

我于咖啡中看见（推荐开心聊吧?中变传奇直播 APP）

www.jinggy.com <http://www.jinggy.com>

我于咖啡中看见（推荐开心聊吧?中变传奇直播 APP）

不是挣出来的”。与各位培训业同行共勉。

不是挣出来的”。与各位培训业同行共勉。

拿新东方举个例子很多局外人并不能真正理解这么多年新东方高速增长的真正引擎是什么。深入洞察，“钱是算出来的，学习网通传奇sf。这两年一直在我耳边念叨一句话，苦逼之余逼迫自己低头走路更要抬头看路。有一位我的老领导，你知道中看。但也坚持走了下来，这几年一路跌跌撞撞，是让自己不深陷迷局的必要条件。本人也走在创业路上，以及具备应有的商业常识，而是建立在对未来的清醒认识上的。路径选择前对事物本质的洞察，不是建立在对现有事物的回避和否认上的，特别是这样一个一切都快速迭代的年代。逃避是人的本能。选对路径，每个阶段都有大机会，用回顾历史的方式看，就停下来想想。任何一个行业，取决于你是否选对路径。如果太辛苦脑子乱，是否要互联网思维，学会我于咖啡中看见（推荐开心聊吧。是否要再造培训业流程，要不要离开培训行业，留下一些跟随者苦苦追随。所以，早已套现转行，团队也累。有些精明的创始人，不挣钱，没有一个做的轻松，龙文抓住了社区化的第一波行情……那些跟风的，1.70复古传奇金币。势能一目了然。学而思赶上小升初政策，师资学员一应俱全，而且身处中国顶尖学府地段，恨不得最后和他同归于尽。新东方赶上了90年代自费留学开放的周期，养一辈子，你把自己的企业当儿子，远远比如何精心运作要重要百倍。最怕的是，比如商业周期。选对行业周期，还有更高级别的常识是我们容易无视的，推荐。就怕苦海无涯啊。这说明，不怕在苦海里，我早就想享受生活了，我在1对1行业耕耘10来年了，还是苦啊，有人说了，所谓“恶花结不出善果”。看看开心。洋洋洒洒说到这，最后的结果是一切都是拧巴的，不能定高价就没有成本去搞好教学服务。永远都在这个死循环中出不来，同质化当然不能定高价，市场烧钱也没用因为产品同质化，销售不好忽悠最后指望市场烧钱，所以依靠销售忽悠，教学服务不行，从业者的掠夺心态造就了整个行业价值链的错位，1对1行业的问题在于，为何我们要贱卖？所以，教育资源本身就是稀缺的，为什么你不敢高定价？定价定天下，既然你能创造高附加值，但成本太高啊。中变传奇直播。我想说的是，我想搞，所以就不去琢磨这些事了。还有校长说，搞定培训业并不是不可实现的。但因为我们太累了，把ERP、培训体系、绩效、合伙人机制这些核心系统引进来，培训业在这些方面的水平和它们都不在一个时代上。他们的经验进行本土化复制，更IT化，更系统化，但服务更体系化，这些行业都和培训业有相似性，美容业、餐饮业、酒店业、航空业，也不愿意正视。怎样做到？完全可以借鉴别的服务行业，而他们说不出来，这些都藏在他们内心最阴暗的角落里，想知道中变传奇直播。以解决他们作为父母的“懒”、“不负责”、“家庭教育无能”所留下的一堆麻烦事，是能将孩子的所有学习问题都外包出去，或者是一个定期催他消耗课时的学管师。家长需要的，而不仅仅是一个名师，是一个能盯着他按时吃药按时锻炼的“护士团队”，是一个能帮助他解决执行力不足的“狠角色”，是“陪伴”，因为客户内心还有更深层需求。1对1学员真正需要的，但这还不够高级，因为人性中的“懒”使然，离家近能让人上瘾，听听中变传奇直播。1对1行业能不能也让客户成瘾呢？当

然可以。社区化，一个类宗教组织。那么，新东方就成了结社的地方，达成高度心理契约。所以，是一群学员与教师的深度心灵沟通，实际上，好像是台上教师单向传授知识，APP)。而且是一帮人每天都在挖空心思干的事情。表面看上去，新东方都做到了，这些，需要有人温暖你的心，用笑话排遣苦闷，励志，需要有人给你提纲挈领的方法论，离职门槛被抬高了。这就是对学员的软性绑定。在苦逼学习的时候，又不能单独完成生产全过程，每个人看似重要，APP)。对内，使出浑身解数去赢得看官的打赏，每个教师都像旧时里梨园行的演职人员一般，极大提升了用户体验，对外，甚至用泛娱乐化的方式去取悦学生。这个结构的设置妙处在于，这就逼着教师使出浑身解数去展现敬业、将考试规律的归纳和演绎能力推向极致，这比拿不到奖金还痛苦，打分要是低了，现在月卡传奇哪个最火。同时并以学员打分制去激发教师的战斗力。小知识分子的特点是面子比天大，将每个教师的能量限制在某个单项能力中，实行分工，把生产过程打碎了，你会发现最后还是人性的力量在起作用。新东方的分项教学配合打分制，不是挣出来的”。与各位培训业同行共勉。

拿新东方举个例子很多局外人并不能真正理解这么多年新东方高速增长的真正引擎是什么。深入洞察，“钱是算出来的，这两年一直在我耳边念叨一句话，苦逼之余逼迫自己低头走路更要抬头看路。有一位我的老领导，但也坚持走了下来，这几年一路跌跌撞撞，是让自己不深陷迷局的必要条件。本人也走在创业路上，以及具备应有的商业常识，听听咖啡。而是建立在对未来的清醒认识上的。路径选择前对事物本质的洞察，不是建立在对现有事物的回避和否认上的，特别是这样一个一切都快速迭代的年代。逃避是人的本能。选对路径，每个阶段都有大机会，用回顾历史的方式看，中变传奇战士pk视频。就停下来想想。任何一个行业，取决于你是否选对路径。如果太辛苦脑子乱，是否要互联网思维，是否要再造培训业流程，要不要离开培训行业，留下一些跟随者苦苦追随。所以，早已套现转行，团队也累。有些精明的创始人，不挣钱，没有一个做的轻松，龙文抓住了社区化的第一波行情……那些跟风的，听说中变传奇打架视频。听说上古史诗_官网_www18cdycom

传奇中变飘刀视频

势能一目了然。学而思赶上小升初政策，师资学员一应俱全，而且身处中国顶尖学府地段，恨不得最后和他同归于尽。新东方赶上了90年代自费留学开放的周期，养一辈子，你把自己的企业当儿子，远远比如何精心运作要重要百倍。最怕的是，比如商业周期。选对行业周期，还有更高级别的常识是我们容易无视的，就怕苦海无涯啊。这说明，不怕在苦海里，我早就想享受生活了，我在1对1行业耕耘10来年，还是苦啊，有人说了，所谓“恶花结不出善果”。对于中变服实战视频。洋洋洒洒说到这，最后的结果是一切都是拧巴的，不能定高价就没有成本去搞好教学服务。永远都在这个死循环中出不来，同质化当然不能定高价，市场烧钱也没用因为产品同质化，销售不好忽悠最后指望市场烧钱，所以依靠销售忽悠，教学服务不行，从业者的掠夺心态造就了整个行业价值链的错位，1对1行业的问题在于，为何我们要贱卖？所以，教育资源本身就是稀缺的，为什么你不敢高定价？定价定天下，既然你能创造高附加值，但成本太高啊。我想说的是，我想搞，所以就不去琢磨这些事了。还有校长说，搞定培训业并不是不可实现的。但我们太累了，把ERP、培训体系、绩效、合伙人机制这些核心系统引进来，培训业在这些方面的水平和它们都不在一个时代上。看看中变传奇直播。他们的经验进行本土化复制，更IT化，更系统化，但服务更体系化，这些行业都和培训业有相似性，美容业、餐饮业、酒店业、航空业，也不愿意正视。怎样做到？完全可以借鉴鉴别的服务行业，而他们说不出来，这些都藏在他们内心最阴暗的角落里，以解决他们作为父母的“懒”、“不负责”、“家庭教育无能”所留下的一堆麻烦事，直播。是能将孩子的所有学习问题都外包出去，或者是一个定期催他消耗课时的学管师。家长需要的，而不仅仅是一个名师，是一个

能盯着他按时吃药按时锻炼的“护士团队”，是一个能帮助他解决执行力不足的“狠角色”，是“陪伴”，因为客户内心还有更深层需求。1对1学员真正需要的，但这还不够高级，因为人性中的“懒”使然，离家近能让人上瘾，1对1行业能不能也让客户成瘾呢？当然可以。社区化，一个类宗教组织。那么，新东方就成了结社的地方，达成高度心理契约。所以，是一群学员与教师的深度心灵沟通，实际上，简单的传奇网页游戏。好像是台上教师单向传授知识，而且是一帮人每天都在挖空心思干的事情。表面看上去，新东方都做到了，这些，需要有人温暖你的心，用笑话排遣苦闷，励志，需要有人给你提纲挈领的方法论，离职门槛被抬高了。这就是对学员的软性绑定。在苦逼学习的时候，又不能单独完成生产全过程，刚开一秒中变传奇。每个人看似重要，对内，使出浑身解数去赢得看官的打赏，每个教师都像旧时梨园行的演职人员一般，极大提升了用户体验，对外，甚至用泛娱乐化的方式去取悦学生。这个结构的设置妙处在于，这就逼着教师使出浑身解数去展现敬业、将考试规律的归纳和演绎能力推向极致，这比拿不到奖金还痛苦，打分要是低了，同时并以学员打分制去激发教师的战斗力。小知识分子的特点是面子比天大，将每个教师的能量限制在某个单项能力中，实行分工，把生产过程打碎了，网通传奇sf。你会发现最后还是人性的力量在起作用。新东方的分项教学配合打分制，终无悔！

拿新东方举个例子很多局外人并不能真正理解这么多年新东方高速增长的真正引擎是什么。深入洞察，能品尝这一世，对庞大的悲哀甘之如饴。是苦是甜，竟赚取了我们的一生，传奇3t加守望者pk视频。自己体会。

生命中一瞬间的爱，品一口，就是我们生活的全部意义所在。这咖啡的苦与甜是综合的品味，只是有爱，不过是平凡的世界。其实生活没有那么多的故事上演，不过是寻常的人生；看见的，我经历的，死后也带不走任何东西。

在这片狭小的天地里，看见。剩下的也不过是一只空杯子。这一生，在她品完咖啡的苦与甜之后，生抑或死，终在疾病中死去。她说，这个天才一生传奇，她正写着《奥兰多》。

我的嘴角轻轻扬起，桌旁的咖啡轻袅地散发着热气，我于咖啡中看见（推荐开心聊吧。鹅毛笔与厚质纸张的摩擦，矢车菊香气的阳光铺满整个房屋，又想起这位终生在爱与死之间作茧自缚的天才——维吉妮亚·伍尔芙。她的灵魂有着深刻的思想与错乱。我恍惚看见在春光明媚的苏格兰乡下，尊重我们的存在。

[超级变态私服传奇,热血传奇私服网,最新开.中变传奇pk视频 网通传奇私](#)

我凝视这白瓷杯中的咖啡，就如同生命本身，我们必须有尊严地活下去，因了这生命的慷慨，总在我们失望后给予我们拯救。

我想，总是让我们失望；生命却又是慷慨的，生命对我们是吝啬的，融于这咖啡中。你看，交杂着，亦是你的福祉。

哭泣与劫后余生的庆幸，这是你的罪孽，孩子，学会app。唯有自知。

史铁生说，这样苦味的咖啡，皱起眉头，有如凹凸有致的碑铭镌刻在生命线上。让你抿着嘴，不过是一瞬间的事。这样的苦痛，生与死，我的心一直沉在低谷，关于爱或者恨。自汶川大地震以来，然后冷暖自知。

中变传奇pk视频

我知道这个世界上时时刻刻都有比我们臆想中伟大得多或者悲哀得多的事情发生，偶尔细细品尝，在涅槃中灼烧溶解，要有像咖啡般细细碾碎的每一个颗粒般的经历，在于一个有价值的人生，生活的余香留于齿间。

务实的生活，忍不住眼泪灼热地流淌下来。仰头喝下最后一口咖啡，仿若明暗相间的幻象。想起这一路跌跌撞撞，中变传奇直播。寂寞的鸟儿围着它盘旋。我伸出手遮挡夕阳刺入眼睛的光线，然后冷暖自知。

天空中不知什么时候飞起了风筝，偶尔细细品尝，在涅槃中灼烧溶解，要有像咖啡般细细碾碎的每一个颗粒般的经历，在于一个有价值的人生，唯有自知。

务实的生活，这样苦味的咖啡，皱起眉头，中变传奇pk视频。有如凹凸有致的碑铭镌刻在生命线上。让你抿着嘴，不过是一瞬间的事。这样的苦痛，生与死，我的心一直沉在低谷，关于爱或者恨。自汶川大地震以来，我知道这个世界上时时刻刻都有比我们臆想中伟大得多或者悲哀得多的事情发生，

传奇

刺客在中变pk调法视频

我于咖啡中看见（推荐开心聊吧?中变传奇直播 APP）

国内的网络书屋大致是在1997后出现的，网易等公司提供的免费空间，为初期书站的发展提供了物质基础。在那个全民办网的时代，有很多喜欢读书的网民都开办了自己的个人网站。1998年3月，“文学城”问世，该站点目前月页面浏览人数已超过100万人次，邮件订阅人数达到一万人次。1998年5月，“黄金书屋”在网上推出，详尽的分类和多方位的信息使该站点现在每天的访问人数大

约在3万人左右，邮件的订阅数则接近1万人。1998年7月10日，“书路”正式创办，目前已经发展成为首页日访问量过万的大型文学网站。邮件列表自1999年1月开通后，短短三个月，订户达到5000人次。初期的网络书站主要以转载为主，版权意识薄弱。部分网站是通过将武侠、言情等实体书扫描到网上来充实网站内容，而更多的网站则是直接从别的站转载。在这种情况下，各站的内容都大同小意。在这个时期，《大唐双龙》、《星战英雄》等连载作品就成为各书站拉拢读者的杀手锏。很多新读者都是为了追看黄易的《大唐双龙传》而接触互联网，“因为是连载，一个月在香港只出一卷，上网自然成了先睹为快的最佳方式”。哪个站上传的快，哪个站扫校的质量高，哪个书站就能吸引更多的读者。在早期的书站中，卧虎居的校对口碑最好，其收录作品校对之精致，一时成为网友收录的首选。卧虎居在扫校实体书的同时，也在网站上连载的风姿、水龙吟等原创作品。可以说，单论作品质量的话，卧虎居应该是那个时代最好的网络书站。然而，由于收藏作品的总体数量不多，网站的流量始终无法和那些以综合书城相比。反而是采用卧虎居扫校版本的黄金书屋，依靠其海量的作品和详细的分类成为中国大陆最具影响力的十大个人站点之一，并在98个人主页大赛上荣获亚军。当时的网络还处在门户为主时期读者发现新的文学类网站大都是通过雅虎等门户进入，或者是通过各站间的友情链接。友情链接几乎是很多网站发展新成员的唯一方式，新网站进入困难。在这种大环境下，黄金书屋利用先发优势牢牢占据了网络书站老大的位置。号称“上网读书不识黄金书屋，再称网虫也枉然”。随着网站的发展，黄金书屋注意到了“对网上原创作品的比重还不够，在书评的重视度上也不够”的问题，办起了“网人原创”专栏，开始了对网络原创的培养。可以说，以当时黄金书屋的垄断地位来看，只要发展中不犯太大的错误，其他网络书站是很难威胁到它的。然而，资本的介入改变了命运的轨迹。1999年12月，多来米中文网以400万人民币的价格收购网易个人网站排行榜中前20位个人网站中的16家。包括黄金书屋、中国足球网、海阔天空下载、笑林广记等国内著名网站。黄金书屋被收购后，出于版权的考虑，在操作上不敢太放开手脚抄袭复制，很多可读性的作品不能收录其上，但原创又不多，造成读者群逐渐流失，主动让出了网络书站的霸主地位。几乎是在黄金书屋被收购的同时，博库在美国硅谷成立，并在北京进行大规模招聘。单从国内一家知名图书报纸，新生的博库便一举挖走了十几名编辑记者，其中不少还是该报的骨干人员，此事对当时的整个出版界造成了不小的震动。因为有美国产业资本而非风险投资的支持，以及资深的书业人士坐镇，博库的前途一度被业界看好。创业之初，博库一连串的推广活动也让人目眩神迷：先是在各大媒体进行铺天盖地的广告宣传，继而与中国青年出版社、北大等单位联手合作，推出“走马黄河”、“敦煌行”等活动，大造声势，后又在大量收购作品电子版权之余，以培养中国的“斯蒂芬·金”为名，与王朔、陈村等大批作家签约合作。可以说为了拓展知名度和网站浏览量，博库确实花费了不少心思。但是，博库所倡导的收费下载与收费阅读精神，在这个免费成为通行法则的互联网争霸年代显得格格不入。盗版风行，其最重要的上游资源——与几乎所有的中文知名作家、作者、学者签约的几千本电子书——的优势也根本没有发挥出来。另外，当时的网络条件也不具备，上网人数少，网速慢且贵，没有便捷的支付条件。投资商在第一笔投资后，就以盈利模式不现实为由拒绝追加投资。到了2001年底，博库的倒闭宣告了国内第一次ebook收费尝试的失败。随着互联网泡沫的破灭，网络书站的黄金时期也宣告结束。大量初期的网络书站倒闭，幸存的网站也不得不开始想尽办法盈利。正文白银时代2001~2003(更新时间：2005-4-8 11:04:00本章字数：3383)随着2000年网络泡沫破裂之后，大部分免费空间消失，早先的个人网站纷纷关闭，西陆的bbs通过相对低廉的价格，成为网络玄幻文学的新中心，很多著名的书站都是由这里起步的。2001年1月，自娱自乐、一意孤行和红尘阁等四个文学论坛宣布退出西陆，成立龙的天空原创联盟网站，标志着白银时代的到来。由于早期的网络书站大都已经倒闭，而幻剑书盟还在为网站的空间而奔波往返，龙的天空依靠稳定的空间和在西陆bbs积累的人气迅速填补了黄金书屋留下的空间。成为玄幻书站当之无愧的老大。在龙空离开以后，百战、天鹰等bbs在西陆逐渐崛

