网站定位：

　　1、规模，互联网发展到今天这个地步，各种各样的地方门户相继兴起，大多为省级市级的门户站，这类站点一般都有大型的网络公司或电信级别的运行商，所以我们与之绝对抗衡不起，所以我们的规模可以控制在区(县)这类级别，这个级别的地方门户或许无法获得很大的盈利，但是互联网的财富是无限的，如果让自己的站盈利还靠广大站长的精明头脑，我相信大家可以办到的。

　　2、内容，地方站点的级别确定后便选择域名跟布置内容，域名一般带有地方的名称的拼音还是挺好的，比较有地方气息，而且要易记!内容频道这个根据当地调查来定，但是我想说的是现在的地方站一定要以便民的内容为主，可以有：分类信息、公交、地图、本地新闻、房屋出租转让、物品交易(交换)等，走百姓的路线才是我们做网站发展的路线。其他的频道如：blog、音乐、电影、娱乐、女性、搞笑……这些附加的频道可以根据自己对当地百姓的调查跟了解的基础上进行附加，切记不要杂乱的附加n多的频道，那样维护麻烦又没效益，抓住重点进行维护发展!

　　网站推广：

　　1、网吧推广，与网吧主进行协商将浏览器主页设置为门户首页，当然这是需要一定费用的，根据与吧主的交情，呵呵，毕竟的当地的，尽量。还有个方法就是为网吧提供每个吧台的号码牌，免费赞助给他们，当然我们是为了在这个牌牌上加自己的宣传广告!

　　2、传单广告，可以在城市小区农村主要路口张贴广告。另外也可以通过与电信协商获取农村宽带接入的用户名和地址，进行针对性推广。还有一个比较有意思的，可以为电脑商城免费赠送电脑配置单表格，然后背面就是我们的广告了，这个上镜率也很高!

　　3、活动推广，可以举办互动活动进行推广。比如：免费的电脑知识问答免费软件故障维修等。另外一些大型活动，基于成本考虑，前期可以不予考虑。

　　4.免费派送，这也是常用推广方法之一，由于对于成本的考虑，物品可以是鼠标垫，鼠标脚贴，以及音乐影视软件等免费光盘。这些物品成本较低，而且与电脑相关。

　　5.熟人推广，亲戚朋友同学认识的人，可以告诉他们以及让他们相互转告。范围有限，但是能够起到一定的作用。

　　6、互外广告，包括电视及公告设施广告牌。此推广成本较高，网站前期可以不予考虑。包括公共厕所垃圾桶电线干等.当然，这些广告的成本也比较多些。

　　7、qq宣传，通过qq进行宣传，群广告，最好建立自己的网站官方群，巩固一定的地位。

　　网站收益：

　　这个最不好说的，不过必备的ggad等等先加上去是关键，具体的收益有了流量自然就什么都好办了。