



本版图片由采访者提供

宁波人物重大事件

2016年8月17日

宁波人物上线首推

2016年8月中下旬

宁波人物50万+文章出现

2016年12月16日

宁波人物加入宁波自媒体联盟，后宁波人物CEO秦涛任宁波自媒体联盟副秘书长

2017年1月26日

宁波人物的《我的祖国》燃遍全国，仅秒拍就获得500万点击。

2017年5月8日

高质量联盟社群，宁波人物帮成立。

2017年9月19日

宁波人物所属母公司正式挂牌宁波股权交易中心。

2017年10月1日

宁波人物帮成员数量突破60位。

一年建了60多个垂直群

“社交是永恒的话题”，秦涛搭建“宁波人物”平台的痛点在于：我们常会因为社交恐惧、社交心态、社交手段很烂，或出于社会阶层、圈子的限制，无法触及想要接触的人。“宁波人物”的核心定位就是社交性质的产品，相当于线上的公开平台，能帮助人突破社交圈层和既有人脉圈，“多快好省”地认识人，并和人发生交互关系。秦涛说，包括想找合作的、对接业务的，有共同兴趣的，或是纯粹想交流的。

“宁波人物”推荐对象，一般是企业家。作为主要的决策和定位者，秦涛一开始就不回避这个平台的功能性。“但我们也要适当考察人物，他必须是有故事的，有看点的，并且保持相对纯粹的心态，而不是赤裸裸地投放广告”。

秦涛和周光磊的朋友圈大多是商场中的人物，不乏大咖，那就从最熟悉的人着手，慢慢地也有人提供线索，或主动找上门。

负责内容生产的是郑昱。他学的是理科，语文功底极差。“我们仨都没有过从事传统媒体的经历，不懂‘套路’，没有‘技巧’，只能按最粗糙的方法来。”

郑昱花了大量时间去看传统媒体的人物稿，三五篇写过，才稍稍找到感觉。“还好，我们的文章不要文采，也不可能全面。但内容是扎实的，有效的。”

一般，“宁波人物”发一篇人物推介，少说有一二十人加他微信，多则一小时有两百人加，“功能”显著。

文采没法立马提高，那就在内容上做文章。“宁波人物”在选要报道的人物方面还是比较讲究的，除了一半是企业家，另一半是各行各业的人，影视导演、直播网红、健身教练、相亲达人，还有寺院主持、山林隐士等。

根据人群分门别类，他们在“宁波人物”下建了60多个垂直群。有篮球群、股票群、潜水群、相亲群、动漫群、爱车群、健身群……

“社群很重要的属性，就是要做专、做深、做透，我们把同一类人聚在一起，目标群体是很明确的”。

为赚流量唱歌耍宝

有内容没流量也不行。为了扩大影响力，秦涛拾起了老行当。

“宁波人物”推出的第一个爆款，是《我的祖国》MV。今年春节，秦涛演唱的RAP版《我的祖国》，被共青团中央、紫光阁、环球时报等官方微博相继转发，原视频点击量破500万次，吸引了众多网友的评价、点赞。

秦涛在郭兰英演唱《我的祖国》旋律基础上，插入说唱，把三江口、鼓楼、天封塔、天一阁等宁波元素加入其中，将王阳明、邵逸夫、包玉刚、屠呦呦等宁波人物一一历数。

事实上，秦涛早就给《王阳明》《邵逸夫》定制过同名专曲，“这些已经去世的名人，当然也是‘宁波人物’，而且是我们一定要致敬的宁波人物。歌曲传播，是吸引流量的好方式”。

为赚流量，“宁波人物”还会用独特视角去客观有意思的人。比如，他们写了一个老奶奶，在镇海收养了很多流浪狗，那篇文章收获了3W+点击量；写了一个复旦医学院毕业的内科医生，以客观视角讲医患矛盾，也收获很多关注；还写过一个曾经“黑”过效实中学广播系统的同学，现在在做公益，很有看点。

时间长了，“宁波人物”自觉不自觉地也会带上媒体属性，追一些热点、揭露社会问题，考验的是团队的视野、魄力和专业度。

流量变现的途径

从2016年9月正式上线到今天，微信公众号“宁波人物”只存在了一年多，后台粉丝超10万。他们以每天至少推送一个宁波人物的频率为互联网贡献了几十篇10W+、50W+、100W+、500W+，成为宁波一年来上窜势头最猛、最吸睛的微信自媒体。

在“宁波人物”公众号上发的文章，有些直接会提供给今日头条、网易、搜狐、UC、百度、一点资讯、天天快报等平台。因为文章能带来流量，有些平台会每月向“宁波人物”支付一定费用，是他们常见的流量变现方式。

有些公众号，以赚取广告投放费为目的。但秦涛志不在此，他的战略眼光涉及三层面。

第一，是建立“新媒体人物库”，类似人物黄页。目前，这个人物库已有1000多个人，此功能是为推出APP做准备。

第二，是继续打造垂直群。立足本地，线上线下活动相结合。

第三，建立“宁波人物帮”，现已有60多位企业主，采用会员收费制。

辞职做公众号，赚钱不是秦涛的主要目的。但他依然希望“宁波人物”可以保有商业价值，能做成比较大的公司，起码是往“独角兽公司”方向发展。目前，“宁波人物”的运营母公司已在甬股交挂牌，多个投资人有意支持。

“从当前来说，基础的变现途径还是靠广告投放、活动策划赚钱，靠这些，已经实现收大于支。将来APP上线，‘宁波人物帮’运行起来后，会有新的资金渠道。”另外比较理想的情况是，宁波人物的模式被复制到其他城市，那就是秦涛“个人价值、社会价值、商业价值”大丰收的时候了。