起。但从人气上来讲，还远远无法和龙空相比。龙空在那个时代可谓如日中天，当时没有一家网站有龙空的资源，当时没有任何一个作者不知道龙空，当时没有任何一个读者不去龙空，他的发展高度，以及垄断度，一直到现在，都没有任何书站能够达到。到了2001年年中，随着流量的增大，龙空的服务器资源显得不足，访问速度越来越慢，开始到了让人无法忍受的地步，也使得其人气慢慢的下降，其龙头大哥地位受到越来越多的挑战。为了摆脱困境，龙空开始寻找新的出版方向。当时有两个发展方向，一是投入资金购买新的服务器，扩大龙空网站，这样可以保持网络上的垄断优势，但钱景不明；另一个就是放弃网站的发展，走实体书出版路线。最终龙空选择了一个令它现在追悔莫及的错误判断，放弃网络上的发展，全力进入出版市场。在成立了北京幻想文化公司后，签走当时网络上最好的原创作品，买断了网站上的大批作品，放弃网上更新，进行出版运作。龙空的这个举动，直接导致了当时网络萧条，并间接造成了爬爬、翠微居等新兴的网站的崛起。也就是从那个时候开始，龙空从网络书站的主导者逐渐变成了旁观者。此后的三年，龙空一直靠着01、02那二年买断的作品吃老本，慢慢出版。没有再参与网络书站版图的争夺。是04年席卷整个玄幻文学界的vip圈地运动中，唯一没有开办vip的老牌网站。网络书站的第三代盟主幻剑书盟，是由书情小筑、石头书城、小书亭、凝风天下等个人书站在2000年10月组建的。其界面主要是根据在2000年7月创建的小书亭改进而来。幻剑书盟在成立后的很长一段时间里，一直为寻找稳定的空间而奔波。从全球互联到myrice，再到温州联通。直到2002年01月，幻剑书盟的空间才逐渐稳定下来。随着幻剑书盟空间的稳定，因龙空网速问题而流失的作者和读者纷纷涌进了幻剑，逐步确立了幻剑的盟主地位。追随着龙空的脚步，越来越多的文学bbs从西陆独立出来，建立自己的网站。其中比较著名的有天_鹰、翠微等等。在2001年11月的时候，宝剑锋等爱好玄幻写作创作的作者在西陆创建了玄幻文学协会。并于2002年5月筹备成立文学性质的个人网站，并改名为原创文学协会一起点中文网，简称起点中文网。在2002年5月15日，起点中文网成立的那一天，江南武士闯进了起点庆祝成立聊天群，大肆批评起点当时的书库系统，说得起点一千人等哑口无言。最终赢得了这场宿命之战的胜利，篡夺了起点网站建设的大权，将宝剑藏锋江南，并从此自号“藏剑江南”。命运的齿轮开始转动后世史学家对此大为感慨：“一次偶然的机会。几个人的相遇。改变了文学网站的命运”。白银时代的网站为了支付越来越昂贵的空间费用，不得不不断寻找赚钱的办法。在网络广告萧条的情况下，不约而同的把目标放在了实体出版上。在代理出版繁体书的同时，积极寻找简体出版的办法。翠微、天_鹰、幻剑、龙空等大多数书站都进行了简体出版的尝试，但大都以失败而告终。只有龙的天空在2002年8月间，成功出版了《迷失大陆》等三部小说。但是，那些在连载时声称“你出书我一定买”的书民们却消失无踪，订单寥寥无几。让那些嘲笑玄幻小说在台湾的销售数量的分析家们大跌眼镜。使之后的简体出版一直出于半死不活的状态。让网站通过出版获利的打算基本落空。在文学网站的盈利之路越走越窄的时候，读写网开始了网上收费阅读的尝试，为网站指出了一条新的思路。历史又翻过了一页读写网是第一个实行网上收费阅读的玄幻书站(当时并没有vip这个提法)，而且是一建站就奔着收费去的。2002年2月读写网试运行，9月正式运行。建站的同时，发布“为推动原创文学的发展，本网计划向作者支付网络刊载的稿酬，欢迎原创作品加入”的声明。由于读写网建站的时机比较好，那时正是短信联盟最火的时候，通过短信代收费获得了大量的收入。当时，由于网站的建设人员过于急功近利，目光短浅，规模一直没有发展起来。读写网的失误主要有以下几个方面：1)收费收的太快，根本没有公众作品的积累，根基太差。2)手机收费的问题太多，虽然读写通过短信敛了不少钱，但短信的乱收费对读者的打击很大。3)最重要的一点，读写网对作者的剥削太厉害。“作品在读写网书库发表，读写网每月按其作品的读写网正式会员访问人数(无重复，简称会员阅数)付给其作者稿酬，具体如下：付费：人民币0.06元/人。”这一条说得很明白，每个月，有一个会员看了你的书，不管看多少次，都是6分钱一个人。如此廉价，恐怕是现在的vip作者所无法想像的。低稿酬虽然带给网站巨大的利润，但对作者的积极性的打击也是致命的。所以读写网一直无法吸引其

他网站的主流写手加盟。虽然一度推行过登录送读写币等推广活动，但会员数始终上不去。作为最早发展的一个收费书站，现在已经基本被人遗忘了。到了，2002年底，中华杨和苏明璞等一批网络写手，离开铁血，成立了“明杨•全球中文品书网”。首次提出了vip的概念。通过中华再起等热门作品，吸引了大批会员。从vip诞生之日起，就饱受盗版的困扰。先开始是一个骇客从明杨盗取最新章节，然后在异侠发表。明杨去异侠交涉不果，导致明杨和异侠的全面冲突。期间，无间道、反间计等小说中才会出现的情节层出不穷。虽然明杨获得了最终的胜利，但也元气大伤。虽然中华再起的热度使明杨起步迅速，但过于依赖一部作品的魅力，使得网站的依赖性过强。随着中华再起前两部的完结，中华杨的暂时隐退，明杨也失去了发展的动力。虽然前后涌现了数量众多的架空、军文作者，但颓势难返。始终没能成长为原创文学中的大站。(值得一提的是，在2003年7月明杨与读写网在原创作品更新信息共享方面开展合作，在双方网站首页显著位置提供对方的最新资讯。这应该是最早的vip书站间的合作了。)明杨的失误和读写有些相似，主要有以下几个方面：1)没有公众作品的积累，一上来就开始收费。虽然靠主打的几部作品从其他网站拉来大量会员，但由于基础的薄弱，很快就进入瓶颈。2)类型太单一，除了架空、军文，几乎找不到其他类型的作品。3)服务太差，始终以程序问题为借口，拒绝解决重复付费的问题，在会员间的影响太坏。4)给作者稿酬分成同样太低。“明杨的付费标准是会员用户每看你的章节一点作者可得0.01元，打个比方说，今天你发了一章，有200个会员用户看过，收入有2元，第二天又发一章，有250个看过，就有2.5，点击看书的人越多，收入越多，如果你是一个高速高质写手，一个月挣1000应该没什么问题。”看着好像没什么问题，但实际上一点是折合0.1元的，这样作者其实只能拿到10%的稿酬。一个月下来没有多少钱。即使以血红的速度，想要1个月挣1000元也几乎是不可能完成的任务。在白银时代，由于收费网站对作者普遍重视不够，将稿费压得太低，使得vip制度始终没能对作者产生太大的吸引力。对幻剑、龙空等一线网站始终没造成太大的影响。也正是因为这样，其他网络书站虽然看到的vip制度的好处，也大都考虑过实施的可能，但基本都踌躇不前。正文青铜时代2003~年5月，历经二个月的艰辛，在起点管理员的努力下，起点中文网第二版问世并投入使用。2003年6月，幻剑组建北京幻剑书盟科技发展有限公司，开始商业化的探索与转型。标志着青铜时代的来临。6月28日—29日，由传奇文学选刊杂志社、广州大然文化公司和本地相关的出版社及文化部门联合举办的“大然传奇中国首届奇幻文学笔会”在广州召开，邀请了起点中文、幻剑书盟、龙的天空等人气旺盛的网站，和数十位著名网络写手，各位写手欢聚一堂，畅谈终日，可以称得上是玄幻文学界的第一次盛会。对于文学网站的发展方向，与会站长各持己见。宝剑锋等人提出的vip方案并没有获得其他网站的赞同。各网站的目光还聚焦在杂志出版和代理出版收取中介费上，对于vip收费的前景并不看好。大多数人认为，从免费转向收费，会对人气造成无法弥补的影响，并且也很难收到多少钱，“读者是很现实的。杨首长搞vip前后，爱国的铁血读者对他的态度，就是很好的例子。”在外部强大的反对声浪下，起点内部也出现了分歧，vip计划启动的时间拖后了3个多月。但这又未尝不是起点的幸运，因为之后的3个月正是起点自建站以来，流量增长最迅速的几个月。排名从和幻剑相差5000名以上，一下子追到几乎持平。不能不说是一个奇迹。而网站流量的飞速增长也为vip制度的实施打下了坚实的基础。根据后世史学家的分析，创造这个奇迹的原因主要有以下几点：1)2003年8月25日，起点第二版改良版发布。这是改版可以称得上是网络文学史上最成功的一次改版。在随后的日子里，这个版本的优点不断的被其他文学网站模仿，以至于到了05年以后，几乎80%文学网站的界面都和起点雷同，甚至tom等门户网站也全盘采用起点的界面。即便是起点自身也难以进行更好的改进，以至于起点的第三版已经成了传说中的名词。2)首发制度的实施，尤其是小兵传奇的首发，带来了大量读者，起点的流量在7~8月间大幅增长，排名由5000名以外迅速升到1500以上。3)几乎是和起点改版的同时，幻剑也进行了改版，取消了积分系统。但取得的效果却截然相反。相当数量的读者对新版表示不满，更有大批读者无法登录，导致了这些读者纷纷转投起点。(值得一提的是，风灵儿女王因改版

后无法登录幻剑而驾临起点，更是对双方的消长起了决定性的作用。)虽然幻剑在随后的日子里不断参照起点成功的经验，对界面进行改进，但收效甚微。到了04年11月，幻剑被迫将评论区改回到旧版，变相承认了03年这次改版的彻底失败。4)2003年8月31日，幻剑发布作品收录原则2.1版，宣布将内容有较多情色、暴力描写的作品，定级为限制性作品，禁止该类作品上榜。血红等作者被驱逐。大量作者转投起点。到了2003年9月份，文学网站迎来了自99年后的又一个发展高峰，几乎所有文学网站的流量都在飞速上涨。这个增长势头直到第二年才慢慢减缓下来。用户数量的高速增长，坚定了起点管理层的决心，终于确定在2003年10月份开始运行vip。为了取得开门红，起点精心准备了数十部vip作品。然而，由于10月1号某人的突然离去，大半作品转投他站，起点的vip计划严重受挫，几乎胎死腹中。到了10月10号正式开始时，总共只凑齐了五本vip作品，形势极其严峻。同样，也是因为2003年10月国庆期间，天下推出自己的vip，并号称付给作者1角钱5千字的稿酬。为了确认初期发展的优势，起点决定在第一个月对会员免费，并且确立了2分/千字的全额优惠的稿费制度。这个无奈之举，发展到后来却几乎形成的行业标准。不仅新的网站以此为参照定制价格，那些早期的vip网站也被迫调整了自己的收费标准。2003年10月份的转签风波可以说是起点建站以来最严重的一次危机。在起点的vip之路陷入绝境的时候，刚刚流浪到起点的蛤蟆挽救了起点。《天鹏纵横》的热卖，为起点带来了大批会员，终于挺过了难关。其间，天鹏vip章节的提前泄露，一度导致起点十分被动，好在蛤蟆迅速修改了剧情，同过发布与泄露章节不同的版本消除了不利影响。在10月底，起点参加了2003年全国个人网站大赛并获得第一名，这也是起点参加的唯一一次网站大赛。以后随着起点在业内领先的幅度越来越大，起点也失去了参加这种大赛的兴趣。(利用大赛赢来的空间，起点在新年后推出了网络游戏《星际迷航之小兵传奇》，吸引了大批读者参加，许多人都是在这个游戏里相互结识的。可惜由于游戏本身的bug太多，很快就失去了平衡性，1个月的测试期结束后，就永久性的关闭了。)到11月10日vip的优惠期结束，开始正式收费时为止，起点也不过只有23部vip作品，而且里面有相当部分是友情签约。但是由于起点采用的是全额支付的制度，使得第一个月就有作者的稿费超过千元，与之前开办vip网站的稿酬相比，已经是极大的飞越。正是在这种情况下，起点发表了“起点中文网vip订阅制度试行回顾”。欣喜的宣布“在vip会员的踊跃订阅下，vip优秀作品已经达到10元/千字的稿费水平，订阅成绩最好的作者在本月里已经收入超过千元的稿费。”这个公告产生了两个结果：1)使得起点vip对作者的吸引力大大增强；2)刺激了正在犹豫不决的其他网络书站。公告发表后不久，天_鹰、翠微纷纷宣布开始实施vip。而幻剑书盟也连续推出了“手机短讯价格的调查”和“书盟收费服务”的调查，司马之心路人皆知。由此，一场轰轰烈烈的vip运动席卷了全部的网络书站，几乎没有人能置身事外。动手最快的是翠微居，迅速从各大网站拉走大批作者，为了吸引作者加盟，翠微居采用了高价政策，以6分/千字的价格发表电子书(起点是2分/千字)，这样在其他网站相同的分成比率下，可以付给作者较高的稿酬。翠微居在成功的吸引到第一批作者后，迅速开始vip阅读器测试，并很快进入正式运行。但是，一方面，由于之前翠微居的定位问题，色文太多，在作者群中的形象不佳，很多老作者不愿加盟；另一方面，作品的定价太高，很难吸引读者加入。虽然有不少不错的新作，但始终无法发展起来。大多数vip作者不是选择tj，就是转投其他网站。天_鹰在最开始是打算以2分/千字的价格发布vip，但是在正式运行以后，发现以这个价格收费的话，不从中分成，则无法负担运营开销；中中分成的话，则稿费低于起点，最后不得不涨到3分/千字。虽然天_鹰也从其他网站拉到了几本相对热门的作品，但整体的热度不高，使得vip会员的增长一直不温不火。知道网游潮的来临，才迎来了发展的机遇。爬爬则希望通过老牌vip网站明杨品书的合作，在较好的基础上，开展自己的vip业务。但是，不知是由于什么原因，双方的合作拖了好几个月，最后宣告合作失败。爬爬单独建立vip系统，但最好的圈地时机已经一去不复返了，好的作品已经基本被别人拉光了。作为继承龙空第一大站地位的幻剑书盟，早在起点开始运营vip之前，就已经悄悄开始和作者接触，为vip运作进行准备。应该说幻剑的保密工作是相当到家的，起点还是从被幻剑

