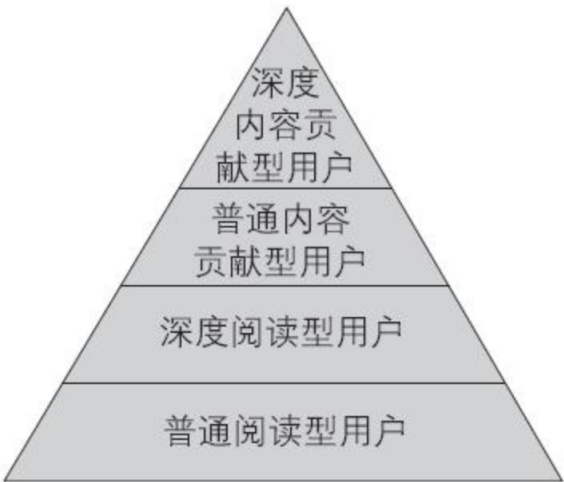


提升指标：活跃点评用户数

⚙ Status	Done
✈ 分类	指标 用户分析
☰ 子类	

为了增加产品的活跃点评用户人数，从大方向上来说，可以采取以下三种措施。

- 1. 吸引用户：通过产品营销和渠道扩展，来让更多的新用户了解产品、使用产品
- 2. 转化用户：通过用户引导，来让更多的“阅读型”用户转化为“内容贡献型”用户，也即让大众点评网的更多用户转化为“活跃点评用户”
- 3. 留住用户：通过满足用户的需求，来降低用户流失率。



详细方法：

吸引新用户使用产品

1. 搜索引擎优化
2. 付费购买广告
3. 渠道合作
4. 软文推广
5. 社交媒体推广
6. 病毒式营销：面向社会招聘3名“大众试吃官”（3个月时间，周末工作，待遇从优，去各大餐馆免费吃，写体验报告），通过这一明显很好玩、愿意参与人群广的特点，调动新闻资源，制造爆点新闻，吸引全社会的关注。

转化用户进行商家点评

1. 首次点评奖励：当用户初次点评时，给予相对较大的奖励（积分、实物、现金等）
2. 点评习惯持续培养：在产品设计中，在每次消费后，把点评提示做得稍微强一点
3. 积分和荣誉体系：根据评论的数量和质量，给高活跃度用户更高称号和一些实际利益
4. 核心用户见面：邀请部分核心、热心用户到公司参观，培养用户和企业的感情
5. 举办好玩的活动：通过好玩的活动来吸引用户参与商家点评。比如：“我爱火锅，我来点评”大型评选活动。

留住点评用户，降低活跃用户流失率

通过数据分析，找出曾经的活跃点评用户，并通过和他们进行深入交流，来了解他们离开的原因，从而明确他们未满足的需求点和不满意的点。针对他们的需求，来迭代改进点评机制。