

附錄一：深度訪談大綱

1、個案簡述

1. 請大致描述一下您目前經營的 Blog，特色，管理重點？
2. 您認為自己經營的 Blog 對他人來說，有什麼貢獻？
3. 請問您過去是否有在自己的 Blog 中辦過任何活動？

2、對於國內 Blog 經營模式的看法

- a. 為一個有效的新時代行銷工具？
- b. 對於未來在 Blog 中所提供的專業資訊採取使用者付費的看法？
- c. 對於付費聘請 Blogger 撰寫文章，其可行性及可信度？（是否與 Blog 精神產生抵觸，如何衡量文章品質？）
- d. 累積的 Blog 個人品牌，影響力可能會以什麼形式散播出去？
- e. 對於公司、企業架設自己的 Blog 有何看法？是否真的有正面助益？（如使民眾更加深入瞭解這間公司，增加公司知名度，提昇公司績效等...請舉例）
- f. 您對於企業自行架設公司 Blog 與企業利用平台建構的活動型 Blog 有何看法？您認為何者的影響力較大？
- g. 您對於 Blog 內的廣告有何看法？其有效性？可作分眾式廣告？

3、如何使一個 Blog 不再默默無名？關鍵因素？

- a. 顯版主特色？
- b. 留言版是否有可看性的討論或資訊？
- c. 是否可以提供 blogger 想看的東西？
- d. 定期舉辦聚會？

4、對於國內 Blog 發展的看法（目前狀況及未來走向）

- a. 您認為國內 Blog 與國外 Blog 有何差異？
- b. 您對於完全會員制（需付費）可行性的看法？
- c. 您對於國內 Blog 發展限制的看法？（針對國內大環境而言）
- d. 究竟能 Blog 多久？有什麼主要的因素，可能造成 Blog 泡沫？
- e. 目前國內已經看到一些 Blog 與拍賣結合的案例，您對於這種模式的發展有何看法？
- f. 您認為還有其他可能的 Blog 商機嗎？

附錄二：深度訪談

個案一：Xuite 之 BSP 代表

訪談時間：3/8/2006，3：00 P.M

訪談地點：中華電信總公司數據通信會議室

訪談對象：Xuite 專案經理，余能豪

個案簡述

問：可以請您先介紹一下自己嗎？

答：我是負責 Xuite 的專案經理，Xuite 其實算是一個蠻大的專案，包括相簿、日誌、硬碟、郵件，和個人入口的 my Xuite。我們是跨單位組成的虛擬組織。

問：那您覺得，你們經營的這個平台，它的管理重點在哪裡，因為有蠻多類似的免費平台，你們與別人最大的差異在哪？

答：從去年四月開始推，去年四月的上半年為企劃階段，希望提供一個整合性的服務給網友，今天網友只要登入帳號後，就可以一起取得所有的 service，mail account、可以利用網路硬碟來儲存檔案，也可以利用這個 ID 與他人分享相簿、日誌，去年我們都是在做這個平台的基礎建設。有一個很大的特色為，可以自己調整空間大小，如果日誌使用較高一點，可以自己去設定、把空間調大一點，整合性是當初企劃的概念。相較於市場其他服務提供者，他們比較是個別的，也就是說純粹提供 Blog 或純粹提供相簿，當然無名是有包含相簿和日誌，可是說若是一個 total 的 service，我們的角度和他們比較不一樣，從一個個人完整的服務出發，這樣以後也比較容易擴充。

（可不可以再說明一下，單純提供 Blog 或相簿，這個單純提供是什麼意思？）就是說 service 本身是切割的，譬如說樂多就只有 Blog，現在慢慢看到一些像 Yahoo 把相簿整合在 Blog 裡面，未來其實都會朝整合性去發展。

問：所以你們現在也是先 focus 在 Blog 裡面？

答：以整個 Xuite 來看，如果要更新版本，當然個人的 service 一些新功能，我們會再增加，譬如說今年四月份滿一年的時候，會再增加一些其他不同的 service 上去。

問：您的意思是說，現在先做好一個，未來再跨到另外一個？

答：是這樣沒錯。

問：目前，你們主要的收入來源為何？

答：目前還是廣告營收，因為我們現在還沒有付費使用的服務，不過我們這兩年比較算是在打底基，就是讓整個平台穩定，讓會員在上面活動，未來再增加加值服務。

（所以目前你們的收入只有廣告？）現在我們有營收的部分只有廣告和一些行

銷合作。

問：那您可不可以舉例印象比較深刻的例子？

答：因為我們這個活動主要是行銷處在辦，以行銷處來講，去年合作過蠻多活動的。像是和 color 雜誌辦過的美少女選拔。

問：那您清不清楚辦那些活動後的後續效果？比如說對雜誌、整個企業形象的提升、或對你們公司本身有沒有什麼幫助？

答：像妳這邊寫到的大型部落客活動，像去年有一個 BOF，我們還蠻積極協助這些單位去辦這些活動，另外是說妳這邊提到企業合作的部分，我們比較多是與音樂或影視的公司合作，因為我們主要是以影音功能為主，有一些公司來找我們在這上面建 Blog 露出。比較有名的像風潮音樂盒，每個月他們會提供不同音樂盒給網友，掛在 Blog 上面，曝光量其實都蠻好的；影視方面比較有名的像是三立的偶像劇，或最近聖綾的星光等等。

問：那請問一下，是不是有什麼例子屬於比較負面的？

答：其實應該說，企業如何去應用。重點在於 Blog 的內容好不好，因為你要有內容，才會有它的影響力，如果只是把它當成像電子報一樣，只是做訊息的發佈，不一定會有人想看，一個是內容，另外則是你有沒有在上面與網友互動，這兩個要做到，才會有一些正面的效果。

對於國內 Blog 經營模式的看法

問：那您認為 Blog 是一個有效的行銷工具嗎？

答：其實它本來就是一個很自然的行銷工具，因為 Blog 是一個發聲的管道，你能夠發表言論、能夠傳遞出去，其實就是一個最好的行銷工具，只是說它的使用方式與傳統的行銷工具不同，因為它有自己的文化色彩在裡面，可能透過文章串連或引用的方式來做宣傳。

問：但是有一些部落客覺得利用部落格來賺錢不太好，您認為？

答：其實應該是說，剛才說的 Blog 是一個很好的發聲工具，而這個工具由不同的人來使用，當然它的應用方式也不一樣。可能這種很傳統使用部落格的人來說，才會覺得不好，但這個工具到一些行銷人員的手上，利用來做一些行銷活動，像是時報旅遊就運用的蠻成功的。

問：那如果我們現在請一些比較知名的人來寫，您覺得？

答：其實我們 Xuite 剛開始建置時，剛開始內容還不夠多，開始時都需要一段時間讓會員進駐，我們有請一些 Blogger 來介紹 Blog，這種作法有點像網摘的方式，就是請一些部落客來介紹有哪些部落格不錯，RSS 是一個很好的訂閱，但現在我們的會員愈來愈多了以後，上面產生的資料也很多了，可以摘選出來給會員的 Blog 也很多，所以我們現在並不需要這樣做。

