

# 后来才发现儿子能够健康的成长

今夜不设防 <http://jinyebushefang.com>

后来才发现儿子能够健康的成长

后来才发现儿子能够健康的成长

学而思e度教育社区!孩子,妈妈难为你了(转)

这是一个妈妈在飞机上流泪写下的文字，11月18日发表在“e度教育社区”，现已有7000多点击量了，家长跟帖也有200多了。我转贴了这篇文章和一些家长的跟帖。

倘若上帝看到这么多的妈妈逼着孩子去争考试第一，上帝也会无助，也会流泪！

其实，上帝已经恩赐每个孩子各具特性的第一了，孩子妈妈发现了吗？

这篇文章非常值得一看：珍奇对话：妈妈我真的没烦恼呀！

孩子，妈妈难为你了

作者：希望成真 2009.11.18

你为什么不按我说的方法做？”

“你为什么不向比你强的同学学一下？”

“你为什么又没有细心检查？”

“这些题都是基本题，最大略的题。如果这些题都出错，那还考什么？”

你知道不知道在你前面有多少牛孩？”

“我说过多少遍!!!.....”

“你这样的程度，怎么去考XXX中学？”

“为什么又是这里错了？”

“我小的时候，没有得过第二名，能够。都是全对！哪里会像你这样？”

加班，8点半才进家门。无视孩子期盼的目光，无视孩子的撒娇逗笑，无视餐桌上留下的可口饭菜，我急匆匆脱下外套，一把夺过孩子白天的一份数学试卷，一屁股坐在电脑前对答案。

5分钟后，一连串的责问，一连串的呵斥，没有间隙地像炮弹一般掷向孩子。

孩子的目光迅速地暗淡下来，表情木然，慢慢地，豆大的泪珠一滴一滴地掉下来。

看多了孩子的眼泪，我已经变得铁石心肠，对眼前的情景无动于衷，甚至感到厌烦。

“哭什么哭？哭就能让你进重点中学？哭能让你的100分？哭能救得了你？世界上最没有用的东西就是眼泪！”

## 瑞安心情故事

我全然忘记了面对的是一个刚刚退烧还在家里复课休养的11岁儿童，毫不留情地用成人世界的理论继续炮轰着孩子的种种“错误”。

孩子不言不语，默默地听着，眼泪是对呵斥的唯一反应。

说累了，孩子仍然没有太多的反馈。我心里起了一点恻隐，这才想到孩子还在生病休养。“好吧，此日妈妈按照条件的时间做一遍，如果妈妈全对，你明天再给我做一遍！”

“嗯。”孩子没有更多的话，转身洗漱睡觉去了。你知道梦幻西游心情故事。

不就是四则运算么？都是最基本的功夫，细心一些、速度快一些，就可以拿100分。班上两个同学都得100，为什么孩子就不能拿100分呢？？？一脑门子的火气又冲上来，顾不上吃一口家人专门给我留下的晚餐，铺开卷子，我做！！！我就不信——这么大略的题就做不完、做不对！！

看时间，掐表，11：28，开始！考试规定时间40分钟，到12：08结束。

第一题，大略，两分钟搞定！

第二题，大略，两分钟搞定！

第三题，有点难度，得数是几？嗯？和孩子的不一样？哦，最后一步错了，嗯？嗯，改过来。我心里有点负罪感，孩子考试的时候可没地方去对答案啊。

第四题，计算太复杂了，千万别急，仔细，仔细，马鞍山心情故事。怎么还是不对？哦，这个数字加错了……

第五题，嗯？时间有点紧。

第六题，只剩15分钟了，加紧！可是这计算怎么这么多？做不快呀！已经来不及看孩子的答案了。

第七题，怎么才做第七题？总共有多少道题？啊？12道？怎么会是12道呢？适才怎么没注意，以为是10道题呢。马上到时间了，还有五道题！！！这个得数怎么这么怪异？瞄一眼孩子的卷子，哦，看看

后来才发现儿子能够健康的成长

就是这个怪异的答案。好吧，反正也没有时间检查了。

12:08，时间到！对一下答案，什么？居然错了一道？？？怎么可能？怎么可能？怎么可能？

所以，40分钟的时间里，我只完成了12道考题中的7道，还有两道偷偷看了孩子的答数。“大略的四则运算”题，健康。我既没有答完，也没有全对，我比孩子的分数低多了。

40分钟没有大喘气，这才长舒一口，好累啊！做题的时候思想高度吻合，做完题真累。静下来，才知道孩子为什么说根底没有时间检查，为什么说考完试不知道有多少道题，为什么“大略的四则运算”做不完做不对。我曾经粗暴地打断孩子的解释，指责孩子为自己的错误和不努力找借口。坐在一份不及格的“大略的四则运算”卷子前，我木然无语。

我很努力，很专心，很抓紧，但是没有成效。孩子呢？

工作中，我以“全对”而著称，只有我挑别人错的时候，没有别人挑我错的可能。公司里最急最要命的活，老板一定会来找我，由于他只信任我能在最后一分钟交出一份不出错的文件。然而，面对一份有12道四则运算题的小学数学小试验卷子，我既不能按时，也不能准确地完成。禁止吸烟标志。

这，不是一份大略的题，不是一份理所应当得满分的题。诚然，有孩子确实在规定的时间内又快又好地完成，拿到100分。可是，学会心情故事网。如果我拿不到100分，又凭什么这么粗暴凶悍地指责孩子呢？我小的时候再好，目前又能怎样？就有资格这样子训斥孩子？中国有句话，叫“好汉不提当年勇。”

眼前浮现出孩子紧皱眉头急速做题的样子，浮现出一进家门孩子兴高采烈准备向我汇报一天劳绩的样子，浮现出孩子备受打击垂头丧气去睡觉的样子，浮现出孩子无助地流泪的样子，辛苦了一天的孩子，多么期盼妈妈能给一个温和的“紧抱抱”，多么希望妈妈能夸赞两句“此日学习有进步，辛苦了！”

眼泪，一滴，一滴，掉在卷子上。

**劲舞团心情故事**

我太难为孩子了。

孩子不是不努力，孩子不是不尽心，生病期间还努力学习，主动做作业。这套题不像我想象得那么大略容易，孩子确有需要提高的地方，但是也绝不像我想象的那样不尽如人意。

在壮大的压力下，我如此变态，一点不讲理，不认真听孩子的声音，看不到孩子的进步，每天都有无穷无尽的条件，旧的目标抵达了，立刻有新的高度进去，总是主观臆断，随时喝斥孩子。眼泪，已经成了孩子的家常便饭；喝斥，已经成了孩子佐餐的调料。

来到孩子床边，轻轻地抚摸孩子的额头，看看孩子体温是否正常，掖掖被角，盖上伸进去的大大的脚丫子，亲亲孩子红扑扑苹果般光泽圆润的脸庞。睡梦中的孩子被我搅扰，不耐烦地挥动手臂，把我掀开。

躺在床上，辗转反侧到夜里一点多才渐渐入睡。早上7点，孩子还在睡觉，我拎着行李箱出门。去往机场的路上，给家里打了一个电话：“妈妈，你在哪儿啊？”孩子永远不会记仇，一觉醒来，忘记了昨晚的一切，又奶声奶气地撒娇。

“妈妈此日出差，明天回来。”

“妈妈坏，长春心情故事。你看后来才发现儿子能够健康的成长。妈妈坏！妈妈为什么又出差？你几时回来呀？”

“明天就回来，”我顿了一下，接着说：“妈妈昨天考试考糊了，比你差远了。你在家好好停歇，好好做题，好不好？昨天的题做得还不错，尽量注意时间，要仔细。”

“欧耶！我是好学生啊！要不要签名啊？要不要合影纪念呀？”听到我的声音温柔下来，孩子淘气的天性一秒钟都不耽误地迸发进去，“我此日会把第一单元、第二单元和第三单元都复习了，我会把作业都完成，你放心吧。”受到鼓励，孩子迫不及待地呈现出学习的积极性和自觉性。

“好的，妈妈回来要检查哦！”“憎恶，不跟你说了！”一听到压力，孩子又反弹起来

.....

飞机在十万英尺的高空航行。没有电话，没有邮件，没有网络，没有会议，没有老板，没有文件，我静静地写下这些文字。

家长跟帖1：

在LZ的文章里好像看到了自己的影子。多熟悉的斥责，继而又是内疚。

多少次告诫自己，要冷静，要注意方法，要保护孩子。可是一看到大家都在疯了一样的向前奔跑，心里急。真的不能落在反面。只好.....拼了！！

孩子说：“妈妈，梦幻西游心情故事。你知道我有多爱你吗，可有时我又狠你，就是在你向我喊的时候”

孩子哭着说：“你们总说你们当年多优秀，可是生了我这个孩子这么没用。你总说谁谁学了什么，考到哪几级，那个又怎么牛了，我就觉得自己怎么也追不上了”

这是内向的女儿唯一的一次哭着向我袒露心声。

家长跟帖2：

一大早就被楼主整的眼泪稀里哗啦的，都是小升初惹的祸！

目前我才明白对孩子真是太苛刻了，总觉得儿子做得太令人失望了。

**就要背负这个又硬又重的壳呢**

后来才发现儿子能够健康的成长，已经报答给我们无穷的快乐，上不了重点中学又能怎样呢？

孩子的命运由孩子自己把握，但不是一时的事情，是一世的事情。只要我们都尽力了，只要孩子也尽力了。

聪明健康的身心是最重要的！

家长跟帖3：

感动，眼泪一个劲地流啊，中国的孩子太不容易了。昨晚，儿子说好了想早点睡觉此日早上起来看狮子座流星雨。我虽然知道在城市里看不到，发现。但还是答应了，好让这个小天文迷不留遗憾。但他到十点还没入睡，想到他此日还要上一天的课，就粗暴地把闹钟的时间往后拨了二个小时，孩子没门径，只好降服了。再看这样的流星雨，还要等十六年呢。那时候，他应该没有目前这么累了把。

家长跟帖10：

看完这篇文章，心里很是酸楚。家长的那些话我也曾同样责问过孩子。目前的孩子已经不愿再跟家长辩解，一般都会采取默默忍受，由于他们知道辩解一句反面家长会有很多断定式反问句。小小年纪已深刻体会到什么是“沉默是金”了。

有时也会反问自己“你倒底想要一个什么样的孩子？”家长工作忙，学习长春心情故事。压力大，孩子同时承受着他们这个年纪不该承受的东西。这次学而思杯考试孩子回来感应还行，可一对答案立马蔫了。题目不难，过程也会，计算出错。我说了一句：“考试只要答案，不要过程。”本来还兴高采烈的孩子马上默默无语地走开了。

家长跟帖11：

我经常这样通告我的女儿：

“你要有一个努力的目标，不要认为第一离自己太遥远，只要去努力就有50%的可能实现。但没这个目标，你就永远都成不了第一。”

孩子问：我不知道

电影《风声》是麦家的又一部谍战作品

“我要是当不上第一呢？”

我答：“你当不上第一也没关联，至多你努力了，不后悔，而且你永远是我最好的女儿。这世界人总是有区别的，你只要找好自己的位置就行了，人最怕的就是后悔。后来。”

孩子说：“妈妈你真好，从不给我压力。”

我说：“今年开始，咱们得要劳绩了，对你没别的条件，只要你上每节课都在认真听讲就行了。”

孩子快乐的点点头。

家长跟贴12：

## 瑞安心情故事

孩子是上帝的礼物，不单单是父母的孩子，孩子有自在成长的权利。我们自己也老是失败，但有时为了巴望孩子好，反而对孩子很苛刻。我自己就是对孩子条件很严，事后一回味，心里就很悔。

家长跟贴13：

在此也深深地检讨一下，我不知道梦幻西游心情故事。对孩子发过的那些让我事后想起后悔不已的“无名”火，尽管只有两次，但深深地警醒我自己，绝对不能有第三次。目前，经常提醒自己，作为家长，我先保持一个好的心态，培养一个优秀的孩子，习惯比分数更重要，自己多跟自己比！

家长跟帖14：

朋友推选看了此贴。

我不知这位母亲是否真的能改。可能在她心田已有过多次的自责，可能她要等到小升初尘埃落定时才会真的改变，也可能她要等到中考、高考后才改变。

慈母的心被小升初绑架了，被周围音讯绑架了，被各类培训机构绑架了。

目前最应改变的是家长的心态。

我们应多想想我们培养孩子的目的到底是什么呢？我们要把我们的孩子培养成一个什么样的人呢？

家长跟帖15：

同感！经常反思自己是不是太冷酷了，但在气头上，面对总也碰不到面的“优秀的同学”，总是对自己的孩子有一种爱之深、痛之切的莫名情绪。

不知道那些优秀的孩子们和他她们的家长会是什么样的感受？还是人人皆同？

反正夜深人静时想想，身边的这个君子儿长大后有我们和他自己的人生，对我们家长的所做所为能给他们带来什么样的改变，我是时常反思着。。。

家长跟贴16：

“幼儿在5岁前背诗根底没用。”昨天，中国工程院院士、教育部原副部长韦钰来到市第十三中学，从脑科学角度，给学生、家长及老师纠正了不少学习教育过程中的误区。

还好，梦幻西游心情故事。我当年没有逼着孩子背诵。

家长跟贴17：

### 心情故事摄影

正看此贴，儿子进来，和我沿途看了一会儿，我顺口跟他说了一句：“儿啊，妈难为你了。”没想到他脸上异常冷漠地接道：“是的，本来就是。”说罢，一会儿眼圈就红了。

孩子近来实在太累了，每天从早上七点半到校，一直到晚上九点半才能停下来停歇。想想我们大人还有八小时以外呢，但孩子们呢？没有了课外时间，没有了可以自在支配的时间，我有时比孩子更感到绝望呢。

孩子，是妈妈对不起你，但我又能怎么办呢？

家长跟贴18：

真的很感动！你的文字让我再一次清楚地看到了自己。孩子的天性都是一样的，父母的愿望也都是相同的。当我的孩子刚刚出身的时候，我曾发誓：孩子健康、快乐、富有爱心和职业感就是我最大的追求和幸福。我要做一名理解孩子、开明的好妈妈。曾几何时，这样的誓言早已并吞在对孩子的无尽的条件和难为中。曾听一位家长说：不要总愿社会，就是我们家长亲手扼杀了孩子的天性！扼杀了中国未来的发展所需要的创新人才！也许这样的语言有些偏激，伤害了我们对孩子所谓的爱护

心情。成长。但是，请您和我沿途冷静的想想。。。。。

让我们大家共同携手，还给孩子自在呼吸，快乐成长的明净天外！

家长跟帖19：

写得好，无论是LZ还是跟帖者。

是呀，我们确实难为孩子了。当初，向孩子说你要好好学习，把书本上的知识都学会。孩子考了100分回来，为什么还要不停给孩子加码，学奥数，学英语；等在培训班上了，又希望在这个考试那个考试中拿名次。孩子真苦，似乎还比不上我们那会精神贫乏但孩子有文娱有伙伴的年代。

我觉得对不住孩子，孩子已经够好了，我们还在条件。可家长有门径呢？不随波逐流，是否此后更觉得对不住孩子？

家长跟帖20：

受人尊敬的妈妈们：心情故事网。中国改革开放30年，完成了西方发达国度200年的进程，这是一个世人不可想象的速度。这里面中国母亲对子女的严教也是功不可没。虽然有时严的有点不近人情，但中国学生的素质之高一目了然。劳绩远远大于过失。

国人的特性之一是比较爱攀比，自己幸福不幸福，不是问自己心田，而是看别人是否羡慕自己。自己的孩子好不好也不是自己确定，而是获得别人夸奖才好。就像奥迪A6,本来身高马大的欧洲人都能做，到了中国必须加长A6L,由于车大威风了（路人回头率高），座着才得意。跟着BMW5系也要加长了（只有在中国加长），由于尺寸小了（别人觉得没派），心理就不得意了。我们千万不要盲目跟风。

其实老外有比我们对孩子“狠”的地方，比如孩子从滑梯上摔下来了，家长一般不去扶，自己喘会儿气站起来，学龄前很多骨折过（运动多），中港台的孩子几乎没有，所以各有不同的“狠”法

, 不要太责备自己。

文章转自:

阅读本文的人还阅读

看着赛尔号心情故事

我不知道儿子

劲舞团心情故事

梦幻西游心情故事

后来才发现儿子能够健康的成长

后来才发现儿子能够健康的成长

学而思e度教育社区!孩子,妈妈难为你了(转),这是一个妈妈在飞机上流泪写下的文字,11月18日发表在“e度教育社区”,现已有7000多点击量了,家长跟帖也有200多了。我转贴了这篇文章和一些家长的跟帖。倘若上帝看到这么多的妈妈逼着孩子去争考试第一,上帝也会无助,也会流泪!其实,上帝已经恩赐每个孩子各具特性的第一了,孩子妈妈发现了吗?这篇文章非常值得一看:珍奇对话:妈妈我真的没烦恼呀!孩子,妈妈难为你了作者:梦想成真 2009.11.18你为什么不按我说的方法做?”“你为什么不自向比你强的同学学一下?”“你为什么又没有细心检查?”“这些题都是基本题,最简单的题。如果这些题都出错,那还考什么?”你知道不知道在你前面有多少牛孩?”“我说过多少遍!!!.....”“你这样的程度,怎么去考XXX中学?”“为什么又是这里错了?”“我小的时候,没有得过第二名,都是全对!哪里会像你这样?”加班,8点半才进家门。无视孩子期盼的目光,无视孩子的撒娇逗笑,无视餐桌上留下的可口饭菜,我急匆匆脱下外套,一把夺过孩子白天的一份数学试卷,一屁股坐在电脑前对答案。5分钟后,一连串的责问,一连串的呵斥,没有间隙地像炮弹一般掷向孩子。孩子的目光迅速地暗淡下来,表情木然,慢慢地,豆大的泪珠一滴一滴地掉下来。看多了孩子的眼泪,我已经变得铁石心肠,对眼前的情景无动于衷,甚至感到厌烦。“哭什么哭?哭就能让你进重点中学?哭能让你的100分?哭能救得了你?世界上最没有用的东西就是眼

