

農村青年微信打造旅行王國

搭橋連接遊客與「當地人」 定製私人行程套餐

在微信社交平台上，一個名為「環球旅行」的公眾號引起很多喜歡旅行朋友的關注，它給很多資深「驢友」提供了詳細的旅行信息。而讓人想不到的是，它的創辦者卻是1名叫田志偉的「90後」。田志偉和他的團隊都是農村出來的孩子，如今他們在河南新鄉市創造着奇跡。他們沒有出過國也沒有旅行的經歷，卻通過微信建立起一個粉絲接近60萬的龐大「旅行王國」。除此之外，這群「90後」的年輕人手裡還掌握着另外50多個微信公眾號，粉絲總數已突破300萬。目前該公司市值已高達數千萬，甚至受到風投的青睞。

■香港文匯報 記者 駱佳，實習記者 許成舉 鄭州報道

「目前『環球旅行』做的很好，在整個行業排名前3。去年一年的閱讀量在1億以上，並且獲得了『2014年度最具商業價值獎』、『中國旅遊聯盟常務理事成員』、『中國年度旅遊好微信』、『河南新媒體排行榜NO.1』等一串榮譽和稱號。田志偉告訴記者，『雖然『環球旅行』是他們的第一品牌，卻很少拿它盈利。像『環球旅行』之類的這種微信大號是不沾商業的，只有類似20萬粉絲這樣的『小號』可以接廣告。其實我們一個美甲的『小號』在行業裡也是能夠排到前三的。』

兩年後再考慮盈利

「我們現階段主要還是注重團隊的發展和影響力，服務好用戶才是王道。互聯網不存在一個長久的經營模式，我們會根據客戶的選擇不斷地做出調整，沒有用戶一切都是空談，盈利可能是我們兩年以後的考慮方向。」即使是不以盈利為目的，但手裡握着這麼多公眾號資源，田志偉和他的團隊靠一些簡單的品牌宣傳、活動策劃、企業代運營、微信第三方開發，其收入也十分可觀，且公司的市值已經高達數千萬。雖然他們現擁有的微信公眾號

發展如日中天，但田志偉並不滿足現狀，他早早的就給「環球旅行」做好了未來規劃。「『環球旅行』未來的定位並不是做旅遊網和旅遊攻略，而是要做一個私人定製旅遊套餐的社交平台，未來要搶去哪兒、攜程的市場。」田志偉說，除了可以提供和國內一流旅遊平台一樣的功能外，他們還有自己的「獨家秘方」，「旅行好，旅途就不覺遠。現在很多人都喜歡自由行，他們都希望在旅途中可以結識一些新的朋友，『環球旅行』將來要做的就是『當地人』和旅客之間搭建一個平台，讓他們互相選擇，成為朋友，留下一段難忘的記憶。」田志偉說，他們要做的就是這個CTO夢想模式中的「T」，即橋樑。

未來邊旅行邊辦公

田志偉說他的團隊還需要進一步擴充，「希望更多的朋友加入我們，特別是一些技術人才和美工人才，大家一起玩一件有意義的事情。」他還有一個非常瘋狂的計劃，就是準備帶領他的小夥伴們開始苦行，一邊旅行一邊辦公，這樣一種新的工作模式，不僅可以讓「環球旅行」更加具有說服力，也可以使得他們的團隊得到更好的磨合。

目前已經有多家風投公司看好這群農村的「90後」青年，對他們的項目表示很感興趣，「有投資意向的公司很多，我們在選擇最適合的，準備探討投資細節。」田志偉說。



■田志偉熱愛互聯網，對未來充滿鬥志。 本報河南傳真



■田志偉的團隊成員們均來自農村。 本報河南傳真

注重用戶感受 認真服務每個粉絲

想用社交平台賺錢，必須得有龐大的粉絲作為後盾。當記者問起田志偉發展粉絲的秘訣時，田志偉並沒有保密。他表示，要注重用戶感受，服



■能夠服務好用戶，是團隊成員們最開心的事。 本報河南傳真

務好每個粉絲。田志偉說，「首先，要在運營的過程中注入感情，不能功利性太強。其次，不管你有多少粉絲，一個和一萬個都是一樣的，要服務好每個『粉』，這樣才能擁有更多的忠實粉絲，影響力才會逐步的擴大，當然我們還會不斷地更新與粉絲的互動方式，例如：『環球旅行』這個公眾號，裡面接入了很多有趣的功能，輕遊戲、微賀卡、在線製作明信片等等，讓用戶粘性越來越高。」

田志偉還總結說，做公眾號不能像家長教育孩子，讓孩子學書法、學鋼琴、學舞蹈，卻從不問孩子自己的喜好，這樣太過主觀，忽略了用戶真正的興趣和需求，「互聯網思維中最重要的就是用戶思維，要真正理解用戶需要什麼，其中就包含了注重用戶感受這一項。」