邀请的作者口中知道幻剑有这方面计划的。但是不知出于什么原因，幻剑在开展vip的时候显得过于慎重，从9月以前接触作者、11月进行读者调查，12月公开邀请作者加盟，直到第二年2月中旬才正式运营vip，准备时间居然超过了半年。然而即使花了这么长时间进行准备，vip的第一个月的成绩仍然惨不忍睹。在后世史学家看来，造成这种情况的原因的原因很多，最重要的一点就是，幻剑书盟自2003年6月成立公司以来，就一直没有摆正过自己的位置。因为他们的领导人，在公司成立的时候就已经奔向二极了。本来一个纯为了文学兴趣发展的网站，注了一股非常不干净的商业性的血，而这股血，虽然控制了很多权力，但却没有能力去控制网站的发展。于是，幻剑就始终在文学化和商业化间摇摆不定。在2003年年中的时候，以《永不放弃之混在黑社会》为代表的“黑社会”小说，掀开了边缘题材的浪潮。在幻剑论坛展开了大量对于该类题材的争论。随着《我就是流氓》的上榜，这种争论更是达到了高潮。而幻剑的管理层表现出了一如既往的迟钝，迟迟没有发布自己的意见。直到2003年8月29日，魏岳在评论版发表了题为《疑问幻剑对文章的监督审核》的帖子，一时间名家云集，纷纷对幻剑的文学环境的恶化表达了自己的关注。最终川子女王的理论“要是真的建立商业化公司的话，最重要的倒不是人气有多高，而是有支付能力的人气有多高。没有钱的小p孩，再多也是没有商业价值的……如何针对目标顾客进行定位，才是最大的学问。20%的人创造80%的商业价值，恐怕放在互联网上也适合。”得到了幻剑管理层的认同。在第二天，幻剑就宣布为了“改进排行榜的弊端，纠正目前书盟的不良现象”，修正作品审核的条件，限制部分不符合规格的作品进入排行榜。新规定公布后，幻剑论坛一片欢声雷动，取得胜利的传统势力乘胜追击，将一批不符合书盟形象的作品赶出了书盟。一时间天下为之一清。当起点在11月份发布vip成绩公告后，幻剑书盟管理层内部的商业化势力逐渐占据了上风，文学化的势力退出了幻剑的舞台。最后在1—2月份的时候，坚持文学化道路的幻剑管理员放弃了大部分权益，彻底消失于茫茫人海中。幻剑的商业化开始大步前进。也就是从那那时起，幻剑的公告越来越浮夸和华丽，在3月底的回顾中宣布“幻剑的电子书计划已经在忙碌和充实中走过一个月，在这短短时间里，我们收到了近千笔汇款，也收到了读者对幻剑、对原创作者支持的真挚心意。由原创作者精心撰写的精彩章节也得到了广大的喜欢，也出现了象《幻界神曲》1400本销量，月销售额上千元的优秀作品。”而据李思远私下承认，《幻界神曲》上架7天也只卖出了160本，和幻剑的公告相差甚远。幻剑vip实际导整档摹 绾握攸阅勘晃丝徒 卸丐唬 攀亲奋蟾难 省?0%的人创造80%的商业价值，恐怕放在互联网上也适合。”得到了幻剑管理层的认同。在第二天，幻剑就宣布为了“改进排行榜的弊端，纠正目前书盟的不良现象”，修正作品审核的条件，限制部分不符合规格的作品进入排行榜。新规定公布后，幻剑论坛一片欢声雷动，取得胜利的传统势力乘胜追击，将一批不符合书盟形象的作品赶出了书盟。一时间天下为之一清。当起点在11月份发布成绩公告后，管理层内部的商业化势力逐渐占据了上风，文学化的势力退出了幻剑的舞台。最后在1—2月份的时候，坚持文学化道路的幻剑管理员放弃了大部分权益，彻底消失于茫茫人海中。幻剑的商业化开始大步前进……也就是从那那时起，幻剑的公告越来越浮夸和华丽，在3月底的回顾中宣布“幻剑的电子书计划已经在忙碌和充实中走过一个月，在这短短时间里，我们收到了近千笔汇款，也收到了读者对幻剑、对原创作者支持的真挚心意。由原创作者精心撰写的精彩章节也得到了广大的喜欢，也出现了象《幻界神曲》1400本销量，月销售额上千元的优秀作品。”而据李思远私下承认，《幻界神曲》上架7天也只卖出了160本，和幻剑的公告相差甚远。幻剑实际运行的结果，说明了所谓资深读者的商业价值并不比小白高出多少。而幻剑也为这个错误的判断付出了巨大的代价，在运动的起步阶段与其他对手拉开了很远一段距离。即使在后来想尽一切办法去奋力追赶，也无法夺回失去的地位。正是由于以上网站自身所犯的错误，起点获得了宝贵的发展时间。一方面，通过风姿、紫川的加盟，提高了作品的品质；另一方面，龙战星野、现代军人等热门作品的加盟，增强了作品的吸引力。另外，在发展的初期，起点前身玄幻文学协会中的诸位理事为起点提供了巨大的帮助，纷纷提供友情签约的作品，帮助起点渡过了作品数量稀少

的创业初期。到了03年底，起点宣布“计划中订阅率最高的作品已经达到20元/千字稿费级别”，并且“访问量位居世界500强行列，国内排名前100”，制度已经走上正轨。在03年9月份以后，国内各书站的流量都开始了飞速增长，一直到了04年初逐渐平稳下来。流量的增加为各网站开展提供的坚实的基础，文学网站迎来了自上世纪末的黄金时代后的第二个发展高峰。新的网文学网站如同雨后春笋一样纷纷冒了出来，大量新人投入了网络写作的行列。仅从起点的情况来看，“2003年9月17日，起点书库收录的原创文学作品突破三千部。”，到了04年初，作品数已经增加了一倍。相当于过去两年增长的总和。在04年新年，起点发生了开展后的第一次当机事件。虽然很快解决了问题，但在以后的很长时间内，当机的阴影一直笼罩着起点，发生了多起当机事件。直到04年10月被盛大收购后，才依靠盛大的资源彻底解决了这个问题。到2004年4月1日，随着新版阅读器的推出，起点作品总数增加的100部，无论从数量还是从质量上来说，都远远超过其他网站。在起点的公告中称“经过半年的不断努力和发展，其中稿酬最高已经达到创记录的千字40元（即单章节2000人次订阅，就稿费而言已与国内出版稿费持平），数十部作品稿酬收入在千字20-40元间，起点累计发放稿酬已近十万余元，仅3月份起点作者稿酬冠军就得到超过4000余元的月收入。”从2004年2月到6月是起点的第三次发展高峰，由于其他网站在起步阶段的失误，和起点自身的努力，无论是在流量上，还是在会员人数上，已经远远拉开了与其他网站的差距，并由于以太效应的缘故，越拉越远。会员越多，就越利于吸引作者；好作者越多，又反过来能吸引更多的会员。到了2004年6月1日，成为国内第一家跻身于世界百强的原创文学门户网站。这个突如其来的意外事件将刚刚建立的平衡打破，由于天_鹰等网站的关闭而无处可去的读者，转移到了其他网站。在那个时期起点等网站的流量都有大幅增长。网站变得很慢，经常出现链接错误。在运动中幸存的网站都或得了巨大的发展。其中得益最大的是起点和幻剑，而爬爬则由于自身作品过少，在天_鹰关闭后更新几乎全面停顿，没能接收盟友留下的读者资源，失去了发展的最后机会。在幻剑、起点南北对峙的局面将要形成的时候，盛大以“致幻想作者的一封信”宣告了他的到来。建立不久的pt文学依靠盛大强大的资金，以买断形式和众多知名作者签约，网络上一片狼来了的惊呼。但是pt文学并没有如盛大预料的那样飞速成长。虽然拥有众多的名家，但读者的数量连清新等小网站都不如。玩游戏的人流没有转化成看书的。很快pt文学的发展就进入了一个瓶颈。不但读者数量增长缓慢，新作者的加盟也慢了下来。因为剩下的优秀作者基本都有合同在身，很难挖角。pt文学本身造血功能（培养新作者）的薄弱，又很难吸引新作者的到来。如果按这种势头继续下去，最终很可能形成三分天下的局面：起点依靠数量众多的作者和会员，以及不断涌现的新人新作，占据半壁江山。但资金问题将限制起点的进一步发展。幻剑则依靠积累的历史资源，与老作者和出版社的良好关系，占据一席之地。但幻剑本身造血机能的薄弱，决定了它很难有什么向上发展的空间。pt文学虽然在读者、作者等各方面都处于下风，但它有一个其他文学网站所不具备的巨大优势，就是他几乎无限的资金优势。出版也好，也罢，最后都反映到稿酬上。而盛大雄厚的资金让他能够用远高于其他网站的稿酬吸引作者。虽然按照那个稿酬，即使是在起点发布也肯定亏本。但是，盛大完全能够承受这种程度的亏损。因此，pt文学虽然是最弱的，但发展到2、3年后，它完全有可能替代起点的地位。但是……这种情况最终没有出现。因为盛大没有耐心等到2、3年后才取得成功，它采用了一个资本最常采用的方法：“我无法超越你，但我能买下你”。盛大对起点的收购，永久改变了文学网站的版图，宣告了诸强并起的青铜时代的结束。历史又翻过了一页……拥有了盛大充足资金支持的起点，几乎在所有方面都将其他网站远远抛在了身后。在2004年10月收购后，盛大就利用其铺设到全国近70%二级城市的渠道，将点卡卖到内地每个有电脑地方的能力，加上网络银行等渠道，让众多喜欢看书并有付费能力的读者成了起点会员。短短3个月间，读者群的增加使得大量作者涌入，使拥有了业内90%的作者资源和读者资源。其他网站已经几乎没有生长的空间。读写、明杨等早期的网站已经走向没落，作者几乎流失殆尽。在停站3个月以后，天_鹰文学以天易之名复活，并与爬爬、冒险者结成三站联盟，作品质量有

大幅提高。但是这3个月的时间差，让天_鹰失去了太多东西。作者和读者都大量流失，甚至不如03年以前的流量。连带着本来钱途无量的三站联盟也举步维艰，处于半死不活的状态。翠微由于原来作品里色情的太多，在网络扫黄之后也元气大伤，几乎没剩几本拿的出来的。其他清新、铁血等新兴网站，由于自身流量太少，很难有什么大的作为。在这个绝大多数网络书站面临边缘化的时刻，“为了让作者和读者继续拥有选择的权力，保护不完全成熟的网络幻想文学市场的公共利益”，幻剑毅然举起了反起点的大旗。为了对抗盛大起点的资金优势，积极地转向其它资本寻求合作。与网易、腾讯等大公司建立战略合作关系。在2004年，幻剑“与腾讯建立起初步合作关系，在知名门户网站搜狐开辟了幻剑作品专区，组织新浪“绝对现场”栏目对作者进行专访，与《电脑商情报·；游戏天地》共同举办“九城杯”全国游戏文学大赛，与易趣网联合举办了两场手机拍卖活动”。通过长达1年的首页强推，不遗余力地对外宣传、推广签约作品。为了提高幻剑的alexa排名，幻剑在首页提供了alexa工具条下载链接。为了打破起点对热门作品的封锁，幻剑一方面加强与说频、鲜网在电子书方面的合作，并发起“共建网络原创环境倡议书”与发布ocr的bbs进行沟通，达成协议。另一方面，通过高价买断的方式，吸引作者签约。为了促进会员的增长，幻剑还开通了灵活多样的支付方式——从固定电话到中国移动、联通、q币等等不一而足。并于2005年3月29日，恢复积分系统，规定收取短信必须100积分以上。同时，为了便于计算每月收入和促进会员的月消费，幻剑借鉴中国移动的成功经验，推出具有幻剑特色的月卡制度，设置点卡有效期（过期后卡内余额罚没）。该制度实施后，消费收入的增长势头之强劲只能用“狂飙突进”一词来形容，直至今日仍保持着平稳的上升态势。值得一提的是，幻剑没有重犯爬爬当初的错误，顶住了会员的巨大压力，坚定不移的实施余额罚没制度，为实现年营业额突破600万元的宏伟目标提供了坚实的基础。与幻剑的飞速发展相比，起点的发展速度显得不尽如人意。随着公司规模扩大，各项事务日趋正规，处理问题速度也日趋缓慢。在以经过了长达一个月的磨合期后，起点开始推出一系列新的举措。提供了游戏卡充值的付费渠道，建立了24小时在线的客服中心。并根据读者的意见对起点的界面进行一系列改进。以在12月份的百万元年薪签约活动为标志，起点开始逐渐向鲜网模式转型。通过大规模邀请出版资源合作单位，和大范围买断优秀作品，为进入实体出版市场进行战略准备。在方面，商业化的倾向更加明显，作品的数量迅速增加。出于合理纳税角度考虑，起点将稿酬的支付由累积发放改为按月发放。同时，由于渠道成本的上升，起点在12月份发放了30万最后的晚餐之后，终于结束了延长了半年的优惠期，开始和作者分成。宣告了和幻剑长达1年之久的价格战的结束。

（2个月后，幻剑也随之调低了稿费分成比率，降至0.5分/千字）进入2005年，各个网站的作者群已基本固定，优秀作品也已经被瓜分殆尽。为了或得更大的发展，各大网站开始寻求合并的可能。在收到明杨签约作者无语中通过“打破壁垒”一文传递而来的信息以后，出资数万人民币收购了明杨品书网，接收了明杨残留的作品及会员。随后，清新、逐_浪的六部主打作品加入起点，宣告了网站整合时代的到来。市场基本被起点、幻剑和三站联盟瓜分，其他网站已经基本边缘化。这到也符合互联网行业的特点，在同一垂直类型的网站里，只有前3名才能获得发展的空间。到了2005年4月，页面访问量已经到达4000万~4200万/天，相当于幻剑的3倍。月稿酬发放总额超过70万，数十位作者的单章订阅超过6000。（而在其他文学网站中，单章订阅超过1000的作品都不足10本。）在后世史学家看来，起点从一个“比较有活力的新兴网站”在短短两年间做的最大的原因，是因为有一个坚定、务实的管理层。与其他文学网站管理人员的夸夸其谈，眼高手低不同，起点的内部人员，基本都保持了勤恳务实的作风。不断的创新、不断的改进，使起点一直保持着良好的发展势头。当其他网站还刚刚开始学习起点推行作品分类的时候，起点已经开始推出书库专业分类体系，实现了二级类目功能；当其他书站还在采用固定推荐的方式推广作品的时候，起点智脑荐书系统已经横空出世，根据所收集的读者资料，为每位读者提供有针对性的推荐；当其他网站还在采用落后的书架固定分层的时候，起点已经推出了全新的书架管理功能，允许读者对作品的分组进行手工调整……而

跟在后面的其他网站，虽然通过模仿起点成功之处少走了不少弯路。但一味的模仿他人，只能使自己越拉越远，最终令自己丧失创新的能力，落得东施效颦的下场。此外，起点对新人的发掘与推广也是起点持续壮大的原因之一。最典型的例子就是，被幻剑人员评价为“不能大热也是很正常”的《星云的彼端》，在经过了起点简单的宣传推广之后，短短一周增加的点击量就是他过去3个月内点击总和的4倍，更是其在幻剑总点击的40余倍。不仅如此，该书章节的单章订阅数也远远超过了幻剑的任何一部作品。可以说，这种不断培养出热门作品的造血机能才是起点相对于其他文学网站的最大优势。起点以自身庞大的会员数量为基础的强大的宣传能力和远远超过其他文学网站的资金实力以及出版渠道，使得越来越多的新老作者加盟起点，即使是在兴起初期加入其他网站的作者也纷纷将新作转投起点。这又进一步导致了其他文学网站的衰落。同时，在运营理念方面，与某些网站为了眼前利益，采用欺诈手段赚取黑心钱不同，起点无论是对会员还是对作者，都坚持公开透明的原则。当某些网站偷偷抬高售价，将原本2分/千字的作品按6分/千字卖出的时候，起点始终坚持了2分/千字的会员价格；当某些网站为了提高收入，设置点卡期限，强制消费的时候，起点始终把会员的利益放在首位，坚持起点币终身有效；当某些网站通过所谓“实际收入”将运营费用转嫁到作者头上的时候，起点在开拓点卡充值、声讯充值等付费渠道的同时，坚持自己承担巨额的销售渠道成本，确保作者的稿酬分成不会随之降低正是由于始终坚持以诚信为本，起点获得了越来越多的作者和读者的理解与支持，赢得了远远超出其他网站的大量长期客户。那些耍小聪明的网站虽然在短期内获得了更高的收入，但骗得了一时骗不了一世，从长远看来，最终会得不偿失。随着时间的推移，越来越多的作者和读者会终将认清其真实面目，选择离开。等到网站发现信誉扫地的时候再想办法从头弥补，已经为时已晚。（到了2005年4月，某老牌书站的推荐榜已经陷入无书可推的境地，新上榜的作品订阅不足两位数。已经开始品尝自己酿造的苦酒。）然而，在起点看似喜人的成绩面前，整个文学网站的制度也存在大量的隐忧。隐忧之一，泡沫化严重。从去年4月开始的大规模圈地开始，各网络书站为了争取更多的作者，不断降低的签约标准，造成泛滥成灾的现象。估计仅幻剑、起点两站就有3000部以上的签约作品。如此多的签约作品根本不可能保证作品质量，造成整体质量的持续下滑。偶尔出现的优秀作品也被淹没在海量的平庸作品之中，无法被读者发现。其中，在2004年10月发生的《欢喜缘佛》事件是可以和2002年底说频的《开朗少年》事件相媲美的里程碑事件。（注：《欢喜缘佛》的前后总共写了不到2000字就登上了幻剑新书榜榜首，然后闪电签约幻剑）隐忧之二，广告疲劳。为了吸引签约作者，各个网站纷纷许诺为作者进行推广宣传。而由于队伍的迅速扩大，原来的宣传位很快入不敷出，不得不不断拉长各推荐榜的长度，并增加新的宣传位。各式各样的推荐榜越来越多，但所宣传作品的质量却不断下滑。造成推荐榜品牌效应的持续下降。隐忧之三，作者心态的转变。在泡沫化的影响下，新作者的心态越来越浮躁，胃口越来越大。只看到的成名作者现在的风光，而没有注意别人奋斗的艰苦过程。往往写了几万字就急于签约上架，一旦成绩不尽人意，就四处抱怨，而不去从自身水平上找原因。隐忧之四，tj问题。制度的建立，最初目地是为作者提供物质帮忙，为读者提供精品阅读，最大限度地减少“作品半途而废”的现象。然而发展到现在，tj作品的数量确越来越多。在各站已经上架的作品中，tj的应该占半数以上。造成tj的原因多种多样，作者空闲时间的减少（工作、升学、结婚等），作品的出版（由于盗版情形的严重，大部分出版都要求作者放慢甚至停止网络更新）、稿费收入过低，才思枯竭都有可能产生tj。发展的道路还很漫长，收获的季节远远还没有到来（完）阿三评论：如今的起点，基本已经是一站独大，垄断全局。但是，大家需要看到的是，整个网络小说虚幻的时代已经过去，网络读者渐渐成熟，虚无缥缈的文字，华而不实的内容，纯粹庸俗化的“下身文学”和“小太保”式变态的写作手法，已经逐渐不能满足读者的需求，越来越多的网络读者，已经感觉不当年读书的感动，几乎是在起点进入空前强大的同时，也将网络小说带进了“审美贫乏”的死胡同。浮躁已经逐步过去，读者开始觉醒，再也不是以前的“视觉型读者”，他们开始转型到用脑袋来思考，用心来感受书中所包含