（所以不需要這樣做了？）不需要這樣子，因為只要讓內容本身，Hot 的、比

較多人點選的、與最近時事相關的，其實都會很容易找到。透過它自己本身的機制，就可以讓這些東西篩選出來，所以我們現在是沒有在做付費寫文章的部分。

問：我想請問一下，對於某些部落格，它的人氣指數很高，但是我不太清楚為什麼會有這麼多人看。

答：應該說 Blog 本身是一個 social network 的 service，以 social network service 來說，它就是與社群互動愈頻繁，你的朋友在上面聚集愈多，人氣就自然成長。所以妳不太懂，可能是因為妳不是他相近的讀者，但是他可能有很多跟他相近的讀者，這也就是 Blog 的特色，任何一個人在 Blog 上寫文章，都有可能找到適合他的讀者。

問：那現在都是以廣告，或是從免費會員走向付費的模式，那您認為未來還有沒有其他可能的發展空間？

答：現在所有基本的服務都是免費的，未來應該會做一些加值的部分，譬如說額外增加的空間，或是 VIP membership 的付費，未來應該會朝向這個方向進行。

（那有沒有可能與拍賣合作？）應該是說一些拍賣主會主動來應用 Blog 當作他宣傳的工具，就像剛才說的，不同的使用者，就會有他們不同的使用方法，可能一些拍賣的人，就會用 Blog 來做宣傳。像 Yahoo 上有一個 pkgirl 在我們的 Xuite 上有日誌，還蠻有名的。

問：你們現在於站內播放廣告，會不會因為有一些 Blog 是有主題分類的，譬如說它是旅遊的，就有在他的 Blog 播放旅遊的廣告。

答：我們是希望這樣做，但因為我們現在以 Hinet 來說，它的網站廣告是整個外包的，目前在 Xuite 站上廣告的播放態度，有個重點是以不影響使用者為主，在 Blog 裡面現在是完全沒有廣告的，未來我們會推許可式的，如果 Blogger 想要在他的 Blog 上放廣告，就可以再追加。

（那這樣子的話，對於想要放廣告的公司，不就會有影響？）基本上我們在共同的版面上，還是會有廣告，這樣還是有共同曝光的版位，如果在主題是親子的，安插介紹交友的廣告，看起來不就顯得格格不入。

（所以你們還是有傾向放與主題相關的廣告？）我們未來就是要做這樣子的東西。

問：那目前有在你們站上買廣告的都是？

答：主要都是一些公司，這些都是買蠻大宗的公司，像 eBay、NIKE 都有。

問：我之前有在一些報導中看到，有人說，利用 Blog 做行銷，比起一些用電視之

類的費用會少很多？

答：這主要是要看你操作的手法，所謂的少很多，可能是一樣的預算，看你要放的廣告是要在電視媒體上或入口網站上就有一定的價格，但在 Blog 上就是另一種行銷方式，看你能不能利用這個人際網絡的關係去宣傳，或是能不能利用分眾的方式去做宣傳，剛好找到你要的 target，在上面做宣傳。基本上，現在行銷的工具愈來愈多，所以以廣告業主來說，他可以去選取他要怎樣的行銷組合，去達成他的宣傳效果。

問：那現在有很多平台都有替 Blog 做分類，除了讓使用者更方便搜尋外？

答：另外一個是爲了讓這些不同類別的網友聚集起來，讓他們可以找到同好，這也是 Blog 的一個重點。

問：那您認爲一個具有人氣的 Blog 可能造成什麼影響力？

答：影響力是說你能夠觸及的 target audience 到一定的量、一定的程度，另外一種是說，你對你的分眾群，你的讀者對你都很死忠，你對這群人也有一定的影響力。以 Blog 來說，你只要有你的讀者，累積了一定的 fans，就會有這樣的影響力量，所以妳說用什麼樣的形式影響出去，像剛才說的用 network 人際傳播的方式，他來讀你的東西覺得有興趣，他會持續再來造訪，就已經造成了媒體效應存在。你也可以在 Blog 中找到某一群對某種議題的喜好者，或是在 Blog 中聚集的情況，這些都還蠻有趣的。

問：現在的 Blog 使用都是免費的，假設大家都不願意付費再增加功能，那你們如何利用這些會員的資料？

答：以 Blog 來看，我們正在做一個分眾的工作，就是說讓這些不同的族群連結在一起，這是我們這階段要做的東西，一旦我以後要做行銷的 campaign，或產品的結合，這樣我就很容易找到使用者在哪裡，去對他們說話，我想，這是一個我們希望得到的效果。針對單一使用者的資料，我們不太可能去利用，但是我們可以瞭解一些人口的統計資料，使用者大概的社會性行爲。其實妳可以從我們熱門的文章中看到它是與社會趨勢息息相關，譬如說現在有很多奧斯卡頒獎關於斷背山的消息。其實從 Blog 社群中，可以很容易從社群的力量中看到最近流行的是什麼，什麼被熱烈地討論，它反應的速度可能比主流媒體還快。

對於國內 Blog 發展的看法（目前狀況及未來走向）

問：請問您對於國內與國外的 Blog 的差異？

答：國內還在發展，其實還有蠻多 BSP 在做開發的動作，國外應用的層面就比較廣了，它會比較偏向平台以外的應用，還有很多 social network 的應用。像我們的話，去年在做的是平台的建置，今年也會朝這個去發展，讓客戶很容易做群聚的效應。

（像國內現在還在發展，而國外已經有比較多的應用，所以國內要走向國外那些模式，必須經歷哪些東西？）其實國內和國外這種資訊腳步的落差還是會一

直存在，若從以前到現在平均來看，晚個一兩年是差不多。其實也是看 user 對新科技接受的速度快不快，像 Blog 在國內發展也有幾年了，那也是到去年開始才廣為大家所知道，另外一方面是看市場的接受度，每個不同的 region 接受的程度也不一樣。

問：現在 Blog 算是發展很熱絡的階段，那您認為有沒有什麼可能的原因造成 Blog 泡沫？

答：其實這個很難去預測，應該這樣說，回到最原始的點去看 Blog，它是提供一個每個人很容易發聲的管道，從這個點來看，好像每個人多少都有這種需求的成分，因為可以用這樣很簡單的 publish，不用自己設計網站，就可以有這樣的門面和朋友或不認識的人溝通，所以，基本上看起來它像是一個基本的服務，基本的服務其實會愈來愈被普及應用，而不會產生泡沫的情形。

問：那您認為有可能發生使用者付費的情形嗎？

答：有可能啊，因為有很多使用者跟我們說，想要付費增加空間或功能。

（那您認為，對於讀者來說，使用者付費的可能性？）現在國內要閱讀資訊付費，市場的接受度還不高，不是我們想做就可以做的。

問：那您對於 Blog 的應用面、現在的發展到未來，有沒有什麼補充？

答：也就是我剛才講的應用面，可能不同的族群會用 Blog 做行銷方面的應用，可能方便於社群的聚集，這種分眾的應用應該會很多。另外，國內有愈來愈多企業利用 Blog 做行銷的例子，譬如說創世記，他們就有這樣的部落格，他們真的有用心在做內容、也有持續和讀者溝通，效果就不錯。這種經營社群，算是 Blog 還蠻重要的方式。所以對於未來的發展，從 Blog 原始的點來看，它算是個人的，但在延伸 social network 的過程中，社群應該是未來發展的重點。

