

# 第一批用户如何获取

## 背景 - 种子用户

种子用户（Seed Users），即第一批用户，这批用户最接近产品的初始定位，并直接影响着产品日后的口碑传播及辐射范围。种子用户的获取方式和渠道与产品定位息息相关。

一般来说，产品推广的难度跟定位的精确度是成反比的：**一个产品定位越精确，推广的难度就越低**，因为如果产品所要解决的就是某一个细分群体的某个具体需求，那么只要**找准目标用户聚集的渠道**，就能高效且快捷地找到他们。对于已经形成各种垂直分类社区的互联网而言，相关特点的用户可能在豆瓣小组、论坛、某些线下活动中就能找到

## 详细解答

### 1. 产品定位

- 1. 社区类（知乎、豆瓣、虎嗅网）
- 2. 社交类（微信、来往）
- 3. 工具类（脸萌、打车、云笔记）

### 2. 确定渠道

### 3. 运营启动方式

#### 3.1 冷启动

初创公司由于产品初期数据为空或者数据量太少导致所需的数据量达不到要求，第一批用户需要公司以近乎“肉搏战”的方式去寻找、吸引或导入。它有如下热点：

- 1. 通过优质内容或熟人推广，形成口碑传播的基础
- 2. 减少市场推广的费用和难度，从而降低项目风险
- 3. 控制产品发布节奏，为快速迭代赢得时机

#### 3.2 热启动

公司通过大量资源投入让产品迅速启动，特点如下：

- 1. 借助公司平台直接导入用户
- 2. 通过资金力量进行广告或补贴类推广，为占领市场赢得时机