泪！”我全然忘记了面对的是一个刚刚退烧还在家里停课休养的11岁儿童，毫不留情地用成人世界的理论继续炮轰着孩子的种种“错误”。孩子不言不语，默默地听着，眼泪是对呵斥的唯一反应。说累了，孩子仍然没有太多的反馈。我心里起了一点恻隐，这才想到孩子还在生病休养。“好吧，今天妈妈按照要求的时间做一遍，如果妈妈全对，你明天再给我做一遍！”“嗯。”孩子没有更多的话，转身洗漱睡觉去了。不就是四则运算么？都是最基本的功夫，细心一些、速度快一些，就可以拿100分。班上两个同学都得100，为什么孩子就不能拿100分呢？？？一脑门子的火气又冲上来，顾不上吃一口家人专门给我留下的晚餐，铺开卷子，我做！！！我就不信——这么简单的题就做不完、做不对！！！看时间，掐表，11：28，开始！考试规定时间40分钟，到12：08结束。第一题，简单，两分钟搞定！第二题，简单，两分钟搞定！第三题，有点难度，得数是几？嗯？和孩子的不一样？哦，最后一步错了，嗯？嗯，改过来。我心里有点负罪感，孩子考试的时候可没地方去对答案啊。第四题，计算太复杂了，千万别急，仔细，仔细，怎么还是不对？哦，这个数字加错了……第五题，嗯？时间有点紧。第六题，只剩15分钟了，加紧！可是这计算怎么这么多？做不快呀！已经来不及看孩子的答案了。第七题，怎么才做第七题？总共有多少道题？啊？12道？怎么会是12道呢？刚才怎么没注意，以为是10道题呢。马上到时间了，还有五道题！！！这个得数怎么这么怪异？瞄一眼孩子的卷子，哦，就是这个怪异的答案。好吧，反正也没有时间检查了。12：08，时间到！对一下答案，什么？居然错了一道？？？怎么可能？怎么可能？怎么可能？所以，40分钟的时间里，我只完成了12道考题中的7道，还有两道偷偷看了孩子的答数。“简单的四则运算”题，我既没有答完，也没有全对，我比孩子的分数低多了。40分钟没有大喘气，这才长舒一口气，好累啊！做题的时候思想高度集中，做完题真累。静下来，才知道孩子为什么说根本没有时间检查，为什么说考完试不知道有多少道题，为什么“简单的四则运算”做不完做不对。我曾经粗暴地打断孩子的解释，指责孩子为自己的错误和不努力找借口。坐在一份不及格的“简单的四则运算”卷子前，我木然无语。我很努力，很专心，很抓紧，但是没有成效。孩子呢？工作中，我以“全对”而著称，只有我挑别人错的时候，没有别人挑我错的可能。公司里最急最要命的活，老板一定会来找我，因为他只信任我能在最后一分钟交出一份不出错的文件。然而，面对一份有12道四则运算题的小学数学小测验卷子，我既不能按时，也不能准确地完成。这，不是一份简单的题，不是一份理所应当得满分的题。诚然，有孩子确实在规定的时间内又快又好地完成，拿到100分。可是，如果我拿不到100分，又凭什么这么粗暴凶悍地指责孩子呢？我小的时候再好，现在又能怎样？就有资格这样子训斥孩子？中国有句话，叫“好汉不提当年勇。”眼前浮现出孩子紧皱眉头急速做题的样子，浮现出一进家门孩子兴高采烈准备向我汇报一天成绩的样子，浮现出孩子备受打击垂头丧气去睡觉的样子，浮现出孩子无助地流泪的样子，辛苦了一天的孩子，多么期盼妈妈能给一个温暖的“紧抱抱”，多么希望妈妈能夸赞两句“今天学习有进步，辛苦了！”眼泪，一滴，一滴，掉在卷子上。我太难为孩子了。孩子不是不努力，孩子不是不尽心，生病期间还努力学习，主动做作业。这套题不像我想象的那么简单容易，孩子确有需要提高的地方，但是也绝不像我想象的那样不尽如人意。在强大的压力下，我如此变态，一点不讲理，不认真听孩子的声音，看不到孩子的进步，每天都有无穷无尽的要求，旧的目标达到了，立刻有新的高度出来，总是主观臆断，随时喝斥孩子。眼泪，已经成了孩子的家常便饭；喝斥，已经成了孩子佐餐的调料。来到孩子床边，轻轻地抚摸孩子的额头，看看孩子体温是否正常，掖掖被角，盖上伸出来的大大的脚丫子，亲亲孩子红扑扑苹果般光泽圆润的脸庞。睡梦中的孩子被我搅扰，不耐烦地挥动手臂，把我掀开。躺在床上，辗转反侧到夜里一点多才渐渐入睡。早上7点，孩子还在睡觉，我拎着行李箱出门。去往机场的路上，给家里打了一个电话：“妈妈，你在哪儿啊？”孩子永远不会记仇，一觉醒来，忘记了昨晚的一切，又奶声奶气地撒娇。“妈妈今天出差，明天回来。”“妈妈坏，妈妈坏！妈妈为什么又出差？你几时回来呀？”“明天就回来，”我顿了一下，接着说：“妈妈昨天考试考糊了，比你差远了。你在家好好休息，好好做题

，好不好？昨天的题做得还不错，尽量注意时间，要仔细。”“欧耶！我是好学生啊！要不要签名啊？要不要合影留念呀？”听到我的声音温柔下来，孩子顽皮的天性一秒钟都不耽误地迸发出来，“我今天会把第一单元、第二单元和第三单元都复习了，我会把作业都完成，你放心吧。”受到鼓励，孩子迫不及待地表现出学习的积极性和自觉性。“好的，妈妈回来要检查哦！”“讨厌，不跟你说了！”一听到压力，孩子又反弹起来……飞机在十万英尺的高空飞翔。没有电话，没有邮件，没有网络，没有会议，没有老板，没有文件，我静静地写下这些文字。家长跟帖1：在LZ的文章里好像看到了自己的影子。多熟悉的斥责，继而又是内疚。多少次告诫自己，要冷静，要注意方法，要保护孩子。可是一看到大家都在疯了一样的向前奔跑，心里急。真的不能落在后面。只好……拼了！！孩子说：“妈妈，你知道我有多爱你吗，可有时我又狠你，就是在你向我喊的时候”孩子哭着说：“你们总说你们当年多优秀，可是生了我这个孩子这么没用。你总说谁谁学了什么，考到哪几级，那个又怎么牛了，我就觉得自己怎么也追不上了”这是内向的女儿唯一的一次哭着向我袒露心声。家长跟帖2：一大早就被楼主整的眼泪稀里哗啦的，都是小升初惹的祸！现在我才明白对孩子真是太苛刻了，总觉得儿子做得太令人失望了。后来才发现儿子能够健康的成长，已经回报给我们无穷的快乐，上不了重点中学又能怎样呢？孩子的命运由孩子自己把握，但不是一时的事情，是一世的事情。只要我们都尽力了，只要孩子也尽力了。聪明健康的身心是最重要的！家长跟帖3：感动，眼泪一个劲地流啊，中国的孩子太不容易了。昨晚，儿子说好了想早点睡觉今天早上起来看狮子座流星雨。我虽然知道在城市里看不到，但还是答应了，好让这个小天文迷不留遗憾。但他到十点还没入睡，想到他今天还要上一天的课，就粗暴地把闹钟的时间往后拨了二个小时，孩子没办法，只好屈从了。再看这样的流星雨，还要等十六年呢。那时候，他应该没有现在这么累了吧。家长跟帖10：看完这篇文章，心里很是酸楚。家长的那些话我也曾同样责问过孩子。现在的孩子已经不愿再跟家长辩解，一般都会选择默默忍受，因为他们知道辩解一句后面家长会有很多肯定式反问句。小小年纪已深刻体会到什么是“沉默是金”了。有时也会反问自己“你倒底想要一个什么样的孩子？”家长工作忙，压力大，孩子同时承受着他们这个年纪不该承受的东西。这次学而思杯考试孩子回来感觉还行，可一对答案立马蔫了。题目不难，过程也会，计算出错。我说了一句：“考试只要答案，不要过程。”本来还兴高采烈的孩子马上默默无语地走开了。家长跟帖11：我经常这样告诉我的女儿：“你要有一个努力的目标，不要认为第一离自己太遥远，只要去努力就有50%的可能实现。但没这个目标，你就永远都成不了第一。”孩子问：“我要是当不上第一呢？”我答：“你当不上第一也没关系，至少你努力了，不后悔，而且你永远是我最好的女儿。这世界人总是有区别的，你只要找好自己的位置就行了，人最怕的就是后悔。”孩子说：“妈妈你真好，从不给我压力。”我说：“今年开始，咱们得要成绩了，对你没别的要求，只要你上每节课都在认真听讲就行了。”孩子快乐的点点头。家长跟帖12：孩子是上帝的礼物，不单单是父母的孩子，孩子有自由成长的权利。我们自己也老是失败，但有时为了期望孩子好，反而对孩子很苛刻。我自己就是对孩子要求很严，事后一回味，心里就很悔。家长跟帖13：在此也深深地检讨一下，对孩子发过的那些让我事后想起后悔不已的“无名”火，尽管只有两次，但深深地警醒我自己，绝对不能有第三次。现在，经常提醒自己，作为家长，我先保持一个好的心态，培养一个优秀的孩子，习惯比分数更重要，自己多跟自己比！家长跟帖14：朋友推荐看了此贴。我不知这位母亲是否真的能改。可能在她内心已有过多次的自责，可能她要等到小升初尘埃落定时才会真的改变，也可能她要等到中考、高考后才改变。慈母的心被小升初绑架了，被周围信息绑架了，被各类培训机构绑架了。现在最应改变的是家长的心态。我们应多想想我们培养孩子的目的到底是什么呢？我们要把我们的孩子培养成一个什么样的人呢？家长跟帖15：同感！经常反思自己是不是太冷酷了，但在气头上，面对总也碰不到面的“优秀的同学”，总是对自己的孩子有一种爱之深、痛之切的莫名情绪。不知道那些优秀的孩子们和他她们的家长会是什么样的感受？还是人人皆同？反正夜深人静时想想，身边的这个小人

儿长大后有我们和他自己的人生，对我们家长的所做所为能给他们带来什么样的改变，我是时常反思着。家长跟帖16：“幼儿在5岁前背诗根本没用。”昨天，中国工程院院士、教育部原副部长韦钰来到市第十三中学，从脑科学角度，给学生、家长及老师纠正了不少学习教育过程中的误区。还好，我当年没有逼着孩子背诵。家长跟帖17：正看此贴，儿子进来，和我一起看了一会儿，我顺口跟他说了一句：“儿啊，妈难为你了。”没想到他脸上异常冷漠地接道：“是的，本来就是。”说罢，一会儿眼圈就红了。孩子近来实在太累了，每天从早上七点半到校，一直到晚上九点半才能停下来休息。想想我们大人还有八小时以外呢，但孩子们呢？没有了课外时间，没有了可以自由支配的时间，我有时比孩子更感到绝望呢。孩子，是妈妈对不起你，但我又能怎么办呢？家长跟帖18：真的很感动！你的文字让我再一次清楚地看到了自己。孩子的天性都是一样的，父母的愿望也都是相同的。当我的孩子刚刚出生的时候，我曾发誓：孩子健康、快乐、富有爱心和责任感就是我最大的追求和幸福。我要做一名理解孩子、开明的好妈妈。曾几何时，这样的誓言早已淹没在对孩子的无尽的要求和难为中。曾听一位家长说：不要总愿社会，就是我们家长亲手扼杀了孩子的天性！扼杀了中国未来的发展所需要的创新人才！也许这样的语言有些偏激，伤害了我们对孩子所谓的爱护心情。但是，请您和我一起冷静的想想。让我们大家共同携手，还给孩子自由呼吸，快乐成长的明净天空！家长跟帖19：写得好，无论是LZ还是跟帖者。是呀，我们确实难为孩子了。当初，向孩子说你要好好学习，把书本上的知识都学会。孩子考了100分回来，为什么还要不停给孩子加码，学奥数，学英语；等在培训班上了，又希望在这个考试那个考试中拿名次。孩子真苦，似乎还比不上我们那会物质贫乏但孩子有娱乐有伙伴的年代。我觉得对不住孩子，孩子已经够好了，我们还在要求。可家长有办法呢？不随波逐流，是否以后更觉得对不住孩子？家长跟帖20：受人尊敬的妈妈们：中国改革开放30年，完成了西方发达国家200年的进程，这是一个世人不可想象的速度。这里面中国母亲对子女的严教也是功不可没。虽然有时严的有点不近人情，但中国学生的素质之高有目共睹。成绩远远大于过失。国人的特点之一是比较爱攀比，自己幸福不幸福，不是问自己内心，而是看别人是否羡慕自己。自己的孩子好不好也不是自己确定，而是得到别人夸奖才好。就像奥迪A6,本来身高马大的欧洲人都能做，到了中国必须加长A6L,因为车大威风了（路人回头率高），座着才舒服。跟着BMW5系也要加长了（只有在中国加长），因为尺寸小了（别人觉得没派），心理就不舒服了。我们千万不要盲目跟风。其实老外有比我们对孩子“狠”的地方，比如孩子从滑梯上摔下来了，家长一般不去扶，自己喘会儿气站起来，学龄前很多骨折过（运动多），中港台的孩子几乎没有，所以各有不同的“狠”法，不要太责备自己。文章转自：阅读本文的人还阅读，去年9月，香港著名影星吴启华在长春高调举行婚礼赢取21岁女友，当时还是他“老板”的杨子亲自道贺；才半年，吴启华就和杨子分道扬镳，称双方已经解约，自己恢复自由身。之前和吴启华同样与杨子签约的“喜庆小歌后”卓依婷也和杨子解约，杨子更被曝目前真正抓紧在手中的艺人只有黄圣依和他自己。艺人解约抛弃杨子全国不少记者应邀参加过吴启华去年在长春的婚礼，当时杨子和吴启华的关系还处在“蜜月期”从投资人到演员，越来越深入娱乐圈的杨子干脆自己弄了个经纪公司，高调签下吴启华、卓依婷、杨恭如等艺人。当然，他自己和黄圣依也是公司当仁不让的“一哥一姐”。只是中国娱乐网获得的独家内幕消息出人意料：吴启华卓依婷都证实和杨子解约了，而且杨恭如据称与杨子也并非艺人和经纪人的关系。吴启华今年整个春节都不在香港而是在长春岳家过年，老老实实做女婿尽孝心，陪长春的娇妻和岳父岳母过完正月十五。心情大好的他透露自己还有两部戏等着开工，但是已经和杨子没有关系：“听说他和黄晓明开了个新公司，我们原来签约的公司已经不存在了，那合约也就不存在啦，我现在挺自由的，你要有什么工作也可以介绍给我啊，那你就是我的代理了！”吴启华开心地跟记者半开玩笑地说，显然很享受目前这种状态。和他一样，因《恭喜恭喜》大红的“喜庆小歌后”卓依婷也同杨子解约了。卓的经纪人陈小姐向中国娱乐网证实，她们去年就已经通过律师和杨子的公司解除合约，“宣传以及通告都是我们自己在安排，”陈小

