**探索需求与流量密码**

这个  
就是压力大吗？还是做的自己不喜欢的事情，还是赚不到钱？  
钱都有了。  
那我先上来了。  
啊，都喝完了。  
我没有，我只是我只是很好奇别人的需求是什么？  
是我的意思，你们还是别说。  
如果是。  
看成人的话，我想看一下什么。  
内容不是我是说你是不能走这。  
那就是。  
我是很好奇说，比如。  
特定群体，他会有什么样的需求？这不是每每个人他的需求可能大概是类似的，只是说。  
就是你。  
要保证不同的服务费。  
稍微。  
那样情况第二。  
为了经济，就是。  
你通过电商你。  
才能有空做。  
然后你。  
才能去做自己想做的事情。  
本来不就是这样吗？  
对啊，那你也是吧。  
不是都不都，因为我觉得这次对大家不都是这个样子吗？只是说额他广泛是这样说的话，但是举个例子啊，就比如说你会刷抖音的时候，你认为哪些人？他能解决你的问题啊。  
你怎么样？你看他的视频的时候，你怎么样能感受到他理解你的需求的。其实我都我的我现在的感受就是我们更多是感觉到他理解我的需求。对于他能不能解决我的需求。我们好像判断不了。我们判断的唯一标的是没有人能解决你自己的问题。哎，不是，是你你知道是没有人能解决。但是实际上我们是不是在努力？解决就是就是我们自己在努力解决自己遇到的问题是吧？对，那我们在努力解决的时候，我们是不是会看网上别人怎么解决，我们就找类似这样的一个方式。那你在看的时候，你怎么样能知道？哎，他能解决。  
他不能给你介绍信吗？嗯，没有我我就是我不管他给你的什么，但是你的判断那一刻我就觉得他他已经做到了。  
只要的是这个东西哦。  
就是你怎么判断人家？  
对不对啊，不是我我。  
重点，因为我我跟你说这个没办法，呃，不是重点，是我的认识。你说我嗯。  
你们这样一些财务知识。  
我怎么知道？  
他是很虚的，所以。  
是很虚的，就是那个课程还是。  
真正对我有帮助的这个取。  
我对这个行业的。  
也就是说你判断别人说的对。  
取决于你的个人经验。  
别人无法给你答案。我说的是没有，我说的是那个就是其实我说的是选品的问题，你怎么知道你选的品用户喜不喜欢哦，你早说了选品的问题，但是他就是说你就找找对标。  
10:30啊，你就找个对标的。  
这样的话就好了，然后。  
这个过程中你能不能？  
跟一杯羹就看你自己。  
运营啊。  
你的意思是看对标转化，他能做多大，你就你。  
找一个你能对标的，就是你你怎么判断他卖出多少东西啊，跟他卖了多少，这是问题啊，就是在网上呀，就比如说我们。  
销量多少？这个可以刷单的，你怎么确认是真的还是假的，我们都不。  
你们不刷，但是有人刷那不是假的了吗？这个问题也解决不了呀。  
我跟你说正常的店铺。  
他不会转账的。  
他有很多那种。  
就是比如说我要刷刷。  
那个刷流量刷成交的时候，我就降价就好了，就他的上次。  
有很多，但刷单是很笨的一种，可能，淘宝那边用的比较多嗯。  
但抖音这边的话是还挺少的哦，那你就是每个店铺的，你的意思是是不一样，你的意思是只用只用看最大的那个动做的什么样子。然后你去四，你要你要找，比如说你想你，你现在想做什么品，然后你就找一个对标账号，要看人家怎么做的，然后你就去。  
聊了自己看一下，比如说自己资金有多少啊，然后呃要准备一些什么储备的正常知识。比如说主播你的作品能力啊什么的，你是当主播吗？不是呀，我之前也当过主播呀，我在我妹那也做过哦。  
那后来感觉就是我，我好奇的是，我好奇的事，就是你选的这个品能一定能卖爆吗？当然。  
不一定啊，但是你看别人卖的好的，那你。  
你你卖肯定也不会卖的太。  
没有我，我更好奇的，其实还是说怎么样发现这个需求的啊，不要。  
