Atitt 互联网演讲报告常用术语

****最开始互联网人会重新发明一些已经存在的东西，然后拿这些高大上的词儿去彰显自己的专业。****

在很多时候，术语和行话并不是为了便利交流，而是为了构建圈层壁垒。共同的术语是对彼此所在圈子的确认，说着相同的黑话，是确认大家都是一路人，有着相同气味的第一步。

但是，一个圈子的封闭程度，也往往跟交流术语的复杂程度成正比。

**跨界 赋能 **导流 对接 蓝海 头部市场 定位****，寻求更多的****合作机会****

****赛道 风口 生命周期**** 闭环，更别说做成生态

打磨

颠覆、基础设施、电子商务生态系统、理想主义、技术、促进、野心、鲶鱼、DT战略、全球化、营业额、改变世界、团队精神、知识产权、情怀、脱贫、平台公益、利益共同体、生态化发展、引爆消费力、农村经济、把控能力、专业化人才、战略踩空、无人区、练兵场、倒逼、赋能，耦合，解耦，拉通，落地，共创，拉齐，打法，解法，体系，全链路，对标，对焦，心智，抓手、聚焦、对齐、透出、供给、赋能、对焦、升维、共建 、触达 、融合 、细分、裂变、增长。

比如痛点、抓手、场景、生态、头部、腰部、击穿、打法、声量、蓝海、红海、赋能… ****降维打击****

****复盘总结****

皮实、落地、赋能、共创、共建、分发、复盘、支撑、抓手、趴、体感、感知、方法论、融合、调性、心智、解耦、拆解、染色、集成、打法、解法、沉淀、对齐、拉齐、对标、对焦、拉通、打通、打透、吃透、颗粒度、迁移、脑暴、分层、漏斗、闭环、战役、给到、拿到、落盘、死磕、组合拳、合力、体系、心力、聚气托底、真实不装、赛道……

下面就来学一学这些术语吧，以下内容源自广大网友贡献：

**二字动词**

　　复盘，赋能，加持，沉淀，倒逼，落地，串联，协同，反哺，兼容，包装，重组，履约，响应，量化，布局，联动，细分，梳理，输出，加速，共建，支撑，融合，聚合，集成，对标，聚焦，抓手，拆解，抽象，摸索，提炼，打通，打透，吃透，迁移，分发，分装，辐射，围绕，复用，渗透，扩展，开拓，皮实，共创，共建，解耦，集成，对齐，拉齐，对焦，给到，拿到，死磕。

**二字名词**

　　漏斗，中台，闭环，打法，纽带，矩阵，刺激，规模，场景，维度，格局，形态，生态，体系，认知，玩法，体感，感知，调性，心智，战役，合力，赛道，基因，模型，载体，横向，通道，补位，试点，布局，联动，价值，细分，梳理，提炼，支撵，解法，脑暴，分层，心力。

**三字名词**

　　感知度，方法论，组合拳，引爆点，点线面，精细化，差异化，平台化，结构化，影响力，耦合性，使捷性，一致性，端到端，短平快，护城河，体验感，颗粒度。

**四字名词**

　　生命同期，价值转化，强化认知。资源倾斜，完善逻辑，抽离透传，复用打法，商业模式，快速响应，定性定量，关键路径，去中心化，结果导向，垂直领域，归因分析，体验度量，信息屏障，资源整合。

**中英文混合**

　　复盘（revlew），赋能（enable），抓手（grip），对标（benchmark），沉淀（internalize），对齐（alignment），拉通（stream-line），倒逼（pushback），颗粒度（granularity），落地（landing），中台（middle office），方法论（methodology），漏斗（funnel），组合拳（blended measures），闭环（closed loop），生命周期（life cycle），打法（tactics），履约（delivery），引爆点（tipping point），串联（cascade），价值转化（value transfer），关联转化（associated transfer），纽带（bond），矩阵（matrix），协同（collabration），反哺（give back），点线面（ point.Line and plane），认知（perception），强化认知（reinfored perception），强化心智（reinforced mind-set），智能（smart-），机器学习（machine learning），智能决策（smart decision），交互（inter-ink），兼容（inclusive），包装（package），相应（relative），刺激（stimulate），规模（scale），重组（restructure），量化（measurable），宽松（loose），资源倾斜（resources allocation），完善逻辑（perfect logic），抽离透传（detach and circulate），抽象思维（abstract thinking），复用打法（replicate tactics），发力（put the force on），精细化（refining），布局（layout），商业模式（business model），联动（Interact/cooperate），场景（senario or situation），聚焦（focus），快速响应（speedy response），影响力（influence power），价值（value），细分（segment），垂直领域（vertical area），纬度（dimention），定性定量（by quality and quantify），去中心化（decentralize），关键路径（main path），接地气（down to earth），梳理（stream line），输出（output），格局（perspective），生态（eco-system），结果导向（result-oriented），以终为始（put the end at the begining），聚焦重点（focus on the key points），话术（talking points），体系（system），认知（awareness），分享（share），流程（process），感知度（sensibility），加速（accelerate），用户画像（user profile），人货场（poople，goods，place），摸索（expore），提炼（extract），玩法（game play），共建（jointly develop），分发（distribute），分布式（distributed），支撑（supporting），体感（feeling），感知（perception），融合（integration），调性（flavor），私域（private domain），公域（public domain），心智（mind-set），解耦（decouple），拆解（disassemble），集成（congregate），对焦（cross check），打通（get through），打透（penetrate），吃透（grasp），迁移（transfer or migrate），分层（stratification），心力（mental energy），赛道（racing track），服务化（servitization/or service-orientation）， 战役（champaign），合力（joint- force），中心（center）。