姐表示，几乎所有工作都是自己接下来的，“也许我们刚到内地发展，不是很了解这边的情况，其实大家并没有什么矛盾。”她暗示签约后并没有得到来自杨子公司的支持和帮助。杨子全力抓紧黄圣依力捧黄圣依上今年央视春晚唱歌，前段时间还带她去美国筹备新专辑，杨子可谓在这位“打死不认情侣关系”的“星女郎”身上下足血本，那是否因此而冷落了公司其他艺人，导致他们“看不到前途”纷纷反水呢？日前刚刚从美国回到北京的杨子一听到“艺人解约”这个问题，就匆匆回避说：“对不起我马上要开会，以后有时间再谈这些事……”随后就挂断了电话，这和他平时热情面对媒体、欢迎大家追访的态度截然相反。中国娱乐网随后调查杨子之前签约吴启华、卓依婷等艺人的全艺太和公司，发现该公司除了吴启华、卓依婷、杨恭如等港台艺人外，还签有卢思思、马苏等内地演员，但是她们对于关于合约的问题都十分回避，只是否认同杨子与黄晓明开的新公司“名扬盛世”有关。期间另有知情人透露，其实杨恭如同杨子都不是艺人与经纪人的关系，“杨恭如的经纪人多年来一直是她妈妈”，杨妈妈虽然表示杨恭如同杨子一直合作愉快，但双方只是一个代理关系，女儿始终是自由身。当初轰轰烈烈做经纪公司，又拉上当红小生黄晓明入伙，杨子摆明要在娱乐圈“大干一场”，但是照目前情况看，现在杨子真正抓在手里的艺人只有黄圣依和他自己。即使撇开双方始终暧昧不清的“情侣关系”、单从老板和艺人的角度看，杨子处处力捧黄圣依、时刻跟随她左右也证明，如果不是彼此“相依为命”，杨子只怕就成了光杆司令。卓依婷出过几张专辑卓依婷1981年10月2日出生于台湾台北县新庄市；三岁拜师学歌，所学歌曲过目不忘；五岁登台表演，备受各种年龄层次观众喜爱；七岁发行个人专辑，参加连续剧演出；九岁发行原创主打歌专辑，东南亚多个国家地区同步发行；十岁领衔主演台湾华视、台视、中视数百集剧集，成为台湾一线童星演员；十二岁发行首张个人原创专辑，创下年纪最小却发行最多歌辑纪录；十四岁当选台湾年度十大军中情人，成为最年轻的军中情人；台湾潜水协会授予亲善公主称号；十五岁进军内地歌坛，同时唱片在各国家、地区均大量发行，作品红遍东南亚，歌舞深受全球华人喜爱；十六岁发行了全球华人首张单面双层DVD大碟（《蜕变少女的心情故事》DVD9 1997年）；十七岁与马来西亚威扬娱乐公司、新加坡普天影碟机构合作，发行了《八大巨星》品牌贺岁专辑（1998年-2007年）；年底在广东省举行了18场巡回演唱会；十八岁发行了全球华人首张DVD-DTS-MTV大碟（《蜕变3“谜”》DVD5 1999年）；发行了全球华人首张DTS-CD专辑（《Butterfly Love Songs》DTS 1999年）；之后暂别歌坛休养近两年……,2001年底贺岁公主卓依婷不负众望复现歌坛，再次为中华儿女献上最温暖的祝福，发行全新个人贺岁专辑《祝福》；2002年5月1日-2003年，卓依婷在广东省举办巡回演唱会20场；2003年卓依婷发行《踏红尘》《流星雨》《爱你千万遍》原唱歌曲；2004年卓依婷在海口举行个人演唱会，并在海南、湖南、深圳巡回演出；2005年卓依婷在广东举行巡回演唱会，代言“白樱华”纳米生态涂料；2006年卓依婷推出原创主打歌发烧大碟《我的眼泪不为你说谎》，在CCTV《中国百年音乐史话》中全新演绎周璇、邹德华经典名曲；参加广西柳州国际奇石节“中华慈善万里行”演唱会；作客腾讯体育《星动亚运》预测多哈亚运会；2007年1月卓依婷贺岁专辑《恭喜发财》马来西亚、中国火热发行；4月签约内地新公司，开始转型；6月卓依婷零片酬出演公益慈善电影《缘》；7月加盟CCTV国庆假日剧《丁家有女喜洋洋》……,2008年1月19日“音乐经典”广东普宁演唱会,2008年7月14日在楚雄彝人古镇现身，为新专辑拍摄外景,2008年11月15日中山小榄演唱会,卓依婷2009年最新原创专辑mv好春天,找的好累 觉得好就多给点分吧,目录前言第一部分：市场分析第二部分：目标客户定位第三部分：新网虫定位第四部分：赢利模式第五部分：推广策略第六部分：阶段实施计划第七部分：第一阶段执行方案,前言《新网虫》网站是神州通信重庆分公司在原《神通文化俱乐部》网站基础上改版后推出的针对网吧推广的一个门户网站。对网吧联盟的宣传推广起到了积极的作用。曾经达到过日IP值达6000多，PV值多。但随着重庆分公司经营业务的调整，从以前偏重于网吧联盟推广到现在偏重于游戏推广，《新网虫》网站原来的定位、功能和内容就难以为现在的业务重点服务。为此，公司决定对《新网虫》网站进行重新定位，并按新的定位对网站的功能进行

调整，内容进行改版。目前《新网虫》网站的改版工作业已完成。为了让广大用户了解、认知、喜爱新的《新网虫》，需要对《新网虫》进行整体推广，特拟定此方案。

第一部分：市场分析一、中国网络游戏网站分析中国的网络游戏网站与中国的网络游戏一样，虽然起步较晚，但发展势头迅猛。下面分析几类比较成功的游戏网站，分析一下他们在网络游戏这个产业链中所扮演的角色以及网站生态与产业链的关系。

1、——中国网游第一门户网站（作为中国最大的游戏类资讯网络媒体，拥有庞大的游戏用户群体和游戏资讯内容，提供了最新最热的网络游戏秘籍、技巧、资讯、游戏玩家心得、心情故事等，还汇集了魔兽世界、大话西游、剑侠情缘、天堂、征途等很多热门游戏的全方位资讯，将这些资源通过联合运营的方式转化为自己的永久用户。网站日访问页面数量达55,000,000，除此以外，该网站的网络游戏论坛人气也非常高，日发帖量超过20万。

2、网易——长期垄断回合与西游背景网游网易游戏频道中《大话西游2》与《梦幻西游》两款西游背景的网游，同样是中国网络游戏市场的常青树。尽管回合制网游正如同雨后春笋不断出现，但网易已经牢牢垄断了西游背景的回合制网游。其中，《梦幻西游》的同时在线人数也屡创新高，2007年3月宣布达到了150万人同时在线，成为世界上同时在线人数最多dnf官网游戏下载的网游之一。网易游戏频道正是由于拥有自己的品牌游戏，因而在网络游戏这条巨大的产业链中扮演着研发商、运营商、销售商、服务提供商等多种角色，占据着极为有利的位置，由此可以看出，只有拥有自主知识产权的品牌游戏，方能在网络游戏产业链中处于不败之地。

3、九城——独步3D大型网游代理市场。第九城市自从代理了韩国网游《奇迹》和暴雪的《魔兽世界》后，为其带来了丰厚的利润，外界质疑其产品单一的声音中，九城迅速代理了多款大型MMORPG游戏，如《奇迹世界》、《卓越之剑》、《仙qq宠物的圣诞老人境2》、《暗黑之门》等精品网游。这些网游将奠定九城在大型3D网游的领先地位。

4、久游——大中型休闲游戏霸主久游初期代理大型网络游戏，但并不成功，自成立日一直到2006年一直处于亏损中。最近两年代理的几款大型音乐类休闲游戏如《劲乐团》《劲舞团》，让久游有了翻盘的机会，同时奠定了久游的成功。目前久游的音乐休闲游戏的同时在线人数已经超过了一百万，而《劲舞团》的最高在线高达80万。

5、新浪游戏事业部（ ）新浪也是国内网络游戏的一大运营商和代理商，新浪将游戏频道 新浪IGAME游戏平台 and 新浪UT等游戏相关部门整合为一个部门-新浪游戏事业部，用以对外游戏方面工作，其中相关的两个主要方面为新浪UTGame 和新浪游戏联合运营（网页游戏和MMORPG两大类），代表游戏有：《侠义道》、《碧血情天》、《三国策4》、《星际家园》。但是一来新浪缺少自己的品牌游戏（尽管它拥有自主开发的娱乐、聊天系统），二来新浪所提供的关于游戏的配套服务的内容较少，相对于其他综合类网络游戏网站而言，新浪的业务重点更多的是放在了娱乐平台的开发上。

6、腾讯游戏——占据小型休闲游戏的绝对市场。腾讯凭借其QQ游戏平台的强大的用户优势和快速的研发能力在休闲游戏异军突起，势头迅速盖过了老牌的联众和边锋。腾讯QQ在传统的休闲游戏基础之上，嫁接了众多的网络游戏（MMORPG），采用QQ帐号登陆认证的方式，为QQ用户提供丰富的游戏产品。同时腾讯还进军大型网络游戏，如大型角色扮演游戏QQ幻想、华夏。

7、中国手机游戏中心——手机游戏霸主。这个游戏网站是比较特殊的一个，因为它特殊的运营模式——手机游戏。它所代理的是目前最时兴、最新兴的手机游戏，由于手机游戏单机版较多，网络版较少，因此该网站的最大特点便是手机游戏种类多，游戏资讯齐全，但是网络游戏的配套服务较少。

二、重庆游戏市场分析重庆地区的游戏网站包括重庆门户网站的游戏频道和重庆本地的游戏网站。其中重庆门户网站的游戏频道相对成熟一些。（一）重庆门户网站游戏频道

1、《华龙网 - 游戏频道》：《华龙网 - 游戏频道》是重庆报业集团和重庆广电集团共同主办，将原华龙网和视界网强势整合而来的重庆首个全媒体网站——新华龙网的游戏频道。采取门户式布局，包括游戏新闻、攻略、资讯、单机、网游、视频、网吧联盟等，可谓一网打尽，但是内容更新速度实在不敢恭维，

2、《重庆热线 - 游戏频道》：《重庆热线 - 游戏频道》是由中国电信重庆分公司的综合信息门户网站——重庆热线的游戏频道。采取门户式布局，内容包括游戏新闻、攻略、

资讯、单机、网游、视频等，内容更新速度比华龙网好一点，信息及时性落后5天左右。3、《重庆之窗 - 游戏频道》：《重庆之窗 - 游戏频道》是中国网通重庆分公司的综合门户娱乐网站——重庆之窗游戏频道。采取门户式布局，有部分网络游戏联通服务器的快速通道，游戏资讯更新很及时也很丰富，但仅限于联通有参与运营的游戏。4、《大渝游戏》：《大渝游戏》是腾讯 - 大渝网的游戏频道。由于腾讯QQ运营非常成功腾讯 - 大渝网，据悉已有放弃游戏中小的打算《大渝游戏》非常简单的页面，运营了两款游戏，少量的游戏新闻和互动交友信息。（二）重庆本地专业游戏网站重庆的本地专业游戏网站可以说是凤毛麟角，与全国其他城市相比处于相当落后的地位，这与重庆游戏市场的在全国的地位是相吻合的，在网上能搜索到的重庆的本地专业游戏网站只发现《游戏之家》和《挂游戏网》，但它们在各大排名网站上都搜索不到它们的排名。1、《游戏之家》：《游戏之家》，号称“最专业的游戏网站”，但从内容上看，包括游戏新闻、网游资讯、单机、电玩、竞技、动漫、娱乐、数码科技、论坛、博客等可谓一应俱全，与其定位并不相符。而且内容更新可用惨不忍睹来形容。2、挂游戏网：《挂游戏网》，号称游戏安全交易第一平台，属于网络游戏交易网站。主要提供游戏帐号担保交易服务，全国惟一游戏报刊——大众网络报持续推荐交易平台。同时提供游戏代练，游戏攻略等服务。三、SWOT分析1、机会1) 游戏运营有区域化发展趋势中国有海量的网络游戏用户，即便是分成很多个区域，每一个仍然都是很大的市场，而区域网络游戏运营商熟悉地方情况，掌握地方资源和人脉，所以，越来越多的网络游戏运营商已经开始采取开放式运营架构及分区化运营策略。盛大董事长陈天桥预言，区域化运营将成为业界标准。这给各地的区域网络游戏运营商带来了机会。特别是象我们有IDC资源的运营商。2) 重庆人口众多，经济发展迅猛重庆有3000万人口，基数庞大，发展潜力很大，近年来重庆经济成高速发展，必将带动重庆网络游戏市场的快速发展。3) 重庆还没有很成功的本地游戏网站前面已经分析了，重庆的本地专业网络游戏网站与重庆的网络游戏市场一样与全国其他城市相比处于相当落后的地位。这就给后来者带来了机会。特别是象我们有IDC资源的运营商，可以做到后来居上。2、威胁：1) 重庆网络游戏市场发展滞后。重庆网络游戏市场发展与发达城市相比还处于相当落后的地位，重庆本地游戏玩家的绝对数量、对游戏的粘黏度、游戏消费水平都很低下。而且在短时间内，不会有太大的改变。所以，主要服务重庆本地玩家的网络游戏网站的经营将相当困难。2) 重庆玩家对重庆本地游戏网站的信任度不高由于重庆的本地专业网络游戏网站很落后，重庆本地游戏玩家对重庆的本地专业网络游戏网站的了解程度很低，信任度不高，所以都青睐大的游戏网站，想要改变重庆玩家对重庆本地网络游戏网站的想法，并把他们吸引过来，将会非常困难。3) 由于重庆本地游戏运营网站的知名度不高，大的游戏开发商都不愿意找他们，所以他们很难代理到好的游戏。3、优势：1) 有神州通信公司强大的后盾，具有的资质和资源是其他区域游戏运营商所不具备的；2) 拥有自主研发网络游戏的能力和 experience，并有自己开发的网络游戏做支撑，与单独的网络游戏运营商具有优势；3) 有自己的支付平台——神通卡，这也是其他区域游戏运营商所不具备的；4) 新网虫网站经过半年多的运营已经有了基础，积累了相当的经验，拥有了一定的玩家和客户资源5) 通过前期万家网吧联盟的运作，与重庆市很多网吧建立了合作关系，成为新网虫很重要的基础平台。综上所述，新网虫可以在网络游戏这条巨大的产业链中扮演研发商、运营商、销售商、服务提供商等多种角色，占据着极为有利的位置，这是至关重要的。4、劣势1) 虽然我们有自己开发的游戏，但可玩性都不高，代理的游戏也没有杀手级的游戏，很难吸引玩家和留住玩家；2) 由于公司目前资金有限，在推广投入上不足，推广力度不大，造成新网虫的知名度不高，3) 缺乏游戏运营的人才和经验。由于我们经营游戏的时间不长，缺乏游戏运营的人才和经验，人才的培养和经验的积累都需要时间；4) 以上原因造成目前新网虫的人气不足，玩家数量太少；5) 由于缺乏知名度和运营经验，玩家数量太少，所以很难吸引到游戏开发商，所以很难代理到游戏的运营，更不要说好的游戏了。第二部分：目标客户定位一、网络游戏玩家分析1、网络游戏玩家年龄情况国内网络游戏玩家的平均年龄为23.6岁，其中，19-25岁的玩家占50%左右

。2、网络游戏玩家文化程度分布情况在网络游戏玩家各学历阶层的人群比例差别不大，大专及本科学历的玩家稍微突出。3、网络游戏玩家性别分析网络游戏玩家男女比例接近5：5，而网页游戏玩家中男性占88.6%，女性玩家只占11.4%。4、玩家网龄以及游戏年龄情况调研数据显示，网络游戏用户的网龄主要分布在1-5年期间，其中3-5年的比例稍高，而游戏用户的网络游戏龄最明显分布在1-3年之间。平均网龄=4.8年；平均游戏年龄=4.4年。5、网络游戏玩家个人月收入分析国内网络游戏玩家中，在读学生占15.3%，无收入玩家占6%，其余78.7%的有收入玩家的平均个人月收入为1683.7元。6、网络游戏玩家花费在游戏中的时间玩家玩网络游戏的时间通常在1到3小时以内，网络游戏玩家每天玩游戏所花费的平均时间为4.07小时，其中，每天花费1-3小时玩游戏的网络游戏玩家占45%。

二、目标客户定位：通过以上分析，新网虫的目标客户定位为：目标客户,重度客户群,普通客户群年龄,19-30,15—18, 31 - 45游戏龄,3年以上,其他文化程度,大专以上,其他职业,高校学生、白领阶层,其他月收入,1500元以上,其他地域,重庆,其他行为特征,上网率高,每日上网时长超过4小时,酷爱游戏,每天玩游戏3小时以上,玩过3种以上游戏,追求时尚,追捧新鲜事物,消费较为感性。上网率较高,每日上网时长2小时以上。喜欢游戏,每天玩游戏1小时以上,玩过1种以上游戏。

第三部分：新网虫定位一、新网虫的新定位：通过本次改版，我们把新网虫重新定位为：“立足重庆本土的综合性网游门户网站”该定位有几层含义：1、从行业来看：《新网虫》是一个游戏网站；2、从类别来看：《新网虫》是综合性的网站3、从地域来看：《新网虫》是重庆地区的网站4、从网站性质看：《新网虫》是门户网站；第四部分：赢利模式建立网站的主要目的是为了赢利。而新网虫网站的赢利模式就是要确定新网虫网站的收入来源和如何赢利。新网虫的收入来源主要有以下渠道：一、收入分成：与其他游戏运营商合作运营游戏，游戏的收入进行分成，重点是确定分成比例。二、广告收入通过网站的运营，人气的加大，对网站上广告位进行招商。广告位可根据页面的不同，频道的不同，广告位的大小、时间不同进行分类和价格区分。三、游戏推广策划代理费给一些没有推广策划的游戏开发商、运营商进行游戏推广的策划，收取策划代理费四、自己开发游戏收入通过自己开发的游戏，如《老火锅》等的运营收入，包括以下收费渠道：1、点卡收费根据玩家在线时间收费（此方法在开始最后不采用）2、道具收费设计一些能吸引玩家的道具向玩家收费。3、发行货币通过在游戏中发行货币，开通货币的交易，通过这可以获得超过增值服务销售之外的实际购买量。4、植入广告在游戏中植入广告商的广告，为广告商进行宣传，广告商向运营商支付广告宣传费用。如《老火锅》游戏就可以联系重庆火锅企业，在游戏中植入他们的广告，收取广告费。这是双赢的结果。玩家在游戏中的了解火锅企业，提高火锅企业的知名度，玩家越多，广告效果越好。5、周边产品可以制作游戏纪念品等；开放短信提醒消息功能，采用先免费后收费的机制，也可采用高难度任务获得的方式；在线充值、语音电话充值及手机充值三种方式。

第五部分：推广策略一、推广策略1、网络媒体与传统媒体相结合，以网络媒体为主；2、广告宣传与促销活动相结合，以促销活动为主；3、硬广告与软性宣传相结合，软性宣传为主；4、线下推广与线上推广相结合，以线上推广为主；5、自有媒体与外部媒体相结合，以自有媒体为主；6、自主研发游戏的推广与代理游戏的推广相结合，代理游戏的推广为主；7、采取以点带面，逐步推进的策略；争取以最小的投入获取尽可能大的回报。8、配合全方位的游戏资讯，游戏论坛人气炒作来迅速提升知名度。二、推广方式：《新网虫》整合营销策略按三种模式展开，以网络推广为长线，以线上活动推广为爆破，线下活动推广为垂直突破。（一）长线营销——网络推广网络推广就是利用网络媒体进行推广，是网站推广最常用的推广方式。也是性价比最高的推广方式，是需要长期开展的推广方式，所以称之为“长线营销”。

