

# 用户成长路径如何设置，如何提高xxx的用户参与度及用户时长

⚙️ Status	Done
✈️ 分类	用户分析
☰ 子类	

## 1. 物质激励

简单粗暴却能直观的刺激到目标用户！举例：某求职社区产品举行活动，只要用户发布一条500字以上的面经即可获得一个周边奖品。

## 2. 概率性事件

概率性事件可以理解为抽奖这类结果未知的活动。举例：临近双十一，某购物平台推出幸运转盘，用户每天登录既有一次幸运转盘参与机会，若赢得一等奖可得最新款手机一部。

## 3. 营造稀缺感

引用书里的一句话“添加一些边界，营造稀缺感，为用户带来更强动机”。

## 4. 激发竞争意识

这个很好理解啦，善于运用人类的“攀比”心理，搞一些打榜、排行的社区活动。

## 5. 赋予用户猎奇+炫耀的可能

思考一下如果你打游戏拿到了王者，你会不会很激动的截图分享给朋友们。再想想，网易云经常刷爆朋友圈的H5是不是又是一种猎奇+炫耀的心理呢~

## **6. 营造强烈情绪&认同感**

刻画细节及理念，并传递给用户，使之产生共鸣或认可，又或者激发某种情绪。

## **7. 赋予尊崇感及被重视感**

这个点很好理解，个人认为小米这方面做的很成功，米粉当年也很支持品牌~

## **8. 通过对比营造超值感**

通过一系列对比，强调自己产品或服务的超值性，从而引导用户做出决。