经常帮人代购，我已有了一批稳定的客源和货源。

说干就干。2015年，我注册了微店，打算广开销路。但是，与在熟人中做买卖不同的是，做微店要拼人品，面对陌生的客源，要做好用户体验，下更多的功夫。

此后，在繁重的学业之余，我要时刻关注手机，跟顾客沟通。有段时间，我因为太劳累，还引发了中度贫血。

同时，包装箱、气泡膜、保

鲜膜、气泡枕、胶带、打印纸和墨盒等杂七杂八的费用，以及昂贵的人工费等，让我一度举步维艰。

不过，创业本身就不是件容易的事，在艰难前行中，我一直坚持，做出自己的品牌。

每次接到订单，我都会跑各大超市，仔细对比价格，确保物美价廉。

去年，一位顾客在微信里留言：“美女店家很贴心，因为过年是物流高峰期，到货可能会延迟，店家不仅自己出邮费补偿我，还赠送了一份礼品，附上暖心的小纸条，表达歉意。”看到这段留言，我觉得一切的付出和回报都值得。

以后，我会更加用心经营，走出一条属于自己的创业路。(记者 赵晓丽 整理)

90后女孩的理财路

记者 赵晓丽

俗话说，挣钱针挑土，花钱水冲沙。家住温泉岔路口的90后女孩闻悦，在父母的教导下，从小就树立了一定的理财观念。时至今日，毕业两年的闻悦，虽然月薪只有4000元，已经有了近20万元的积蓄。

对于一位刚出社会不久的职业新人来说，闻悦算是积累了一笔不小的财富。这是如何做到的？基于从小到大的经历，她分享了一些独到的经验。

首先，开源节流。从小，闻悦就从废旧物处理中获取了部分财富。每当家中的废旧物积攒到一定程度时，她就会对其进行分类、称重，然

后把它们装进书背包到废旧物资收购站卖掉，赚取生活费。

2007年，闻悦上高中，每月的生活费600元。她奉行随手记账的原则，明确费用开支情况，结余的钱定期存入银行，确保利息收益。

就这样，到2010年，19岁的她不但通过自己的努力有了一笔大额存款，同年7月，她还用这笔存款购买了3年期国债，利息收入可观稳定。

其次，用理论武装头脑。从2002年开始，闻悦的妈妈送给她一本理财书《小狗钱钱》，从那时起，她就按照书中所列的去做，建立了梦想

笔记本，将自己的理财目标分门别类的罗列下来，然后将大目标分解成若干个小目标，最终实现自己的理财目标。

此后，闻悦养成了阅读理财类书籍的习惯。她常从网上买几本理财书带回家，并且为此专门建立了一个“理财知识专用笔记本”，记录分析了很多理财方法，丰富了自己的理财头脑，为今后的理财之路打下了坚实的基础。

此外，闻悦认为，要善于网购，乐于比价。现在网购很流行，但一定要理性网购，在网购的过程中秉承“只买需要的，不买便宜的”的原则，不然

辛辛苦苦挣来的钱会在不知不觉中花掉。

在网上购物时，一定要善于比价，多去几个网上商城看看，比比价，权衡一下包邮政策是否合适，全面考虑，综合考虑，选出性价比高的商品。

最后，闻悦提醒大家，挣钱最快的是你的工作，所以一定要努力工作，同时也不要忘理财，多管齐下，多措并举，才能更好的改善生活环境。



执着兄妹卖“环保”

人物名片：沈定水、沈伟珍两兄妹，崇阳县白霓镇人。今年，兄妹俩在崇阳百盟一马家居装饰城开了富丽居建材店，专门销售健康环保的家居产品。



采访时间：4月15日 采访地点：崇阳百盟一马家居装饰城富丽居建材店

口述实录：以前，我们没想过要开建材店，因为家里人的鼻子都敏感，只要走进新装修的房子，我们就会打喷嚏。

一次偶然的机会，让我们改变了这个观念。

去年的一天，我们从一个朋友那里了解到一个趣闻：他认识一家环保建材公司的研发经理。研发经理透露：为了向顾客展示新型研发产品的环保性，他们厂里有一个大鱼缸，养了很多鱼儿。他们直接把产品放进鱼缸里，无论泡多久，对鱼儿丝毫没有影响。

我们顿时来了兴趣：鱼儿的成长，依赖水质的好坏，居然还有可以直接跟鱼儿一起泡在鱼缸里的家居建材？如今，人们生活水平越来越高，对家居建材的环保要求也越来越高，我们似乎看到了一丝商机。

担心这是厂家宣传的噱头，为此，带着极大的兴趣和较

真的心态，我们兄妹俩专程去考察了厂家。

走在产品间，地板、竹炭纤维护墙板、集成墙面、UV板等整齐码放在各个不同的产品区域。我们的确看到了这一幕：鱼儿在泡着护墙板的鱼缸里畅游，而我们一直用来检验建材环保与否的鼻子，居然没有以往的难受。

为此，我们专门购买了不同的产品，装在家里，体验产品的性能。同行还笑话我们：做生意太过认真。

但是，做生意，就是要设身处地为顾客着想，想顾客之所想，才能做出让顾客满意的产品和服务。

经过一段时间的体验过后，在肯定了建材性能后，我们兄妹俩开起这家店，原因很简单，把好的产品分享给更多的人。(记者 王莉 整理)

嘉鱼农商行

2.5亿“嘉农宝贷”助力蔬菜水产腾飞

本报讯 通讯员杨惠春报道：无需抵押，蔬菜水产种养专业户便可轻松贷款。如今，嘉鱼县内农村种养专业户通过组成信用联保体，便可在农商行申请最高50万元的信用联保贷款。

“在我最需要资金的时候，多亏了嘉鱼农商行推出的‘嘉农宝’信贷产品，去年我养鳊就赚了20多万元。”嘉鱼县大岩湖养鳊专业户杜先声高兴地说。

嘉鱼县是远近闻名的蔬菜水产大县，随着近年来蔬菜水产的发展，种养

专业户种养规模不断扩大，资金需求也不断增加，为了有效化解种养专业户无抵押物“贷款难”问题，2014年初，嘉鱼农商行创新推出了“嘉农宝”信用联保贷款。

据了解，该贷款是专为有一定经济实力且诚实守信的蔬菜水产种养专业户量身定制的一款信贷产品，通过多户种养专业户自愿组成信用联保体，并各自缴纳的一定数额的联保保证金，在联保体互相连保和联保保证金担保条件

下，农商行按缴存联保保证金的3至5倍为联保体成员授信，提供贷款支持。“嘉农宝”单户最高授信额度50万元。

“种植50亩蔬菜，一年能赚10多万元，是农商行的‘嘉农宝’帮了我们的忙。”嘉鱼县蔬菜种植专业户王国军

逢人便夸农商行的“嘉农宝”好。

“嘉农宝”信用联保贷款的推出，既解决了蔬菜水产种养专业户的资金需求，又有效支持了地方绿色农业产业的发展。截至3月底，该行已发放“嘉农宝”贷款950多笔，贷款金额2.5亿元。