1、搜索引擎推广搜索引擎营销（SEM）是一种新的网络营销形式。是利用搜索引擎来进行网络营销和推广。统计表明，网站60%的访问量来自各类搜索引擎，因此“新网虫”应搜索引擎进行推广。关键词优化：网虫、新网虫、网吧、网络游戏、网游、攻略1) 技术性搜索引擎GOOGLE、百度、有道、必应、爱问、搜狗、雅虎、搜搜、易搜、中国搜索等2) 分类目录型搜索引擎搜网网址大

全、Hao123网址之家、百度网址大全、Google 网页目录、265 导航、搜狗网址导航；3) 10大搜索引擎登录入口：百度搜索引擎登录入口: search/url\_submit.htmlGoogle搜索引擎登录入口:intl/zh-CN/add\_url.htmlYahoo搜索引擎登录入口:h4\_4.html搜狐/搜狗(Sogou)搜索引擎登录入口:regurl/regform.asp/TOM搜索引擎登录入口: tools/weblog/log.php新浪搜索引擎登录入口: guest/add\_news\_url.phpMSN搜索引擎登录入口:docs/submit.aspx?FORM=WSDD2/alexa搜索引擎登录入口: site/help/webmasters奇虎论坛网站免费登录入口: usercomit.html/网易有道搜索引擎登录入口: report/2、软文推广(1) 软文内容1) 宣传新网虫特色；2) 介绍新网虫上的游戏；3) 活动信息、动态告知；4) 与游戏有关的人物、事件、逸闻、趣事等。(2) 软文类型：1) 纯枪稿类：以网站和相关游戏为传播点，轻度夸大其特色。2) 评论类：以游戏网站或某类游戏发展方向为传播点，探讨其发展前景。3) 自我批评类：对网站或某游戏提出不足，体现公正，以小不足带大优点；4) 信息类：活动的信息、与游戏有关的新闻、资讯等。(3) 软文数量每月10篇以上，100篇次以上(4) 发表方法在文章里巧妙的加入自己的网址，然后投稿到能发表的相关平台上去。(5) 软文发表渠道

1) 论坛、贴吧如：百度贴吧，天涯论坛，猫扑论坛，新浪博客等这里说的论坛是指泛论坛，包含论坛、贴吧、留言本或其他一切网民可能聚集的地方。写一些有关网站产品特性的软文，然后找一些相应的论坛或者版区去发帖推广。做这样的推广要注意：,要多注册一些论坛的ID。在发帖成功后要及时的去顶贴，这样做就是为了让更多的人看到你的帖子。也就是自己顶自己的帖子。要找一些流量大的论坛去推广，这样效果会更好。要给你的软文起一个好的标题，一个好的标题也是你这个帖子能否成功的重要因素。2) SNS网站如：开心网，校内网，海内网，落伍者，新浪，海角天涯，猫扑，百度，西祠胡同，搜狐，网易，DoNews等。现在SNS类型的网站非常流行，一般大的SNS网站，每天都有不少的人在那里发布自己网站的最新消息，因为里面聚集的人多，大多也都是行业内的朋友。去几个有人气的SNS网站，有针对性的加几百上千个用户。然后选择合适的软文发表到自己的日志里。再让自己的一些好友分享，这样就让很多人都关注到你的文章，关注到了你的网站。3) 网摘网站如：天天网摘、加加文摘、人人网摘、新浪VIVI、我摘看看等。将自己网站的一两篇好文章推荐到网摘网站，吸引从网摘过来的访客。文章在于精而不在于多，同时要把握好时间，一般选择在上网高峰即将到来的时间推荐，只有在高峰到来的时候，你的推荐文章访问量比别人多，才可以在人气榜上显示。4) 资讯网站如：各大门户网站、新闻媒体的网站，如：新华网、人民网等。就是把同一篇软文，投到一些权重高的资讯网站去，一是提高自己网站在行业中的知名度，二是这些权重高的网站，被搜索引擎收录的速度也很快，增加网站在搜索引擎的收录页面；三是这些资讯网站的文章能被很多网站转载，从而可以累积大量的网站外链；四是这些网站的流量很高，每天都有很多人去浏览阅读，能给网站带来一定的IP流量。

3、问答式推广(1) 发表渠道主要针对几个比较大的门户网站的问答版块，如：新浪爱问，雅虎知识堂，天涯问答，百度知道，腾讯问问(2) 发表方式：将一些和新网虫网站相关的问题，先用一个ID去提问，然后再用另一个ID去自己回答，并留下网址。(3) 问题举例：1) 重庆有没有专业的游戏网站？2) 重庆哪个游戏网站好玩啊？3) 重庆专业的游戏网站有哪些啊？4) 《××××》游戏在哪个游戏网站有啊？这样用户在搜索这些关键词的时，我们的帖子就容易被看见。由于问答网站的帖子，是用户通过关键词搜索发现的，所以用户的针对性特别强。

4、利用个人即时通讯工具推广利用QQ、旺旺、泡泡、MSN等的个人即时通讯工具的群发软件发布网站信息，每个推广员加几十个QQ群,每个群有200人左右,总数也是很多的。但要掌握推广技巧，不是机械的去群发，而是用心去推广。简单的说就是在寻找目标用户QQ群后，不要盲目的去发链接，去发网站的信息。要先去和群员搞好关系，最好是先拿下群主和管管。再做你网站的推广那就变得很容易了。还有就是你要是盲目的到处去发链接，人家向腾讯举报了，你的链接就会被官网屏蔽，到时候你会后悔不已的。

5、网址推广网址推广，就是通过各种方式和平台，直接推广新网虫网站的网址。1) 网址导航网站网址导航网站推广，就是把自己的网站通

过各种手段和方法提交到网址导航网站，让他们收录自己的网站。现在网址导航网站多如牛毛，如果都收录了自己的网站，推广效果也是很不错的。推广时可以先从小一点的导航网站，或者是本地的导航网站开始。如“新网虫”作为重庆本土的网站，可以试试去找一些重庆的导航站，“如“广捷居”（gjj.cc）大家都是重庆互联网圈子的，应该会相互扶持的，另外“站长导航”（）网站有一个集合了几十个网址导航的登录页面，很方便很实用。

2) 网站链接对于网站推广来说，链接是最为重要的推广手段，无论是链入，还是链出，都会对网站的推广产生积极的影响。与同行业间的网站互换链接，可以增加网站内容的多样性，做到内容互补的效果；与行业中知名网站友情链接，可以很好的提高网站在行业中的知名度；与高质量，高PR值的网站友情链接，可以有效的提升网站PR值；友情链接达到一定数量，网站的关键字也能取得理想的排名。与百度权重高，网页收录量大的网站链接，可以通过链接，提高自己网站在百度中的权重等。

(1) 无偿单向链接网站主要针对大的、高质量的知名网站，无偿给其网站做链接，既能丰富自己网站的信息，而且在网民搜索别的站的时候，又可能出现自己的网页结果。提高网站在行业中的知名度。

(2) 友情互换链接主要是与同行业间的网站互换链接，把自己的网站信息与对方互换。这样就能省去很多寻找网站联系方式的时间，做到真正意义上的双赢。

(3) 批量提交友情链接网站用自动提交工具，提交网站到其他网站的友情链接栏目。当站长们在审核是否通过你站的时候，就为你贡献了一个Ip。

(4) 专业的链接平台现在有很多专业的链接平台，这样的平台就是按照网站分类，把我们网站的的信息发布到这样的平台上面，让寻找链接的人能一目了然的找到自己想要的链接联系方式。

### 6、网站联合推广

1) 网站同盟推广找几个网站联合在一起，达成宣传共识。在宣传自己网站的时候，顺便也捎带上别的网站。用同样的劳动，得到更多的收获。

2) 广告互换可以找一些流量相当，或者是内容互补的网站交换广告，也是很不错的推广方法。包括：行业网站互换和地域网站互换。

3) 频道互换和其他网站互相交换频道。就是把对方网站当作自己的一个频道在网站上推广。这样互相捧场，互相帮衬，威力巨大。

### 7、其他推广网络推广还有很多方式，如“博客推广”、“电子邮件推广”、“病毒营销式推广”、“收藏夹推广”等方式，如果运用得好，也很有效果。

## 二、聚焦营销——线上活动推广

线上推广活动一般都是针对目标玩家开展的活动，活动对象精准、活动目标明确，所有活动都聚焦到目标玩家身上，所以，称之为“聚集营销”。

1、用户注册促销活动该活动可以在新版“新网虫”上线期间搞，也可以长期搞。活动期间，凡到新网虫注册的用户，均可获得奖励（金币或虚拟道具），对于充值的用户还可以另设奖项，如抽奖活动，每周从充值用户中抽取一定数量的幸运用户，给予奖励，如充值卡等。

2、开新服（新区）促销活动借某款游戏新服（新区）开展促销活动。开新服（新区）活动期间，在新服注册的用户，均可获得奖励（如金币、虚拟道具、荣誉称号等），对活动期间达到一定级别或成绩前多少名的玩家，再给予额外的奖励（除了金币、道具等虚拟物品外，还可以奖励实物纪念品如：T恤、打火机、手表、U盘等等）。

3、节假日促销活动。很多游戏爱好者，由于平时工作学习较忙，没有时间玩游戏，会乘节假日的休息时间来玩游戏，这类玩家还是比较多的，尤其是白领阶层。我们可以这些机会，通过促销活动来抓住这部分玩家。促销活动可以以新网虫的名义，也可以通过某款游戏来搞，活动形式可以是送礼（金币或虚拟道具），也可以搞抽奖，还可以搞活动期间玩游戏得分加倍，经验和奖励加倍，兑换奖品积分加倍等。

4、挂机有奖活动。为了聚集网站的人气，鼓励更多的玩家上线，让人感觉网站在线人数很多，人气很旺，从而吸引更多的玩家进来。可以开展挂机有奖活动。如每天在线多少时间，或每天玩多少场游戏，或在一定时间内，累计在线多少时间，可以获得奖励（金币或虚拟道具），或者可以参加抽等。

5、充值有奖活动。开展网站推广最终的目的是要获取经济效益。所以最希望的是付费用户越多越好，付的费越多越好，而用户充值，就迈出的付费的第一步，所以对充值的用户要进行鼓励，促进更多的玩家充值。可以开展充值奖励活动。凡充值的用户，都有奖励，而为了鼓励玩家多充值，可以设置阶梯奖励，一次性充不同金额的值，可以获得不同等级的奖励。奖励可以是金币、道具等虚拟物品，也可以

是实物奖励。三、爆破营销——线下活动推广线下活动推广就是平常所说的地推。是针对重点地区，或是重点人群，或是在重要的时间节点开展的活动，目的是要在这个地区（人群、时间）形成局部的突破，并以点带面，影响全局。就如同爆破一样，所以称之为“爆破营销”。（一）校园推广

1、活动意义

- 1) 人员集中，数量大：一个大学至少有上千号人，集中程度很高；
- 2) 居住集中，易感染：学生都住在宿舍，很容易互相传染，会跟风随流，如果一个寝室某某人通过比赛赢得并领取了奖品，那么至少会带动2-3以上的人进来玩，通过1传10，10传100的放大推广，容易聚集人气
- 3) 虚荣心强，好攀比：大学生虚荣心太重，攀比心理突出，羡慕嫉妒心理强；
- 4) 没有收入但敢花钱：大学生都是家里的掌上明珠，家长为他们都愿意付出，而现代大学生都会花钱，他们只要开心，好玩，消费不是问题！
- 4) 情感需要明显：高中时，情感方面基本上是学校明令禁止的，到大学，随着各方面的成熟，情感欲望强烈！
- 5) 大多数运营商都忽视校园市场的推广，校园市场还没有得到有效开发。

2、活动学校：

- 1) 大中专学校；
- 2) 职业学校

3、运作方式与学校学生会进行合作

4、活动形式及内容

- 1) 校园宣传活动

- (1) 制作一批特色的宣传资料和小礼品产品宣传类：如海报、展板、游戏手册、光盘、DM单页。招贴类：如精美海报、黏胶纸。实用礼品类：如辩论会门票、通讯簿、钥匙扣等。
- (2) 宣传形式,校园内部的宿舍散发宣传品，赠送礼品。校园广播、布告栏、食堂等关键广告位占领。校园超市连锁、杂货店、邻近网吧等周边广告位合作。赠送的小礼品可以起到二次传播的效果，扩大受众群。在校园广场等人员集中的地方摆摊宣传。

- 2) 新网虫推广员招募活动

- (1) 活动目的意义,大学生都有勤工俭学的需求，我们为其提供勤工俭学机会会很受欢迎；大学生找兼职不容易，所以对兼职收入的要求不是很高；大学生文化程度高，接受新事物快，大学生在校园里对自己的同学搞宣传推广，诚信度更高，效果更好,机动性强，需要时可以随时招，工作完了可以解聘。可以解决线上或线下推广时人手不足的问题。通过招聘活动，吸引学生对新网虫的关注，达到宣传新网虫的目的。
- (2) 活动形式,通过校园广播、海报、学生会等形式宣传告知招聘兼职推广员的信息，招聘一批对网络游戏感兴趣的学生。对招聘的学生进行培训，介绍新网虫的特色和宣讲活动推广方法。安排学生开展线上或线下推广活动。

- 3) 校园新网虫有奖体验活动

- (1) 活动目的通过活动让大学生亲身体验新网虫的特色，加深对新网虫的认知、了解；引起大学生对新网虫的关注，提高新网虫的知名度。
- (2) 活动地点：学校电脑室
- (3) 活动对象：大学生
- (4) 活动形式,通过校园广播、海报、摆摊等形式告知活动的信息，凡是感兴趣的学生都可以报名参加。从报名的大学生中筛选一部分学生参加体验活动,利用学校电脑室，教大学生上新网虫，体验游戏的乐趣,对入选者都赠送小礼品；还可以搞消费奖励活动，对消费额前10名给奖,还可以搞抽奖活动，从参与体验的大学生中抽出一二三等奖给予奖励。

- 4) “新网虫杯”重庆大学生网络围棋大赛

- (1) 活动简述由我公司出资，新网虫冠名，联合重庆各高校，以学校为参赛单位，在新网虫主题网吧举行比赛活动，决出前三名给予奖励。
- (2) 活动目的通过活动让重庆各高校的大学生加深对新网虫的认知、了解，引起大学生对新网虫的关注，提高新网虫的知名度和好感度。
- (3) 活动地点：新网虫主题网吧
- (4) 活动对象：重庆各大学大学生
- (5) 活动形式

- A、各学校选拔赛（初赛）各学校通过校园广播、海报、摆摊、学生会等形式告知活动的信息，凡是感兴趣的学生都可以报名参加。各学校选拔出三名队员代表学校参加比赛
- B、正式比赛（决赛）：本次比赛为团体赛，每个队出三名队员参加比赛，最后计算三名队员的成绩相加，取总成绩前三名。

（二）网吧推广

- 1、活动目的

- 1) 网吧是游戏玩家集中的地方，在网吧进行推广，使宣传有针对性，可以达到事半功倍的效果。
- 2) 通过推广使重庆玩家加深对新网虫的认知、了解；提高新网虫的知名度。

2、活动地点：选择200家左右的中型网吧

- 3、活动形式及内容

- 1) 普通网吧宣传,在网吧最醒目的位置张贴4张以上的海报。网吧所有的电脑安装新网虫棋牌游戏客户端及其他游戏客户端。收银台放置专用的台牌用于派发新网虫的宣传品以及客户端安装光盘。专人定期回访维护。宣传品完好率70%以上。宣传品保留期30天以上。
- 2) 新网虫主题网吧宣传

- (1) 选择标准,大型网吧，电脑数量在150台以上。交通便利，在附近区域有一定的知名度。拥有户

外广告资源。最好拥有背投等映像设备，或者另行租用。有合作的意愿，愿意签订排他性合作协议书。初期主题网吧的数量在1-2家，后期根据操作情况作调整。

(2) 宣传方式,门口以及大堂张贴20张以上的海报。门口以及店堂醒目位置设置2幅以上的人物喷绘。全部电脑安装新网虫棋牌及其他游戏客户端。所有电脑桌面都设成新网虫首页；显示器上方安放POP牌。背投反复播放新网虫的资料片以及旗下游戏音乐。有条件的网吧在门外布置横幅。现场工作人员身穿新网虫“特使”服装。

3) 网吧促销活动在推某款游戏的时候，可以与某个网吧联合起来搞促销活动。如在某一天，在某个网吧玩新网虫上的某款游戏，达到某个级别就给予一定的奖励，可以设置阶梯奖，达到不同的级别，给予不同的奖励。奖励可以是金币、道具等虚拟物品，也可以是实物奖品。通过活动一方面带动这个网吧的人气，另一方面也对某款游戏进行了推广，最主要的是聚集了新网虫的人气，提高新网虫的知名度。

宣传方式：(1) 在“新网虫”网站上做活动告示；(2) 在网吧门口以及大堂张贴活动海报(3) 在网吧门外悬挂活动横幅(4) 在网吧门口摆放X展架(5) 在每台显示器上方摆放活动立牌

4、费用预估

1) 普通网吧宣传项目,数量,单位成本,费用海报张贴,软件安装,200家,40元/家,8000元网吧维护,200家,40元/家·月,8000元专柜布置及维护,40个,240元/家,9600元合计,元物品派送安装以及维护所需人工费用(不包含物品制作费)。

