

一、运营必备热词

01 运营模式

1. 私域流量

定义：可以自由反复利用，无需付费，又能随时触达，被沉淀在公众号、微信群、个人微信号、头条号、抖音等自媒体渠道的用户。相对淘宝、京东、百度这些公域流量平台，它属于商家“私有资产”。

真相君：一个拉新几十块；预算不够可咋办；沉淀用户到自家；有粮心不慌！

近义：自主流量、自媒体

2. 增长黑客

定义：「Growth Hacking」低成本实现爆发式成长，创业型团队在数据分析基础上，利用产品或技术手段来获取自发高速增长运营手段。以最快方法、最低成本、最高效手段实现用户大量增长，最终增加收入。

真相君：AARRR 模型在手；数据+运营无忧；技术支持短平快；这就是黑客！

近义：裂变增长、病毒拉新

备注：此外，与此概念相关的还有：北极星指标、留存微笑曲线、魔法数字、用户关键行为、爬虫、流量劫持等。

3. 社交电商

定义：social commerce, 是电子商务的一种新的衍生模式。它借助社交网站、SNS、微博、社交媒介、网络媒介的传播途径，通过社交互动、用户自生内容等手段来辅助商品的购买和销售行为。

真相君：我们什么最最多；形形色色人最多；怎么卖货最好卖；先交朋友卖！

近义：电商团购

4. 商业闭环

定义：商业闭环是围绕着顾客一系列关联性消费需求，逐一提供相应的产品予以满足的商业模式。主要在商业体系中营造循环圈，给个环节都可以相互依靠，既可以作为个体支撑点也可以协同合作。

真相君：产品分步走；逻辑真是乱；怎么讲清楚；就得靠闭环！

近义：闭环营销

5. 赋能

定义：即赋予能力或能量，它最早是积极心理学中的一个名词，旨在通过言行、态度、环境的改变给予他人正能量。

真相君：自家产品哪值钱；客户用了有价值；价值体现在哪里；我来赋能你！

近义：助力

6. 平台生态

定义：平台利益相关者及相关事物构成的整体，包括利益相关者和其他相关环境因素，整体意味着内在联系与互动。

真相君：要问运营谁最难；供需平台最最难；两端都得冷启动；造生态平台！

近义：泛平台、一站式服务

7. 渠道下沉

定义：原本只在城市中销售的网络扩散开来，并且深入到农村基层去，它是一种新的营销策略，并且针对性的在经济较发达的农村推行。

真相君：现有渠道卖不动；拼的刀刀都见红；销售现状如何破；回农村下沉！

近义：深度分销

8. Allin

定义：孤注一掷

真相君：创业什么词最热；老板最爱说 allin；主要为了表决心；梭哈赌一把！

近义：尽其所有、拼尽全力

9. 技术奇点/摩尔定律

定义：

技术奇点是一个根据技术发展史总结出的观点，认为未来将要发生一件不可避免的事件：技术发展将会在很短的时间内发生极大的接近于无限的进步。

摩尔定律是当价格不变时，集成电路上可容纳的元器件的数目，约每隔 18-24 个月便会增加一倍，性能也将提升一倍。

真相君：每隔几年出奇点；每隔几天换手机；电脑还没买回家；已经掉价啦！

近义：科技创新

10. 颠覆式创新

定义：颠覆性产品，能够开辟一片新的市场——也就是所谓的新市场颠覆；或者能给现有产品，提供一个更简单、低价或更方便的替代品——也就是低端颠覆性。

真相君：主流市场老大多；小众市场瞧不上；性价比高撬一撬；把你颠覆了！

近义：破坏式创新

11. 新零售/S2B2C

定义：

新零售即个人、企业以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段并运用心理学知识，对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，进而重塑业态结构与生态圈，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式。