個案二：

訪談時間：3/11/2006，11：00 A.M

訪談地點：skype 線上訪談

訪談對象：無名小站，人氣 Blogger-艾瑪

個案簡述

問：可否請您介紹一下自己的網誌，特色。

答：我的網誌在無名小站。朋友會想要上來看主要是因為我的網誌有蠻多不同類別的內容，因為文章多，所以較容易吸引很多人上來。再加上我的興趣廣泛，所以文章有美食、教學、拍照的作品等等很多種類。

（那您是每天都會上站更新嗎？）幾乎，除非我出國沒有網路了。

問：可否請您描述與網友互動的情形。

答：如果不是太忙的話，我就會看一下留言、看他們給我的 feedback，有時間的話就會回應。在部落格上辦活動，我覺得，至少在無名來說，我覺得我可以算是辦活動的典範，因為我很久以前就在辦 CSS 的尋寶活動。這個尋寶活動就是我每天在部落格上以 CSS 更改一個小地方讓大家找，當時，大家對 CSS 還不是很瞭解，我就從那個時候開始教大家改 CSS。還有一個活動就是「抓人次」，從我的部落格一萬、兩萬開始抓，到現在各家部落格格主都在辦那個抓點數活動；另外一個比較重要的活動是捐助無名小站，在無名小站收費前，我就覺得使用者應該要付費，後來捐助的這些人，在無名小站變成商業網站之後，自動升級為白金卡的會員。

問：可否描述一下，您的部落格人氣、留言數量從少累積到多的情形？

答：其實一開始無名小站是有限人數的，曾經有媒體訪談過簡志宇（無名小站站長），站方的立場不希望大者恆大，讓人氣部落格的名次一直都是在最上面，後來有些許調整之後，現在的觀看人次是比較接近實際上站的人次。開放之後就變很多人了，我不是很確切知道為什麼會這麼多人看我的網誌，我猜想是因為生活圈比較多層：大學社團、國中、高中同學、同學的老婆、我寫過的店家、自己的親戚等等。網友群大約可分成三種：一種是每天都會跟你互動，會跟妳留言的；第二種是天天來、但是不會留言的；還有一種是因為現在隨處走走的文章數量較多，在搜尋引擎中很容易被搜尋到，而那些第一次來這邊的人看到之後覺得有趣，就會留下來。所以常常可以看到有人留言說：「我是第一次來」這類的留言。

問：可否描述一下，您的部落格與別人的部落格，最大的差異？

答：我覺得我的部落格很真，別人的當然也很真，但是妳知道有的人對妳是習慣性的窺探，已經天天都很習慣上來看你的東西，他們有一種期待：妳今天是不是發生了什麼新鮮事、你是不是會跟他分享什麼東西、今天是不是會講一下跟語

言相關的話題、或是新聞、或是去年去哪裡玩的經驗、還是有 PhotoImpact 的教學文章，因為有期待，所以就會常常來看我。

對於國內 Blog 經營模式的看法

問：您對於用部落格來做行銷，有什麼看法？

答：我覺得要考慮到讀者對網誌商業化的看法，像我的網誌有很多人來看，如果裡面有一半的人不喜歡部落格與商業作連結，那你就不應該這樣做（商業化使用）；如果不跟商業有連結的行銷，我覺得它是使用者見證最好的行銷工具，因為沒有任何利益！就像我自己寫了這麼多歐舒丹 shopping 的文章，我是以一個公民身份去寫文章，妳覺得好的東西就寫出來，是很有說服力、很有見證能力的。因為妳寫了之後，看到的人心動了，他也可以去 test 一下，這就跟寫論文、提出一個理論很像，你可以寫一篇驗證它、或是推翻它。所以我覺得它（Blog）是一個非常強烈的行銷工具，尤其是人氣很旺的部落格上，特別是如此。我覺得它（Blog 的影響力）是慢慢的，宣傳力是很強的，因為它不像電視廣告，不是這一檔就完了，它的東西是可以一直留在版上的，之後的人還是可以看到那些文章和回應。

問：那您對於部落格的資訊取得要採取部分收費的方式，有何看法？

答：其實部落客出書就是一種部落客變相的付費，對於要使用者付費是有可能的，我覺得要付多少錢是關鍵，絕對會有人因為要付錢就不看了，如果不多的話，我覺得還是願意的。另外，就是要讓人付費的部落格是不是值得。因為之前的電子報還是有用付費的方式，還是有人去訂閱。

問：請問您對於聘請部落客寫文章，有什麼看法？

答：我覺得這就是考驗 Blogger 自己的智慧，當然是可以的，只要你對自己的感覺夠忠誠，你寫出來的東西是不是有人會付你錢，如果你自己都不在乎自己的個人形象，可能你寫出來的東西一面倒，就不用去考量它是不是有可信度了。付費聘請 Blogger 寫文章，要看 Blogger 是不是對自己夠忠誠，我覺得基本上不應該是先付錢，付錢請那個人寫，這樣人家會質疑他的可信度，應該是你寫完了，看到有人寫這樣，因為他寫這樣而有什麼好的 feedback，再付錢給他，這樣是比較可行的。

問：請問您在成名後，對於生活有什麼樣的影響？

答：譬如我介紹過的店家，他們就會對我特別好，但是我一開始報導他們的時候，是因為我覺得他們不錯，並不是因為我覺得寫了他們的優點之後，可以在店家那邊得到什麼好處才寫的。

（那對於那些讀者而言呢？）喔！你不覺得很多人現在的人生目標就是環遊世界嗎？其實我不是常常出去玩耶，我生活其實是很認真在過生活，以最美的角度去看事物，過更快樂的生活。因為這樣，在他們看到我寫的文章後，原本他們去過的地方，可能原本沒有覺得這麼好，但是後來感覺就不一樣，我覺得讓

他們去看美的事物，是蠻有意義的。

問：那您對於企業自己架設 Blog，或請別人架設 Blog 來進行宣傳活動，有什麼樣的看法？

答：我覺得有些原來沒有名氣公司，後來人家就會知道你這間公司，作為知名度是不錯的管道，但是還是也有一些負面的影響，譬如發文總是在做廣告，每篇文章都是商業行為，就會讓人看了很反感。或是有一些公司會把公司產品詳細的說明放在部落格裡，那種形式感覺就比較像是網頁而不像部落格。Blog 對於提升業績，可能多多少少有影響，也許你們還可以去做一些研究，但是從部落格來看對業績的影響，我覺得質跟量是很難看出來的。可是對於公司的曝光與知名度絕對是有幫助的。譬如時報旅遊，時報旅遊是我很早就知道了，因為之前家族旅行就有經由時報旅遊，而且我之前在台大椰林的自主旅行版也做過版主，所以聽到很多這間公司正面的評價，但對於很多對旅遊涉入沒這麼深的 Blogger 而言，時報旅遊辦的曙光號活動，是讓時報旅遊曝光最好的機會，現在應該沒有人不知道曙光號是時報旅遊辦的，時報旅遊辦過曙光號，除非那個人是在曙光號的活動之後才開始接觸 Blog。