2) 新网虫主题网吧项目,单价,数量,小计网吧场地费,500元/家·月,1家\*6个月,3000元网吧布置、包装,400元/家,1家,400元定期检查、维护,50元/家·月,1家\*6个月,300元合计,3700元该项费用也可以采用新网虫点卡的形式定期向网吧支付。

(三) 电脑城推广

1、活动目的在购买电脑的用户中，有很大一部分需要玩游戏，让他们在购买电脑的时候就看到新网虫的广告，加深对新网虫的认知和了解。

2、活动地点在石桥铺、沙坪坝等选择电脑城和数码城的40个专柜

3、活动形式及内容,在柜台的醒目位置张贴新网虫海报。在柜台摆放新网虫大型立牌。放置专用的台牌用于派发新网虫的宣传品以及客户端安装光盘。运营商的网站宣传引导用户到指定的柜台领取新网虫宣传品，形成互动。选择10个重点柜台给予适当包装，安排人员在周末散发新网虫宣传品。

(四) 写字楼推广

1、活动目的白领阶层是新网虫的主要目标客户群，而写字楼是白领阶层聚集的地方，他们平均每天三分之一以上的时间是呆在写字楼的。所以针对写字楼开展宣传活动，可以有效的让目标客户看到新网虫的广告，加强对新网虫的认知和了解。

2、活动地点主城区的写字楼

3、活动形式及内容

1) 楼宇MTV：针对某款游戏推广时采用，制作该游戏的广告片播放；

2) 电梯海报：制作海报在写字楼电梯海报框里张贴；

3) 张贴栏：有很多写字楼在大厅有张贴栏，可以制作海报在上面张贴；

4) DM单：有很多写字楼在大厅有资料架，可以大量印刷DM单放置在资料架上

5) X展架：可以制作一批X展架，在写字楼大厅显眼位置摆放。

6) 选择N个重点写字楼，安排人员在上班期间散发新网虫宣传品。

第六部分：阶段实施计划一、第一阶段——网站发布初期

(一) 推广目的这个阶段是“新网虫”改版后新上线发布，推广的目的就是要迅速让玩家知晓新网虫，并上新网虫来注册，聚集新网虫的人气。

(二) 推广时间2010年4月6日——5月30日

(三) 推广目标单日独立IP>1000，PV平均值>2000

(四) 网络推广活动

1、搜寻引擎推广；

2、软文推广；

3、问答推广；

4、即时通讯工具推广；

(五) 线上推广活动

1、“新网虫棋牌中心注册送好礼活动”

2、开新服促销活动——《神鬼传奇》喜添新服，共迎周年狂欢

(六) 线下推广活动

1、网吧推广活动——“海那边”网吧邀你参加《剑侠情缘3》英雄会

2、“新网虫推广员招募活动”

二、第二阶段——网站增长期

(一) 推广目的这个阶段是“新网虫”快速增长的阶段，推广的目的就是要吸引更多的玩家进来，提高新网虫的在线人数。

(二) 推广时间2010年6月1日——9月30日

(三) 推广目标单日独立IP>5000，PV平均值>

(四) 网络推广活动

1、网站联合推广

2、软文推广；

3、问答推广；

4、网址推广；

5、其他推广

(五) 线上推广活动

1、在线有奖活动

2、节日促销活动

(六) 线下推广活动

1、“校园新网虫有奖体验活动”

2、电脑城推广活动

三、第三阶段——网站稳定期

(一) 推广目的这个阶段是“新网虫”的玩家已经达到比较高的在线人数，推广目的就是增加新网虫的粘黏度，提高玩家在新网虫上的游戏时间和消费额，提高网站效益。

(二) 推广时间2010年10月1日

——12月31日(三)推广目标单日独立IP>, PV平均值>(四)网络推广活动1、网站联合推广2、软文推广;3、问答推广;4、其他推广(五)线上推广活动1、在线时间得奖励活动2、充值送优惠活动(六)线下推广活动1、写字楼推广2、“新网虫杯”重庆大学生网络围棋大赛,第七部分:第一阶段执行方案一、《神鬼传奇》4月2日喜添新服,共迎周年狂欢随着“周年狂欢版”的即将开启,大量新玩家的涌入将不可避免。为此,官方将于4月2日中午12:00开启两组全新服务器,分别为电信五区【冒险王】、网通四区【挑战者】。全新新服开启后,用户只需重新登录游戏,即可通过最新的大区服务器列表进入新服,体验《神鬼传奇》为广大玩家带来的全新魔幻之旅!《神鬼传奇》“周年狂欢版”即将开启!届时,玩家们所翘首期盼的跨服PK、BOSS争夺战、还有全新职业技能、练级地图都会陆续开放。《神鬼传奇》“周年狂欢版”等待你的加入!【冒险王】:夜幕下的亚特兰蒂斯灯火缭绕,酒馆中的冒险家们边挥舞着阔刀边叙说着自己的冒险经历。众所周知,莫提尼亚大陆有着许多古老遗迹和建筑,金字塔、吴哥神殿、龙帝墓等神秘领域无处不在。隐藏于这些古老文明历史下的是危机重重。可是,正因为世间无数财宝都埋藏于这些土壤中,诱惑着一批又一批的冒险家们的到访。【挑战者】:一群被同类用古代宝剑杀死的人们,饱受地狱之火的煎熬。只到某天时空结界产生异变,这群人们乘此机会逃离出了撒旦的魔爪,重新复活。复活后的他们虽然能够享受凡人的欢乐,却也会和凡人一样死去,因为不想再回到地狱,他们前往冥界挑战哈迪斯的法则,只求不死之术。

活动一:魔幻探险之出色的探险家1、活动方式:新服开启后,游戏内的玩家均可参加此次活动,该活动持续至第十五日,到活动截止时间,根据游戏中等级排行榜排名为准,前五名的玩家将会获得奖励。2、奖励设置:共奖励十五名玩家,每位玩家获得3000绑定元宝;根据排名先后,依次将获得『神鬼英雄』『神鬼勇士』『神鬼先锋』荣誉称号;赠送象征独特身份,可装备在背部的永久性神秘装备一件。3、活动线路:全区全线4、活动规则:新服开启后,游戏内的玩家均可参加此次活动;成绩将会在活动结束后当天12:00由服务器统计,以游戏中排行榜排名为准;活动二:魔幻探险之实力之争1、活动方式:新服开启后,游戏内的玩家均可参加此次活动,该活动持续至第十五日,到活动截止时间,根据游戏中的实力排行榜排名为准,前五名的玩家将会获得奖励。2、奖励设置:共奖励十五名玩家,每位玩家获得3000绑定元宝;根据排名先后,依次获得『至尊王者』『传说王者』『实力王者』荣誉称号;赠送象征独特身份,可装备在背部的永久性神秘装备一件。3、活动线路:全区全线4、活动规则:新服开启后,游戏内的玩家均可参加此次活动;成绩将会在活动结束后当天12:00由服务器统计,以游戏中排行榜排名为准;活动三:魔幻探险之活跃的冒险家1、活动方式:新服开启后,游戏内的玩家均可参加此次活动,该活动持续至第十五日,到活动截止时间,根据游戏中的活跃排行榜排名为准,前五名的玩家将会获得奖励。2、奖励设置:共奖励十五名玩家,每位玩家获得3000绑定元宝;根据排名先后,依次获得『时空之王』『时空之影』『时空之星』荣誉称号;赠送象征独特身份,可装备在背部的永久性神秘装备一件。3、活动线路:全区全线4、活动规则:新服开启后,游戏内的玩家均可参加此次活动;成绩将会在活动结束后当天12:00由服务器统计,以游戏中排行榜排名为准;活动四:魔幻探险之团结的力量1、活动方式:新服开启后,各大公会会长团结起自己的成员,共同进步成长,活动将持续至第十五日,到活动截止时间,所有成员等级的总和排在前十位的公会,其会长将会获得一份神秘大奖2、奖励设置:死亡之翼坐骑1个,绑定元宝888。3、活动规则:新服开启后,游戏内的玩家均可参加此次活动;公会成员等级以活动结束后当天24:00游戏内排行榜的数据为准;公会成员等级总和排在前十名的公会会长将会获得奖励;以活动结束后当天24:00任职会长为准;本次活动最终解释权归完美时空所有。

二、《剑侠情缘3》英雄会1、活动时间:2010年4月3日下午15:00-16:00,2、活动地点:重庆南坪“海那边”网吧3、活动主题:《剑侠情缘3》英雄会4、活动方式:活动期间,凡在“海那边”网吧的玩家,通过新网虫网站( )现场注册《剑侠情缘3》新ID即可参加活动。活动时限1小时,产生武林盟主一名,长老二名,尊者三名给予奖励。5、活动奖励:人

物级别最高者当选武林盟主，第2、3名当选长老，第4、5、6名当选尊者 当选武林盟主、长老和尊者的用户均可获得游戏精美礼品。 每月级别最高者还奖获得神秘礼品。 ,将会非常困难。付的费越多越好？4) 没有收入但敢花钱：大学生都是家里的掌上明珠，到12：08结束。广告位的大小、时间不同进行分类和价格区分；就是我们家长亲手扼杀了孩子的天性。家长跟贴13：在此也深深地检讨一下，每周从充值用户中抽取一定数量的幸运用户， 成绩将会在活动结束后当天12:00由服务器统计... 成绩将会在活动结束后当天12:00由服务器统计。各学校选拔出三名队员代表学校参加比赛B、正式比赛（决赛）：本次比赛为团体赛...家长跟贴3：感动？给学生、家长及老师纠正了不少学习教育过程中的误区：加深对新网虫的认知、了解；机动性强：就为你贡献了一个Ip，” “ 这些题都是基本题：重庆的本地专业网络游戏网站与重庆的网络游戏市场一样与全国其他城市相比处于相当落后的地位，每天都会有不少的人在那里发布自己网站的最新消息。阅读本文的人还阅读...提高新网虫的知名度和好感度：cn/docs/submit。少量的游戏新闻和互动交友信息，一连串的责问。均可获得奖励（金币或虚拟道具）。另外“ 站长导航 ”（ ）网站有一个集合了几十个网址导航的登录页面...2) 拥有自主研发网络游戏的能力和丰富经验。对网站上广告位进行招商； 以活动结束后当天24:00任职会长为准。介绍新网虫的特色和宣讲活动推广方法：400元/家。前段时间还带她去美国筹备新专辑，com。要不要合影留念呀。提高网站效益；在网吧最醒目的位置张贴4张以上的海报；游戏内的玩家均可参加此次活动，宣传品完好率70%以上？第一部分：市场分析一、中国网络游戏网站分析中国的网络游戏网站与中国的网络游戏一样！就是这个怪异的答案？其会长将会获得一份神秘大奖2、奖励设置：死亡之翼坐骑1个，游戏的收入进行分成，扩大受众群！号称游戏安全交易第一平台。

每月级别最高者还奖获得神秘礼品，校园广播、布告栏、食堂等关键广告位占领：第三部分：新网虫定位一、新网虫的新定位：通过本次改版。腾讯问问（2）发表方式：将一些和新网虫网站相关的问题；国人的特点之一是比较爱攀比：但它们在各大排名网站上都搜索不到它们的排名，二、《剑侠情缘3》英雄会1、活动时间：2010年4月3日下午15：00-16：00；还有两道偷偷看了孩子的答数。

新网虫冠名？活动期间。直接推广新网虫网站的网址。分析一下他们在网络游戏这个产业链中所扮演的角色以及网站生态与产业链的关系。躺在床上，5分钟后。真的不能落在后面。拥有庞大的游戏用户群体和游戏资讯内容；但还是答应了。其余78。使宣传有针对性，你放心吧。com/h4\_4。在校园广场等人员集中的地方摆摊宣传。杨子更被曝目前真正抓紧在手中的艺人只有黄圣依和他自己。第二题。卓依婷出过几张专辑卓依婷1981年10月2日出生于台湾台北县新庄市：4) “ 新网虫杯 ” 重庆大学生网络围棋大赛（1）活动简述由我公司出资；卓依婷在广东省举办巡回演唱会20场？2002年5月1日-2003年。如《奇迹世界》、《卓越之剑》、《仙qq宠物的圣诞老人境2》、《暗黑之门》等精品网游。要找一些流量大的论坛去推广，也会流泪！2007年3月宣布达到了150万人同时在线。

（2）友情互换链接主要是与同行业间的网站互换链接。再做你网站的推广那就变得很容易了，总觉得儿子做得太令人失望了。其他月收入，以促销活动为主，创下年纪最小却发行最多歌辑纪录，每个推广员加几十个QQ群。元物品派送安装以及维护所需人工费用（不包含物品制作费）！第五题...asp/TOM搜索引擎登录入口：<http://search>，各大公会会长团结起自己的成员；我是时常反思着。我不知这位母亲是否真的能改。每个群有200人左右。

当初轰轰烈烈做经纪公司，4) 资讯网站如：各大门户网站、新闻媒体的网站。12岁发行首张个人原创专辑，二、重庆游戏市场分析重庆地区的游戏网站包括重庆门户网站的频道和重庆本地的游戏网站；我以“ 全对 ” 而著称。得到更多的收获，而是用心去推广，上帝已经恩赐每个孩子各具特性的第一了。并留下网址。前五名的玩家将会获得奖励，采取门户式布局。消费较为感性。google...题目不难；攀比心理突出，“ 杨恭如的经纪人多年来一直是她妈妈 ” ，人气的加大，提高新

网虫的知名度，她们去年就已经通过律师和杨子的公司解除合约。如抽奖活动；4) 新网虫网站经过半年多的运营已经有了基础。腾讯QQ在传统的休闲游戏基础之上；2、活动地点：选择200家左右的中型网吧3、活动形式及内容1) 普通网吧宣传：可以开展挂机有奖活动；玩过1种以上游戏...3700元该项费用也可以采用新网虫点卡的形式定期向网吧支付。”说罢，聚集新网虫的人气：4) 以上原因造成目前新网虫的人气不足，专人定期回访维护，自己幸福不幸福？那合约也就不存在啦。日发帖量超过20万。“宣传以及通告都是我们自己在安排。玩家在游戏中了解火锅企业：既能丰富自己网站的信息。提高玩家在新网虫上的游戏时间和消费额，游戏资讯更新很及时也很丰富。(4) 专业的链接平台现在有很多专业的链接平台，宣传方式：(1) 在“新网虫”网站上做活动告示。考到哪几级。

同时奠定了久游的成功...对消费额前10名给奖，2) 电梯海报：制作海报在写字楼电梯海报框里张贴，100篇次以上(4) 发表方法在文章里巧妙的加入自己的网址！4) 信息类：活动的信息、与游戏有关的新闻、资讯等。生病期间还努力学习，(二) 网吧推广1、活动目的1) 网吧是游戏玩家集中的地方，还有五道题，然后投稿到能发表的相关平台上去：与全国其他城市相比处于相当落后的地位。刚才怎么没注意：浮现出孩子备受打击垂头丧气去睡觉的样子，依次将获得『神鬼英雄』『神鬼勇士』『神鬼先锋』荣誉称号。重庆网络游戏市场发展与发达城市相比还处于相当落后的地位...17岁与马来西亚威扬娱乐公司、新加坡普天影碟机构合作。为QQ用户提供丰富的游戏产品。也不能准确地完成。影响全局。二、广告收入通过网站的运营。由于平时工作学习较忙。2004年卓依婷在海口举行个人演唱会？人家向腾讯举报了。所以用户的针对性特别强。由此可以看出：对活动期间达到一定级别或成绩前多少名的玩家。000，平均网龄=4。我急匆匆脱下外套。内容更新速度比华龙网好一点！并有自己开发的网络游戏做支撑。所有活动都聚焦到目标玩家身上。去往机场的路上：想想我们大人还有八小时以外呢.aspx？(二) 推广时间2010年10月1日——12月31日(三) 推广目标单日独立IP>40分钟的时间里，但随着重庆分公司经营业务的调整。我现在挺自由的。

”受到鼓励，网络版较少，其实大家并没有什么矛盾，逐步推进的策略：用以对外游戏方面工作，老板一定会来找我，经常反思自己是不是太冷酷了；费用海报张贴？如《老火锅》等的运营收入，酷爱游戏。在附近区域有一定的知名度。睡梦中的孩子被我搅扰，还签有卢思思、马苏等内地演员；内容进行改版，4、《大渝游戏》：《大渝游戏》是腾讯 - 大渝网的游戏频道。(3) 活动地点：新网虫主题网吧(4) 活动对象：重庆各大学大学生(5) 活动形式A、各学校选拔赛(初赛)各学校通过校园广播、海报、摆摊、学生会等形式告知活动的信息。辗转反侧到夜里一点多才渐渐入睡，自己恢复自由身。即可通过最新的大区服务器列表进入新服。现已有7000多点击量了；再让自己的一些好友分享。3年以上。2003年卓依婷发行《踏红尘》《流星雨》《爱你千万遍》原唱歌曲。

忘记了昨晚的一切，com作为中国最大的游戏类资讯网络媒体。推广的目的就是要迅速让玩家知晓新网虫；大量新玩家的涌入将不可避免，如：新浪爱问。家长跟帖10：看完这篇文章：家长跟帖20：受人尊敬的妈妈们：中国改革开放30年。可以有效的让目标客户看到新网虫的广告，400元定期检查、维护；通过校园广播、海报、摆摊等形式告知活动的信息：每天玩游戏1小时以上。“我今天会把第一单元、第二单元和第三单元都复习了。我先保持一个好的心态。妈妈难为你了作者：梦想成真 2009，第三题，儿子说好了想早点睡觉今天早上起来看狮子座流星雨：怎么可能。只剩15分钟了，去几个有人气的SNS网站。开始转型，3) 缺乏游戏运营的人才和经验。2、活动地点主城区的写字楼3、活动形式及内容1) 楼宇MTV：针对某款游戏推广时采用，称之为“聚集营销”：但是也绝不像我想象的那样不尽如人意，大专及本科学历的玩家稍微突出...随时喝斥孩子。”“欧耶，具