S2B2C 一种集合供货商赋能于渠道商并共同服务于顾客的全新电子商务营销模式。S2B2C 中，S 即是大供货商，B 指渠道商，C 为顾客。

真相君：新零售啊真是火；线下体验线上买；深度融合靠技术；改变人货场！

近义：互联网+零售

12. 降维打击

定义：将攻击目标本身所处的空间维度降低，致使目标无法在低维度的空间中生存从而毁灭目标。

真相君：竞争对手打不过；换个赛道搏一搏；避其锋芒打软肋；己长攻彼短！

近义：换赛道

13. 互联网上半场/下半场

定义：

- 互联网上半场即消费互联网时代，注重的是入口和流量，线上打造；
- 而下半场即产业互联网时代，注重的是服务和价值，线上线下充分融合。

真相君：流量入口已占完；再看产业和互联；线上线下共融合；下半场来临！

近义：互联网+

14. IP 运营

定义：IP (Intellectual Property) 运营，指的是根据作品的类型，特点和用户属性，不断进行更多的运营手段尝试，使得 IP 在创作阶段就拥有大量的忠实粉丝。

当 IP 成熟到一定阶段，就可以开始进行授权等商业化探索，通过动画，游戏，舞台剧，网络剧，周边等多种形式，发展出更多更广泛的付费用户，验证 IP 价值的同时，进一步吸引更多领域的粉丝。

真相君：运营做的好不好；就看 IP 火不火；自己打造成网红；产品自然赢！

近义：品牌运营、版权运营、粉丝经济

15. A / B 测试

定义：AB 测试是为 Web 或 App 界面或流程制作两个（A/B）或多个（A/B/n）版本，在同一时间维度，分别让组成成分相同（相似）的访客群组（目标人群）随机的访问这些版本，收集各群组的用户体验数据和业务数据，最后分析、评估出最好版本，正式采用。

真相君：要看想法哪个好；AB 测试少不了；两个版本比一比；数据见真理！

近义：版本测试

16. 社群营销

定义：基于相同或相似的兴趣爱好，通过某种载体聚集人气，通过产品或服务满足群体需求而产生的商业形态。

真相君：私域流量怎么做；自媒体微信和社群；要数哪个效果好；看社群营销！

近义：社群电商

02 用户运营

1. KOC

定义：关键意见消费者 (Key Opinion Consumer) , KOC 不同于 KOL 长期创作某一垂直领域的内容从而获得垂直营销力, KOC 甚至不能称之为意见领袖, 但却在垂直用户群众拥有较大的决策影响力, 能够带动其他潜在消费者的购买行为。

真相君：粉丝不够靠有爱；心有不甘赚外快；甲方爸爸叫 KOC；只要 200 块！

近义：小 V、群主、微商

2. KOL

定义：关键意见领袖 (Key Opinion Leader,简称 KOL) 拥有更多、更准确的产品信息, 且为相关群体所接受或信任, 并对该群体的购买行为有较大影响力的人。

真相君：一人饮酒我独醉；想要代言先排队；月入百万割韭菜；甲方人人爱！

近义：网红、大咖、头部玩家

3. AARRR 模型（海盗模型）

定义：Acquisition、Activation、Retention、Revenue、Refer 这五个单词的缩写，分别对应这一款移动应用生命周期中的 5 个重要环节。分别为：获取用户、提高活跃度、提高留存率、获取收入、自传播。

真相君：用户运营用海盗；拉新促活留存好；最难就数做
变现；增长靠裂变！

近义：用户运营模型

4. ARPU/ARPPU/LTV

定义：

- ARPU(Average Revenue Per User), 也就是每用户平均收入。这个指标计算的是某时间段内平均每个活跃用户为应用创造的收入， $ARPU = \text{应用受益} / \text{应用活跃用户}$ 。
- ARPPU(Average Revenue Per Paying User), 也就是每付费用户平均收益。这个指标考核的是某时间段内平均每个付费用户为应用创造的收入， $ARPPU = \text{应用受益} / \text{应用付费用户}$ 。

- LTV (Life Time Value) -用户生命价值：即用户的终身价值，是指用户在生命周期中贡献的总毛利润的平均估计值。

真相君：用户价值要记牢；ARPU 价值算活跃；ARPPU 价值更精准；生活全靠 LTV！

近义：客单营收

备注：运营上我们说，如果一个产品的用户 $LTV > CAC$ (Customer Acquisition Cost) 这类产品，一般有着非常明确的变现方式，这时运营只需要持续不断的投入获取用户就可以了，越多越好。