問：請問您對於在部落格上放置廣告，有什麼看法？

答：其實是要看那個廣告是什麼樣的性質，譬如我就曾經替關耀輝做廣告，他是一個攝影師，他要出書前，我有幫他打廣告。還有一個中山女中的老師(Peiyu 廖佩瑜)在台大椰林站上 Po 了一篇土耳其的繪畫網頁，在他出書之前，我就在 Blog 上幫他打過廣告，那時候他根本還沒有出書。當然後來她出這本土耳其旅遊繪本時，我也幫他做了廣告連結。而耀輝後來告訴我，他以預售的方式賣出去的書，有超過一半的量是從隨處走走這邊連過去的。我不覺得這種廣告有什麼不好，主要還是要看 Blogger 自己，但是純粹以商業行為的廣告就比較不好。

問：那對於平台首頁上的連結式廣告，您有何看法？

答：那是平台經營者很大的收入來源，像今年無名小站的預估目標是兩億。因為現在無名小站有兩百多萬人使用，所有的藝人也來無名開部落格，它的曝光說不定比電視廣告還多，而且像那些歌星他們要賣的族群是青少年，所以，無名賣廣告是很聰明的，但是它的效果我是不太清楚。我會知道有哪些連結，但是不會點進去看。我覺得無名應該要跟人氣比較旺的 Blog 合作，再給那些 Blogger feedback，放廣告在那邊，再付錢給 Blogger，這樣會比較有用，但這是不太可行的，因為它如果把廣告放在那些地方（人氣旺的 Blog），就會有人質疑，為什麼他寫就有錢，而我寫就沒有錢。

如何使一個 Blog 不再默默無名？關鍵因素？

問：您覺得要經營一個好的部落格，有什麼是特別重要的因素？

答：我覺得你要真誠地去對待你的讀者、朋友，我覺得現在大家都太會寫了，文章寫得很好、很會拍照，要怎麼讓讀者天天都到你家來，我覺得個性是很重要的，

我覺得在部落格上面，要表現你是一個什麼樣個性的人很容易，尤其是互動很多的，有些人都不怎麼理那些回應、覺得讓自己就讓讀者膜拜啊。像葛羅，吸引非常非常多的人去看他的部落格，其實他就只是寫自己每天的日記，但就是有很多人喜歡。網摘也蠻好的，讓一些原來默默無名的網誌，慢慢地讓很多人發現，其實有很多文章很專業的部落格，人氣不一定很高，很多人氣很高的部落格，它的文章質感也不等於人氣；另外，我覺得留言版並不是部落格的主體，當然它也是很重要，因為部落格最大的特性是文章後面都有可以馬上回應的功能，它的互動性很強，所以有時候留言會激盪出更多東西。因為文章的類別非常多，可能就不同的族群是非常忠心的觀眾，常常都會有讀者說，妳什麼什麼文章沒有寫。定期的聚會，我好像只辦過一、兩次聚會，大部分的人都是希望我講教學或旅遊這兩項。

對於國內 Blog 發展的看法（目前狀況及未來走向）

問：您覺得國內和國外的 Blog 最大的差異？

答：我覺得國內的 Blog 發展還沒有發展到跨平台，無名的人就去看無名的、樂多的就去看樂多的，很多資訊還沒有流通地那麼快，只有某一些人會去注意各平台間的訊息，小圈圈的感覺蠻重的。國內、外的部落格相似的地方在於都是在記錄生活；對於寫作的人，Blog 與 Blogger 間的關係國內、外是皆然的，Blog 這個網路工具，對 Blogger 寫作的人來說是非常非常有幫助的，國內、外是一樣的，國內國外都是利用 Blog 的特性，大大地在網路上書寫。所以你現在討論的行銷問題在國內、外應該是很像的。像以前我們在網路上的購物行為還沒有這麼興盛時，可能大家都到國外去買，之前，國內還不是這麼普及的行為，但現在你可能買一個電燈泡也會上網買，也是很有可能的。所以國內的 Blog 與國外的 Blog 差距會愈來愈小。那之前我們的網路購物行為跟美國來比可能沒有那麼多，但現在 Blog 愈來愈相近時，Blog 的行為也會愈來愈相近。

（那您對於國外 Blog 的應用層面較國內寬廣許多，有什麼看法？）我覺得這是很正常的，像網摘這些東西，全部都是跟國外學的，我覺得我們慢沒有關係，只要去學習，現在還是在蓬勃發展。

問：您對於 Blog 完全付費的可能性，有何看法？

答：我覺得是有可能的，因為網誌其實是很隱私的，像國外有一個 Blog 叫 upsaid 很早就開始收費了，大概是 2004 年就開始收費了，還是有人用它的 Blog，也就是所有要使用它的 service 的人都要付費，我是非常贊同這樣的方法。我覺得現在國內的平台沒有收很多錢，所以只能靠廣告來維持營運，我是支持付費的，也覺得它是可以的。因為現在連無名也愈來愈注重隱私性，如果安全性作的非常好，所以付費是有可能。我覺得你要讓人家付費，安全性一定要夠，那我覺得大家想要付費是為了自己的考量，而不是商業行為的考量。

問：您認為國內 Blog 的發展有何限制？

答：我覺得跨平台的相容性很低，像我自己之前的 Blog 是用 MT 寫的，譬如說目光這個平台是非常好的，只要大概三秒鐘，就可以把全部的文章備份到別的地方去，像無名這個 PHP-based 的平台是自己架的，它的格式和別人相差非常多，匯入、匯出都很困難。沒辦法匯入、匯出問題是很大的，這樣你完全無法跟國際接軌，也無法帶走。但 Blog 是每個 Blogger 的心血，若你這些東西就只能放在這邊，沒辦法帶走，我覺得這是很愚蠢的事情。所以，我覺得那些平台現在應該要做的，就是要想辦法讓系統相容。我覺得無名的大頭已經看出來這個問題了，但其他家還在比高下的階段，所以還是很有發展。其他限制可能還有語言，像之前無名小站，就出現過國內、國外排名的爭議。

問：像現在有很多 Blog 與拍賣結合，您對於這個有什麼看法？

答：我覺得就是願者上鉤。假設我今天從巴黎帶了一個小王子的鉛筆盒回來賣，那喜歡的就自己來買。如果你今天只是賣鞋子、衣服到處都有的，那你為什麼還要再弄一個 Blog。還有，我覺得這是頻率的問題，假設你這個 Blog 是拍賣的 Blog，你可以去看看這些拍賣的 Blog 會有很多人來看嗎？所以還是願者上鉤的問題，有需要的人就會自己來買。

個案三：

訪談時間：3/11/2006，6：00 P.M

訪談地點：師大咖啡店

訪談對象：無名小站，人氣 Blogger-愛咪

個案簡述

問：請大致描述一下您目前經營的 Blog，特色，管理重點？

答：我一開始是由網站開始的，其實部落格在二〇〇四年就開始了，後來又有無名小站出來，就會有一個網路空間，反正後來把它轉過去後，去上班之後就沒有時間經營自己的網站，其實如果你有寫的話（指部落格），你就會發現它是一個很好用的東西，對我們這一代（六年級）一直到 Blog 這一代，就是一個風潮。