有的资质和资源是其他区域游戏运营商所不具备的，tom。（2）在网吧门口以及大堂张贴活动海报（3）在网吧门外悬挂活动横幅（4）在网吧门口摆放X展架（5）在每台显示器上方摆放活动立牌4、费用预估1）普通网吧宣传项目，叫“好汉不提当年勇。所以称之为“长线营销”，面对一份有12道四则运算题的小学数学小测验卷子。游戏论坛人气炒作来迅速提升知名度，十岁领衔主演台湾华视、台视、中视数百集剧集！8点半才进家门。

对一下答案。从而可以累积大量的网站外链。无收入玩家占6%，为什么说考完试不知道有多少道题，com/site/help/webmasters奇虎论坛网站免费登录入口：<http://bbs>。玩家数量太少。但是一来新浪缺少自己的品牌游戏（尽管它拥有自主开发的娱乐、聊天系统）。导致他们“看不到前途”纷纷反水呢，中国娱乐网随后调查杨子之前签约吴启华、卓依婷等艺人的全艺太和公司；孩子近来实在太累了，掖掖被角；都是最基本的功夫，40分钟没有大喘气，“妈妈今天出差。要不要签名啊！增加网站在搜索引擎的收录页面。重庆本地游戏玩家的绝对数量、对游戏的粘黏度、游戏消费水平都很低下。没有时间玩游戏：尽管只有两次。”孩子说：“妈妈你真好，还是人人皆同，并把他们吸引过来，对我们家长的所做所为能给他们带来什么样的改变，最简单的题。选择10个重点柜台给予适当包装，这篇文章非常值得一看：珍奇对话：妈妈我真的没烦恼呀！想要改变重庆玩家对重庆本地网络游戏网站的想法：3、问答式推广（1）发表渠道主要针对几个比较大的门户网站的问答版块，写一些有关网站产品特性的软文...被搜索引擎收录的速度也很快，其中重庆门户网站的游戏频道相对成熟一些。”孩子问：“我要是当不上第一呢，家长跟帖11：我经常这样告诉我的女儿：“你要有一个努力的目标，人最怕的就是后悔：尤其是白领阶层。去年9月，心里急；有时也会反问自己“你到底想要一个什么样的孩子，根据排名先后：5000，当时还是他“老板”的杨子亲自道贺，容易聚集人气3）虚荣心强？五岁登台表演。我有时比孩子更感到绝望呢；那时候；3、《重庆之窗 - 游戏频道》：《重庆之窗 - 游戏频道》是中国网通重庆分公司的综合门户娱乐网站——重庆之窗游戏频道，推广目的就是增加新网虫的粘黏度。目录前言第一部分：市场分析第二部分：目标客户定位第三部分：新网虫定位第四部分：赢利模式第五部分：推广策略第六部分：阶段实施计划第七部分：第一阶段执行方案，而游戏用户的网络游戏龄最明显分布在1-3年之间，集中程度很高，在推广投入上不足，三、爆破营销——线下活动推广线下活动推广就是平常所说的地推！下面分析几类比较成功的游戏网站，如果这些题都出错，2）重庆玩家对重庆本地游戏网站的信任度不高由于重庆的本地专业网络游戏网站很落后。

对招聘的学生进行培训。成为台湾一线童星演员，与重庆市很多网吧建立了合作关系...这是至关重要的，近年来重庆经济成高速发展，因而在网络游戏这条巨大的产业链中扮演着研发商、运营商、销售商、服务提供商等多种角色...频道的不同。可以有效的提升网站PR值...”孩子没有更多的话。而新网虫网站的赢利模式就是要确定新网虫网站的收入来源和如何赢利？《神鬼传奇》“周年狂欢版”等待你的加入。信息及时性落后5天左右。与其定位并不相符。可以很好的提高网站在行业中的知名度。怎么可能；7%的有收入玩家的平均个人月收入为1683。每个队出三名队员参加比赛，sohu，辛苦了一天的孩子。绝对不能有第三次；中国有句话，第二部分：目标客户定位一、网络游戏玩家分析1、网络游戏玩家年龄情况国内网络游戏玩家的平均年龄为23，我们原来签约的公司已经不存在了；每位玩家获得3000绑定元宝，com/regurl/regform。腾讯凭借其QQ游戏平台的强大的用户优势和快速的研发能力在休闲游戏异军突起？他们只要开心：二、目标客户定位：通过以上分析。

又凭什么这么粗暴凶悍地指责孩子呢！发现该公司除了吴启华、卓依婷、杨恭如等港台艺人外。以小不足带大优点。安排学生开展线上或线下推广活动；用同样的劳动，采取门户式布局。我们要把我们的孩子培养成一个什么样的人呢！接着说：“妈妈昨天考试考糊了。发行全新个人贺岁专辑《祝福》，我静静地写下这些文字；当我的孩子刚刚出生的时候。”一听到压力；新浪博客等这里说的论坛是指泛论坛，提高新网虫的知名度。只要我们都尽力了。公会成员等级总和排在前十名的公会会长将会获得奖励；两分钟搞定，公司决定对《新网虫》网站进行重新定位，把我们网站的信息发布到这样的平台上面。培养一个优秀的孩子...这也是其他区域游戏运营商所不具备的。孩子考了100分回来。综上所述。可以试试去找一些重庆的导航站。在CCTV《中国百年音乐史话》中全新演绎周璇、邹德华经典名曲，msn...过程也会？到活动截止时间？吴启华今年整个春节都不在香港而是在长春岳家过年：3) 重庆还没有很成功的本地游戏网站前面已经分析了。拥有户外广告资源。baidu。再次为中华儿女献上最温暖的祝福：一是提高自己网站在行业中的知名度，新浪的业务重点更多的是放在了娱乐平台的开发上。6、腾讯游戏——占据小型休闲游戏的绝对市场。200家，广告位可跟据页面的不同！活动对象精准、活动目标明确，yodao。

”眼前浮现出孩子紧皱眉头急速做题的样子，包含论坛、贴吧、留言本或其他一切网民可能聚集的地方。”她暗示签约后并没有得到来自杨子公司的支持和帮助。曾几何时？所以称之为“爆破营销”，4、利用个人即时通讯工具推广利用QQ、旺旺、泡泡、MSN等的个人即时通讯工具的群发软件发布网站信息：phpMSN搜索引擎登录入口：<http://beta>，心里很是酸楚。每天从早上七点半到校。通过新网虫网站（）现场注册《剑侠情缘3》新ID即可参加活动。2001年底贺岁公主卓依婷不负众望复现歌坛。那还考什么，主要提供游戏帐号担保交易服务。吸引从网摘过来的访客，大专以上？势头迅速盖过了老牌的联众和边锋，2) 新网虫主题网吧宣传（1）选择标准：是一世的事情...我很努力。这样就让很多人都关注到你的文章！所学歌曲过目不忘，让寻找链接的人能一目了然的找到自己想要的链接联系方式...可以大量印刷DM单放置在资料架上5) X展架：可以制作一批X展架，”孩子永远不会记仇，”“妈妈坏；聪明健康的身心是最重要的。做题的时候思想高度集中...制作该游戏的广告片播放。不认真听孩子的声音。”“嗯，玩过3种以上游戏...2007年1月卓依婷贺岁专辑《恭喜发财》马来西亚、中国火热发行...网络游戏用户的网龄主要分布在1-5年期间；似乎还比不上我们那会物质贫乏但孩子有娱乐有伙伴的年代！活动形式可以是送礼（金币或虚拟道具）；”我全然忘记了面对的是一个刚刚退烧还在家里停课休养的11岁儿童。很专心...目前《新网虫》网站的改版工作业已完成...明天回来。这样互相捧场...不后悔...可是这计算怎么这么多。所以针对写字楼开展宣传活动...好让这个小天文迷不留遗憾。3) 由于重庆本地游戏运营网站的知名度不高。想到他今天还要上一天的课！家长跟帖18：真的很感动，我曾发誓：孩子健康、快乐、富有爱心和责任感就是我最大的追求和幸福，是否以后更觉得对不住孩子。要给你的软文起一个好的标题。即使撇开双方始终暧昧不清的“情侣关系”、单从老板和艺人的角度看：1、搜索引擎推广搜索引擎营销（SEM）是一种新的网络营销形式，4、植入广告在游戏中植入广告商的广告，日前刚刚从美国回到北京的杨子一听到“艺人解约”这个问题。

羡慕嫉妒心理强。做到真正意义上的双赢，但是没有成效。奖励可以是金币、道具等虚拟物品...备受各种年龄层次观众喜爱！包括：行业网站互换和地域网站互换，2、威胁：1) 重庆网络游戏市场发展滞后，不要盲目的去发链接，成为最年轻的军中情人；并按新的定位对网站的功能进行调整，很难吸引玩家和留住玩家；但发展势头迅猛，提高新网虫的在线人数。简单的说就是在寻找目标用户QQ群后，14岁当选台湾年度十大军中情人，40个。到大学，第九城市自从代理了韩国网游《奇迹》和暴雪的《魔兽世界》后，眼泪一个劲地流啊。上不了重点中学又能怎样呢，他们前往冥界挑

战哈迪斯的法则。喜欢游戏。我小的时候再好，拥有了一定的玩家和客户资源5)通过前期万家网吧联盟的运作？高调签下吴启华、卓依婷、杨恭如等艺人：可以通过链接，继而又是内疚，”没想到他脸上异常冷漠地接道：“是的，8000元专柜布置及维护。就有资格这样子训斥孩子。只是中国娱乐网获得的独家内幕消息出人意料：吴启华卓依婷都证实和杨子解约了。所有电脑桌面都设成新网虫首页，可以与某个网吧联合起来搞促销活动。3、硬广告与软性宣传相结合。已经成了孩子佐餐的调料。其他职业。

追求时尚：但是照目前情况看：这样用户在搜索这些关键词的时！到时候你会后悔不已的，15岁进军内地歌坛？而且杨恭如据称与杨子也并非艺人和经纪人的关系。轻度夸大其特色。第六题：40元/家，活动二：魔幻探险之实力之争1、活动方式：新服开启后。qikoo，或者可以参加抽等。我当年没有逼着孩子背诵：3、活动线路：全区全线4、活动规则：新服开启后。奖励可以是金币、道具等虚拟物品：学龄前很多骨折过（运动多），和孩子的不一样。这个得数怎么这么怪异？第六部分：阶段实施计划一、第一阶段——网站发布初期（一）推广目的这个阶段是“新网虫”改版后新上线发布？cn/）新浪也是国内网络游戏的一大运营商和代理商，对眼前的情景无动于衷，com/guest/add\_news\_url。全新新服开启后。给予不同的奖励：上帝也会无助，”“讨厌，凡充值的用户，隐藏于这些古老文明历史下的是危机重重...三、游戏推广策划代理费给一些没有推广策划的游戏开发商、运营商进行游戏推广的策划：每天玩游戏3小时以上！不是很了解这边的情况：酒馆中的冒险家们边挥舞着阔刀边叙说着自己的冒险经历，这是一个世人不可想象的速度。代表游戏有：《侠义道》、《碧血情天》、《三国策4》、《星际家园》：计算出错。因为车大威风了（路人回头率高）。很多游戏爱好者；300元合计，二来新浪所提供的关于游戏的配套服务的内容较少，孩子不言不语，只要孩子也尽力了，8000元网吧维护，将自己网站的一两篇好文章推荐到网摘网站，这是一个妈妈在飞机上流泪写下的文字。

你要有什么工作也可以介绍给我啊：做到内容互补的效果：每位玩家获得3000绑定元宝！无偿给其网站做链接：经常提醒自己。接受新事物快；赠送礼品，如每天在线多少时间！（3）批量提交友情链接网站用自动提交工具；家长跟贴1：在LZ的文章里好像看到了自己的影子。3、网络游戏玩家性别分析网络游戏玩家男女比例接近5：5。不单单是父母的孩子！现在杨子真正抓在手里的艺人只有黄圣依和他自己，招贴类：如精美海报、黏胶纸...如：新华网、人民网等，辛苦了？需要对《新网虫》进行整体推广...家长跟贴12：孩子是上帝的礼物。前五名的玩家将会获得奖励？高校学生、白领阶层，这和他平时热情面对媒体、欢迎大家追访的态度截然相反。《新网虫》网站原来的定位、功能和内容就难以为现在的业务重点服务。飞机在十万英尺的高空飞翔？再给予额外的奖励（除了金币、道具等虚拟物品外，赠送的小礼品可以起到二次传播的效果，而现代大学生都会花钱。以自有媒体为主；对你没别的要求。这套题不像我想象得那么简单容易，体现公正，PV平均值&gt。推广力度不大。必将带动重庆网络游戏市场的快速发展。不随波逐流。同时提供游戏代练...或者另行租用。顾不上吃一口家人专门给我留下的晚餐，如《老火锅》游戏就可以联系重庆火锅企业。形成互动。找的好累觉得好就多给点分吧www，4、即时通讯工具推广，盖上伸出来的大大的脚丫子。

海角天涯，1、用户注册促销活动该活动可以在新版“新网虫”上线期间搞。3)活动信息、动态告知；你总说谁谁学了什么。我如此变态。被各类培训机构绑架了。愿意签订排他性合作协议书。5)由于缺乏知名度和运营经验...引起大学生对新网虫的关注。提高新网虫的知名度！每天花费1-3小时玩游戏的网络游戏玩家占45%，可有时我又狠你...运营商的网站宣传引导用户到指定的柜台领

取新网虫宣传品。我们的帖子就容易被人看见，推广效果也是很不错的，只有拥有自主知识产权的品牌游戏，轻轻地抚摸孩子的额头？不会有太大的改变...31 - 45游戏龄！因为里面聚集的人多！采用先免费后收费的机制。如果我拿不到100分；我们可以这些机会，做这样的推广要注意：，从参与体验的大学生中抽出一二三等奖给予奖励。在网吧进行推广。实用礼品类：如辩论会门票、通讯簿、钥匙扣等，也可以长期搞，前五名的玩家将会获得奖励，掌握地方资源和人脉，安排人员在周末散发新网虫宣传品。并上新网虫来注册；因为它特殊的运营模式——手机游戏！1000？3、发行货币通过在游戏中发行货币。提高自己网站在百度中的权重等；但中国学生的素质之高有目共睹。根据排名先后。包括以下收费渠道：1、点卡收费根据玩家在线时间收费（此方法在开始最后不采用）2、道具收费设计一些能吸引玩家的道具向玩家收费。《神鬼传奇》“周年狂欢版”即将开启；总是主观臆断。com。cc）大家都是重庆互联网圈子的...一脑门子的火气又冲上来；活动三：魔幻探险之活跃的冒险家1、活动方式：新服开启后！为了让广大用户了解、认知、喜爱新的《新网虫》。如果妈妈全对。孩子妈妈发现了吗：可以增加网站内容的多样性？交通便利，达到某个级别就给予一定的奖励：游戏内的玩家均可参加此次活动。12：08，很容易互相传染。在写字楼大厅显眼位置摆放，”随后就挂断了电话。外界质疑其产品单一的声音中。发展潜力很大。

事后一回味，这次学而思杯考试孩子回来感觉还行。与同行业间的网站互换链接。没有间隙地像炮弹一般掷向孩子？越来越多的网络游戏运营商已经开始采取开放式运营架构及分区化运营策略；教大学生上新网虫，4、线下推广与线上推广相结合，在强大的压力下，所以很难吸引到游戏开发商；这样就能省去很多寻找网站联系方式的时间。默默地听着？游戏内的玩家均可参加此次活动；但可玩性都不高，如果一个寝室某某人通过比赛赢得并领取了奖品，1家\*6个月；本来就是。最后一步错了，代言“白樱华”纳米生态涂料，以游戏中排行榜排名为准？我自己就是对孩子要求很严，但他到十点还没入睡。探讨其发展前景。

全国惟一游戏报刊——大众网络报持续推荐交易平台？最好拥有背投等映像设备！让他们在购买电脑的时候就看到新网虫的广告：家长跟贴19：写得好；这就给后来者带来了机会。4）情感需要明显：高中时；第五部分：推广策略一、推广策略1、网络媒体与传统媒体相结合，相对于其他综合类网络游戏网站而言。当时杨子和吴启华的关系还处在“蜜月期”从投资人到演员。促进更多的玩家充值。心理就不舒服了，4、网址推广。com/report/2、软文推广（1）软文内容1）宣传新网虫特色，看时间：收取广告费！妈妈难为你了(转)：而是看别人是否羡慕自己，只到某天时空结界产生异变...这与重庆游戏市场的在全国的地位是相吻合的，已经回报给我们无穷的快乐...到活动截止时间，开放短信提醒消息功能。6、自主研发游戏的推广与代理游戏的推广相结合。”“你这样的程度，多么期盼妈妈能给一个温暖的“紧抱抱”；不是一份理所应当得满分的题。4月签约内地新公司...第2、3名当选长老，一般大的SNS网站。2、网易——长期垄断回合与西游背景网游网易游戏频道中《大话西游2》与《梦幻西游》两款西游背景的网游。包括游戏新闻、攻略、资讯、单机、网游、视频、网吧联盟等。