5. 漏斗模型

定义：从起点到终点有多个环节，每个环节都会产生用户流失，依次递减，每一步都会有一个转化率。另外衍生出“路径分析方法”，包括：关键路径、扩散路径、收敛路径、端点路径，每一条路径，都是一个漏斗。

真相君：转化不好哪里找；监控行为做漏斗；每步看的很清楚；背锅不找我！

近义：用户路径分析

备注：常用的漏斗模型有 AIDMA 模型、AISAS 模型、AARRR 模型

6. 用户生命周期

定义：指一个用户从使用产品到完全离开产品的整个时间段，一般分为引入期、成长期、成熟期、休眠期和流失期。

真相君：运营记住两周期；用户产品生命期；导入成长成熟后；周期到了死！

近义：用户总时长

备注：配合 PFM 模型和 LTV 使用更佳

03 推广

1. ASO/起量/买量/换量/刷量（榜）

定义：ASO(App store Optimization)就是提升你 APP 在各类 APP 应用商店/市场排行榜和搜索结果排名的过程。ASO 优化就是利用 App Store 的搜索规则和排名规则让 APP 更容易被用户搜索或看到。

- 起量即产品完成冷启动阶段的初始用户积累，通过推广运营开始进入高增长阶段。
- 买量是指 app 通过购买流量的方式进行推广，增加用户量，提高付费率，给公司带来更多的收益。
- 换量则是和其他同类型 APP 或异业合作 APP 进行流量互导。
- 刷量就是把 APP 的产品数据在很短的时间内刷上去，让其在应用市场中被更多关注，以达到需要的效果。

- 刷榜指通过技术手段提高 APP 在各大软件市场排行榜的排名。

真相君：APP 推广有三招；ASO 买量加换量；有钱想快去刷榜；拉新真是快！

近义：刷流量、刷 Alexa 排名

备注：此外，刷量还分为肉刷、机刷、静默下载等，价格不同服务不同，由于应用市场和智能机的发展进步，机刷和静默日趋减少，只有部分安卓市场还在提供。而刷榜、冲榜和维榜则投入较高，另外，积分墙业务曾经是暴利行业，很多打着运营干货和 ASO 旗号的平台其实主要靠积分墙盈利。

2. SEO/SEM/信息流广告

定义：

SEO (Search Engine Optimization)：汉译为搜索引擎优化。是一种方式：利用搜索引擎的规则提高网站在有关搜索引擎内的自然排名。

SEM 的方法包括 SEO、付费排名、精准广告以及付费收录等。

信息流(Feeds)广告，是在社交媒体用户好友动态、或者资讯媒体和视听媒体内容流中的广告，在 2006 年由 Facebook 首先推出。

真相君：运营起手式是啥；就看 SEO 和竞价；要问广告啥最火；当属信息流！

近义：付费推广、排名优化、竞价排名

3. ROI

定义：（Return on Investment ）指通过投资而应返回的价值。

真相君：品效合一要看啥；ROI 来伺候；投入产出比例小；停下不玩了！

近义：投产比

4. GMV/SKU/复购

定义：

GMV(Gross Merchandise Volume,网站成交金额)GMV 指标通常称为网站成交金额；

SKU=Stock Keeping Unit(库存量单位)。即库存进出计量的基本单元,可以是以件、盒、托盘等为单位；

重复购买次数。

真相君：电商运营要看啥；GMVSKU 和复购；常把这仨挂嘴边；电商我一流！

近义：总销售额、计件单位

其他还有 CPC、CPA、CPM、CPS、CPL、CPD、PPC、CTR、CVR、Media Plan、campaign、PR 推广、Impression、compaigngEDM 等。