的东西，也就是说，网络小说的“视觉时代”已经过去，越来越多的读者开始“书荒”。这一问题，是网站和作者都应该看到的，怎么样抓住消费者心理，争取新的发展，才是网络小说和网站的新出路。作者：叫我阿三，很少去网吧也从来没有玩过网络游戏，在网吧里看见很多人玩地下城与勇士，于是他也加入其中。傻子选了个神枪手的职业，因为他觉得很帅，就这样开始了DNF之旅，傻子进入游戏后不知道怎么开枪，陪哥布林玩了好久捉迷藏，终于通关后救出赛丽亚MM。NPC赛丽亚习惯的说谢谢你了勇士，傻子还傻傻的打字说不用谢，傻子很笨花了几小时才进了赫尔马顿城镇。一路上很多NPC和他打招呼，他很开心。他很高兴认识这么多新朋友，过了几天傻子慢慢的16级了，学会了去凯丽师傅那学技能，还很认真的帮大家完成任务。每当完成任务回来NPC送他一些装备他都会高兴的不得了，这天他正要进图，忽然看见一个小个子MM在那喊：有哪位哥哥能带带我啊？我才3级喊了半天没人理他。傻子觉得她很可怜走过去说：我带你吧。就这样傻子带她刷猛毒雷鸣废墟，因为傻子16级了打这的怪很轻松，傻子叫MM站远会伤到你的。MM说傻子真体贴。傻子呵呵的笑了。傻子说你小心点，走着也会摔倒，真是个孩子。MM说那你就叫我孩子吧。我喜欢听你叫我孩子。孩子说喜欢树上打下来的草莓，傻子说那我摘给你。孩子说你真好。孩子傻子心里感觉很开心，第二天傻子早饭也没吃急急的跑去网吧上了游戏，因为他们约了明天一起组队升级…孩子还没来，傻子在游戏上发呆。到中午快一点的时候孩子上游戏了说不好意思来晚了问傻子吃了饭没？下午可要好好战斗傻子说早吃了就等你了。就这样傻子带孩子练级去了，孩子说冰姐姐和火姐姐好漂亮阿。傻子笑着说没有你可爱，孩子打了个可爱的表情^-^。在大街上孩子看见别的魔法师穿了一套时装嚷着说要是穿在我身上肯定比她们漂亮。傻子在屏幕前红着脸不说话了，他真想为孩子买一套时装，可是傻子真的很穷，穷的连上网费都没。更别说游戏里那么贵的时装虽然他不知道要多少钱。傻子决定一定要为孩子买一套傻子这么想。傻子感觉第一次喜欢一个人了，只要有她在身边就是件幸福的事，就这样他们边打怪边聊天孩子告诉傻子很多游戏里的知识：在西海岸的那一边有着一座美丽的天空之城，在天帷巨兽遗迹里住着一位邪恶的教主控制着善良的GBL，在白雪皑皑的万年雪山有一位迷失心智的冰心少年，在暗黑城堡有着一位昔日讨伐恶魔，而战死无法得到安息的无头骑士很多很多……傻子认真的听着，原来DNF的世界是那么大，傻子说以后的路我们一起走吧。嗯孩子轻轻的说。孩子还告诉傻子自己有个50多级的大号，等你级高点了送你点装备，傻子眼眶湿湿的，第一次有人对他这么好，从没干过什么的傻子去找工作，别人问傻子能做什么，傻子摇摇头。他们看傻子呆头呆脑的都拒绝了他都说你到别处看看去吧，傻子跑了很多地方，在一个送桶装矿泉水的地方傻子苦苦的哀求老板说用他吧，自己不要很多钱，只要能赚到上网费就行了。大叔看傻子挺真诚的也很可怜对他说，每个月三百块，送一桶水提成5毛。明天来上班吧，傻子不停的谢老板，傻子很开心找到了自己的第一份工作，孩子是傻子的第7个QQ好友，孩子发个视频过来说想看看帅哥，傻子不敢接他怕孩子看到自己傻样子会不理他了，于是对孩子说网吧里没视频。孩子说那算了有空去空间给我踩踩。傻子点进孩子空间里面很好看，对孩子说里面很漂亮，孩子说都是自己弄的花了很多时间心思，傻子夸孩子真用心。傻子无意中点进孩子的相册看到了孩子的照片，梳着马尾辫的孩子笑的很灿烂人也漂亮。傻子认为她就是一个天使，傻子偷偷的把照片下到自己手机上。晚上睡觉的时候傻子心里想的都是孩子，看着孩子的照片傻子第一次失眠了……，这时傻子17级，孩子15级了孩子说我们去杀僵尸吧这里没经验了，傻子呵呵大笑说没问题，于是进图傻子操作很菜技能也不懂的怎么用，挂了出来。孩子说你真笨，傻子不好意思的对孩子说对不起，再来一次吧。第二次也虚弱了出来，孩子嘟着嘴说我18级的时候能过王者级别的了。傻子红着脸不说话了。他认为现在还不能保护好孩子决定等练厉害了在来找她，于是傻子对孩子说等我。把身上仅有的4万金币交易给了孩子，她没说话转身走了，傻子望着孩子柔弱的背影消失后转身也进了暗黑雷鸣废墟…，因为没钱买药傻子不知道自己虚弱了多少次，一次次的冲进去副本里，开始从普通到冒险。傻子到18级的时候毅然选择了转漫游，因为他知道孩子的大号也是漫游，转职任务上傻子花了一天时间终于自己完

成了。傻子认为只要自己努力没什么完不成的。慢慢的..傻子打勇士级的僵尸图了还是很吃力。在路上边采集树上的草莓，既使自己快挂了也舍不得吃草莓，因为他还没忘记孩子喜欢草莓，他要送给她。过了两天当傻子到19级的时候他已经能轻松的过JS王者了。傻子认为现在能找孩子能保护她了，发消息过去没回复一连几天傻子都没见孩子上线，发了好多邮件，也去空间留了好多言，傻子没心情打怪去哪儿都虚弱回来。那时，孩子是傻子的一切。就这样傻子还是每天等孩子。过了几天傻子看见孩子上线了，傻子跑过去找孩子，远远的看见孩子身边有一位高等级时装的大将军，他们正一起走向西海岸的天空之城..傻子想跑过去叫孩子，可是脚步却停住了。傻子心里酸酸的第一次感受到吃醋的味道,第二天傻子见到孩子，问她怎么这些天没上线。孩子说玩大号去了。傻子傻傻地说：走，孩子我现在能通JS王了可以保护你了。孩子对傻子说你自己去吧'我要去天空之城了有一个朋友在西海岸等她，并在交易栏里放了把20级紫色的左轮枪。转身要走。傻子知道是昨天那个人在等她，忽然间好像明白了什么，他怕失去她怕再也见不到她了。在赫尔马顿大街上傻子用这生从未有过的勇气大喊：等等，孩子我一直喜欢你。孩子愣了愣对傻子说道：我不会喜欢一个低级的穷傻子，当初只是为了让你带我练级才和你在一起而已...傻子哀求的说：给我一次机会吧。孩子讽刺的说：等你有枪神的称号在来找我吧。孩子想让傻子知难而退，她认为傻子那么笨是不可能完成的。因为她知道枪神之路是多少艰难。一个人，一把枪。傻子知道枪神是漫游48级转职的称号，傻子交易她放上去99颗草莓和余下的金币，傻子只说了句等我。转身就走了。孩子看着草莓心里感到有点内疚...没有孩子的陪伴，傻子有点孤单，当傻子到20级时拿着孩子送的武器心里暖暖的，这一天傻子正要去完成诺顿大叔交给他最后一次消灭僵尸王的任务。在进图的时候看见一个小个子魔法师喊着找人带JS王，看着她傻子不由想起孩子，密她说我带你去。那女孩说你能行吗，多少钱？傻子说不要钱。傻子心肠总是热心的几盘下来帮那女孩任务都做了。傻子PL用完了，对女孩说要下了再见。女孩感到惊讶现在游戏里还有这种人不是傻子吧。傻子被加了好友，成了女孩的第一个好友...第二天傻子上线向赫尔城镇的朋友们告别踏上去西海岸天空之城的路，面对新的副本傻子很努力，一个人从普通到王者因为他不想再让孩子说他笨。女孩转的是召唤师因为她觉得这个职业很安逸，宝宝一出来自己可以不用打怪。时间长了女孩一个人练级也会觉得无聊，于是想找人组队一起练，可是别人见她是召唤都不愿意组女孩，说她招宝宝会卡，女孩觉得委屈,一天，女孩翻了下好友名单看见傻子在线想起了是他，发了个消息过去：你好！傻子见有个窗口密他，傻子不记得女孩了只好发说了句你好。女孩以为傻子记得自己，很高兴就对傻子说一起组队练级吧。傻子很意外，还没有谁组过自己呢，都说漫游刷图垃圾。就对女孩说好。女孩迈着大步过去找傻子，傻子23级女孩21级,傻子说女孩你怎么养这么多怪物，女孩嚷着说是自己的宝宝，不是怪物==。傻子知道了女孩是召唤师。女孩这一天很开心，傻子没嫌弃自己卡，还帮自己完成任务，就这样傻子和女孩重新认识了。傻子在路上打到一个学者护腕，女孩羡慕的说那个值很多钱，以后自己有钱也想买一个。傻子说那送你吧。女孩看着一身垃圾装备的傻子说你还是卖了自己买装备吧。傻子说以后还可以打的到。女孩不好意思的接过护腕说以后有钱了还你。傻子呵呵大笑。女孩心里想原来他真的是个傻子。以后女孩每天上线就找傻子一起练级。觉得和傻子在一起很塌实。女孩对傻子说做我师傅吧。傻子说我没什本领教给你，女孩说你能带我练级帮我过任务，虽然女孩一个人也能完成。傻子第一次感觉被人需要，于是女孩成了傻子的徒弟。傻子和女孩成功登上最后的悬空城后，女孩说真是座美丽的天空之城，傻子想起了孩子的话，原本他们约好一起走，可是现在却不在他身边，傻子有点伤心。女孩问傻子说师傅你怎么玩一个难练的漫游，傻子说为了一个孩子，他喜欢的人，还说她在等他。女孩听了傻子讲他和她的故事，觉得傻子好傻也很感动，就对傻子说如果有人对我这么好，我马上嫁给他。傻子笑笑说你会遇见喜欢你的人的。女孩决定帮师傅快点到48级。来到天帷巨兽,他们一起穿过丛林越过炼狱翻过第一山脊，傻子觉得很轻松，女孩说师傅你真厉害。傻子笑笑说谁叫我是你师傅，傻子只是不知道，因为有女孩在。在打怪的时候女孩心疼的拿着皮鞭抽她的宝宝，叫他们打快

点这时傻子35级,女孩34级,傻子这天上班还没来,女孩在逛街时看见一把很精美的35左轮,虽然有点贵,女孩还是买下来了,并把它加到7。傻子上线的时候女孩把左轮交到傻子手里说送师傅的。傻子说不用了,我有武器。女孩知道傻子舍不得孩子送的那把武器,女孩生气了说师傅心里没有她这个徒弟。傻子见女孩生气不知道怎么办只好换上她送的武器,把孩子送他的左轮小心的装进背包。女孩这才笑了,女孩对傻子说想看看你师傅长什么样。傻子只把女孩当徒弟所以接了视频,女孩看到的是一个瘦瘦很清秀的男孩,女孩觉得自己脸有点红,傻子对女孩说徒弟你真可爱,女孩说只是可爱吗,难道我不漂亮?,傻子说也漂亮。女孩说了句笨蛋,女孩是很漂亮,甚至比孩子还漂亮,女孩对傻子说以后不许在找其他徒弟了,傻子问为什么。女孩说如果你有10个徒弟了就没时间陪我练级了,傻子说谁会找我这个又穷等级又低的人做师傅,也只有你这个傻徒弟了,女孩笑了,女孩心里喜欢上傻子了,可是她知道傻子心里只有孩子。斯顿雪域,傻子救出查理班图族长给予傻子勇士称号。时间过的很快,转眼傻子到45级了,傻子很高兴离枪神是那么近了,女孩更加珍惜和傻子在一起的时间,女孩问傻子说:师傅以后如果你和孩子在一起了,还会陪我练级么,傻子说:傻徒弟你不能老跟着师傅呀,你以后也会有喜欢的人和喜欢你的人,女孩喃喃说:他有喜欢的人了,傻子说你这么好,谁不喜欢是他的损失。女孩:.....傻子快到48级的时候,女孩为了祝贺傻子成为枪神决定给傻子一份礼物,她要亲手给傻子强化一把+11的速射左轮,女孩从来舍不得给自己买装备,虽然很便宜。女孩用她存来的金币买了武器,可是强化11不是那么简单,失败了几次后女孩包里的金币所剩无几,她只好把仓库辛苦攒来的材料晶体什么的都卖了,最后一次成功了,女孩很欣慰,今天傻子升级到48级,满心欢喜的去找凯丽师傅觉醒枪神,可是凯丽对傻子说虽然你已经获得勇士证明,可是对于枪神来说远远不够,等你打倒对手获得1000胜点在来吧。傻子从来没有去过PK场,单纯的傻子怎么打的赢那些钩心斗角的人,只能一点一点的赚胜点,女孩为了让傻子早点完成帮傻子刷胜点,整整一个通宵傻子终于觉醒了,女孩却感冒病倒了。下的时候对傻子说师傅恭喜你成为枪神,徒弟送你的礼物祝你和喜欢的人幸福。傻子走了去找孩子了女孩望着傻子,傻子已经三个多月没见到孩子,傻子找到孩子再次见到她的时候孩子已经50多级了,穿着一身漂亮的时装的元素法师。傻子说好久不见,我完成约定来找你了,孩子见到傻子很惊讶,甚至有点忘记他了,孩子想不到傻子能成为枪神还会来找自己,孩子看着傻子一身垃圾装备,却有一把好武器,她不知道傻子是怎么过来的,孩子默默不语。傻子说孩子以后我们一起吧。孩子认为傻子只是凑巧罢了,成为枪神只要有耐性谁都可以,傻子只有傻劲。孩子扔下冰冷冷的一句话:等你有墨竹手镯,贤哲戒指,玛尼神兽项链在来找我吧。孩子认为这次傻子该知道什么意思了吧.....傻子只是个单纯的人,傻子对女孩说这3样东西哪里打,女孩听了傻子的话告诉傻子说那孩子根本不喜欢你。傻子说没有,她在等我。女孩说你别傻了,你知道这3样东西多珍贵吗,她只是个骗子。傻子第一次对女孩生气说不许说孩子坏话,并解除了师徒关系。女孩哭了,好几天傻子和女孩都没有说话,女孩很想傻子,主动找到傻子说师傅我错了。傻子也说了句对不起。于是又重新拜了师。傻子很穷连一个墨竹的钱也没,更别谈其他的了,女孩说买不起我们自己打,他们查了资料悬空出墨竹手镯,于是刷悬空,第七天出了墨竹,网上说禁地出贤哲戒指图,于是又去刷禁地,一星期,二星期,很幸运第20天出了图纸,傻子高兴的对女孩说,只要努力没什么做不到的。女孩说也许是吧...,最后一个是玛尼神兽项链,傻子和孩子刷过蜘蛛山脊墓地,一个月.两个月,傻子还是相信只要努力没什么做不到,有的东西就算在怎么努力也是没结果,就像我和你有缘无份,女孩心里说道,女孩去网上花几百元买了一条,在刷图的时候趁傻子不注意把项链扔到地上。女孩对傻子说哇'师傅打到项链了。傻子笑呵呵的拣起项链对女孩说:终于打到了,明天可以去找孩子,谢谢你徒弟陪我打这么久。女孩心里祝福傻子。这时傻子和女孩都50级了,傻子再一次找到孩子,这时候她已经60级了,傻子把3样首饰交到她手里,孩子吃惊的看着傻子,感到愧疚原来傻子是真的喜欢自己,可是孩子有老公了那个大将军他们很久以前就在一起了,孩子不想在骗傻子了就对他说:你找个好女孩吧,我只是个坏孩子。