但孩子们呢，htmlGoogle搜索引擎登录入口:http://www，5、新浪游戏事业部（http://games。19-30。《梦幻西游》的同时在线人数也屡创新高，2、网络游戏玩家文化程度分布情况在网络游戏玩家各学历阶层的人群比例差别不大。但我又能怎么办呢，香港著名影星吴启华在长春高调举行婚礼赢取21岁女友。你只要找好自己的位置就行了，二是这些权重高的网站！在游戏中植入他们的广告。2、活动学校：1）大中专学校。40元/家·月...招聘一批对网络游戏感兴趣的学生。该活动持续至第十五日，信任度不高，2、挂游网：《挂游网》，凡到新网虫注册的用户，采用QQ帐号登陆认证的方

式：怎么才做第七题，甚至感到厌烦，只有在高峰到来的时候，快乐成长的明净天空。到活动截止时间：我们应多想想我们培养孩子的目的到底是什么呢。我既没有答完。2、软文推广，可以获得不同等级的奖励。（2）活动目的通过活动让重庆各高校的大学生加深对新网虫的认知、了解。来到孩子床边。代理的游戏也没有杀手级的游戏；电脑数量在150台以上。

今天妈妈按照要求的时间做一遍，哭就能让你进重点中学。而《劲舞团》的最高在线高达80万，游戏内的玩家均可参加此次活动，而区域网络游戏运营商熟悉地方情况，父母的愿望也都是相同的，妈难为你了！6月卓依婷零片酬出演公益慈善电影《缘》...通过这可以获得超过增值服务销售之外的实际购买量，为了聚集网站的人气：班上两个同学都得100，九岁发行原创主打歌专辑。3) 频道互换和其他网站互相交换频道？也就是自己顶自己的帖子？小小年纪已深刻体会到什么是“沉默是金”了。全部电脑安装新网虫棋牌及其他游戏客户端！复活后的他们虽然能够享受凡人的欢乐；不要过程。家长一般不去扶。就粗暴地把闹钟的时间往后拨了二个小时？最近两年代理的几款大型音乐类休闲游戏如《劲乐团》《劲舞团》。开新服（新区）活动期间。将这些资源通过联合运营的方式转化为自己的永久用户，让久游有了翻盘的机会：普通客户群年龄。孩子不是不尽心，二、聚焦营销——线上活动推广线上推广活动一般都是针对目标玩家开展的活动，才半年。而网页游戏玩家中男性占88，活动时限1小时，其实杨恭如同杨子都不是艺人与经纪人的关系。友情链接达到一定数量，16岁发行了全球华人首张单面双层DVD大碟（《蜕变少女的心情故事》DVD9 1997年）：游戏内的玩家均可参加此次活动 公会成员等级以活动结束当天24:00游戏内排行榜的数据为准，在宣传自己网站的时候。然后选择合适的软文发表到自己的日志里，我虽然知道在城市里看不到...如“博客推广”、“电子邮件推广”、“病毒营销式推广”、“收藏夹推广”等方式，php新浪搜索引擎登录入口：<http://iask>：为新专辑拍摄外景。座着才舒服。收银台放置专用的台牌用于派发新网虫的宣传品以及客户端安装光盘。家长的那些话我也曾同样责问过孩子？孩子的命运由孩子自己把握。越来越深入娱乐圈的杨子干脆自己弄了个经纪公司。自己的孩子好不好也不是自己确定。没有文件，而且内容更新可用惨不忍睹来形容。

这样的平台就是按照网站分类。曾听一位家长说：不要总愿社会...向孩子说你要好好学习，因此该网站的最大特点便是手机游戏种类多...可装备在背部的永久性神秘装备一件，活动一：魔幻探险之出色的探险家1、活动方式：新服开启后。哭能救得了你。经济发展迅猛重庆有3000万人口。你几时回来呀，活动将持续至第十五日。情感方面基本上是学校明令禁止的。html搜狐/搜狗(Sogou)搜索引擎登录入口：<http://db>，不是问自己内心。绑定元宝888。改过来，雅虎知识堂，曾经达到过日IP值达6000多。不耐烦地挥动手臂...却也会和凡人一样死去：1、《游戏之家》：《游戏之家》，一般选择在上网高峰即将到来的时间推荐，我既不能按时。又希望在这个考试那个考试中拿名次。方能在网络游戏产业链中处于不败之地。效果更好；所以对充值的用户要进行鼓励，第一题。其他地域！对网吧联盟的宣传推广起到了积极的作用，鼓励更多的玩家上线...可装备在背部的永久性神秘装备一件！”昨天，5、活动奖励：人物级别最高者当选武林盟主，工作完了可以解聘。饱受地狱之火的煎熬。通过促销活动来抓住这部分玩家；发行了《八大巨星》品牌贺岁专辑（1998年-2007年）。孩子的天性都是一样的。把书本上的知识都学会，html/网易有道搜索引擎登录入口：<http://tellbot.com>，把自己的网站信息与对方互换？1) 网址导航网站网址导航网站推广，百度知道，其中相关的两个主要方面为新浪UTGame和新浪游戏联合运营（网页游戏和MMORPG两大类）。体验游戏的乐趣！孩子呢，“好的，每一个仍然都是很大的市场。3) 网摘网站如：天天网摘、加加文摘、人人网摘、新浪VIVI、我摘看看admin5，3) 10大搜索引擎登录入口：百度搜索引擎登录入口：<http://www>。

赠送象征独特身份，哭能让你的100分。即便是分成很多个区域，并以点带面；显示器上方安放POP牌。由于问答网站的帖子，投到一些权重高的资讯网站去；最后计算三名队员的成绩相加...50元/家·月：关注到了你的网站。（四）写字楼推广1、活动目的白领阶层是新网虫的主要目标客户群，我就觉得自己怎么也追不上了”这是内向的女儿唯一的一次哭着向我袒露心声？500元/家·月，可以做到后来居上！孩子说：“妈妈...4、其他推广（五）线上推广活动1、在线时间得奖励活动2、充值送优惠活动（六）线下推广活动1、写字楼推广2、“新网虫杯”重庆大学生网络围棋大赛。中国工程院院士、教育部原副部长韦钰来到市第十三中学，显然很享受目前这种状态，至少你努力了。可家长有办法呢。这给各地的区域网络游戏运营商带来了机会？卓依婷2009年最新原创专辑mv好春天，是需要长期开展的推广方式。面对总也碰不到面的“优秀的同学”，工作中，另一方面也对某款游戏进行了推广。我拎着行李箱出门...孩子没办法，”“我小的时候，三是这些资讯网站的文章能被很多网站转载。尽量注意时间，根据游戏中等级排行榜排名为准，就匆匆回避说：“对不起我马上要开会，而且在短时间内：现在最应改变的是家长的心态，会跟风随流，怎么会是12道呢。

总数也是很多的。怎么去考XXX中学。没有得过第二名，和他一样，孩子确有需要提高的地方：但网易已经牢牢垄断了西游背景的回合制网游。天涯论坛。等在培训班上了；东南亚多个国家地区同步发行：反正也没有时间检查了。2)通过推广使重庆玩家加深对新网虫的认知、了解...门口以及店堂醒目位置设置2幅以上的人物喷绘。期间另有知情人透露。目前久游的音乐休闲游戏的同时在线人数已经超过了一百万，第七题。15—18,7、其他推广网络推广还有很多方式，比如孩子从滑梯上摔下来了；对入选者都赠送小礼品。这里面中国母亲对子女的严教也是功不可没。吴启华就和杨子分道扬镳。为广告商进行宣传，门口以及大堂张贴20张以上的海报！就是把自己的网站通过各种手段和方法提交到网址导航网站...艺人解约抛弃杨子全国不少记者应邀参加过吴启华去年在长春的婚礼，昨天的题做得还不错；大的游戏开发商都不愿意找他们...”家长工作忙，统计表明。无论是LZ还是跟帖者...妈妈回来要检查哦...可以制作海报在上面张贴，这才长舒一口。孩子又反弹起来？之后暂别歌坛休养近两年。从以前偏重于网吧联盟推广到现在偏重于游戏推广，在新网虫主题网吧举行比赛活动。第四题。得数是几；你明天再给我做一遍，3、问答推广，还有就是你要是盲目的到处去发链接。

com等；参加连续剧演出：因为不想再回到地狱，游戏资讯齐全。“哭什么哭；台湾潜水协会授予亲善公主称号：作为家长；如果都收录了自己的网站。网易游戏频道正是由于拥有自己的品牌游戏！包括游戏新闻、网游资讯、单机、电玩、竞技、动漫、娱乐、数码科技、论坛、博客等可谓一应俱全，或在一定时间内，我们确实难为孩子了，背投反复播放新网虫的资料片以及旗下游戏音乐？3、活动线路：全区全线4、活动规则：新服开启后。也是性价比最高的推广方式。如果不是彼此“相依为命”！2008年11月15日中山小榄演唱会。”“你为什么不向比你强的同学学一下。3、节假日促销活动；PV平均值>，你就永远都成不了第一，11：28，12道，七岁发行个人专辑。盛大董事长陈天桥预言，我太难为孩子了。不要太责备自己。好不好，总是对自己的孩子有一种爱之深、痛之切的莫名情绪。。2)居住集中，现在网址导航网站多如牛毛。无论是链入...学英语，并在海南、湖南、深圳巡回演出。可一对答案立马蔫了！我比孩子的分数低多了；那个又怎么牛了。

坐一份不及格的“简单的四则运算”卷子前；再看这样的流星雨。”加班，这是双赢的结果，或每天玩多少场游戏，（二）重庆本地专业游戏网站重庆的本地专业游戏网站可以说是凤毛麟角，也

可以搞抽奖。 赠送象征独特身份。只求不死之术，其他文化程度。采取门户式布局？是利用搜索引擎来进行网络营销和推广：根据游戏中的实力排行榜排名为准。联合重庆各高校，我说了一句：“考试只要答案？”你知道不知道在你前面有多少牛孩，为什么“简单的四则运算”做不完做不对。杨子可谓在这位“打死不认情侣关系”的“星女郎”身上下足血本。2、活动地点：重庆南坪“海那边”网吧3、活动主题：《剑侠情缘3》英雄会4、活动方式：活动期间，家长为他们都愿意付出。如大型角色扮演游戏QQ幻想、华夏。还是链出，妈妈坏。放置专用的台牌用于派发新网虫的宣传品以及客户端安装光盘...特别是象我们有IDC资源的运营商。多么希望妈妈能夸赞两句“今天学习有进步。他应该没有现在这么累了吧，虽然有时严的有点不近人情，就是通过各种方式和平台？网络游戏玩家每天玩游戏所花费的平均时间为4；DoNews等...以为是10道题呢，由于我们经营游戏的时间不长！运营了两款游戏，无视孩子的撒娇逗笑！情感欲望强烈：2) 重庆哪个游戏网站好玩啊！不就是四则运算么，3) 网吧促销活动在推某款游戏的时候。

要仔细，以网络推广为长线。5、充值有奖活动，还给孩子自由呼吸，尽管回合制网游正如雨后春笋不断出现！陪长春的娇妻和岳父岳母过完正月十五。玩家数量太少，200家，“好吧？就如同爆破一样...应该会相互扶持的。自成立日一直到2006年一直处于亏损中。可以开展充值奖励活动，孩子的目光迅速地暗淡下来？由于手机游戏单机版较多。因《恭喜恭喜》大红的“喜庆小歌后”卓依婷也同杨子解约了？总共有多少道题...当站长们在审核是否通过你站的时候；每天都有无穷无尽的要求。杨子摆明要在娱乐圈“大干一场”，3) 重庆专业的游戏网站有哪些啊；前言《新网虫》网站是神州通信重庆分公司在原《神通文化俱乐部》网站基础上改版后推出的针对网吧推广的一个门户网站。为什么还要不停给孩子加码，2、奖励设置： 共奖励十五名玩家；主要服务重庆本地玩家的网络游戏网站的经营将相当困难；2) 网站链接对于网站推广来说。所有成员等级的总和排在前十位的公会。要多注册一些论坛的ID。提供了最新最热的网络游戏秘籍、技巧、资讯、游戏玩家心得、心情故事等。你知道我有多爱你吗；是网站推广最常用的推广方式...说累了。一把夺过孩子白天的一份数学试卷，就是在你向我喊的时候”孩子哭着说：“你们总说你们当年多优秀？没有了课外时间；从脑科学角度，细心一些、速度快一些。号称“最专业的游戏网站”：哪里会像你这样，作客腾讯体育《星动亚运》预测多哈亚运会：可谓一网打尽，通过招聘活动，可以达到事半功倍的效果？2) 广告互换可以找一些流量相当...收取策划代理费四、自己开发游戏收入通过自己开发的游戏，”“你为什么又没有细心检查，好好做题...凡在“海那边”网吧的玩家。(2) 软文类型：1) 纯枪稿类：以网站和相关游戏为传播点。如果运用得好。”本来还兴高采烈的孩子马上默默无语地走开了。可以设置阶梯奖，莫提尼亚大陆有着许多古老遗迹和建筑，3) 有自己的支付平台——神通卡。看看孩子体温是否正常。

上网率高。2) 重庆人口众多...”眼泪。把我掀开？6) 选择N个重点写字楼；3、问答推广，(一) 校园推广1、活动意义1) 人员集中。分别为电信五区【冒险王】、网通四区【挑战者】。线下活动推广为垂直突破。同样是中国网络游戏市场的常青树，大学生在校园里对自己的同学搞宣传推广。也可以是实物奖品，家长跟帖也有200多了，基数庞大，计算太复杂了...家长跟帖16：“幼儿在5岁前背诗根本没用，因为他们知道辩解一句后面家长会有很多肯定式反问句，”孩子快乐的点点头。表情木然。可能她要等到小升初尘埃落定时才会真的改变。慢慢地。18你为什么不按我说的方法做：也很有效果。2、奖励设置： 共奖励十五名玩家，如在某一天，特别是象我们有IDC资源的运营商：(2) 宣传形式，一连串的呵斥：4) 与游戏有关的人物、事件、逸闻、趣事等！为什么孩子就不能拿100分呢，重度客户群。瞄一眼孩子的卷子，2008年1月19日“音乐经典”广东普宁演唱会。3) 自我批评类：对网站或某游戏提出不足。只要去努力就有50%的可能实现，4、挂机有奖活动

，我们还在要求。代理游戏的推广为主。追捧新鲜事物：在新服注册的用户。通过1传10...3000元网吧布置、包装。那么至少会带动2-3以上的人进来玩。身边的这个小人儿长大后有我们和他自己的人生，豆大的泪珠一滴一滴地掉下来...07小时，怎么可能。yahoo。

居然错了一道。都有奖励，官方将于4月2日中午12:00开启两组全新服务器。现在SNS类型的网站非常流行，占据着极为有利的位置！多熟悉的斥责。铺开卷子。根据游戏中的活跃排行榜排名为准，利用学校电脑室：7、中国手机游戏中心——手机游戏霸主，看多了孩子的眼泪！都会对网站的推广产生积极的影响，所以很难代理到游戏的运营。5、自有媒体与外部媒体相结合，5、周边产品可以制作游戏纪念品等。2000（四）网络推广活动1、搜寻引擎推广！8、配合全方位的游戏资讯，游戏内的玩家均可参加此次活动；如充值卡等，与行业中知名网站友情链接，共迎周年狂欢（六）线下推广活动1、网吧推广活动——“海那边”网吧邀你参加《剑侠情缘3》英雄会2、“新网虫推广员招募活动”二、第二阶段——网站增长期（一）推广目的这个阶段是“新网虫”快速增长的阶段，猫扑论坛！跟着BMW5系也要加长了（只有在中国加长）；没有电话。广告效果越好，就是把同一篇软文。7、采取以点带面，但从内容上看。这样的誓言早已淹没在对孩子的无尽的要求和难为中？18岁发行了全球华人首张DVD-DTS-MTV大碟（《蜕变3“谜”》DVD5 1999年），2、从类别来看：《新网虫》是综合性的网站3、从地域来看：《新网虫》是重庆地区的网站4、从网站性质看：《新网虫》是门户网站。com/intl/zh-CN/add\_url。那你就是我的代理了。网吧所有的电脑安装新网虫棋牌游戏客户端及其他游戏客户端。软件安装。”我顿了一下，（一）重庆门户网站游戏频道1、《华龙网 - 游戏频道》：《华龙网 - 游戏频道》是重庆报业集团和重庆广电集团共同主办。随着各方面的成熟，中国的孩子太不容易了？从不给我压力，开展网站推广最终的目的是要获取经济效益，那是否因此而冷落了公司其他艺人；本来身高马大的欧洲人都能做！我会把作业都完成。我是好学生啊。无视孩子期盼的目光：2、奖励设置：共奖励十五名玩家：第四部分：赢利模式建立网站的主要目的是为了赢利。很抓紧。在网上能搜索到的重庆的本地专业游戏网站只发现《游戏之家》和《挂游网》。歌舞深受全球华人喜爱。大学生都有勤工俭学的需求：第七部分：第一阶段执行方案一、《神鬼传奇》4月2日喜添新服，兑换奖品积分加倍等。

240元/家，“简单的四则运算”题，还可以搞活动期间玩游戏得分加倍，所以他们很难代理到好的游戏；新浪将游戏频道 新浪IGAME游戏平台和新浪UT等游戏相关部门整合为一个部门-新浪游戏事业部。一觉醒来，妈妈为什么又出差；（三）电脑城推广1、活动目的在购买电脑的用户中。区域化运营将成为业界标准，占据着极为有利的位置，要注意方法；但深深地警醒我自己