二、营销必备热词

营销装逼必备热词

1. 全域营销

定义：全域营销（Uni Marketing）指的是在新零售体系下，以消费者运营为核心，以数据为能源，实现全链路、全媒体、全数据、全渠道的营销方法论。

真相君：全域营销是个啥；数据智能加算法；线上线下全打通；跑都跑不掉！

近义：全链营销

2. Deeplink

定义：深度链接就是解决 APP 间的信息孤岛跳转问题，使用统一资源标识符（URI）链接到一个特定的位置，在一个 App 中特定的位置（移动应用程序），而不是简单地启动 App 首页。

真相君：微信打开好歌曲；直接跳转到 q 音；完美享受是靠谁；深度链接！

近义：深度链接

3 .品效合一

定义：近几年由流量池思维提出的观念，讲广告营销不近需要品牌曝光还需要有转化效果。

真相君：曾经广告风光时；只看曝光和品牌；现在甲方不好做；要品效合一！

近义：品宣转化

4. 4P/4C 理论

定义：

4P 即产品（product）、价格（price）、促销（promotion）、渠道（place）四要素；

4C 即消费者(Consumer)、成本(Cost)、便利(Convenience)和沟通(Communication)。

真相君：营销经典哪四样；产品价格推广渠道；不管 4P 或 4C；产品和服务！

近义：营销策略

5. 3B 原则

定义：由广告大师大卫·奥格威从创意入手提出的，beauty——美女、beast——动物、baby——婴儿，通称“3B”原则。以此为表现手段的广告符合人类关注自身生命的天性，最容易赢得消费者的注意和喜欢。

真相君：广告创意哪里来；美女动物和小孩；想不出来就用它；千古不变是人性！

近义：ABC 原则

6. 边际成本

定义：边际成本指的是每一单位新增生产的产品（或者购买的产品）带来的总成本的增量

真相君：互联网人啥最牛；用户边际成本低；最大魅力就在这；扩大用户数！

近义：边际效应

7. 场景营销

定义：围绕网民输入信息、搜索信息、获得信息的行为路径和上网场景，构建了以“兴趣引导+海量曝光+入口营销”为线索的网络营销新模式

真相君：营销有效看场景；LBS 加画像；营销先要占心智；

场景为王！

近义：情景营销

8. CTA 行为召唤

定义：call to action，号召消费者立即采取行动。为消费者提供迅速购买的令人信服的理由，而不是推迟购买决策。

真相君：

用户犹豫买不买；试用跟风给优惠；诱饵定价比一比；你

就中计了！

近义：行为触发

其他还有：二八定律、长尾法则、721 法则、996、247、符号原理、冲突理论、定位理论、品牌资产、沉没成本、心理账户、社交货币、病毒式营销、饥饿营销、8 秒法则、墨菲定律等

三、产品必备热词

产品装逼必备热词

1. MVP

定义：是指的 Minimum Viable Product, 最小可行产品，即用最低的成本实现一个尽可能展示核心概念的产品，产品团队可以通过它收集到尽可能多的用户反馈和数据，从而评估这个产品能带来的效益。

真相君：糟了，老板明天要验收；别慌，他不懂技术；咱先拿个半成品忽悠他

近义：测试版

2. BRD

定义：Business Requirements Document (商业需求文档)，是基于商业目标或价值所描述的产品需求内容文档（报告）。其核心的用途就是用于产品在投入研发之前，由企业高层作为决策评估的重要依据。其内容涉及市场分析，销售策略，盈利预测等，通常是供决策层们讨论的演示文档，一般比较短小精炼，没有产品细节。

针对人群：一般都是针对老板或 CEO 或者项目总负责人

真相君：市场前景无限大；用户需求未满足；同类竞品没做到；好机会啊，老板

近义：项目说明书

3. PRD

定义：产品需求文档，是给单个职能单位看的具体实施方案。开发可以根据 PRD 获知整个产品的逻辑；测试可以根据 PRD 建用例；项目经理可以根据 PRD 拆分工作包，并分配开发人员；交互设计师可以通过 PRD 来设计交互细节。