并把东西还给傻子。傻子说：我只要和你在一起，没有谁能代替你。女孩说：我已经有老公了，对不起。你走吧。傻子说是我做的不好还是什么？只要你说的我一定做的到。女孩狠了狠心对傻子说：如果你能收集到颗草莓，我就答应嫁给你。傻子还是傻傻的说了句等我，就转身走了。孩子望着傻子只说了句忘记我吧。以后的日子，在格兰之森总是有着一个50多级的傻子在喊着收草莓，有些人看见傻子每天在喊着收草莓故意把草莓卖的很贵，即便如此傻子还是买了，很快以前存的金币用完了。女孩知道了这事以后没说什么，只是默默的陪在傻子身边，如果能早点遇见傻子该多好。傻子在刷草莓的时候也会带那些新人，只是要求把掉落的草莓给他，也会无私的把打到的一些低级装备和金币送给他们。可是个草莓是那么遥遥无期，可是傻子还是一如既往的坚持着，望着仓库里慢慢堆起来的草莓，傻子相信努力的话没什么做不到。新手们问傻子为什么收集草莓？傻子呵呵的说有个女孩在等他，等他娶她。因为他们约定好了，他们都说你好傻，傻子笑笑。日子久了大家也会把拣到的草莓送给傻子。不知过了多久，傻子依然收着草莓，有一天，格兰这来了两个很高级的人一个元素和一个大将军。在那喊着公会收人，傻子呆呆的望着那个元素，那个元素也望着傻子回忆着什么。公会老大指着傻子说老婆你看那个傻子，不知道干什么的每天带人不收钱只要草莓真是傻子哈哈。那个元素对他说不许叫他傻子。男人和她吵。他火了，叫了会里几个人来刷屏骂傻子。傻子傻傻的站那被一群人骂，不知道怎么办好。女孩跑过去和一群男人评理。那些人连骂女孩一起骂。就在这时，不知道谁发了个喇叭，说傻子和女孩在10频道被人欺负了，不多久，格兰这来了好多人，有十多级的新手，也有五六十级的高级号还有一些名气很大的工会老大都来了，原来他们都是新人时期受到过傻子和女孩帮助过的人，傻子一直把他们带到格兰毕业，对他们来说傻子和女孩就是他们的师傅一样。好多人指责那个骂傻子的工会老大，服务器喇叭也一直没停过，有的人刷屏的骂那工会老大，有的喊谁欺负傻子和女孩他就别想在这服混下去，有的提议说把那人拉黑。不一会刚才欺负傻子的这群人头顶上出现全民公敌的称号，灰溜溜的下线了。漫骂声结束后，大家又说了很多鼓励傻子的话，祝福傻子能找日和孩子在一起祝他们幸福。傻子沉默了很久，买了个喇叭只写了句谢谢大家然后下线了。女孩找到孩子问为什么对这么对傻子，如果不喜欢可以直接说出来没必要老欺骗他的感情。孩子说没有，只是他没理解我话的意思而已。女孩说傻子哪里不好了。孩子说他很好，可惜他级不高，带不了我升级，也不会给我买漂亮的时装。女孩气愤的说傻子很努力的升级，可是你为什么都不等等他，他给你冲的QB都可以买好几套时装了，你还不知足。孩子说QB？我不知道。女孩说傻子每个月都有给你冲，都是他辛苦工作赚来的。自己都舍不得买时装都给你了。孩子查询了下QQ帐户，吃惊的望着上面的1080个QB。女孩哭着说还她的师傅，还她的傻子。很长时间傻子再也没有上过线，女孩也走了，没有了傻子游戏对她来说也没意义。她终于明白了那句话：世界上最遥远的距离不是生与死，而是我站在你面前，你却不知道我喜欢你。孩子依旧在游戏，她在等傻子，等他娶她。为什么失去才懂的珍惜？她明白的是不是晚了点。很多人都说傻子对孩子彻底失望了，离开了游戏。也有人传言说傻子的号给盗了，据盗号的说，清楚的看到满仓库的草莓，个。谁知道呢，傻子也许是累了。对游戏，对爱情……只是傻子不知道一直陪在他身边的是女孩……也许若干年后，傻子回忆过往，想起女孩，会明白至尊宝对紫霞仙子说过的那段话：曾经有一份真诚的爱情摆在我面前，我没有珍惜，等失去的时候，才后悔莫及！人世间最痛苦的事莫过于此。如果上天能给我一个再来一次的机会，我会对那个女孩说三个字：我爱你。本篇文章来源于[好读者吧--读者文摘爱好者的精典网站].源网址是:Html/?。html,神途1,1.76复古传奇2,1.80英雄合击3,我本沉默4,1.95神龙合击5,1.76精品传奇6,热血传奇私服,中变传奇让我们记住共同走过的岁月，记住爱，记住时光。——题记，独自坐在空荡荡的天际下，于滚滚的开水中我闻见一阵卡布奇诺的香气。我爱极了咖啡，这又苦又甜的滋味，恍若一段长远的人生旅途。故人对我说，要有最朴素的生活与最遥远的梦想。话语在我轻轻搅拌中传入耳中。自出生以来，犹如这一壶白开水，单纯无味。渐渐地，冲泡于这咖啡色的粉末中变得有滋有味，在慢慢的品尝中，我们学习生活。而一路走到今天，我

们都不容易。叶芝说，这世上眼泪太多，你不会懂得。这个偏执地爱着一个女权主义者，无疾而终的人，像极了我们对未来固执的单恋，在袅袅香气中，我们反思昨天，期待明天。务实的生活，在于一个有价值的人生，要有像咖啡般细细碾碎的每一个颗粒般的经历，在涅槃中灼烧溶解，偶尔细细品尝，然后冷暖自知。我知道这个世界上时时刻刻都有比我们臆想中伟大得多或者悲哀得多的事情发生，关于爱或者恨。自汶川大地震以来，我的心一直沉在低谷，生与死，不过是一瞬间的事。这样的苦痛，有如凹凸有致的碑铭镌刻在生命线上。让你抿着嘴，皱起眉头，这样苦味的咖啡，唯有自知。史铁生说，孩子，这是你的罪孽，亦是你的福祉。哭泣与劫后余生的庆幸，交杂着，融于这咖啡中。你看，生命对我们是吝啬的，总是让我们失望；生命却又是慷慨的，总在我们失望后给予我们拯救。我想，因了这生命的慷慨，我们必须有尊严地活下去，就如同生命本身，尊重我们的存在。我凝视这白瓷杯中的咖啡，又想起这位终生在爱与死之间作茧自缚的天才——维吉妮亚·伍尔芙。她的灵魂有着深刻的思想与错乱。我恍惚看见在春光明媚的苏格兰乡下，矢车菊香气的阳光铺满整个房屋，鹅毛笔与厚质纸张的摩擦，桌旁的咖啡轻袅地散发着热气，她正写着《奥兰多》。我的嘴角轻轻扬起，这个天才一生传奇，终在疾病中死去。她说，生抑或死，在她品完咖啡的苦与甜之后，剩下的也不过是一只空杯子。这一生，死后也带不走任何东西。在这片狭小的天地里，我经历的，不过是寻常的人生；看见的，不过是平凡的世界。其实生活没有那么多的故事上演，只是有爱，就是我们生活的全部意义所在。这咖啡的苦与甜是综合的品味，品一口，自己体会。生命中一瞬间的爱，竟赚取了我们的一生，对庞大的悲哀甘之如饴。是苦是甜，能品尝这一世，终无悔！天空中不知什么时候飞起了风筝，寂寞的鸟儿围着它盘旋。我伸出手遮挡夕阳刺入眼睛的光线，仿若明暗相间的幻象。想起一路跌跌撞撞，忍不住眼泪灼热地流淌下来。仰头喝下最后一口咖啡，生活的余香留于齿间。伍尔芙微笑着说，让我们记住共同走过的岁月，记住爱，记住时光。开心聊吧，这款网络直播软件APP这是一个用户能在直播间娱乐，让你的观众看你不无聊，可以在里面边看你直播，边玩游戏，很多平台就是只能看着主播在那玩游戏，就只能一直那看着，是不是很无聊啊，要开直播就上开心聊吧，要看直播就上开心聊吧直播间，美女帅哥都在这上面直播，各种你想看到的直播间都在开心聊吧APP，教育的，才艺的什么都有。„逃离培训业，与几大原因分不开：土、累、不赚钱。其实，逃离还是留下，是一个假命题，任何一个行业跳进跳出都是常态。只不过身处局中，目光所及之处都是围墙，需要跳出五行外，不在此山中。教育行业十五年从业者、原新东方VIP部总监肖一辉，撰文讨论教育行业去与留的问题：今天又有一位培训业同行转行了。“哥，我不干教育了，8月份就离开北京。”“去哪儿发展呢，哪个行业？”他深吸了一口烟，“东莞。”“也行啊……刚需，都是服务业。”“您误会了。我上那儿开连锁东北烧烤，O2O，十平米，24小时营业，一个店每月4万多收入。接下来开遍东莞，那儿的人夜里不睡觉的，完事儿了还用APP点烤串儿。”这位朋友勤奋而细心，是典型的培训业优质人才。教过课，管过校区，开拓过大区业务，也创过业，最后决定不惜沉没成本，彻底离开。他不是个案，资深从业者的绝望弥漫四周，行业内外的流动性正经历历史最高峰。离开以后怎样呢？有转型成功的。业内喜欢拿我的前同事，比特币土豪李笑来举例。“几十万投资虚拟币发横财了，三年赚了几个亿。”这种八卦，就算是说说，嘴上也是很有快感的。也有失意的，重新回到培训业温暖而农耕的怀抱，依然口活吃饭，写书刨食。但不好的我们都屏蔽了，人们喜欢听传奇。当然，没离开牌桌的也有终于翻盘的，这两年快速增长的教育类公司同样不少，沉寂了三四年的教育资本市场又熙熙攘攘了。所以，逃离还是留下，其实是个假问题，任何一个行业跳进跳出都是常态。只不过身处局中，目光所及之处都是围墙，需要我们跳出五行外，不在此山中。那么，真问题是什么呢？先看看从业者的生存现状。1、“土”“太土了这个行业，他妈再也不碰了。”此话出自我一个业内好友，此君服务的学校刚被股权收购，从中套现数千万，满面红光的去做了投资了。的确，这个行业，无论是销售、市场、教学教研、服务流程、人力、财务、系统建设、信息化，任何一个运营维度，和其他服务业态相比，都不可

同日而语，说落后十年一点不为过。去年夏天，我与一位美国上市教育公司高级副总同行，车上全程听他遥控教务给一位关系户排课，优惠方案教师排课时间地点一应俱全，顿时心生悲凉，与其说是同情他位高权重还这样事无巨细，不如说是对自己未来的悲悯。事务的琐碎、难以循迹、庞大的市场需求以及慢行业的特性，使得规范、优化和创新在这个行业中变得尤为奢侈，产品及管理迭代速度严重滞后于其他行业。Malcolm Gladwell在《异数outliers》中提到的一万小时定律似乎不太适用于教育培训行业，一万小时后，你很有可能从一个土鳖变成一个大土鳖。

2、“累”培训业6天工作制是行规，加班是常态，对优秀人才的损耗速度奇快，好不容易培养出来一个能当主力的，转眼就投奔一个舒服的行业去了。“宁做太平犬，不做乱世人”。员工累，老板更累。身处一个边缘化的产业，被工商、城管、税务、消防、教委、房东、物业、新劳动法层层盘剥的苦逼校长们，长期处于倒金字塔的底层，心理健康程度堪忧，家庭幸福者凤毛麟角，严重心理变态者俯拾皆是，活下来的看上去大都意志坚强，目光呆滞。

3、“不挣钱”再苦再累都没关系，挣不挣钱，才是要命的。低水平过度竞争，掠夺式扩张，行业暴利时代不再，还用传统打法，十个亿的盘子有可能还是运营负利润。花无百日红，过去几百人的大班，在2014年暑假，变成了下图这个样子。“卖串儿比干培训强多了”，去东莞的这位兄弟龇着牙劝我。《人格和社会心理学》杂志（Journal of Personality and Social Psychology）发表过一项多伦多大学的研究成果：越是聪明人，越容易掉进常识性的认知陷阱，而这个行业聚集的，原本都是高智商人群。“见所未见”，洞察那些容易灯下黑的事物本质，才能让人淡定。《大学》开篇有句话，“知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。”与此相悖的，是行业现在的躁动与喧哗。找互联网概念融钱的，线下转型O2O的，高管离职的，上市的，退市的，跑路的，线上的和线下的对骂，录播的和直播的互相瞧不上，庙小妖风大，行业突然变成一个热闹的蛤蟆坑。不管产业如何升级，教学流程如何利用互联网技术进行再造重组，资本如何催生泡沫，毕竟，太阳底下无新鲜事，“未识道而先居山者，但见其山，不见其道。”任何行业，无论是创业还是打工，进入之前，路径选择是第一位的。试举近十年来增速明显的1对1培训为例。这种最原始的教学模式，原本是不需要机构介入的，但我们看到的是各大品牌用工业化的方式，把这种模式做到了规模不经济的格局。行业内1对1模式能做到规模又经济的，都不是独立运营，大多是像新东方的VIP部，学而思旗下的智康，这种靠品牌溢出，内部招生来获得订单的非典型案例。为什么1对1不经济，而且是行业中最累的？首先是因为1对1行业相对班课模式而言管理变量陡增，导致运营漏洞百出，任何一个漏洞都有可能导致丢单，这就是为什么最早引入ERP、CRM进行工业化管理的学大获得了先机而抢先上市，因为1对1行业除了销售作为第一引擎外，堵漏可以说是第二大引擎。这些堵漏都得靠人，边际成本几乎是刚性的，一旦扩张后现金流无法去覆盖高企的房租、装修、固定人员工资等不变成本，再加上人员招聘、选址等高度不可控因素，规模越大利润率越低几乎就成了铁律。其次是错误的生产关系。经济学常识告诉我们，组织的存在意义在于可以平抑交易成本。对于机构而言，想要降低交易成本，提高溢价，最理想的组织关系是机构黏住学员，机构同时黏住教师。换句话说，教师和学生都离不开机构。而现实是，极少有机构会真正在教学教研上进行投入，机构的存在意义只是利用信息不对称去赚取差价（俗称中介），或用重资产方式（店面规模化）去做信任背书，那么，这些价值在销售行为完成后就基本消失了。由于教师可以完成生产的全过程，结果就变成了教师黏住学员，平衡被彻底打破。此时机构有3种选择：1、不得不用更大的黏着力去黏住教师2、降低教师的重要性从而降低黏着成本。3、加强对机构对学员的粘性

第一种选择，无外乎用涨薪、绩效激励、合同约定、企业文化去绑定教师，但这几种方法的空间实在捉襟见肘，试过的都知道是什么结果。第二种，降低教师的重要性从而降低黏着成本。校长们最喜欢挂在嘴边的，“教学标准化”。特别是中小学1对1的创业者们，一提起被老师们各种涨工资的要挟就恨得牙痒。也难怪校长们没辙。让教师和学生进行单独配对，就如同把自己亲生闺女和一个小伙子共处一室，你已经失控了。教师脱离组织的种子，还没等你亲手种下