落地，赋能，共创，共建，分发，支撑，抓手，体感，感知，方法论，融合，调性，心智解耦，拆解，集成，打法，解法，沉淀，对齐，拉齐，对标，对焦，拉通，打通，打透，吃透，颗粒度，迁移，分层，漏斗，闭环，战役，落盘，组合拳合力，体系心力，赛道，痛点，生命周期，履约，引爆点，串联，价值转化，链路，纽带，矩阵，协同，反哺，点线面，认知强化，击穿心智，下钻挖掘，交互，兼容，包装，附能，响应，刺激，规模，重组，量化，宽松，资源倾斜，完善逻辑，抽离，打法，发力精细化，闭环，布局，商业模式，联动场景，痛点，落地，聚焦，跟进，方法论，迭代，快速响应，影响力价值，细分，垂直领域，维度，颗粒，定性定量，聚焦，去中心化，关键路径，接地气，梳理，输出，格局，生态，沉淀，结果导向，话术，体系，对齐，同步，认知，分享，去中心化，勾兑流程，感知度加速，用户画像打磨，摸索，提炼，玩法，反哺

垂直领域

## 公司业务类话术：

开会不能叫开会，叫对一下。和技术人员讨论问题要说成和技术盘一下。

出了线上事故要追责，当事人不能称检讨，要称之为复盘事故

成本和产出在ppt里面一定要写成 roi

kpi 过时了，要用okr，反正两者有啥区别我至今混淆不清

特么给社区安装摄像头找狗的活叫深耕生活细分领域

bug太多，修了好几天不能说是修bug，周报里面要说成是持续优化

叫一个技术人员过去给业务打杂，叫做业务支持，叫几个技术人员过去给业务打杂，叫做技术赋能，叫一群技术人员过去给业务打杂，叫做中台赋能，把公司的所有技术骨干都叫过去过去给业务打杂，叫做中台转型战略

做了一个公司少数几个部门在用的服务，叫做技术沉淀，做了一个很多部门都在用的服务，叫做中台技术沉淀，做了一个很多公司都在用的服务叫做对外技术输出，做了一个全球码农都在用的叫。。。轮子，这个没变

公司做了很多有用无用产品，放到一起叫做产品矩阵，产品之间的关系，叫做打通产品[生态链](https://www.zhihu.com/search?q=%E7%94%9F%E6%80%81%E9%93%BE&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra={"sourceType":"answer","sourceId":1226886389}" \t "https://www.zhihu.com/question/_blank)

把a产品的流量打到b产品叫做导流，导流不起作用叫做产品生态隔离

看人家做了产品自己也跟风过去做不能叫跟风，叫做搭建公司防御性产品。跟风足够快，叫做进攻性产品

怕出事故写了一个 try except 类型的代码，叫做兜底策略

下沉：开拓农村市场，刷墙

通证经济：发代币、电子代金券，跟Q币差不 多

社群：拉个微信群，每天在里边发广告

MCN：给网红们拉个群，然后骗来的钱大家 分；大家分不到没关系，只要自己骗到了就行

B2C：幵个淘宝店

P2C：厂家直销

C2C：没有营业执照，自己卖点儿东西

B2B：不卖东西给个人，卖给其他公司

O2O：开个淘宝店，但在小区还有个小卖部

P2P:借钱给别人，但利息比

盈利模式：赚钱的方法，更多是指实际上赚不 到钱但听上去可以的方法

闭环：逻辑自洽，虽然不一定能骗自己但至少 能骗投资人的逻辑链条

护城河：别人干不了的活儿，但更多指以为别 人干不了的活儿

风口：最容易骗到投资的领域

生态：自己干不了全部的活儿，所以其他的活 儿让别人干

大数据：用户列表

云计算：网络服务器，价格相对低廉，但需要 把数据放在别的公司

垂直领域：大事儿干不了，只能先干点儿具体 的小事

去中心化：我这事儿政府管不了

[长尾效应](https://www.zhihu.com/search?q=%E9%95%BF%E5%B0%BE%E6%95%88%E5%BA%94&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra={"sourceType":"answer","sourceId":1226415690}" \t "_blank)：虽然没几个人用，但很久以后还会 有那么几个人用