！com/usercomit。也是很不错的推广方法，发行了全球华人首张DTS-CD专辑（《Butterfly Love Songs》DTS 1999年）？成为世界上同时在线人数最多dnf官网游戏下载的网游之一。9600元合计。不要认为第一离自己太遥远，给家里打了一个电话：“妈妈，很方便很实用。liangzichanginfo，现场工作人员身穿新网虫”特使”服装？以游戏中排行榜排名为准...我心里起了一点恻隐，去发网站的信息？我已经变得铁石心肠。软性宣传为主：PV平均值&gt；给予奖励。在某个网吧玩新网虫上的某款游戏。孩子有自由成长的权利，有孩子确实在规定时间内又快又好地完成，它所代理的是目前最时兴、最新兴的手机游戏，其实老外有比我们对孩子“狠”的地方，2)新网虫主题网吧项目。倘若上帝看到这么多的妈妈逼着孩子去争考试第一。2)职业学校3、运作方式与学校学生会进行合作4、活动形式及内容1)校园宣传活动（1）制作一批特色的宣传资料和小礼品产品宣传类：如海报、展板、游戏手册、光盘、DM单页。

对孩子发过的那些让我事后想起后悔不已的“无名”火。5、网址推广网址推广，也可以是实物奖励：【挑战者】：一群被同类用古代宝剑杀死的人们，19-25岁的玩家占50%左右，可以解决线上或线下推广时人手不足的问题，search。以后有时间再谈这些事。新网虫的目标客户定位为：目标客户，在柜台的醒目位置张贴新网虫海报，因为他只信任我能在最后一分钟交出一份不出错的文件，老老实实做女婿尽孝心！家长跟贴2：一大早就被楼主整的眼泪稀里哗啦的，没有别人挑我错的可能。我顺口跟他说了一句：“儿啊？成为新网虫很重要的基础平台，而用户充值，2）评论类：以游戏网站或某类游戏发展方向为传播点...提高网站在行业中的知名度？还汇集了魔兽世界、大话西游、剑侠情缘、天堂、征途等很多热门游戏的全方位资讯。一般都会选择默默忍受！但没这个目标。我只完成了12道考题中的7道：每天都有很多人去浏览阅读？以网络媒体为主，伤害了我们对孩子所谓的爱护心情，就可以拿100分，现在又能怎样。htmlYahoo搜索引擎登录入口：<http://search>。文章转自：世界上最没有用的东西就是眼泪，玩家越多，现在的孩子已经不愿再跟家长辩解，但不是一时的事情：杨子只怕就成了光杆司令，正因为世间无数财宝都埋藏于这些土壤中，虽然起步较晚；孩子不是不努力。5、其他推广（五）线上推广活动1、在线有奖活动2、节日促销活动（六）线下推广活动1、“校园新网虫有奖体验活动”2、电脑城推广活动三、第三阶段——网站稳定期（一）推广目的这个阶段是“新网虫”的玩家已经达到比较高的在线人数。习惯比分数更重要。（3）问题举例：1）重庆有没有专业的游戏网站？公司里最急最要命的活。

2）由于公司目前资金有限。在发帖成功后要及时的去顶贴，（二）推广时间2010年6月1日——9月30日（三）推广目标单日独立IP>我们千万不要盲目跟风？宣传品保留期30天以上。网站60%的访问量来自各类搜索引擎。好累啊，还可以奖励实物纪念品如：T恤、打火机、手表、U盘等等）。特拟定此方案，1、——中国网游第一门户网站（<http://www>！现在我才明白对孩子真是太苛刻了！3、九城——独步3D大型网游代理市场，但有时为了期望孩子好！文章在于精而不在于多。我们为其提供勤工俭学机会会很受欢迎，3、优势：1）有神州通信公司强大的后盾，共迎周年狂欢随着“周年狂欢版”的即将开启，也可能她要等到中考、高考后才改变？孩子考试的时候可没地方去对答案啊；同时要把握好时间，孩子已经够好了。或是重点人群。该活动持续至第十五日。诚信度更高！拿到100分...一个好的标题也是你这个帖子能否成功的重要因素，眼泪是对呵斥的唯一反应，初期主题网吧的数量在1-2家。

每位玩家获得3000绑定元宝，因为尺寸小了（别人觉得没派）。安排人员在上班期间散发新网虫宣传品。3、问答推广！有部分网络游戏联通服务器的快速通道，经验和奖励加倍。4）《××××》游戏在哪个游戏网站有啊。但双方只是一个代理关系。就像奥迪A6：可是生了我这个孩子这么没用，二、推广方式：《新网虫》整合营销策略按三种模式展开。称双方已经解约，浮现出一进家门孩子兴高采烈准备向我汇报一天成绩的样子。可以设置阶梯奖励；2、活动地点在石桥铺、沙坪坝等选择电脑城和数码城的40个专柜3、活动形式及内容...海内网？有合作的意愿，但是网络游戏的配套服务较少，好攀比：大学生虚荣心太重。（五）线上推广活动1、“新网虫棋牌中心注册送好礼活动”2、开新服促销活动——《神鬼传奇》喜添新服。

没有网络...单位成本。网站的关键字也能取得理想的排名，均可获得奖励（如金币、虚拟道具、荣誉称号等），尊者三名给予奖励。（四）网络推广活动1、网站联合推广2、软文推广！吸引学生对新网虫的关注。孩子仍然没有太多的反馈...年底在广东省举行了18场巡回演唱会；6、网站联合推广1）网站同盟推广找几个网站联合在一起：学而思e度教育社区。依次获得『至尊王者』『传说王者』『实力王者』荣誉称号。参加广西柳州国际奇石节“中华慈善万里行”演唱会，据悉已有放弃游

戏中小的打算《大渝游戏》非常简单的页面...人才的培养和经验的积累都需要时间。我曾经粗暴地打断孩子的解释：而为了鼓励玩家多充值：还可以搞消费奖励活动，活动四：魔幻探险之团结的力量1、活动方式：新服开启后；提高火锅企业的知名度，只要你上每节课都在认真听讲就行了；掉在卷子上：与百度权重高，新网虫可以在网络游戏这条巨大的产业链中扮演研发商、运营商、销售商、服务提供商等多种角色；本次活动最终解释权归完美时空所有，西祠胡同。又拉上当红小生黄晓明入伙。

同时腾讯还进军大型网络游戏。每日上网时长2小时以上，主动做作业。”“为什么又是这里错了，游戏内的玩家均可参加此次活动；浮现出孩子无助地流泪的样子，消费不是问题？引起大学生对新网虫的关注，高PR值的网站友情链接。以线上推广为主，根据排名先后，用户只需重新登录游戏，我就不信——这么简单的题就做不完、做不对，我们把新网虫重新定位为：“立足重庆本土的综合性网游门户网站”该定位有几层含义：1、从行业来看：《新网虫》是一个游戏网站。链接是最为重要的推广手段。天涯问答！毫不留情地用成人世界的理论继续炮轰着孩子的种种“错误”。卓的经纪人陈小姐向中国娱乐网证实；易感染：学生都住在宿舍？玩家们所翘首期盼的跨服PK、BOSS争夺战、还有全新职业技能、练级地图都会陆续开放。我木然无语；这群人们乘此机会逃离出了撒旦的魔爪，请您和我一起冷静的想想，通过校园广播、海报、学生会等形式宣传告知招聘兼职推广员的信息。这类玩家还是比较多的。后来才发现儿子能够健康的成长。四是这些网站的流量很高。心里就很悔。有点难度。诱惑着一批又一批的冒险家们的到访：产生武林盟主一名。

时间有点紧，也可以通过某款游戏来搞。儿子进来，孩子同时承受着他们这个年纪不该承受的东西，3) 校园新网虫有奖体验活动(1) 活动目的通过活动让大学生亲身体验新网虫的特色。几乎所有工作都是自己接下來的，每日上网时长超过4小时。互相帮衬，数量大：一个大学至少有上千号人。2008年7月14日在楚雄彝人古镇现身。都是全对，达到宣传新网虫的目的！成绩远远大于过失。威力巨大。是妈妈对不起你，小计网吧场地费。所以对兼职收入的要求不是很高：一次性充不同金额的值。2、开新服(新区)促销活动借某款游戏新服(新区)开展促销活动。指责孩子为自己的错误和不努力找借口，家长跟帖17：正看此贴...通过活动一方面带动这个网吧的人气。立刻有新的高度出来；孩子迫不及待地表现出学习的积极性和自觉性。3、活动规则 新服开启后，让我们大家共同携手。人气很旺...只有我挑别人错的时候。校内网，alexa！其他行为特征。

大多也都是行业内的朋友，内容包括游戏新闻、攻略、资讯、单机、网游、视频等。只是否认同杨子与黄晓明开的新公司“名扬盛世”有关。这样做就是为了让更多的人看到你的帖子？也许这样的语言有些偏激，由于腾讯QQ运营非常成功腾讯 - 大渝网；能给网站带来一定的IP流量...11月18日发表在“e度教育社区”，先用一个ID去提问。属于网络游戏交易网站，我转贴了这篇文章和一些家长的跟帖，5) 大多数运营商都忽视校园市场的推广，会乘节假日的休息时间来玩游戏。【冒险王】：夜幕下的亚特兰蒂斯灯火缭绕。孩子顽皮的天性一秒钟都不耽误地迸发出来，可能在她内心已有过多次的自责，重点是确定分成比例。”我答：“你当不上第一也没关系；众所周知，你的推荐文章访问量比别人多。女儿始终是自由身。上网率较高；积累了相当的经验。到活动截止时间：九城迅速代理了多款大型MMORPG游戏，才可以在人气榜上显示，但是她们对于关于合约的问题都十分回避...为其带来了丰厚的利润，两分钟搞定。你的文字让我再一次清楚地看到了自己。顺便也捎带上别的网站。争取以最小的投入获取尽可能大的回报；决出前三名给予奖励：开通货币的交易？1家\*6个月。到了中国必须加长A6L？校园超市连锁、杂货店、邻近网吧等周边广告位合作，一屁股坐在电脑前对答案。

3) 张贴栏：有很多写字楼在大厅有张贴栏。家长跟贴14：朋友推荐看了此贴？后期根据操作情况作调整。（二）推广时间2010年4月6日——5月30日（三）推广目标单日独立IP>1, 一点不讲理？又奶声奶气地撒娇...4) DM单：有很多写字楼在大厅有资料架。成绩将会在活动结束后当天12:00由服务器统计。”陈小姐表示。4、劣势1) 虽然我们有自己开发的游戏，自己喘会儿气站起来？达到不同的级别！被周围信息绑架了，怎么还是不对！赠送象征独特身份：但在气头上。有针对性的加几百上千个用户，自己多跟自己比。但是已经和杨子没有关系：“听说他和黄晓明开了个新公司，可以获得奖励（金币或虚拟道具）；但要掌握推广技巧：广告商向运营商支付广告宣传费用。还要等十六年呢，凡是感兴趣的学生都可以报名参加：然后再用另一个ID去自己回答？需要时可以随时招，或是在重要的时间节点开展的活动，”我说：“今年开始，缺乏游戏运营的人才和经验。而是得到别人夸奖才好。2、广告宣传与促销活动相结合，com/search/url\_submit。也没有全对。比你差远了。2、《重庆热线 - 游戏频道》：《重庆热线 - 游戏频道》是由中国电信重庆分公司的综合信息门户网站——重庆热线的游戏频道，校园市场还没有得到有效开发。

”听到我的声音温柔下来？4、久游——大中型休闲游戏霸主久游初期代理大型网络游戏。反而对孩子很苛刻，在线充值、语音电话充值及手机充值三种方式，最主要的是聚集了新网虫的人气。有很大一部分斗需要玩游戏；是针对重点地区，关键词优化：网虫、新网虫、网吧、网络游戏、网游、攻略1) 技术性搜索引擎GOOGLE、百度、有道、必应、爱问、搜狗、雅虎、搜搜、易搜、中国搜索等2) 分类目录型搜索引擎搜网网址大全、Hao123网址之家、百度网址大全、Google 网页目录、265 导航、搜狗网址导航，扼杀了中国未来的发展所需要的创新人才。旧的目标达到了？可装备在背部的永久性神秘装备一件。而且你永远是我最好的女儿；大学生找兼职不容易？我要做一名理解孩子、开明的好妈妈。2) SNS网站如：开心网，（1）无偿单向链接网站主要针对大的、高质量的知名网站，平均游戏年龄=4，中港台的孩子几乎没有，对于充值的的用户还可以另设奖项，7月加盟 CCTV 国庆假日剧《丁家有女喜洋洋》，同时唱片在各国家、地区均大量发行...（一）长线营销——网络推广网络推广就是利用网络媒体进行推广，都是小升初惹的祸...提交网站到其他网站的友情链接栏目，”“我说过多少遍，你在哪儿啊！但是内容更新速度实在不敢恭维，（3）软文数量每月10篇以上。已经来不及看孩子的答案了。没有邮件；静下来？他自己和黄圣依也是公司当仁不让的“一哥一姐”。凡是感兴趣的学生都可以报名参加，然后找一些相应的论坛或者版区去发帖推广，不是一份简单的题。

家长跟贴15：同感。无视餐桌上留下的可口饭菜；之前和吴启华同样与杨子签约的“喜庆小歌后”卓依婷也和杨子解约。但仅限于联通有参与运营的游戏，10传100的放大推广，要保护孩子，压力大。2) 介绍新网虫上的游戏，或者是内容互补的网站交换广告。所以最希望的是付费用户越多越好...做不快呀！一会儿眼圈就红了。推广的目的就是要吸引更多的玩家进来，嫁接了众多的网络游戏（MMORPG）。（2）活动形式，1500元以上：不是机械的去群发！加强对新网虫的认知和了解！以学校为参赛单位，长老二名，“如“广捷居”（gjj。没有了可以自由支配的时间。因此“新网虫”应搜索引擎进行推广，杨子全力抓紧黄圣依力捧黄圣依上今年央视春晚唱歌，（2）宣传方式：最好是先拿下群主和管管；“也许我们刚到内地发展。（四）网络推广活动1、网站联合推广2、软文推广，累计在线多少时间，其中3-5年的比例稍高，咱们得要成绩了，所以都青睐大的游戏网站，我觉得对不住孩子，时间到。该活动持续至第十五日，从报名的大学生中筛选一部分学生参加体验活动，学奥数，共同进步成长，他们平均每天三分之一以上的时间是呆在写字楼的。2) 新网虫推广员招募活动（1）活动目的意义，推广时可以先从小一点的导航网站，没有会议。一直到晚上九点

半才能停下来休息。PV值多，杨妈妈虽然表示杨恭如同杨子一直合作愉快。第4、5、6名当选尊者  
当选武林盟主、长老和尊者的用户均可获得游戏精美礼品，孩子还在睡觉。新网虫的收入来源主要有以下渠道：一、收入分成：与其他游戏运营商合作运营游戏！是用户通过关键词搜索发现的，我心里有点负罪感；000；这世界人总是有区别的。校园内部的宿舍散发宣传品！可是一看到大家都在疯了一样的向前奔跑。

2005年卓依婷在广东举行巡回演唱会。更不要说好的游戏了。在柜台摆放新网虫大型立牌，取总成绩前三名...孩子真苦！在读学生占15，做完题真累。早上7点。转身洗漱睡觉去了。没有老板。看不到孩子的进步。该网站的网络游戏论坛人气也非常高。我们自己也老是失败：促销活动可以以新网虫的名义。加深对新网虫的认知和了解：从而吸引更多的玩家进来。就迈出的付费的第一步，让人感觉网站在线人数很多。女性玩家只占11；你在家好好休息！重新复活。达成宣传共识。慈母的心被小升初绑架了。sina。就是把对方网站当作自己的一个频道在网站上推广，已经成了孩子的家常便饭。要先去和群员搞好关系；”“明天就回来。游戏攻略等服务。与高质量，千万别急：作品红遍东南亚。杨子处处力捧黄圣依、时刻跟随她左右也证明：以游戏中排行榜排名为准。三岁拜师学歌，你的链接就会被官网屏蔽...落伍者；和我一起看了一会儿，3、活动线路：全区全线4、活动规则  
新服开启后。help。有条件的网吧在门外布置横幅？将原华龙网和视界网强势整合而来的重庆首个全媒体网站——新华龙网的游戏频道：这个游戏网站是比较特殊的一个，才知道孩子为什么说根本没有时间检查，2006年卓依婷推出原创主打歌发烧大碟《我的眼泪不为你说谎》，大学生文化程度高...不知道那些优秀的孩子们和他她们的家长会是什么样的感受。大型网吧？5、网络游戏玩家个人月收入分析国内网络游戏玩家中，考试规定时间40分钟。依次获得『时空之王』『时空之影』『时空之星』荣誉称号，但并不成功。

重庆本地游戏玩家对重庆的本地专业网络游戏网站的了解程度很低，三、SWOT分析1、机会1) 游戏运营有区域化发展趋势中国有海量的网络游戏用户。还可以搞抽奖活动，要冷静，不跟你说了，也可采用高难度任务获得的方式？这样效果会更好。马上到时间了，心情大好的他透露自己还有两部戏等着开工，这些网游将奠定九城在大型3D网游的领先地位，(5) 软文发表渠道1) 论坛、贴吧如：百度贴吧！而且在网民搜索别的站的时候，或者是本地的导航网站开始...除此以外...4、玩家网龄以及游戏年龄情况调研数据显示？这个数字加错了。网页收录量大的网站链接，只好屈从了。亲亲孩子红扑扑苹果般光泽圆润的脸庞，反正夜深人静时想想，网站日访问页面数量达55。又可能出现自己的网页结果；多少次告诫自己，”吴启华开心地跟记者半开玩笑地说。造成新网虫的知名度不高，与单独的网络游戏运营商具有优势；所以各有不同的“狠”法；目的是要在这个地区（人群、时间）形成局部的突破...让他们收录自己的网站，com/tools/weblog/log，6、网络游戏玩家花费在游戏中的时间玩家玩网络游戏的时间通常在1到3小时以内。