對於國內 Blog 經營模式的看法

問：對於付費聘請 Blogger 撰寫文章，有什麼看法？

答：像付費聘請這個廣告行為的寫作，我會覺得那種東西不太客觀，像之前曙光號，有最多人加油的就可以出國玩，說實在的，你去玩的是不是比別人好。我會覺得有一點廠商招待的感覺，你出國玩，又可以蒐集題材的，我覺得這個就是你在下筆時要注意，會不會做過多廣告宣傳，我可能沒辦法暢所欲言，可是這個版本是你的版本，如果有人看了就去住的，但是覺得沒有那麼好。我覺得你要知道自己的立場，我覺得是看個人的價值觀在哪裡。因為出國也是要兩、三萬，其實也算是一種付費的方式。我自己工作是日商的業務助理，常常會跟飯店的人往來，像這種廠商招待，我一定會寫出來。

問：您對於企業自行架設公司 Blog 與企業利用平台建構的活動型 Blog 有何看法？您認為何者的影響力較大？

答：中時就是最好的例子。我覺得你（指公司）要講清楚說明白，譬如說我今天開了一間愛咪廚房，不是我今天說這個好好吃，我會覺得這樣就好像有點，如果我今天真的要做營利性行為，我覺得講清楚會比較好。

問：您對於 Blog 內的廣告有何看法？其有效性？可作分眾式廣告？

答：效果很好，大家都搶著要。其實我覺得他們已經把自己的口碑做起來，我覺得他們會 prefer 做比較大型的企業，其實我覺得這樣也沒什麼不好，因為無名的營運愈成功，對我們使用者來說也愈正面，譬如說它要增加硬體設備，他可以從基本費用收取，我覺得建立使用者付費的觀念是很好的。

如何使一個 Blog 不再默默無名？關鍵因素？

問：請問您認為要經營好一個部落格，有什麼條件？

答：其實我會覺得我們會有名氣有兩個原因：一個是因為我們投入的很早，我們是隨著無名成長的，我剛才說有說過，我一開始是經營個人網站，當時有一、兩千

人就很不了不起了，像無名一開始的排行榜是採用累積的，如果你是第三者會不會好奇，為什麼我的（部落格）可以在前幾名，我覺得這是一個累計的，我可能一開始就比很多人多基本客，因為他有一定的 fans 在，只要人家發現這是張誌家的，像之前選舉也是啊！其他媒體的宣傳也是一種方法；第二個我覺得定期的更新也是很重要的，但要怎麼讓網友不走開，可能我第一天來你家（部落格）沒寫、第二天也沒寫、第三天沒寫，我覺得經營個人媒體就像一個楚門秀，像連續劇一樣，養成大家的習慣後。可是我們會覺得，如果你是一個新的使用者，你應該要放低身段，到很多地方去留言，我覺得應該要適時把打廣告的心態壓低，可是他今天的個性如果跟你相同的話，你必須把自己的東西經營好，也要適時地去推廣。我發現一件很好玩的事，在我的留言版留言的人，可能在同樣的時間裡留言，看到別人留言，那段時間的人就會變成好朋友。我覺得寫什麼都可以，但還是要有個人的風格才好。

問：像您現在的 Blog 是有關美食，那麼有看到因為這個共同主題，而將網友凝聚在一起的現象嗎？

答：其實我覺得沒有人是不在乎食物的，那他就會吸引相同的人來，只是因為美食這個主題是比較大眾，就會比較多人寫，後起之秀要怎麼把這個東西做好，可能文章口氣要比別人客觀、還有你寫的東西要比別人多，不然就是一 open 的店就跑去吃，一搜尋看到你家的文章，就會多了一個人氣，我不曉得會不會有人這麼刻意在經營。

對於國內 Blog 發展的看法（目前狀況及未來走向）

問：您認為國內 Blog 與國外 Blog 有何差異？

答：這應該是全球性的，像個人媒體這種東西。我覺得無名小站已經不只是台灣，這是一個華文的市場，像我們美食地圖有一個香港人，他要加入 VIP 不能付錢，還是我們先幫他付錢。

問：您覺得能 Blog 多久？它是一種流行嗎？

答：我覺得是個流行啊！我覺得它不會消失，個人媒體一定會有，只是會以什麼形式呈現，像過去的個人網頁，大家都可以是一個大明星，我可以在這邊演我的楚門秀，可能只是一種改變形式的方式，像有個人用文字寫日記、有的人用相片寫日記。現在都是一些意想不到的人在寫，像我知道之前有一個無名的美編，他的媽媽不知道他在幹什麼，後來他就跑去看他的網誌，到最後他媽媽自己也有了自己的網誌。

問：您認為還有其他可能的 Blog 商機嗎？

答：之前無名有一些辣妹把自己比較暴露的照片放在相簿裡，鎖上密碼，你必須要加入 xx 之友，可能要完成轉帳後，才能進去看她的清涼照；另外一個是股市分析，之前有人在網路上寫股市分析的文章，他可能會報明牌，那就會有廣大的股迷，一開始他會大放送，每天更新一些 information，那你看習慣文章之後，他把文章鎖起來，就變成付費會員，就好像你花錢上課一樣，本來是函授的形

式，現在變成網路授課，用這種方式來做一些牟利；還有一些是拍賣網站的人，因為在拍賣網站上刊登要付錢嘛！等到你有一定客源之後，再把客源轉到 Blog 上，在無名的話，如果你是付費會員，就可以從事一些商業行為，其實你是有付費做使用（加入 VIP 會員）時，這樣是沒有法律問題的，可能商業的經營和個人還是要做一些界線。譬如我賣蛋糕，我可以把目錄 PO 上去，要買的人請打電話來訂購。無名小站的簡志宇說，利用網誌從事營利行為是可以的。要利用網路牟利是可以的，只是要看你有沒有人氣，有沒有吸引人來的方法。

問：請問您有聽過，BSP 業者透過人氣較高的 Blog 來做廣告宣傳的例子？

答：其實我是覺得台灣環境還不夠成熟，像美國或日本，台灣現在還是有但是不多，我之前會去看一些日本的網站，譬如桌布、素材，因為它是比較需要容量較大的來放置影像素材，他的網頁切割一些空間來放廣告，比如說某某餐廳、電話、地址，每個月付一些登廣告費用，就像我們登報紙一樣，他們有這種買廣告的例子，在首頁放在宣傳訊息，會利用這種方式，但台灣目前還很少見，例如我的 Blog 每週有十萬人的流量，就會來問我是不是可以在 Link 上放他們的廣告，可能是一個活動的告示。

（那有人和您接洽過嗎？）其實我覺得你會去點首頁的人，是少數。我覺得個人的市場還沒有這種動作，那你會直接看我的，不會從首頁進來，因為無名的流量很大，這塊廣告就可以賺很多錢，我不覺得這個市場會起來啦！

（那您為什麼不贊同這種市場在國內崛起？）我覺得是消費習慣不同，可能也是沒有人帶動。像無名有對會員收費升值。但是他保障了我們版面的，為什麼我的廣告不能放在上面，所以變成它的廣告只是放在沒有付費的人的 Blog 上，因此我們會質疑，為什麼它是對使用者收費而不是對讀者。但是我覺得它也是有教育意義在，大家都是免費使用，像樂多也是有廣告，但是我會覺得任何廣告都很礙眼，我寧可付錢解決這個問題，那我就覺得 ok。後來無名說它要收費，保障它收費後會讓使用環境更穩定，反正使用者付費的觀念就是要建立起來，我覺得這是一個合理的費用收取，我覺得這是一個合理的費用收取。