用完即走：没有粘性，但这是我的追求

扁平化：管理混乱

期权：发不起工资，画个饼

天使轮：骗到钱了

IPO：投资人的钱骗不了，到股市里割韭菜

延迟满足感：这项目赚不了钱，但以后应该会

新物种：把以前都没有成功的模式，换个新名 词重新搞一遍

上半场：刚刚起步，前途未卜 下半场：快不行了

沉浸式体验：看电视的同时，把声音幵大点 儿，如果画面在划船就摇一下椅子

C2C：没有营业执照，自己卖点儿东西

作者：力气气  
链接：https://www.zhihu.com/question/389800631/answer/1226894587  
来源：知乎  
著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。

## 互联网被滥用的名称话术

1. 玩法——方案
2. 玩家——方案要忽悠的对象
3. 打法——想个招
4. 发力——烧钱
5. 输出——实际贡献
6. 快速响应——离开回复
7. 勾兑——盯着三个部门同事一起改
8. 跟进/push——催着同事出活儿
9. 反向push——先一步催促那些催你的同事
10. 方法论——过往经验总结的套路
11. 接地气——别太洋气
12. 私域——朋友圈
13. 拉新成本——实在刷不动了
14. 资源置换——不要脸的合作，没钱
15. 联动——联动性都没有，就呼吸@
16. 背书——找kol发广告
17. Koc——普通人，2块钱就能发
18. 头部——处于行业鄙视链上游/百万预算才敢请的kol
19. 腰部——处于行业鄙视链下游/2-30w预算才敢请的kol
20. 裸部——行业里没人知道的/以资源置换为主的kol
21. 咬合——撕逼
22. 抓手——切入点
23. 对齐——项目成员之间的信息同步
24. 策略——大型PPT前10页吹牛阶段
25. 专家——名片上写着主管或者经理级别的
26. 精简化——1、只能处理一共地方的问题
27. 2、只能卖到一个地方
28. 布局——申请多个订阅号或者微博
29. 联动——三个号以上相互@
30. 商业模式——线上能卖货
31. 场景——给产品遍几个使用的借口
32. 聚集——钱只够干一件事
33. 升级——涨价
34. 垂直——能一键下单
35. 关键路径——重点搞定
36. 人工智能——自动回复
37. 细分——只够忽悠一个领域的客户
38. 年框——你是对方一整年的爸爸
39. 落地——1、执行 2、缩水执行PPT上的大饼
40. 高空——1、饼画大了导致没法执 2、这点臭钱真不干了
41. 结果导向——只看KPI
42. 话术——沟通前提前写好脚本
43. 同步——把资料发给很一起干活的人

也来贡献一批词汇：

关键词、转化率、搜素次数、渠道、需求图谱、热度、收录、爬虫、爬取频率、流量、持续引流、运营、重度使用者、无门槛免费使用、打包下载、用户体验满分，数据洪流。

打法，同步，对齐，闭环，生态，发力，导流，格局，长尾，垂直，落地，干货，阈值，优化，迭代，敏捷，评估，高优，体验，布局，创新，痛点，价值，流量，数据，玩法，体系，平台，跟进，反哺，回顾，沉淀，碰，对，用户画像，去中心化，商业模式。

降维打法、卷入、头部、腰部、沉浸、生态、渠道下沉、颠覆、裂变、导流、测试、迭代、露出、分发、逻辑、撬动、盘活、整合、操盘、赋能、平台、渠道、闭环、粘性、流量、模式、切入、共享。

善用、精准、梳理、铺设、设置、合理、转化、路径、权重、高质量内容、驱动力、成长需要，惰性满足，享乐满足，舒适的满足，获得认同，攀比心理，满足好奇，追求效率，内部消化、冲击力。

也来贡献一批词汇：

关键词、转化率、搜素次数、渠道、需求图谱、热度、收录、爬虫、爬取频率、流量、持续引流、运营、重度使用者、无门槛免费使用、打包下载、用户体验满分，数据洪流。

打法，同步，对齐，闭环，生态，发力，导流，格局，长尾，垂直，落地，干货，阈值，优化，迭代，敏捷，评估，高优，体验，布局，创新，痛点，价值，流量，数据，玩法，体系，平台，跟进，反哺，回顾，沉淀，碰，对，用户画像，去中心化，商业模式。

降维打法、卷入、头部、腰部、沉浸、生态、渠道下沉、颠覆、裂变、导流、测试、迭代、露出、分发、逻辑、撬动、盘活、整合、操盘、赋能、平台、渠道、闭环、粘性、流量、模式、切入、共享。

善用、精准、梳理、铺设、设置、合理、转化、路径、权重、高质量内容、驱动力、成长需要，惰性满足，享乐满足，舒适的满足，获得认同，攀比心理，满足好奇，追求效率，内部消化、冲击力。

领导：你「复盘」下「打法」，「提炼」、「打通」、「吃透」这次的「关键点」，提升「感知度」和「方法论」，形成「点线面」的「认知」，「拆解」出问题的「本质」，找到提升的「抓手」，我们呀！一定要「结果导向」，时刻做好「归因分析」，绝不能形成「信息屏障」，这样才能形成「差异化」、「结构化」！进而建立「护城河」，你也才能建立「影响力」。

我：？？？！！！ 好的，老板！我会继续加强「认知」、「格局」、「方法论」！