好奇心的，就比如说需。  
我买衣服的需求就是。  
因为我本来就首。  
先我得是个爱漂亮的人。  
不然的话就像你一样，每天穿两套衣服，不会买。  
那我们卖衣服。  
走进我的库存就是。  
我不对外贸这1块自己比较喜欢，而且愿意花钱花精力在这1块。所以我就每天会买一些漂亮的衣服，然后其次二的。  
就是你的客户群体的消费。  
能力就是。  
你ok我好像懂了，我懂，我应该说的是这一环节，就比如说你看你现在已经选好品了是吧？那那这个时候你靠什么样的方式来去让那些你的潜在用户看到你这就是。  
对标账号啊，你要看别人怎么做。  
呃，是找对标账号是看他怎么做，但是他那个做的，你会完完全全复刻吗？还是你会怎么样？复刻，你要复刻复刻中。  
你要学习怎么？你怎么做怎么做？  
对，因为如果你是零经验的话，你不看别人。  
怎么做门口做肯定不行啊，我我的我的答复多，比如说我不看对标。  
哎，不是我是已经我跟你我知道，你说我看这边3号我。  
就闷头干，我就投进来。  
当然。  
这是一个，就是你看。  
表达好，你也可能会有这。  
对不对，但是你。  
去看别人做的时候你。  
算他的大概成本。  
哦，是的，但是我我这个有一种更有意思的，就是我会把所有对标账号的数据都排出来，都来看看他们的关键词什么看完他们的文章，什么从中找规律，我也不知道有没有规律。  
但是你可以看。  
但是选一个适合你的生日。  
深入研究。哎，不是我好奇的是，我觉得他们应该是做了某些动作，有流量，做了某些动作，让特定人群。那个就是喜欢，不是思考，不是思考，就是实际上我也是把所有的，就是我有一种方法，很快就是几10分钟就能把他所有的内容都排下来。  
所以我就是意思是我直接把这个年龄段所有的内容，所有的人的数据都拍下来，然后进行分析。然后只是说需要知道分析哪些参数。现在我在想这个问题。然后呢，如果就是说分析的参数之后，就哦，我关注的是两个点，第一个有需求，第二是流量。因为我认为需求跟流量不一样，就是流量的意思是就是你这个东西会被很多人看到，那需求，就是说他看到之后，他知道诶，你你是就是说你能满足他的一个需求，但是你怎么样让他知道你能满足他这个需求。  
就是如果你没有去做之前。  
这些东西你。  
你你想的这些东西我已经做了，你是做的时候。  
全部打破的啊，是说比如说你你要。  
首先，你要思考自己要。  
做一件什么样的事情？  
然后呢，你思考好了之后，你。  
去做这件事情，就不要去关注外面的太多了。我我个人是这样的，因为我嗯很讨厌，就是因为现在信息实在太杂了。如果你每天被这个吸引，被那个吸引被这个吸引，我觉得好累啊。  
我我是一我我还好，我是我跟你我知道你的兴趣比较。  
像我的话，我我。  
我是会花时间，首先。  
把睡眠给解决，然后。  
会花时间在吃饭上，然后。  
工作上大概要花时间。  
的话要做什么程度，然后。  
ok，那我自己对什么？  
进行要求，你就这样，你对什么感兴趣。  
英语。  
没有呢，我英语四级都没过，你过你，你应该没想到我我其实更差就是这个吧，那你是怎么学啊？  
是因为晚上有课吗？有空。  
嗯。  
因为我我这个好奇的点，只是因为更好了去外面旅游啊。  
我就决定。  
待了这么一段时间。  
为什么之后就不陪我了？  
就是没有说之后。  
这段时间你可能对这。  
就是你可能过。  
段时间你就不感兴趣了，对不对？你们回去了。  
你们你们有那个。  
打车了吗？  
我打车了，开车，我靠，那我退了，跟你们一起。  
可以啊，顺路。  
去哪啊？我们。  
到了到了到了。  
我以为回家拜拜嗯，拜拜hello hello hello你是不是有腿的有啊？  
好的。  
我再上去。