問：那您覺得除了廣告、使用者付費外，未來可能發展的商業模式？譬如變成閱讀者要付費等。

答：我覺得現在還不到那個環境，有可能有一種鼓勵機制，而且現在網路轉載、或盜拷文章的風氣那麼興盛。網友可能會下載後，再轉寄出去，這樣收費也就失去了它的意義。

問：那請問您對於拍賣的 Blog，有何看法？

答：可是他們必須要有一定的客源，他要把客人帶到 Blog 前是一定要有經營客源，也必須要有一定的知名度才能搬遷。像拍賣網站，它只是提供一個平台，還是不會做消費糾紛的處理，像我今天要在網路上賣花果茶，是因為我有一定的知

名度，相信我才買這個東西。

問：請問您曾經在自己的 Blog 辦過什麼活動？

答：其實我是一個比較被動的人，我希望在網路之外保護自己的隱私權，但今天如果是一群人要找我去吃某間餐廳，像之前艾瑪智邦有辦一些活動，像那種場合，我沒有那麼希望曝光，所以我是沒有主動辦一些活動。我知道有一些人會辦一些活動，例如教學啊！其實我們是一群人，大概快二十個，我們會聚餐啊，我會比較 prefer 私底下的聚會。

無名不是有一個功能是共同寫手嗎？我們就覺得很好玩，我們是不是可以把美食的文章放在一起 share，我們都是有一點私交，或是彼此欣賞才加入的。但是有一些人會主動推薦自己，但是我們不能確定他想加入的動機，不希望，大家志趣相同的就會在一塊，反正我們也是在做公益的，後來我們的圈子愈來愈大，後來毛遂自薦的，我們是不太會受理的。現在我們會讓大家進來的，可能是採用推薦的，在一個版面中看到太多風格的文章，其實也不太好，有時候對讀者來說，其實也是蠻混亂的。

問：那請問您對於過去部落格活動，有何看法？

答：其實也不是每個人都會去參賽，得了是一個肯定，而且我會覺得，是誰來評比較適合？我覺得找任何人來都不夠客觀，我覺得沒有人可以來說，我會比較質疑中時，因為你是主流媒體，而且我還站在，可能，為什麼我還要讓你掛這個獎，那我會覺得你沒付廣告費，為什麼我要讓你掛？我不覺得我應該跟大家一樣去參加這種比賽。今天除非有一個非常具有公信力的團體出來，就像金馬獎是誰辦的？連金馬獎都會被質疑不公正了，我覺得背後的動機，但一般的使用者可能不會想到這些。

（所以有一點個人精神與大眾的衝突？）可能是因為它是傳統出來的，我覺得從傳統的來參與這個，

問：那請問您與網友的互動情形為？

答：其實有一些人蠻好玩的，可能他羨慕你的生活方式，我覺得我該講的都在留言版上講的。

個案四：樂多之 BSP 代表

訪談方式：採用書信回覆方式

訪談對象：樂多代表-Louis

個案簡述

問：請大致描述一下您目前經營的平台，特色，管理重點？

答：平台：Yam 樂多日誌

特色：介面彈性高，由於未提供相簿功能，站內訊息也偏重文章、主題和社群的經營，故內容較優質，使用者年齡職業分佈較為廣泛。

管理重點：內容的更新和挑選，使用者對功能和使用流程的問題解決，收集意見作為改善參考。

問：請問貴站目前主要的收入來源為何？比重為？

答：廣告營收、專案建置，廣告營收佔 8 成。

問：請列舉貴站過去曾經舉辦過的大型部落格、客活動？是否有與企業合作的經驗？效果為何？

答：效果依個案要求不同，如 blog 流量、回應量、活動參與人數、活動能見度...，能見度和反應最佳的是夏日 blog 傳說，最熱烈的應該是王心凌宣傳 blog，流量最大則是楊丞琳代言克蘭詩的 blog。

問：您認為貴站與其他 Blog 平台最大的差異為？

答：如第一題的特色所說，介面彈性高，由於未提供相簿功能，站內訊息也偏重文章、主題和社群的經營，故圖文內容較優質，使用者年齡職業分佈較為廣泛。

對於國內 Blog 經營模式的看法

問：您認為 Blog 為一個有效的新時代行銷工具？

答：Blog 為資料交換格式 RSS 的重要運用，可以視為龐大的資訊來源，以及個人媒體。對行銷人員來說，從中分析資料的質和量，有助於企業行銷和公關的推動。

問：對於未來在 Blog 中所提供的專業資訊採取使用者付費的看法？

答：影音格式 blog 的訂閱較有可能，文章方面則不容易。

問：付費聘請 Blogger 撰寫文章，其可行性及可信度？（是否與 Blog 精神產生抵觸，如何衡量文章品質？）

答：資訊公開是所謂 blog 精神的重點，不論是提供產品，或是付給報酬，都應該公開此資訊。可信度與文章品質都交給其讀者判斷。

問：對於公司、企業架設自己的 Blog 有何看法？是否真的有正面助益？（如使民眾更加深入瞭解這間公司，增加公司知名度，提昇公司績效等）

答：當然有幫助，企業可以把 blog 視為和消費者溝通的重要管道，用較為輕鬆、多元的筆觸提供公司及產品資訊，對於現今常發生的消費糾紛，有助於提供快速和正面的回應，避免各說各話或遭媒體曲解。

問：您對於企業自行架設公司 Blog 與企業利用平台建構的活動型 Blog 有何看法？您認為何者的影響力較大？

答：影響力必須透過曝光管道擴散。這兩者可視為長期和短期之分，透過媒體曝光活動型 blog，上面有企業網站和企業 blog 的連結，加深使用者印象，是可以同時存在的。

問：目前以廣告、會員加值為 Blog 免費平台主要獲利來源，是否有可能增加或改變現有模式。

答：廣告仍有很多模式可以測試，另外使用者產出內容的質化和會員組成交叉分析...這些資料有非常大的價值，可以供其他企業作為決策參考。

問：請問貴站台對於站內廣告的播放態度為何？是否有作分眾式的廣告處理？廣告的放置方式為何？（如無名，免費加入會員者，網誌、相簿內有各式廣告播放，加入 VIP 會員才將廣告抽掉。）

答：目前在單一 blog 僅置入 google 關鍵字廣告，出現在單篇文章下方，是根據文章內容抓取相關廣告。日後可能增加廣告版位，但基本原則是：對於擾亂使用者閱讀、編輯的廣告盡量避免。

問：於貴站申請廣告播放的來源對象為何？

答：各種企業均有，無特定對象。

問：目前貴站的廣告播放效果如何？迴響？

答：僅能提供 google 關鍵字廣告的數據供參考，點閱率達千分之八，比率遠高於放置在其他頻道，如新聞。

問：目前國內的 Blog 平台，多以主題來替 Blog 歸類，然而，即使歸類為某一類，也出現網誌內容趨於多樣化的現象，（如網誌主題為旅遊，而 Blog 版主談及內容擴大為生活體驗、新聞、美食等），在此情形下，您認為分眾的宣傳、行銷方式是否可行？