日做12小時無周末 鑄高效團隊

「做得好跟我個人有一定的關係，但是能做到現在這樣的好，還是因為有這群小夥伴。」田志偉提起自己的團隊一下就興奮起來，這些和他一起工作的小夥伴們，來自附近的十里八村，他們都是中學同學，彼此認識了10年以上。「大家每天都工作12個小時以上，而且沒有周末，工作效率是普通企業的兩倍。」田志偉說，自己的團隊取得今天的成績和他們每個人的付出是成正比的。

這些從小在農村長大的年輕人和其他的「90後」一樣，個性張揚，但同時也繼承了農家人的勤勞、務實、能吃苦。他們9個人在一起工作、一起吃飯、一起居住，就像一個大家庭一樣。每個人手裡都掌握着若干個公眾號，負責從編輯

到推廣再到營銷的整套工作。這個小團隊的成員彷彿天生被互聯網吸引一樣，他們都喜歡新媒體，將工作當作是一種愛好來做，「大家每天都工作12個小時以上，而且沒有周末，工作效率是普通企業的兩倍。」田志偉說，自己的團隊取得今天的成績和他們每個人的付出是成正比的，「我們每月都會有考核，競爭很激烈，因為大家都不願落後。」

「當我們意見出現分歧的時候，我們會先用民主投票的方式來解決，如果解決不了，那我們就會打一場籃球賽，用身體的碰撞來化解工作中的爭執。」田志偉輕鬆地說起解決爭執的方法，雖然有些孩子氣，卻透露出小夥伴之間的親密和忠誠。



■團隊成員每日工作10餘小時，用辛勤的汗水換取成功。 本報河南傳真

執着堅持 無懼家人反對

每個成功人士的背後都有一把辛酸淚，田志偉也不例外。他曾經和兩個團隊成員在一間不足20平方米的房子裡，每天工作14個小時，奮鬥了半年的時間，期間幾乎沒有任何盈利，還多次遇到騙子。正是憑藉執着的信念和積極的心態，讓田志偉和他的團隊走到了今天。

「做新媒體，前期是體力活，因為你什麼都不懂，都要去學習，所以前期的道路是非常艱辛的。」田志偉說，不僅是工作方面的不順心，家裡人的反對也一度讓他很揪心，「家人認為我應該找一個事業單位，安安穩穩的工作，完全不看好我們做網站。」直到後來，田志偉的公司慢慢地做起來了，也得到了了一些媒體的報道，家人才開始由反對轉變成了支持，「那時候我就想，這肯定是上天對我們的磨練，我們應該積極的面對，挺一挺肯定能過去。」

多次遇「貴人」相助

田志偉是幸運的，在他事業發展道路上，他也遇到了很多「貴人」。在他最初做「環球旅行」的時候，一次和粉絲的偶然互動，讓他結識了一位居住在荷蘭的華人老奶奶，這位80歲高齡的老奶奶十分喜愛旅行，擁有30多年的驢友經驗，足跡踏遍全球。她在關注「環球旅行」之後，經常與田志偉分享自己的旅行見聞，她像田志偉的眼睛一樣，帶從未踏出過國門的田志偉走遍了世界，讓他可以更好的和粉絲們交流互動，直到她說：「我是走不動了，我希望你們能夠用這樣的方式，延續我的旅途。」

此後，田志偉還遇到了新鄉「70後」餐飲老闆等一系列「貴人」，他們在田志偉的發展道路上，都給予了不同程度的幫助，讓他少走了很多的彎路。他也像海綿一樣，竭盡全力的吸收着這些「養分」。



■醒目的白板上面，除工作任務外，還標注了激勵鬥志的名言。 本報河南傳真

「這些對我來說，才是最寶貴的一桶金。」田志偉這樣評價那些幫助過他的貴人。

大學期間嘗試網絡營銷

提起自己做公眾號的初衷，田志偉說，這源於上大學時看到的一篇關於新媒體營銷的報道。能取得現在的成功，也正是由於他在新媒體營銷領域的敏銳「嗅覺」。

「隨着4G時代的到來，手機媒體快速發展起來，尤其是微博和微信兩大『超神級』的應用，使得互聯網新媒體投入低，效果好，傳播快，更加精準的優勢愈加的體現出來，而且未來的發展趨勢也是不言而喻。」田志偉說，從那兒以後他就開始關注各種有關新媒體營銷的帖子和論壇，並嘗試着做了自己的一個項目，一個可以下載全校老師課件的網站。「通過網站可以幫助同學們更加方便快捷的下載老師們的課件。」這一次小小的嘗試，讓田志偉感受到了成功的滋味，「同學們對我的軟件表示很滿意。」大學三年級時，他通過自己的微博賬號幫助電視欄目做了一些代運營，掙到了人生的第一桶金。

不走單一的發展路線，這也是田志偉與其他人不同的地方。在微博最鼎盛的時期，他已經「嗅」到了新媒體的後起之秀——「微信」所蘊藏的巨大商機。於是將利用微博賺來的第一桶金作為啟動基金，在2013年3月註冊了微信公眾號「環球旅行」，隨後註冊了公司。



■「環球旅行」微信公眾號現已擁有60萬粉絲。