

书名、作者、ISBN

购书单 电子图书 豆瓣书店 2017年度榜单 2016读书报告 购物车

## 《精益创业》的笔记-加速（二）成长\_三种增长引擎



李走走  
读过 精益创业

章节名：加速（二）成长\_三种增长引擎  
2014-07-18 23:47:34

### 1、黏着式增长引擎

使用黏着式增长引擎需要吸引并长期保留顾客。  
使用黏着式增长引擎的公司要非常仔细地追踪顾客损耗率，亦称流失率。（所谓流失率就是指在任意一段时间内，没有继续使用公司产品的那部分顾客占顾客总数的比率。）

控制黏着式增长引擎的规则很简单：如果取得新顾客的比率超过流失率，产品将会增长。增长的速度取决于“复合率”，其实就是自然增长率减去流失率。

### 2、病毒式增长引擎

具有病毒式增长特质的产品依靠人和人之间的传递，是正常使用产品的必然结果。顾客并非有意充当布道者，他们不需要到处为产品说好话。只要顾客使用产品，就自然带动了增长。

病毒式引擎和其他增长引擎一样，由量化的反馈循环提供动力。这种循环称作“病毒循环”，其速度取决于“病毒系数”。这是一个数学术语，这个系数越高，产品的传播越快。病毒系数测算每个注册顾客将带来多少使用产品的新顾客。或者说，每个顾客会带来多少位他的朋友？既然每个朋友又是一位新顾客，他们就可能会再介绍更多朋友。  
如果一个产品的病毒系数为0.1，即每10位顾客中有1位会介绍1名朋友，这就不是一个可持续的循环。试想有100位顾客注册，他们将带来10个朋友加入。这10个朋友再介绍1个人参加，循环就到此为止了。  
反之，系数大于1.0的话，病毒循环将呈几何级数增长，因为每个注册会员会平均带来超过1位顾客。依靠病毒式增长引擎的公司必须关心如何提高病毒系数，这比其他任何事情都重要。这个数字哪怕只发生微小的变化，都会让公司未来的前景产生戏剧性改变。

由此产生的结果是，很多病毒式产品并不直接向顾客收费，而是依靠广告这样的间接收入来源。因为病毒式产品在获取新顾客和招募他们的朋友的过程中，不能有丝毫阻碍。否则会使病毒式产品的价值假设测试变得非常困难。  
对价值假设的真正测试往往是衡量顾客和提供服务的新创企业之间自愿交换的价值。

### 3、付费式增长引擎

有这样两家企业。前者从每位注册顾客那里赚取1美元，后者从每位顾客那里赚取10万美元。要预测哪家公司会成长更快，你只需要再多知道一件事：每得到一位新顾客的成本是多少。  
如果一家使用付费式增长引擎的公司企图提高其增长率，它有两种方式可选：要么提高来自每位顾客的收入，要么降低获取新顾客的成本。这就是付费式增长引擎的工作方式。

付费式增长引擎和其他引擎一样，由反馈循环提供动力。每位顾客在其“生命周期”内为产品支付一定的费用，扣除可变成本之后，剩下的部分通常被称为顾客的“生命周期价值”（LTV）。这项收入可用于购买广告，作为成长的投资。  
虽然我从广告的角度解释了付费式增长引擎，但它的含义更广泛。使用对外销售团队的新创企业同样依靠这种引擎，就和依靠流量的零售公司一样。所有这些成本都应该计入每取得成本中。

很多获取顾客的来源取决于竞争。一段时间之后，任何一种顾客获取来源的“每取得成本”会因竞争被推高。如果行业中每家公司在每次销售中赚的钱一样，他们最终都会把大部分边际利润花费在获取顾客来源上。因此，使用付费式引擎实现长期增长，需要具备与众不同的能力，把那部分顾客货币化。

> 李走走的所有笔记（165篇）

李走走对本书的所有笔记 ······

加速（一）批量\_要拉动不要推动  
1、以制造业中的库存瘦身为例，引出精益创业中无形的制品也可以由拉动而不是推动来减少制品数量..

加速（二）成长\_增长来自何方？  
1、增长引擎 增长引擎是新创企业用来实现可持续发展的机制。 2、可持续发展的特征 可持续...

加速（二）成长\_三种增长引擎

加速（二）成长\_增长引擎决定产品/市场契合  
1、产品/市场契合 马克·安德森（Marc Andreessen）创造了一个新词：产品/市场契合（product/ma...

加速（二）成长\_引擎停滞之时  
1、建立增长引擎不是一劳永逸的事： 要建起并发动新创企业的增长引擎已经非常艰难，但真相是每..

> 查看全部67篇

说明 ······

“表示其中内容是对原文的摘抄



4、技术上的告诫

从技术上来说，一项业务一次可以运行几种增长引擎。  
但是，在我的经历中，成功的新创企业往往只关注一种增长引擎，做好所有令此引擎运作的工作。

我强烈建议新创企业每次关注一种增长引擎。大多数创业者对哪种增长引擎最有效已经有了很强的信念飞跃假设。如果他们还没想好，那么走出办公室，花时间理解顾客就能让他们很快知道哪种引擎可能最合用。只有当新创企业彻底运用了这种引擎之后，才来考虑是否需要转型到另一种引擎上。

52人阅读

喜欢 8

推荐

2015-03-12 10:27:31 [豆哥](#)

赞！不错的笔记！精益创业我读了两遍，不过还是需要不时回顾一下。你的总结很有用。我会常来看看。谢谢！