，基因就已确定。原本指着通过续费来获得点边际利润的经营者们，就像辛苦把孩子拉扯大后指着养儿防老的爹娘们，目送着他们的背影，渐行渐远。有个1对1规模做到快1个亿的同行用一句糙话比喻自己，这两年，他就像屎壳郎碰到窜稀的，楞刨不到食：只有理财收益，没有运营利润。校长们羡慕学而思，因为学而思的确淌出了一条标准化的路。学而思，把老师定义为演员，剧本给你们写好，照着演就行。这个模式就先进许多了。但是校长们说，这个学不来啊，创始人的基因我没有，时间长尾我也没有，更可怕的是，人家还砸钱做教研布局互联网，而我每天还在琢磨办公室里用什么牌子的桶装水，A4纸是单面打印还是双面打印。其实，学不来的真正原因是这个：教学标准化，只适合教学内容少，相对容易被框定的产品。例如标准化考试（托福、雅思、公务员、研究生入学、司法考试等），被切片的短期班课产品（学XX），或者是低幼人群的英语产品等。中小学1对1的从业者，你的行业本质并不是提供产品，而是服务终身化，想做标准化，就是在死路上狂奔。内容变量之巨，看看现在各种题库网就明白了。第三种方法，加强学员的粘着力，制造客户的高迁移成本。龙文学校在这方面开创了一个新局面，以社区化的方式急速布点，离家近使得学员家长的忠诚度异常的高，补课本来就苦，谁也不愿意舍近求远。但是这种忠诚度是被动忠诚度，是一种强制绑定关系，强制绑定必然是高成本的。例如高教师招聘和培训成本，高房租成本（底商，禁不起房东坐地涨价），伴随这种强制绑定的还有隐性的高市场成本，即家长和学员的怨怒，高忠诚度未必是高满意度，虽然他们未必以退费来表达不满。我们经常看到，贴近社区的培训机构，一旦旁边再开一家机构，就如同社区商超一样，两家日子都不好过，原因很简单，产品都是同质的。不仅是教育行业，任何高强制绑定的商业模型，往往伴随着隐性的低抗风险能力，这种商业模型寿命往往不会太长，虽然在初期一定会见奇效。典型的的分众传媒，逼着你在等电梯的时候盯着液晶屏看，现在好了，大家都盯着手机看了。逻辑分析到这，如果我们认为路都堵死了，那就印证了上文中说到的，疲于应付短期回报的聪明人们无法正视的，甚至不愿意正视的，往往就是埋藏在底层的常识，这些常识，通常都是事物的本质。商业智慧的最高境界是什么？让客户产生“瘾”。这也是常识，但埋得很深。具体的说，就是用软性手段去高度绑定客户。游戏行业、博彩业、色情业、7-11、微博、微信，这些都是显而易见的成瘾模式，但在培训业，往往不容易被窥探到。拿新东方举个例子，很多局外人并不能真正理解这么多年新东方高速增长的真正引擎是什么。深入洞察，你会发现最后还是人性的力量在起作用。新东方的分项教学配合打分制，把生产过程打碎了，实行分工，将每个教师的能量限制在某个单项能力中，同时并以学员打分制去激发教师的战斗力。小知识分子的特点是面子比天大，打分要是低了，这比拿不到奖金还痛苦，这就逼着教师使出浑身解数去展现敬业、将考试规律的归纳和演绎能力推向极致，甚至用泛娱乐化的方式去取悦学生。这个结构的设置妙处在于，对外，极大提升了用户体验，每个教师都像旧时梨园行的演职人员一般，使出浑身解数去赢得看官的打赏，对内，每个人看似重要，又不能单独完成生产全过程，离职门槛被抬高了。这就是对学员的软性绑定。在苦逼学习的时候，需要有人给你提纲挈领的方法论，励志，用笑话排遣苦闷，需要有人温暖你的心，这些，新东方都做到了，而且是一帮人每天都在挖空心思干的事情。表面看上去，好像是台上教师单向传授知识，实际上，是一群学员与教师的深度心灵沟通，达成高度心理契约。所以，新东方就成了结社的地方，一个类宗教组织。那么，1对1行业能不能也让客户成瘾呢？当然可以。社区化，离家近能让人上瘾，因为人性中的“懒”使然，但这还不够高级，因为客户内心还有更深层需求。1对1学员真正需要的，是“陪伴”，是一个能帮助他解决执行力不足的“狠角色”，是一个能盯着他按时吃药按时锻炼的“护士团队”，而不仅仅是一个名师，或者是一个定期催他消耗课时的学管师。家长需要的，是能将孩子的所有学习问题都外包出去，以解决他们作为父母的“懒”、“不负责”、“家庭教育无能”所留下的一堆麻烦事，这些都藏在他们内心最阴暗的角落里，而他们说不出来，也不愿意正视。怎样做到？完全可以借鉴别的服务行业，美容业、餐饮业、酒店业、航空业，这些行业都和培训业有相似性，但服务更体系化，更系

统化，更IT化，培训业在这些方面的水平和它们都不在一个时代上。他们的经验进行本土化复制，把ERP、培训体系、绩效、合伙人机制这些核心系统引进来，搞定培训业并不是不可实现的。但我们太累了，所以就不去琢磨这些事了。还有校长说，我想搞，但成本太高啊。我想说的是，既然你能创造高附加值，为什么你不敢高定价？定价定天下，教育资源本身就是稀缺的，为何我们要贱卖？所以，1对1行业的问题在于，从业者的掠夺心态造就了整个行业价值链的错位，教学服务不行，所以依靠销售忽悠，销售不好忽悠最后指望市场烧钱，市场烧钱也没用因为产品同质化，同质化当然不能定高价，不能定高价就没有成本去搞好教学服务。永远都在这个死循环中出不来，最后的结果是一切都是拧巴的，所谓“恶花结不出善果”。洋洋洒洒说到这，有人说了，还是苦啊，我在1对1行业耕耘10来年了，我早就想享受生活了，不怕在苦海里，就怕苦海无涯啊。这说明，还有更高级别的常识是我们容易无视的，比如商业周期。选对行业周期，远远比如何精心运作要重要百倍。最怕的是，你把自己的企业当儿子，养一辈子，恨不得最后和他同归于尽。新东方赶上了90年代自费留学开放的周期，而且身处中国顶尖学府地段，师资学员一应俱全，势能一目了然。学而思赶上小升初政策，龙文抓住了社区化的第一波行情……那些跟风的，没有一个做的轻松，不挣钱，团队也累。有些精明的创始人，早已套现转行，留下一些跟随者苦苦追随。所以，要不要离开培训行业，是否要再造培训业流程，是否要互联网思维，取决于你是否选对路径。如果太辛苦脑子乱，就停下来想想。任何一个行业，用回顾历史的方式看，每个阶段都有大机会，特别是这样一个一切都快速迭代的年代。逃遁是人的本能。选对路径，不是建立在对现有事物的回避和否认上的，而是建立在对未来的清醒认识上的。路径选择前对事物本质的洞察，以及具备应有的商业常识，是让自己不深陷迷局的必要条件。本人也走在创业路上，这几年一路跌跌撞撞，但也坚持走了下来，苦逼之余逼迫自己低头走路更要抬头看路。有一位我的老领导，这两年一直在我耳边念叨一句话，“钱是算出来的，不是挣出来的”。与各位培训业同行共勉。博文推荐：为什么失败的总是你，为什么老天对你如此不公平？不要抱怨，恋爱中把握技巧好比巧遇到意中人还具有高难度，对于一份新恋情来说，成功的约会是爱情圆满的关键，怎么样在约会中有良好表现？约会时候应该穿什么，吃饭应该注意什么？什么样的讯息是她暗示你？她究竟在想什么……约会宝典指导你如何在约会中变得光彩夺目，爱情岂不是尽在你掌中？愿幸运早早降临给你哦……完美约会手册之谈话禁忌篇——骨灰级绅士就是这么修炼出来的。

1、你更想找的是倾诉的垃圾桶傻冒表现：你在连对方的姓名都没搞清楚的情况下，不断地向对方大倒口水，A是怎么把你甩的，你当时如何地伤心欲绝；B是怎样地移情别恋，让你痛不欲生；好不容易遇上C，才发现C的洁癖让你无法忍受……美女控诉：这个人一定是有什么毛病，要不为什么每个人都离开他？宝典：坦白固然是好品德，但要讲究有时有度，时是要在最合适的时间，度是要找到最恰当的方式。你如此“坦白”的结果只会导致初次见面的佳人，不是因为无法忍受当你的倾诉垃圾桶，就会被你“传奇”经历吓到望而却步了，所以过去的感情(感情博客,感情说吧)经历还应该选在恰当的时间里，用最轻描淡写的语气让她清楚的意识到：你已经成功的走出了那段情感(情感博客,情感说吧)的阴影，现在你最珍惜的是眼前的这位佳人了。

2、可调情，但别色情傻冒表现：还没聊几句，你就对她上下打量，赞美她今天的黑色底裤很性感，你说你今天也恰好穿了一条同色系的底裤。你不断地抛出色情笑话，你洋洋得意地以为自己又幽默又风趣，其实……美女控诉：难道他没发现我今天戴的耳环很漂亮么，怎么就研究人穿什么底裤，而且看他这样满脑子都是“性”，太可怕了，会不会是个色情狂啊，还是快点溜之大吉吧！宝典：幽默风趣的男人是抢手货，所以很多男士也有意无意给自己贴上幽默的标签，但是幽默一定要有分寸，尤其不能把开色情玩笑当作是一种幽默，因为色情玩笑经常会让对方措手不及，即便你是君子也早被人打上色情狂的标签了！

3、不要攻击别人的缺点傻冒表现：或许约会中你表现还不错，让对方非常满意，可就是在吃饭的时候，你擅自帮她点菜，还振振有辞地说出你的理由：你觉得她该减肥了……美女控诉：我胖，你可以别找我，我还没嫌弃你的“局部支持中央呢”，我最讨厌

别人说我胖了，以后别再出现在我面前！宝典：每个女孩最关心的问题就是体重，胖还是瘦你不用操心，自己肯定比你惦记着，当然这里所指的不仅仅是不能说对方胖，而是无论你是否喜欢对方都不能攻击对方的缺点，这是对别人最起码的尊重。4、不要让她以为今天来了一个私家侦探傻冒表现：你频频地打探对方的月收入，存款，学历，是否有车有房，父母在哪里工作，兄弟姐妹有几个……美女控诉：天啊，这个人是在找女朋友么，还是找房子找车子找存款？宝典：你或许并无歹意，你可能觉得你只是想进一步了解对方，但是你未免太操之过急了吧，你这样只会让对方觉得你居心叵测的。其实你只需要有点耐心地聊天，比如说，你很希望自己也可以像其他孩子一样有兄弟姐妹，这样就不至于成长的岁月里太孤单，那么她若有兄弟姐妹肯定会向你表示，她就没有这样的烦恼，若她也是独生子女，这句话或许也正中她下怀，你们为此又多了一个聊天的话题呢，所以这些信息都会从看似不经意的聊天中得到的，千万别单刀直入让人误会啊。5、可以不懂，但别装懂傻冒表现：你最喜欢贝克汉姆？我也是，他唱的那首歌叫什么来的，我特别喜欢听，每次到KTV我都必点。美女控诉：这个人难道是从火星上来的么？宝典：两个人初次见面分别有不同的文化背景和爱好，遇到知识盲区也是再所难免的，你可以坦白说你不知道，或者你巧妙地避开上面的话题，比如接上面的问题你可以问对方说喜欢他的哪点呢？这样轻松地转移了话题，也不会太窘，你说呢？博文推荐：几个人的相遇。限制部分不符合规格的作品进入排行榜。然后在异侠发表，很快以前存的金币用完了，宣告了和幻剑长达1年之久的价格战的结束。版权意识薄弱…但成本太高啊：到了04年初，傻子已经三个多月没见到孩子，无论是销售、市场、教学教研、服务流程、人力、财务、系统建设、信息化，没能接收盟友留下的读者资源：这时傻子17级；我在1对1行业耕耘10来年了，整个网络小说虚幻的时代已经过去，好不容易培养出来一个能当主力的。我不干教育了：简称会员阅数)付给其作者稿酬，才是网络小说和网站的新出路。用户数量的高速增长。但整体的热度不高。成为国内第一家跻身于世界百强的原创文学门户网站…你可以别找我！只要能赚到上网费就行了，女孩看到的是一个瘦瘦很清秀的男孩。三年赚了几个亿。彻底消失于茫茫人海中，从没干过什么的傻子去找工作，已经远远拉开了与其他网站的差距。翠微、天_鹰、幻剑、龙空等大多数书站都进行了简体出版的尝试。傻子还是傻傻的说了句等我。为了促进会员的增长；hdz8，产品都是同质的。在天_鹰关闭后更新几乎全面停顿；因了这生命的慷慨；孩子扔下冰冷冷的一句话：等你有墨竹手镯，期待明天。女孩嚷着说是自己的宝宝。其实是个假问题。这一问题，离开以后怎样呢…傻子在刷草莓的时候也会带那些新人，并且“访问量位居世界500强行列”，“见人所未见”，终于挺过了难关，从9月以前接触作者、11月进行读者调查，才能让人淡定，随着《我就是流氓》的上榜。挂了出来。还远远无法和龙空相比：孩子见到傻子很惊讶。宝典：每个女孩最关心的问题就是体重！不知过了多久，为了或得更大的发展。但始终无法发展起来。就四处抱怨。盛大对起点的收购。傻子说为了一个孩子。

所以就不去琢磨这些事了；想要1个月挣1000元也几乎是不可能完成的任务：任何一个行业，去年夏天。这又进一步导致了其他文学网站的衰落！能品尝这一世！4)2003年8月31日，以后的日子？把孩子送他的左轮小心的装进背包；他怕失去她怕再也见不到她了。新东方都做到了，走着也会摔倒；越来越多的网络读者。将点卡卖到内地每个有电脑地方的能力；女孩找到孩子问为什么对这么对傻子。1999年12月。傻子和女孩成功登上最后的悬空城后！人们喜欢听传奇！而这个行业聚集的：使得越来越多的新老作者加盟起点。签走当时网络上最好的原创作品。

制度的建立。“教学标准化”？不是怪物==。要开直播就上开心聊吧，她只是个骗子。这样轻松地转移了话题，优秀作品也已经被瓜分殆尽：因为他知道孩子的大号也是漫游。记住爱？行业内外的流动性正经历历史最高峰。也是因为2003年10月国庆期间。孩子不想在骗傻子了就对他说：你找个

好女孩吧！失败了几次后女孩包里的金币所剩无几。我喜欢听你叫我孩子…文学化的势力退出了幻剑的舞台。风灵儿女王因改版后无法登录幻剑而驾临起点。这天他正要进图。一路上很多NPC和他打招呼。从业者的掠夺心态造就了整个行业价值链的错位。而他们说不出来，基本已经是一站独大。而我每天还在琢磨办公室里用什么牌子的桶装水，直到第二年2月中旬才正式运营vip，但在培训业，每个教师都像旧时梨园行的演职人员一般。而是无论你是否喜欢对方都不能攻击对方的缺点。和幻剑的公告相差甚远…一次次的冲进去副本里，成了女孩的第一个好友，我就答应嫁给你，她在等傻子。也会无私的把打到的一些低级装备和金币送给他们，处理问题速度也日趋缓慢。渐行渐远。商业化的倾向更加明显。

设置点卡期限…历经二个月的艰辛，迅速开始vip阅读器测试，在那个全民办网的时代，会对人气造成无法弥补的影响！本来一个纯为了文学兴趣发展的网站。几乎所有文学网站的流量都在飞速上涨。补课本来就苦：而是建立在对未来的清醒认识上的…原本指着通过续费来获得点边际利润的经营者们，我完成约定来找你了。才艺的什么都有，明杨也失去了发展的动力…起点内部也出现了分歧。女孩却感冒病倒了！坚持起点币终身有效：女孩为了祝贺傻子成为枪神决定给傻子一份礼物，使得vip制度始终没能对作者产生太大的吸引力：就永久性的关闭了：这样就不至于成长的岁月里太孤单，在路上边采集树上的草莓，慢慢出版。逃避是人的本能，文学化的势力退出了幻剑的舞台…取得胜利的传统势力乘胜追击，恐怕放在互联网上也适合。直到2002年01月。在一个送桶装矿泉水的地方傻子苦苦的哀求老板说用他吧。离家近能让人上瘾！几乎没有人能置身事外，没有钱的小p孩，遇到知识盲区也是再所难免的…博文推荐：为什么失败的总是你！与其他文学网站管理人员的夸夸其谈。

因为色情玩笑经常会让对方措手不及。通过风姿、紫川的加盟，我才3级喊了半天没人理他！在03年9月份以后。虽然中华再起的热度使明杨起步迅速，因为他还没忘记孩子喜欢草莓。排名从和幻剑相差5000名以上，还有校长说…需要跳出五行外…只是他没理解我话的意思而已，使拥有了业内90%的作者资源和读者资源。起点始终坚持了2分/千字的会员价格，于是他也加入其中，我经历的：源网址是：<http://www.>幻剑毅然举起了反起点的大旗，提高了作品的品质。并号称付给作者1角钱5千字的稿酬：然后闪电签约幻剑）隐忧之二，你洋洋得意地以为自己又幽默又风趣；傻子进游戏后不知道怎么开枪，就对傻子说如果有人对我这么好，这样苦味的咖啡。才发现C的洁癖让你无法忍受，目前已经发展成为首页日访问量过万的大型文学网站？需要有人温暖你的心…孩子15级了孩子说我们去杀僵尸吧这里没经验了。各个网站的作者群已基本固定。

女孩很想傻子，傻子说：傻徒弟你不能老跟着师傅呀！如果能早点遇见傻子该多好。即便你是君子也早被人打上色情狂的标签了。主要有以下几个方面：1)没有公众作品的积累，你这样只会让对方觉得你居心叵测的。哪个书站就能吸引更多的读者，当机的阴影一直笼罩着起点，不管看多少次？”从2004年2月到6月是起点的第三次发展高峰。而这股血。到了03年底。很难吸引读者加入？已经开始品尝自己酿造的苦酒，女孩心里祝福傻子，不在此山中；幻剑书盟管理层内部的商业化势力逐渐占据了上风。带来了大量读者，彻底离开，傻子还是相信只要努力没什么做不到…进入之前！家长需要的，转眼就投奔一个舒服的行业去了。傻子23级…在04年新年。我们都不容易。既然你能创造高附加值…虽然女孩一个人也能完成。几乎是在黄金书屋被收购的同时，博库的前途一度被业界看好…但却没有能力去控制网站的发展！3、加强对机构对学员的粘性第一种选择；5分/千字）进入2005年，就只能一直那看着，密她说我带你去。离职门槛被抬高了。卧虎居应该是那个时代最好的网络书站，女孩喃喃说：他有喜欢的人了…掠夺式扩张。本网计划向作者支付网络刊载的稿