真相君：确保文档可读性；名词不要有歧义；从概念到图纸化；设计开发全靠它

近义：产品设计、开发指南

4. AM 敏捷开发

定义：以用户的需求进化为核心，采用迭代、循序渐进的方法进行软件开发。在敏捷开发中，软件项目在构建初期被切分成多个子项目，各个子项目的成果都经过测试，具备可视、可集成和可运行使用的特征。换言之，就是把一个大项目分为多个相互联系，但也可独立运行的小项目，并分别完成，在此过程中软件一直处于可使用状态。

真相君：先做减法再做加；循序渐进搞开发；复杂系统分步走；持续迭代才能赢

近义：小步快跑+持续迭代

5. PLC

定义：产品生命周期（Product Life Cycle），简称 PLC，是产品的市场寿命，即一种新产品从开始进入市场到被市场淘汰的整个过程。这个过程其实就是经历了一个从“启动、成长、成熟一直到衰退”的阶段。

真相君：一个产品四阶段；阶段策略各不同；快速验证和开发；尽力延长成熟期

近义：商品生命周期

6. 用户画像

定义：用户画像就是你的粉丝群体属性的数据，比如性别、学历、职业、收入水平、手机型号、兴趣爱好等等。是根据用户在互联网留下的种种数据，主动或被动地收集，最后加工成一系列的标签。

真相君：平时上网别乱点；行为历史有记录；根据数据贴标签；再想撕掉难上天

近义：用户标签+用户数据+用户角色

7. 用户场景

定义：用户场景指特定用户在特定时间下的特定状态，通常包括以下：

- 外部场景包括：时间、地点、外部网络情况、终端设备情况等；

- 人物内部场景包括：人物内心状态（情绪、动机等）、身体外部状态；

真相君：产品原型很简单；洞察用户才最难；带入场景去分析；用户心理全了然

近义：用户故事

8. 灰度发布

定义：灰度发布（又名金丝雀发布）是指让一部分用户继续用产品特性 A，一部分用户开始用产品特性 B，如果用户对 B 没有什么反对意见，那么逐步扩大范围，把所有用户都迁移到 B 上面来。灰度发布可以保证整体系统的稳定，在初始灰度的时候就可以发现、调整问题，以保证其影响度。经常与 A/B 测试一起使用，用于测试选择多种方案。

真相君：不知新版发布会不会挨骂？；找群白鼠测一下；如果反馈还不错；那就逐步推出它

近义：样本实验

9. UCD

定义：（User Centered Design）是一种设计思维、模式，指以用户为中心的设计。是在设计过程中以用户体验为设计决策的中心，强调用户优先的设计模式。

真相君：产品设计有三块；盈利成本摆一边；用户体验先保证；其他都可做取舍

近义：人本设计

10. 用户研究

定义：用户研究是指通过对用户的任务操作特性、知觉特征、认知心理特征的研究，使用户的实际需求成为产品设计的导向，使您的产品更符合用户的习惯、经验和期待。

在互联网领域内，用户研究主要应用于两个方面：

1. 对于新产品来说，用户研究一般用来明确用户需求点，帮助设计师选定产品的设计方向；
2. 对于已经发布的产品来说，用户研究一般用于发现产品问题，帮助设计师优化产品体验。

真相君：用户研究不简单；定性定量都精通；还得数据来建模；产品决策要靠它

近义：用户调查+数据分析+数据应用

11. 智能推送

定义：将用户“个性”和“商品、服务、内容”属性进行精准的匹配，达到用户所见即所需所想的目的，缩短了信息触达用户的路径，减少用户流失，促进用户快速转化。

真相君：根据标签来推送；信息不用主动找；所见都是你所需；不用思考真的好

近义：个性化推荐、算法推荐

12. AIOT

定义：物联网(AIOT，是 AI + IOT 物联网的结合) 2018 年开始崛起，核心是能够运用大量传感设备，综合语音、视觉、动作、温度等数据，实现 IOT 设备的全自然化的人机交互。