答：針對文章屬性和使用者實際資料(年齡、性別、職業)作分眾較為可行。

問：累積的 Blog 個人品牌，影響力可能會以什麼形式散播出去？

答：傳統媒體的挖掘、出版、對商品的推薦影響實際銷售量或社會大眾、其他 blog 的討論(包含電影、音樂、書籍)

問：龐大的會員、網友名單，應用在顧客關係管裡的可能？是否有其他應用方式的空間？

答：站內的運用大概用在分眾廣告的推播，以及不同屬性電子報的編輯和發送，凝聚特定族群。

對於國內 Blog 發展的看法（目前狀況及未來走向）

問：您認為國內 Blog 與國外 Blog 有何差異？

答：美國多半是獨立的 blog，缺乏 BSP。日本和台灣比較接近，內容豐富、多元，但日本的 blog 內容，透過手機發送的比例頗高。中國的 blog 則以文字、分析能力見長，內容偏硬，缺乏活動串聯能量。

問：您對於完全會員制（需付費）可行性的看法？

答：除非結合電信或其他，如數位電視等方式，否則因為替代性高，不容易完全付費。

問：您對於國內 Blog 發展限制的看法？（針對國內大環境而言）

答：相關應用服務太少，缺乏創新。

問：究竟能 Blog 多久？有什麼主要的因素，可能造成 Blog 泡沫？

答：跟 email 相同，除非新的媒介出現，不然 blog 這樣的應用服務只有提升而無泡沫問題。

問：目前國內已經看到一些 Blog 與拍賣結合的案例，您對於這種模式的發展有何看法？

答：應該朝這方面發展，以個人為中心，所有網路上用得到的服務，如交友、拍賣、購物...等等，都有結合的可能，不過應該透過更方便的機制擴大採用的可能。

問：您認為還有其他可能的 Blog 商機嗎？

答：聲音、影像、行動，以及相關應用服務非常多，主要還是能達到足夠的使用者，透過不同的廣告形式獲利。

對內容加以運用的出版、匯整，也可以創造營收。

其次是不同企業或網站的會員經營、員工使用，代為建置簡易的 blog 平台，也是可能營收。

附錄三：內容分析法編碼個案一覽表

| 編號 | 名稱 | 來源/主題 | 網址 |
|----|-------------------------------------|---------|---|
| 1 | J 和 A 隨手亂記 | 無名/旅遊 | http://www.wretch.cc/blog/alantong |
| 2 | Every one has a freak in their mind | 無名/旅遊 | http://www.wretch.cc/blog/freako |
| 3 | 此去北京東三環 | 無名/旅遊 | http://www.wretch.cc/blog/iamcafe |
| 4 | Ricky 的瑞士山居歲月 | 無名/旅遊 | http://www.wretch.cc/blog/reminsu |
| 5 | 黑暗 | 無名/職場秘辛 | http://www.wretch.cc/blog/zoo543 |
| 6 | LadyTruth's PlasticSoul | 樂多 | http://blog.yam.com/ladytruth/ |
| 7 | 工頭堅部落·部落格臥客 | 個人 | http://worker.bluecircus.net/ |
| 8 | Amarylliss。艾瑪[隨處走走] | 無名/旅遊 | http://www.wretch.cc/blog/amarylliss |
| 9 | 【小 s 性感媽咪日記】帶球走也很美麗 | 樂多 | http://blog.yam.com/clarins |
| 10 | 【查理王★看世界--部落格】 | 樂多 | http://blog.yam.com/charles0714/ |
| 11 | AMYKAKU | 無名/美食 | http://www.wretch.cc/blog/amykaku |
| 12 | endlessWaltz 的 ACG 世界 | 無名/電玩動漫 | http://www.wretch.cc/blog/endlessWaltz |
| 13 | Heavener's 文字集散地 | 樂多/文字 | http://blog.yam.com/heavener/ |
| 14 | MLChen's 意淫世界 | 無名/無所不談 | http://www.wretch.cc/blog/MLChen |
| 15 | StayTrue501 | 無名 | http://www.wretch.cc/blog/staytrue501 |
| 16 | 九歌·朱少麟·地底三萬呎 | 樂多 | http://blog.yam.com/chiuko30000/ |
| 17 | 女主人的沙龍 | 無名/無所不談 | http://www.wretch.cc/blog/justcrystal |
| 18 | 六年級大會堂★部落格 Sixty BLOG | 樂多 | http://blog.yam.com/sixty/ |
| 19 | 太妃糖憂鬱狂歡節 Carol's Carnival Blog | 個人 | http://carol.bluecircus.net/ |

| | | | |
|----|--------------------------------------|---------|---|
| 20 | 心電感應的音樂小站 | 無名 | http://www.wretch.cc/blog/blossomy&article_id=3403865 |
| 21 | 火影忍者可樂王 | 無名/小說 | http://www.wretch.cc/blog/c120440 |
| 22 | 在南半球呼吸著 | 無名/攝影 | http://www.wretch.cc/blog/yyeric |
| 23 | 我是羅文嘉 | 無名/文字 | http://www.wretch.cc/blog/wenjia |
| 24 | 孤島。 | 無名 | http://www.wretch.cc/blog/ashh |
| 25 | 征服股海 | 無名/金融投資 | http://www.wretch.cc/blog/jeysafe |
| 26 | 美食地圖。Cuisine Map | 無名/美食 | http://www.wretch.cc/blog/cuisinemap |
| 27 | 張大魯的攝情布拉格 | 無名/其他 | http://www.wretch.cc/blog/haomei |
| 28 | 張鶴齡的《白色世界》 | 無名/文字 | http://www.wretch.cc/blog/aaaaaaaaaaaa |
| 29 | 殺死小甜甜 | 無名/美工設計 | http://www.wretch.cc/blog/VEGATSAI |
| 30 | 盒子家的生活點滴 | 無名/旅遊 | http://www.wretch.cc/blog/pigbank |
| 31 | 愛在櫻花翩翩時★ A Journal In My Eyes | 無名/音樂 | http://www.wretch.cc/blog/terisawu |
| 32 | 遨遊天地任我行 | 個人 | http://www.dearjohn.idv.tw/index.php |
| 33 | 魔鬼甄與天使嘉 | 無名/快樂家庭 | http://www.wretch.cc/blog/bajenny |
| 34 | 彎彎 | 無名 | http://www.wretch.cc/blog/cwwany |
| 35 | goolai's blog | 無名/職場密辛 | http://www.wretch.cc/blog/goooolai |
| 36 | 憂鬱馬戲團 Blue Circus | 個人 | http://blog.bluecircus.net/ |
| 37 | 學生影音下載福利社 | 無名/電腦通訊 | http://www.wretch.cc/blog/racking |
| 38 | 耀輝的旅行與攝影筆記 | 個人 | http://www.kuan.cc/plog/index.php?blog_id=1 |
| 39 | 黃小黛・IS LIFE.blog | 個人 | http://www.islife.info/ |
| 40 | Jazz'N Azz--新浪部落 | 新浪 | http://blog.sina.com.tw/1800/ |
| 41 | ...One way ticket or round trip..... | 個人 | http://www.oui-blog.com/yoshigi/ |
| 42 | 草本新鮮・b | 樂多 | http://blog.yam.com/basil |
| 43 | 愛麗斯夢遊部落格仙境 | 個人 | http://www.askareiko.com/ |