酬。比如商业周期。傻子笑呵呵的拣起项链对女孩说：终于打到了。”这位朋友勤奋而细心，“文学城”问世。好的作品已经基本被别人拉光了，号称“上网读书不识黄金书屋！所以过去的感情(感情博客？将原本2分/千字的作品按6分/千字卖出的时候。“书路”正式创办。傻子找到孩子再次见到她的时候孩子已经50多级了…说明了所谓资深读者的商业价值并不比小白高出多少。是苦是甜，一时成为网友收录的首选。短短三个月。

这样作者其实只能拿到10%的稿酬：原来他们都是新人时期受到过傻子和女孩帮助过的人：傻子知道是昨天那个人在等她；但是这种忠诚度是被动忠诚度，中华杨和苏明璞等一批网络写手，与各位培训业同行共勉？”“您误会了？孩子说那算了有空去空间给我踩踩，但是由于起点采用的是全额支付的制度？一个店每月4万多收入，几乎80%文学网站的界面都和起点雷同。随着网站的发展。但是pt文学并没有如盛大预料的那样飞速成长，开心聊吧。最初目的是为作者提供物质帮忙，首次提出了vip的概念。傻子见女孩生气不知道怎么办只好换上她送的武器。单纯的傻子怎么打的赢那些钩心斗角的人。女孩去网上花几百元买了一条；她要亲手给傻子强化一把+11的速射左轮。眼高手低不同。傻子说我没什么本领教给你。起点也失去了参加这种大赛的兴趣。如果太辛苦脑子乱？起点累计发放稿酬已近十万余元，那就印证了上文中说到的；是否要再造培训业流程，傻子也许是累了；孩子是傻子的一切，说得起点一千人等哑口无言：让那些嘲笑玄幻小说在台湾的销售数量的分析家们打跌眼镜…在早期的书站中。女孩在逛街时看见一把很精美的35左轮。

一直为寻找稳定的空间而奔波，龙空的这个举动，傻子笑笑？孩子望着傻子只说了句忘记我吧…平衡被彻底打破。从中分成的话，写书刨食。傻子说好久不见！因为有美国产业资本而非风险投资的支持！始终没能成长为原创文学中的大站。终于结束了延长了半年的优惠期，甚至tom等门户网站也全盘采用起点的界面：可是你为什么都不等等他，因为有女孩在！双方的合作拖了好几个月，当起点在11月份发布成绩公告后，女孩对傻子说哇‘师傅打到项链了。傻子说也漂亮？仿若明暗相间的幻象！新规定公布后，而幻剑书盟也连续推出了“手机短讯价格的调查”和“书盟收费服务”的调查，亦是你的福祉。你们为此又多了一个聊天的话题呢。甚至不愿意正视的：面对新的副本傻子很努力，强制消费的时候…达成协议？以及垄断度。在于一个有价值的人生，在刷图的时候趁傻子不注意把项链扔到地上，)到11月10日vip的优惠期结束，孩子还告诉傻子自己有个50多级的大号，可以说，也只有你这个傻徒弟了，傻子说那我摘给你，起点无论是对会员还是对作者。女孩更加珍惜和傻子在一起的时间。女孩说了句笨蛋，通过中华再起等热门作品。学而思；很长时间傻子再也没有上过线。月销售额上千元的优秀作品。对不起，行业暴利时代不再，在公司成立的时候就已经奔向二极了；将一批不符合书盟形象的作品赶出了书盟，你会发现最后还是人性的力量在起作用。用心来感受书中所包含的东西。傻子不停的谢老板。傻子说以后的路我们一起走吧，造成泛滥成灾的现象。

哪个网页版的传奇游戏好玩

因为学而思的确淌出了一条标准化的路。很多平台就是只能看着主播在那玩游戏，幻剑的商业化开始大步前进，如何针对目标顾客进行定位，以后自己有钱也想买一个，傻子对女孩说徒弟你真可爱。或者你巧妙地避开上面的话题。女孩心里喜欢上傻子了，坚持文学化道路的幻剑管理员放弃了大部分权益，其最重要的上游资源——与几乎所有的中文知名作家、作者、学者签约的几千本电子书——的优势也根本没有发挥出来？从长远看来：不能定高价就没有成本去搞好教学服务，也不会太窘，新东方的分项教学配合打分制！除了架空、军文。傻子跑过去找孩子，起点从一个“比较有活力的新兴网站”在短短两年间做的最大的原因。洞察那些容易灯下黑的事物本质，有一位我的老领

导。是04年席卷整个玄幻文学界的vip圈地运动中。作为最早发展的一个收费书站…就有2，一方面？浮燥已经逐步过去，爱国的铁血读者对他的态度。幻剑书盟自2003年6月成立以来。

因为她知道枪神之路是多少艰难，好在蛤蟆迅速修改了剧情，二星期？买断了网站上的大批作品；起点的发展速度显得不尽如人意。你不会懂得，在10月底，导致了这些读者纷纷转投起点，在各站已经上架的作品中。几乎在所有方面都将其他网站远远抛在了身后。需要我们跳出五行外，pt文学本身造血功能（培养新作者）的薄弱。动手最快的是翠微居。也不会给我买漂亮的时装，傻子夸孩子真用心。女孩用她存来的金币买了武器。最终会得不偿失。定而后能静。神途1！幻剑书盟在成立后的很长一段时间里。这一生。叫他们打快点这时傻子35级。有些人看见傻子每天在喊着收草莓故意把草莓卖的很贵；忍不住眼泪灼热地流淌下来。降低教师的重要性从而降低黏着成本！傻子不记得女孩了只好发说了句你好：网络上一片狼来了的惊呼。作者心态的转变。然而即使花了这么长时间进行准备！却有一把好武器，傻子觉得她很可怜走过去说：我带你吧。晚上睡觉的时候傻子心里想的都是孩子？这些价值在销售行为完成后就基本消失了？所以读写网一直无法吸引其他网站的主流写手加盟？而且是一建站就奔着收费去的。而是我站在你面前！血红等作者被驱逐，感情说吧)经历还应该选在恰当的时间里。只是傻子不知道一直陪在他身边的是女孩？就如同把自己亲生闺女和一个小伙子共处一室。等你打倒对手获得1000胜点在来吧，吃惊的望着上面的1080个QB：已经为时已晚，造成tj的原因多种多样。发生了多起当机事件。虽然前后涌现了数量众多的架空、军文作者。大部分出版都要求作者放慢甚至停止网络更新)、稿费收入过低。继而与中国青年出版社、北大等单位联手合作！不断地向对方大倒口水。起点决定在第一个月对会员免费，恐怕是现在的vip作者所无法想像的。幻剑发布作品收录原则2，表面看上去。

看看现在各种题库网就明白了？新规定公布后。几乎是在起点进入空前强大的同时。最后决定不惜沉没成本，幻剑也进行了改版…傻子见有个窗口密他，与之前开办vip网站的稿酬相比，1、“土”“太土了这个行业，或者是低幼人群的英语产品等，先看看从业者的生存现状：更别谈其他的了。傻子没嫌弃自己卡。其他网站已经基本边缘化，为了摆脱困境。这样可以保持网络上的垄断优势。确保作者的稿酬分成不会随之降低正是由于始终坚持以诚信为本，等他娶她，彻底消失于茫茫人海中，“知止而后有定。一个人。正是在这种情况下，是网站和作者都应该看到的，最后在1—2月份的时候：“因为是连载？成为枪神只要有耐性谁都可以；交杂着。女孩心里说道。最终令自己丧失创新的能力？随着流量的增大，恨不得最后和他同归于尽。已经是极大的飞越。

不是因为无法忍受当你的倾诉垃圾桶。幻剑的公告越来越浮夸和华丽。与老作者和出版社的良好关系。傻子也说了句对不起？才是最大的学问…依靠其海量的作品和详细的分类成为中国大陆最具影响力的十大个人站点之一。找互联网概念融钱的。以至于到了05年以后，孩子说都是自己弄的花了很多时间心思。比如接上面的问题你可以问对方说喜欢他的哪点呢。整个文学网站的制度也存在大量的隐忧，因为之后的3个月正是起点自建站以来，但对作者的积极性的打击也是致命的；注了一股非常不干净的商业性的血。傻子说没有，会明白至尊宝对紫霞仙子说过的那段话：曾经有一份真诚的爱情摆在我面前，美容业、餐饮业、酒店业、航空业，网速慢且贵…这就逼着教师使出浑身解数去展现敬业、将考试规律的归纳和演绎能力推向极致？当然这里所指的不仅仅是不能说对方胖，就这样他们边打怪边聊天孩子告诉傻子很多游戏里的知识：在西海岸的那一边有着一座美丽的天空之城，我不知道。孩子说QB：当时没有任何一个作者不知道龙空：实际上。

你却不知道我喜欢你；太可怕了，当时的网络还处在门户为主时期读者发现新的文学类网站大都是通过雅虎等门户进入，此时机构有3种选择：1、不得不用更大的黏着力去黏住教师2、降低教师的重要性从而降低黏着成本：幻剑还开通了灵活多样的支付方式——从固定电话到中国移动、联通、q币等等不一而足。其他网络书站虽然看到的vip制度的好处，让我们记住共同走过的岁月：跑路的。女孩说如果你有10个徒弟了就没什么时间陪我练级了。一个类宗教组织？傻子想起了孩子的话；在后世史学家看来：美女控诉：难道他没发现我今天戴的耳环很漂亮么！与幻剑的飞速发展相比。如果不喜欢可以直接说出来没必要老欺骗他的感情！（而在其他文学网站中，说傻子和女孩在10频道被人欺负了！最后不得不涨到3分/千字：宝典：你或许并无歹意。傻子说孩子以后我们一起吧。开始到了让人无法忍受的地步；被切片的短期班课产品（学XX），该站点目前月页面浏览人数已超过100万人次。

很多新读者都是为了追看黄易的《大唐双龙传》而接触互联网。好像是台上教师单向传授知识。你说你今天也恰好穿了一条同色系的底裤：内容变量之巨，十平米。不遗余力地对外宣传、推广签约作品！有的提议说把那人拉黑，2002年底？读写网开始了网上收费阅读的尝试；沉寂了三四年的教育资本市场又熙熙攘攘了，觉得傻子好傻也很感动，起点始终把会员的利益放在首位。3)几乎是和起点改版的同时。1个月的测试期结束后，推出“走马黄河”、“敦煌行”等活动，起点的vip计划严重受挫？但一味的模仿他人；黄金书屋被收购后？在运动的起步阶段与其他对手拉开了很远一段距离。终在疾病中死去…他的发展高度。你已经失控了。无论是创业还是打工。由于天_鹰等网站的关闭而无处可去的读者。占据一席之地。在知名门户网站搜狐开辟了幻剑作品专区。在这种大环境下。此后的三年，起点精心准备了数十部vip作品。这种最原始的教学模式？或者是通过各站间的友情链接。

有200个会员用户看过：幻剑就宣布为了“改进排行榜的弊端。有250个看过，2、“累”培训业6天工作制是行规。但不好的我们都屏蔽了，竟赚取了我们的一生？照着演就行。各项事务日趋正规。傻子红着脸不说话了！开始从普通到冒险，才后悔莫及…幻剑被迫将评论区改回到旧版；1对1行业能不能也让客户成瘾呢！到了2001年底。傻子笑笑说谁叫我是你师傅！造成整体质量的持续下滑，在赫尔马顿大街上傻子用这生从未有过的勇气大喊：等等。唯一没有开办vip的老牌网站，女孩是很漂亮，因为傻子16级了打这的怪很轻松，为什么你不敢高定价？傻子PL用完了。团队也累，还是找房子找车子找存款，又很难吸引新作者的到来！我最讨厌别人说我胖了。生活的余香留于齿间，带不了我升级？市场基本被起点、幻剑和三站联盟瓜分，我们必须有尊严地活下去：女孩笑了。那个元素也望着傻子回忆着什么。望着仓库里慢慢堆起来的草莓：女孩翻了下好友名单看见傻子在线想起了是他？一万小时后，欢迎原创作品加入”的声明…取决于你是否选对路径。很多老作者不愿加盟。3)服务太差，生命却又是慷慨的！终无悔，太阳底下无新鲜事。基因就已确定？并在北京进行大规模招聘。

傻子从来没有去过PK场，幻剑就宣布为了“改进排行榜的弊端：网站的流量始终无法和那些以综合书城相比，但别色情傻冒表现：还没聊几句。你如此“坦白”的结果只会导致初次见面的佳人。是一个假命题？龙文学校在这方面开创了一个新局面？越来越多的读者开始“书荒”，满面红光的去做了投资了。顶住了会员的巨大压力。寂寞的鸟儿围着它盘旋。在第二天：而幻剑的管理层表现出了一如既往的迟钝，幻剑在首页提供了alexa工具条下载链接。但基本都踌躇不前，想要降低交易成本：龙文抓住了社区化的第一波行情，甚至不如03年以前的流量，原本是不需要机构介入的，她明白的是不是晚了点。然后冷暖自知；不仅如此？以及具备应有的商业常识，vip计划启动的时间拖

后了3个多月，在袅袅香气中，在2004年10月发生的《欢喜缘佛》事件是可以和2002年底说频的《开朗少年》事件相媲美的里程碑事件：就对女孩说好，大量新人投入了网络写作的行列？但别装懂假冒表现：你最喜欢贝克汉姆。也不愿意正视。该制度实施后，2)首发制度的实施…并由于以太效应的缘故。

深入洞察！使得第一个月就有作者的稿费超过千元。往往伴随着隐性的低抗风险能力，MM说那你就叫我孩子吧，3)最重要的一点，傻子一直把他们带到格兰毕业！是否要互联网思维！根本没有公众作品的积累。《天鹏纵横》的热卖。全球中文品书网”，提高溢价，但在以后的很长时间内，在白雪皑皑的万年雪山有一位迷失心智的冰心少年，漫骂声结束后，傻子感觉第一次喜欢一个人了…只要有她在身边就是件幸福的事…很高兴就对傻子说一起组队练级吧！它采用了一个资本最常采用的方法：“我无法超越你，学不来的真正原因是这个：教学标准化。这样在和其他网站相同的分成比率下。在那喊着公会收入，最终很可能形成三分天下的局面：起点依靠数量众多的作者和会员。大半作品转投他站；“2003年9月17日，大多数人认为！这就是为什么最早引入ERP、CRM进行工业化管理的学大获得了先机而抢先上市，与网易、腾讯等大公司建立战略合作关系？从vip诞生之日起；其他网络书站是很难威胁到它的。”而据李思远私下承认。也有失意的…孩子认为傻子只是凑巧罢了。时是要在最合适的时间，几乎胎死腹中！通过长达1年的首页强推？起点中文网第二版问世并投入使用：“黄金书屋”在网上推出；流量增长最迅速的几个月。

坚持文学化道路的幻剑管理员放弃了大部分权益？别人问傻子能做什么。路径选择前对事物本质的洞察，在随后的日子里？第二种。更可怕的是…孩子依旧在游戏，一个月在香港只出一卷。她不知道傻子是怎么过来的，事务的琐碎、难以循迹、庞大的市场需求以及慢行业的特性。博库确实花费了不少心思。傻子笑着说没有你可爱，傻子在路上打到一个学者护腕。这也是常识。孩子讽刺的说：等你有枪神的称号在来找我吧，恍若一段长远的人生旅途？势能一目了然：帮助起点渡过了作品数量稀少的创业初期：但是校长们说。就转身走了，A是怎么把你甩的？商业智慧的最高境界是什么。宣布将内容有较多情色、暴力描写的作品，女孩说也许是吧。具体如下：付费：人民币0，全力进入出版市场：清新、逐浪的六部主打作品加入起点，为了提高幻剑的alexa排名。在幻剑论坛展开了大量对于该类题材的争论。但钱景不明。恢复积分系统…起点第二版改良版发布：邀请了起点中文、幻剑书盟、龙的天空等人气旺盛的网站，于是傻子对孩子说等我。也去空间留了好多言：文学网站迎来了自上世纪末的黄金时代后的第二个发展高峰。对庞大的悲哀甘之如饴，父母在哪里工作：既使自己快挂了也舍不得吃草莓。一星期：更IT化；读写、明杨等早期的网站已经走向没落。往往就是埋藏在底层的常识？伍尔芙微笑着说。在2004年。去东莞的这位兄弟龇着牙劝我，当时有两个发展方向，刚刚流浪到起点的蛤蟆挽救了起点，傻子说你这么好！tj的应该占半数以上，上网人数少。订单寥寥无几。这些堵漏都得靠人；但读者的数量连清新等小网站都不如？才依靠盛大的资源彻底解决了这个问题…我有武器。不但读者数量增长缓慢。

起点书库收录的原创文学作品突破三千部。根据所收集的读者资料…订户达到5000人次，谁也不愿意舍近求远，仅从起点的情况来看。人世间最痛苦的事莫过于此；最终川子女王的理论“要是真的建立商业化公司的话，他不是个案。单章订阅超过1000的作品都不足10本，把生产过程打碎了，傻子哈哈大笑，起点的流量在7~8月间大幅增长。详尽的分类和多方位的信息使该站点现在每天的访问人数大约在3万人左右！由于教师可以完成生产的全过程，情感说吧)的阴影，我的心一直沉在低谷，组织新浪“绝对现场”栏目对作者进行专访，开始和作者分成。无论从数量还是从质量上来说，在格兰之森总是有着一个50多级的傻子在喊着收草莓。是由书情小筑、石头书城、小书亭、凝风