真相君：物联网喊了好多年；体验提升太有限；如今终于有突破；人机交互成关键

近义：人工智能+物联网

四、新媒体必备热词

新媒体装逼必备热词

1. 互推

定义：一般相当粉丝体量且粉丝属性有重合的公众号会进行互相推荐，以此达到增粉的目的。

真相君：粉丝属性有重合；不如互相来推荐；强强联合做矩阵；马太效应更明显。

近义：资源互换、粉丝共享

2. 群控

定义：用一台电脑控制上百部手机，实现上百部手机同时同步操作。

真相君：群控 sass 中台；规模化账号管理；私域流量常需要；刷粉点击少不了。

近义：水军头子常用操作**备注**：裂变和增长常用操作

3. 自媒体矩阵

定义：以企业的品牌或产品为核心，在多个自媒体平台注册运营，打通多个平台的宣传通道，达到集体曝光的目的。

真相君：要建矩阵先注册；各大平台都来一个；说什么多平台运营；其实只是一键分发

近义：多平台运营

4. MCN

定义：网红孵化，（Multi-Channel Network 的缩写）英文缩写是多渠道网络，现在则是指有能力和资源帮助内容生产者完成推广和变现的机构。

真相君：你们一心搞创作；炒作、接客交给我；事成之后我抽成；分工协作更稳妥。

近义：网红孵化器、经纪公司

5. 自媒体社群化

定义：指越来越多的自媒体人不再是单纯内容产出，而是通过内容吸引并筛选用户，筛选下来的用户形成高质量社群，社群通过一套规则体系，又源源不断地产出优质内容。在社群中，不仅仅有内容的生产和传播，还有高效的互动。内容不再由一个中心产出，而是整个社群成员共同贡献。

真相君：媒体社群化是趋势；传播互动更直观；PGC 变成UGC；自媒体升级生态圈。

近义：私域流量

6. 人格化

定义：人格化就是将账号、品牌、产品拟人化，从而拉近与用户的距离。

真相君：编个虚假人设；赋予形象性格；运营如戏；全靠演技。

近义：虚拟人设

7. Vlog

定义：VLOG 意为视频博客、视频日记。其「策源地」YouTube 的定义也非常简单粗暴：一种个人创作的视频类型，最大特征是有人对着镜头说话。

真相君：一种新拍摄方式；真人出镜更真实；拉近观众距离是目的；平易近人是内核

近义：真人出镜+视频博客

8. 洗稿

定义：对别人的原创内容进行篡改、删减，使其面目全非不易被人发现，但其实最有价值的部分还是抄袭的。

真相君：是谁说我抄袭了？有看到一句相同的吗？抄袭可耻但我不认；反正你也没证据。

近义：伪原创

9. 网感

定义：由互联网社交习惯建立起来的思维方式，体现在捕捉热点、引发共鸣、发现趋势等方面的能力。

真相君：这个概念太抽象；创意文笔都不是；关键有双洞察眼；留意大家在干啥。

近义：洞察力、敏感度

10. 追热点

定义：热点（hot spot）是指比较受广大群众关注或者欢迎的新闻或者信息或某段时期内引人关注的话题、事件等焦点性内容，通过和热点事件建立联系，以此换取更多注意力。

真相君：热点是把双刃剑；流量提升很明显；东追西扯很危险；内容定位别混淆。

近义：蹭流量、博眼球

11. 内容电商

定义：指在通过优质内容，诱发读者的购买兴趣。用内容重新定义广告，塑造电商的新生态。

真相君：内容依旧是王道；变着花样打广告；读者获得新鲜感；你也获得带贷款。

近义：软广、花式广告

12. IP

定义：Intellectual Property，本意是知识产权，现指凡有产权归属，为大众所知的图形、内容、品牌、甚至是个人，都能被称为 IP。

真相君：万物即可 IP 化；要问 IP 是个啥；只要流行；你想是啥就是啥。

近义：流行文化、符号、品牌、产品、观念....

其他还有创业和股权相关的：天使轮、VC、PE、LP、GP 也是必须要知晓的。



加入社群，抱团成长↓

微信：maner2333

好看的皮囊千篇一律
有趣的灵魂万里挑一