| | | | |
|----|--|---------|---|
| 44 | 沒人看部落格--kome 冷到底 | 樂多 | http://blog.yam.com/kome/ |
| 45 | 傅瑞德繼續貼 | 樂多 | http://blog.yam.com/fredjame/ |
| 46 | 人行道 sideway | 個人 | http://swalk.blogspot.com/ |
| 47 | 不取於相·如如不動 | 樂多 | http://blog.yam.com/roodo_louis/ |
| 48 | 就是老艾不拉格 | 個人 | http://just.randyai.net/index.php?md=rss |
| 49 | Hope@SkyFlying~我的自由 天空 | 個人 | http://skyflying.org/wp/ |
| 50 | 情緒過季倉庫。一粒莎 | 個人 | http://imagenooks.com/blog/calliope/ |
| 51 | Richy's Blog | 個人 | http://www.richyli.com/blog/ |
| 52 | 舊書店日記 | 樂多 | http://blog.yam.com/lico0716/ |
| 53 | 部落漂浪 | 樂多 | http://blog.yam.com/obs/ |
| 54 | 八百萬種畫法 | 天空部落 | http://blog.webs-tv.net/a600626 |
| 55 | Mimisister | 無名/快樂家庭 | http://www.wretch.cc/blog/mimisister |
| 56 | 拿喜劇 why not COMEDY ? | 無名 | http://www.wretch.cc/blog/rabbitclaire |
| 57 | 動物醫院日誌 | 新浪 | http://blog.sina.com.tw/miavet/ |
| 58 | 娃哩勒-布三布四玩生活 | 新浪 | http://blog.sina.com.tw/d0525/category.php?pbgid=12044&categoryid=27781 |
| 59 | 天國美食館 | 新浪 | http://blog.sina.com.tw/dailyliving_1/ |
| 60 | 盧米埃電影討論區：等待飛魚 | Xuite | http://blog.xuite.net/wind100/fishingluck |
| 61 | 筆撒列~影片網誌 | Xuite | http://blog.xuite.net/kenart.image/k0002 |
| 62 | 熱氣球的冒險地圖 | Xuite | http://blog.xuite.net/omiomi/balloon |
| 63 | 我在 159 號 (愛情魔法師) | Xuite | http://blog.xuite.net/no159/magicsaloon |
| 64 | 華納國外部 | Xuite | http://blog.xuite.net/warnermusic/music |
| 65 | 生活·聲音·印象與文字 | 樂多 | http://blog.yam.com/shooxliu |
| 66 | 懶人·回憶·快樂園 | 天空部落 | http://blog.webs-tv.net/tpmusic |
| 67 | 藍藍的 movie blog | 天空部落 | http://blog.webs-tv.net/tonyblue |

| | | | |
|----|--|----------|---|
| 68 | ほのぼの東京生活 | 天空部落 | http://blog.webs-tv.net/akutagawa |
| 69 | comoEshop | 樂多/拍賣 | http://blog.yam.com/comoeshop/ |
| 70 | Cathole・貓洞 | 樂多/寵物 | http://blog.yam.com/cathole/ |
| 71 | 企管與投資的觀念 | 樂多/企管・行銷 | http://blog.yam.com/richardchang/ |
| 72 | 意識型態咖啡 | 樂多/新聞・評論 | http://blog.yam.com/lakatos/ |
| 73 | 繪顏別冊 | 樂多/嗜好 | http://blog.yam.com/nnbox/ |
| 74 | 美的冒泡 | 樂多/健康・美容 | http://blog.yam.com/spp668/ |
| 75 | 棒球飯的棒球夢田 | 樂多/運動 | http://blog.yam.com/baseballrice/ |
| 76 | 凱莉幫 | 個人 | http://www.lovekelly.idv.tw/blog/ |
| 77 | 天氣預報 | 天空部落 | http://blog.webs-tv.net/ronwill |
| 77 | 柯賜海的部落格 | 無名/新聞政治 | http://www.wretch.cc/blog/ahai051203 |
| 79 | AngelEggrol@here I.am | 無名 | http://www.wretch.cc/blog/angeleggroll |

附錄四：¹無名小站VIP功能比較表

| 會員等級 | 一般會員 | 銀卡 VIP 會員 | 金卡 VIP 會員 | |
|-------------------|-------|----------------|----------------|-----------------|
| 影音功能 | 無 | 無 | 可上傳影音檔 | |
| 網誌文章上限 | 無上限 | 無上限 | 無上限 | |
| 網誌文章 | 沒有廣告 | 沒有廣告 | 沒有廣告 | |
| 相簿容量 | 50 MB | 1000 MB | 5000 MB | 相簿容量增加 |
| 誤刪相簿 | 救不回來 | 七天內可救回 | 七天內可救回 | |
| 相簿廣告 | 有 | 沒有廣告 | 沒有廣告 | |
| 使用機器設備 | 舊有 | 世界級 (資料安全穩定) | 世界級 (資料安全穩定) | 提升安全性 硬體設備較佳 |
| 網誌回應上限 | 2000 | 6000 篇 | 60000 篇 | |
| 網誌 JavaScript 小玩意 | 不支援 | 不支援 | 支援 | |
| 密碼保護網誌文章 | 無 | 無 | 有 | |
| 網誌備份檔下載 | 無 | 有 | 有 | 文章備份功能 |
| 網誌放音樂 | 不支援 | 支援 | 支援 | |

¹ 無名小站VIP功能比較。 http://www.wretch.cc/blog/vipblog&article_id=1776837

| | | | |
|-----------|--------|------------------------|-------------------------|
| 相簿放音樂 | 不支援 | 不支援 | 支援 |
| 留言版放音樂 | 不支援 | 不支援 | 支援 |
| 個人資料放音樂 | 不支援 | 不支援 | 支援 |
| 好友名單上限 | 50 | 100 | 500 |
| 留言板上限 | 1000 篇 | 3000 篇 | 10000 篇 |
| 個人樣式小幫手 | 無 | 無 | 有 |
| 原始圖檔上傳 | 適當壓縮 | 100% 保留 | 100% 保留 |
| 線上照片編輯功能 | 無 | 無 | 有 |
| 密碼保護相簿 | 無 | 有 | 有 |
| 好友瀏覽相簿 | 無 | 無 | 有 |
| 相簿自動播放 | 無 | 有 | 有 |
| 未來新增功能 | 無 | 無 | 優先享用 |
| 方案一(試用客戶) | 免費 | 特價 NT.88 元 / 30 天 | 特價 NT.188 元 / 30 天 |
| 方案二(長期客戶) | 免費 | 特價 NT.499 元 / 365 天 | 特價 NT.1000 元 / 365 天 |
| 會員等級 | 一般會員 | 銀卡 VIP 會員 | 金卡 VIP 會員 |