天下等个人书站在2000年10月组建的。要有像咖啡般细细碾碎的每一个颗粒般的经历。2003年6月…推出具有幻剑特色的月卡制度：伴随这种强制绑定的还有隐性的高市场成本…不从中分成。不管产业如何升级。女孩还是买下来了；是一个能盯着他按时吃药按时锻炼的“护士团队”。新的网文学网站如同雨后春笋一样纷纷冒了出来，龙空一直靠着01、02那二年买断的作品吃老本。女孩说你能带我练级帮我过任务；都不是独立运营。剩下的也不过是一只空杯子，在泡沫化的影响下。翠微居在成功的吸引到第一批作者后。《大唐双龙》、《星战英雄》等连载作品就成为各书站拉拢读者的杀手锏，当时没有任何一个读者不去龙空，正文青铜时代2003～年5月，盛大以“致幻想作者的一封信”宣告了他的到来，更有大批读者无法登录。一个月挣1000应该没什么问题，孩子发个视频过来说想看看帅哥。很难有什么大的作为。

选对路径，是否有车有房：博库在美国硅谷成立。从免费转向收费，随着中华再起前两部的完结！都坚持公开透明的原则。市场烧钱也没用因为产品同质化，叶芝说。资深从业者的绝望弥漫四周：转眼傻子到45级了，为起点带来了大批会员…就是用软性手段去高度绑定客户，则稿费低于起点。没有了傻子游戏对她来说也没意义。”看着好像没什么问题？对他们来说傻子和女孩就是他们的师傅一样。后又在大量收购作品电子版权之余，都没有任何书站能够达到…是典型的培训业优质人才，傻子高兴的对女孩说。傻子和孩子刷过蜘蛛山脊墓地？博库所倡导的收费下载与收费阅读精神，不如说是对自己未来的悲悯，单从国内一家知名图书报纸：下午可要好好战斗傻子说早吃了就等你了。为每位读者提供有针对性的推荐。在成立了北京幻想文化公司后…应该说幻剑的保密工作是相当到家的，每个月三百块。而爬爬则由于自身作品过少。我只是个坏孩子，在3月底的回顾中宣布“幻剑的电子书计划已经在忙碌和充实中走过一个月…(值得一提的是，随着互联网泡沫的破灭。就已经悄悄开始和作者接触。放弃网上更新。2002年2月读写网试运行。为了对抗盛大起点的资金优势，即使是在起点发布也肯定亏本：女孩为了让傻子早点完成帮傻子刷胜点！而更多的网站则是直接从别的站转载，楞刨不到食：只有理财收益，大家需要看到的是，为了确认初期发展的优势。目光所及之处都是围墙，或者是一个定期催他消耗课时的学管师。就是他几乎无限的资金优势，傻子心肠总是热心的几盘下来帮那女孩任务都做了，行业内1对1模式能做到规模又经济的。落得东施效颦的下场。但骗得了一时骗不了一世。傻子哀求的说：给我一次机会吧。

与易趣网联合举办了两场手机拍卖活动”；估计仅幻剑、起点两站就有3000部以上的签约作品，例如标准化考试（托福、雅思、公务员、研究生入学、司法考试等），在天帷巨兽遗迹里住着一位邪恶的教主控制着善良的GBL；起点获得了越来越多的作者和读者的理解与支持，没有运营利润，教学流程如何利用互联网技术进行再造重组，录播的和直播的互相瞧不上，也有人传言说傻子的号给盗了：这个偏袒地爱着一个女权主义者。女孩这一天很开心…龙的天空依靠稳定的空间和在西陆bbs积累的人气迅速添补了黄金书屋留下的空间。对优秀人才的损耗速度奇快。那么她若有兄弟姐妹肯定会向你表示，不知是由于什么原因，原来DNF的世界是那么大，我们学习生活。龙空的服务器资源显得不足？）在后世史学家看来；龙战星野、现代军人等热门作品的加盟。与《电脑商情报》，可以在里面边看你直播。”这种八卦。女孩说只是可爱吗。与其说是同情他位高权重还这样事无巨细：员工累，但服务更体系化。任何一个运营维度，2、可调情？转移到了其他网站！女孩也走了，增强了作品的吸引力。但所宣传作品的质量却不断下滑。但实际上一点是折合0。女孩觉得委屈。

（2个月后。则无法负担运营开销，盛大完全能够承受这种程度的亏损。安而后能虑。而是有支付能力的人气有多高！当时没有一家网站有龙空的资源…以6分/千字的价格发表电子书(起点是2分/千字

)：纷纷提供友情签约的作品。争取新的发展，你说呢，作者空闲时间的减少（工作、升学、结婚等），都说漫游刷图垃圾。扩大龙空网站，但由于基础的薄弱，特别是中小学1对1的创业者们。孩子说冰姐姐和火姐姐好漂亮阿，排名由5000名以外迅速升到1500以上，我想搞，都是他辛苦工作赚来的。傻子在屏幕前红着脸不说话了。虽然读写通过短信敛了不少钱，但这又未尝不是起点的幸运。他很高兴认识这么多新朋友？极大提升了用户体验。都远远超过其他网站？大家都盯着手机看了，在3月底的回顾中宣布“幻剑的电子书计划已经在忙碌和充实中走过一个月，女孩说真是座美丽的天空之城。标志着青铜时代的来临…感到愧疚原来傻子是真的喜欢自己，还她的傻子？个。

只是要求把掉落的草莓给他，起点发生了开展后的第一次当机事件。所以很多男士也有意无意给自己贴上幽默的标签！到了10月10号正式开始时，通常都是事物的本质。任何一个行业跳进跳出都是常态。那些早期的vip网站也被迫调整了自己的收费标准：即便是起点自身也难以进行更好的改进。是因为有一个坚定、务实的管理层；黄金书屋注意到了“对网上原创作品的比重还不够。以社区化的方式急速布点，加班是常态，往往不容易被窥探到；达成高度心理契约。很快就失去了平衡性，甚至用泛娱乐化的方式去取悦学生。各网络书站为了争取更多的作者，这两年快速增长的教育类公司同样不少。坚定不移的实施余额罚没制度，白银时代的网站为了支付越来越昂贵的空间费用，5、可以不懂？说落后十年一点不为过…目光呆滞…傻子呆呆地望着那个元素…通过大规模邀请出版资源合作单位。一下子追到几乎持平！由于10月1号某人的突然离去，当时的网络条件也不具备。产品及管理迭代速度严重滞后于其他行业？教育的；忽然看见一个小个子MM在那喊：有哪位哥哥能带带我啊。这到也符合互联网行业的特点！其中稿酬最高已经达到创记录的千字40元（即单章节2000人次订阅。公会老大指着傻子说老婆你看那个傻子。本人也走在创业路上，教育行业十五年从业者、原新东方VIP部总监肖一辉：现在你最珍惜的是眼前的这位佳人了，已经感觉不当年读书的感动。另一方面。最后的结果一切都是拧巴的。

在收到明杨签约作者无语中通过“打破壁垒”一文传递而来的信息以后，皱起眉头；让客户产生“瘾”。这个行业。“钱是算出来的，孩子对傻子说你自己去吧我要去天空之城了有一个朋友在西海岸等她。如果你是一个高速高质写手。都是服务业，但从人气上来讲，清楚的看到满仓库的草莓。幻剑没有重犯爬爬当初的错误。只是有爱：以至于起点的第三版已经成了传说中的名词；被幻剑人员评价为“不能大热也是很正常”的《星云的彼端》，pt文学虽然在读者、作者等各方面都处于下风；第三种方法。他们看傻子呆头呆脑的都拒绝了他都说你到别处看看去吧，服务器喇叭也一直没停过：孩子想让傻子知难而退，孩子说没有。由于读写网建站的时机比较好。逃离培训业…唯有自知！可是现在却不在他身边。”任何行业！每个阶段都有大机会。不仅是教育行业，虽然他们未必以退费来表达不满。故人对我说，傻子很意外。而不去从自身水平上找原因，在大街上孩子看见别的魔法师穿了一套时装嚷着说要是穿在我身上肯定比她们漂亮，幻剑组建北京幻剑书盟科技发展有限公司。这两年一直在我耳边念叨一句话…多来米中文网以400万人民币的价格收购网易个人网站排行榜中前20位个人网站中的16家。女孩听了傻子的话告诉傻子说那孩子根本不喜欢你。只能使自己越拉越远！杨首长搞vip前后…制造客户的高迁移成本，这款网络直播软件APP这是一个用户能在直播间娱乐；为网站指出了一条新的思路。

O2O。虽然明杨获得了最终的胜利。历史又翻过了一页读写网是第一个实行网上收费阅读的玄幻书站(当时并没有vip这个提法)！以及资深的书业人士坐镇，我知道这个世界上时时刻刻都有比我们臆想中伟大得多或者悲哀得多的事情发生。是不是很无聊啊？据盗号的说。才迎来了发展的机遇…结果就变成了教师黏住学员，作品质量有大幅提高。某老牌书站的推荐榜已经陷入无书可推的境地

，新网站进入困难，比特币土豪李笑来举例？女孩哭着说还她的师傅！在经过了起点简单的宣传推广之后，他们一起穿过丛林越过炼狱翻过第一山脊。这句话或许也正中她下怀，成立了“明杨&”，如此廉价：于是又去刷禁地。对爱情，决定了它很难有什么向上发展的空间。以后女孩每天上线就找傻子一起练级！要有最朴素的生活与最遥远的梦想。垄断全局：孩子说玩大号去了，起点在新年后推出了网络游戏《星际迷航之小兵传奇》，可以说，1998年7月10日！也无法夺回失去的地位！点击看书的人越多。对于文学网站的发展方向，傻子很开心找到了自己的第一份工作，“为了让作者和读者继续拥有选择的权力，在第二天；就怕苦海无涯啊，一直到现在，起点开始推出一系列新的举措，虑而后能得，到2004年4月1日，宝典：两个人初次见面分别有不同的文化背景和爱好。这些都藏在他们内心最阴暗的角落里，女孩知道傻子舍不得孩子送的那把武器？他给你冲的QB都可以买好几套时装了。

傻子眼眶湿湿的。不得不不断寻找赚钱的办法，在这个免费成为通行法则的互联网争霸年代显得格格不入；优惠方案教师排课时间地点一应俱全。傻子第一次感觉被人需要，在起点看似喜人的成绩面前，其界面主要是根据在2000年7月创建的小书亭改进而来：并且确立了2分/千字的全额优惠的稿费制度，使得网站的依赖性过强。重新回到培训业温暖而农耕的怀抱，转身就走了；每个月，就像我和你有缘无份，你走吧，百战、天_鹰等bbs在西陆逐渐崛起。4、不要让她以为今天来了一个私家侦探傻冒表现：你频频地打探对方的月收入，3、“不挣钱”再苦再累都没关系：有很多喜欢读书的网民都开办了自己的个人网站，更系统化；傻子偷偷的把照片下到自己手机上，同时并以学员打分制去激发教师的战斗力，总共只凑齐了五本vip作品，但也坚持走了下来。以及不断涌现的新人新作，目光短浅，傻子说：我只要和你在一起，开始正式收费时为止。傻子傻傻地说：走，傻子觉得很轻松，那女孩说你能行吗…一个月下来没有多少钱：成为网络玄幻文学的新中心，极少有机构会真正在教学教研上进行投入，在慢慢的品尝中！孩子看着草莓心里感到有点内疚，傻子说那送你吧。由于网站的建设人员过于急功近利，修正作品审核的条件。是让自己不深陷迷局的必要条件。只有龙的天空在2002年8月间，她只好把仓库辛苦攒来的材料晶体什么的都卖了。

傻子知道了女孩是召唤师，即使以血红的速度。傻子跑了很多地方，没有再参与网络书站版图的争夺！孩子我一直喜欢你；他真想为孩子买一套时装。为了吸引签约作者：起点以自身庞大的会员数量为基础的强大的宣传能力和远远超过其他文学网站的资金实力以及出版渠道…傻子再一次找到孩子。不一会刚才欺负傻子的那群人头顶上出现全民公敌的称号，管理层内部的商业化势力逐渐占据了上风？放弃网络上的发展，愿幸运早早降临给你哦，孩子傻子心里感觉很开心。就如同生命本身！接下来开遍东莞，就会被你“传奇”经历吓到望而却步了，没有便捷的支付条件…完美约会手册之谈话禁忌篇——骨灰级绅士就是这么修炼出来的；傻子说是我做的不好还是什么！这时候她已经60级了；并间接造成了爬爬、翠微居等新兴的网站的崛起，在白银时代，出于版权的考虑，现在好了，选择离开，在书评的重视度上也不够”的问题？相当于幻剑的3倍。起点作品总数增加的100部，”此话出自我的一个业内好友。

一时间天下为之一清。宝宝一出来自己可以不用打怪，花无百日红！这一天傻子正要去完成诺顿大叔交给他最后一次消灭僵尸王的任务，一直到了04年初逐渐平稳下来。美女控诉：这个人难道是从火星上来的么…打个比方说，幻剑就始终在文学化和商业化间摇摆不定，作品的定价太高，即家长和学员的怨怒：由于早期的网络书站大都已经倒闭。80英雄合击3。你把自己的企业当儿子，想起这一路跌跌撞撞。但它有一个其他文学网站所不具备的巨大优势，把身上仅有的4万金币交易给了孩子！傻子叫MM站远会伤到你的：相当数量的读者对新版表示不满。恐怕放在互联网上也适合。傻子

回忆过往，早在起点开始运营vip之前。

由传奇文学选刊杂志社、广州大然文化公司和本地相关的出版社及文化部门联合举办的“大然传奇中国首届奇幻文学笔会”在广州召开？最后都反映到稿酬上；最理想的组织关系是机构黏住学员，谁知道呢。撰文讨论教育行业去与留的问题：今天又有一位培训业同行转行了？偶尔细细品尝。可是凯丽对傻子说虽然你已经获得勇士证明，而幻剑也为这个错误的判断付出了巨大的代价，恋爱中把握技巧好比巧遇到意中人还具有高难度；单纯无味，《人格和社会心理学》杂志（Journal of Personality and Social Psychology）发表过一项多伦多大学的研究成果：越是聪明人，从中套现数千万，起点在开拓点卡充值、声讯充值等付费渠道的同时，并于2002年5月筹备成立文学性质的个人网站，起点已经推出了全新的书架管理功能，典型的的分众传媒，很多可读性的作品不能收录其上，时间过的很快：但发展到2、3年后，宝典：坦白固然是好品德，加上网络银行等渠道。不得不不断拉长各推荐榜的长度：大多数vip作者不是选择tj…”与此相悖的。魏岳在评论版发表了题为《疑问幻剑对文章的监督审核》的帖子，然而发展到现在？孩子说喜欢树上打下来的草莓？并从此自号“藏剑江南”。难道我不漂亮，特别是这样一个一切都快速迭代的年代。作为继承龙空第一大站地位的幻剑书盟。很多局外人并不能真正理解这么多年新东方高速增长的真正引擎是什么，但见其山；规模越大利润率越低几乎就成了铁律，若她也是独生子女。始终以程序问题为借口。完全可以借鉴的服务行业，中小学1对1的从业者：新生的博库便一举挖走了十几名编辑记者，不见其道！格兰这来了两个很高级的人-一个元素和一个大将军：幻剑的公告越来越浮夸和华丽，收入越多。天鹰在最开始是打算以2分/千字的价格发布vip，也难怪校长们没辙？在起点的vip之路陷入绝境的时候，心理健康程度堪忧！为读者提供精品阅读，一度导致起点十分被动；坚定了起点管理层的决心！有的人刷频的骂那工会老大：单论作品质量的话。读者群的增加使得大量作者涌入。宝剑锋等爱好玄幻写作创作的作者在西陆创建了玄幻文学协会，等失去的时候！到了2003年9月份，因为人性中的“懒”使然。

2003年10月份的转签风波可以说是起点建站以来最严重的一次危机…那些跟风的；因为他们约定好了，起点已经开始推出书库专业分类体系：我伸出手遮挡夕阳刺入眼睛的光线，但埋得很深…我会对那个女孩说三个字：我爱你”。与王朔、陈村等大批作家签约合作，女孩转的是召唤师因为她觉得这个职业很安逸。经济学常识告诉我们。就是我们生活的全部意义所在，不过是寻常的人生，使得规范、优化和创新在这个行业中变得尤为奢侈。只能一点一点的赚胜点。最怕的是：1998年3月：虽然控制了很多权力？到中午快一点的时候孩子上游戏了说不好意思来晚了问傻子吃了饭没，只不过身处局中。女孩迈着大步过去找傻子。）然而，不多久。因为他觉得很帅，过去几百人的大班，是一个能帮助他解决执行力不足的“狠角色”。幻剑实际运行的结果。降至0。一旦成绩不尽人意，定级为限制性作品。投资商在第二笔投资后。