

100条产品设计知识点与案例手册

Day 7

知群

- | | | | |
|---|-----------|----|---------|
| 1 | 【赌徒谬误】 | 6 | 【幼犬效应】 |
| 2 | 【货币的时间价值】 | 7 | 【禁裔效应】 |
| 3 | 【阿伦森效应】 | 8 | 【投射效应】 |
| 4 | 【同侪悖论】 | 9 | 【心理账户】 |
| 5 | 【木桶效应】 | 10 | 【安慰剂效应】 |



【赌徒谬误】

错误地将大数定律应用在小数量样本的情况中。认为随机序列中一个事件发生的概率会随着之前没有发生该事件的次数而上升。

【案例】

如重复抛一个硬币，连续多次抛出反面朝上，赌徒可能错误地认为，下一次抛出正面的机会更大，但实际正向上的概率仍然是 50%没有变。

【脑洞题】

遇到困难，你会找“以前你帮助过的人”还是“帮助过你的人”寻求帮助？



【货币的时间价值】

当前所持有的一定量货币比未来获得的等量货币具有更高的价值，因为人们可以利用现有的货币来进行投资获取收益。

【案例】

支付宝“星愿储蓄”功能给用户提供的特殊存储账户，这个账户中的钱是为了实现心愿，所以不会轻易动用，这样余额宝就可以有效管理用户行为，降低存款的流动性，剥夺了消费者货币的时间价值。

【脑洞题】

当你买东西时，你会选择一次性付款还是分期付款呢？



【阿伦森效应】

随着奖励减少而导致态度逐渐消极，随着奖励增加而导致态度逐渐积极的心理现象。

【案例】

某些软件对新用户有巨大优惠折扣，而对老用户提供的优惠折扣越来越少，甚至出现杀熟的情况，导致用户的流失和口碑的损失。

瑞幸咖啡在给新用户首单免费之后，也会不定时发放高折扣优惠券，进而带来销量和规模的快速扩大。

【脑洞题】

先打一巴掌再给一颗糖，先给一颗糖再打一巴掌，哪一个更好呢？



【同侪悖论】

人们总是喜欢把得与失、成功与失败的标准定格在和相似的人的比较之下，从而做出不符合简单经济规律的反应。

【案例】

村里的老张最具幸福感的时候是他在20世纪80年代第一个做了“万元户”，虽然现在自己的村已经改造成了城市，拆迁补偿也让自己成为了“百万元户”，但他感觉再也没有当年的兴奋了，因为周边村邻都是“百万元户”了。

【脑洞题】

在商品和服务价格相同的情况下，以下两种选择你会如何选择？

- A、其他同事一年挣6万元的情况下，你的年收入7万元
- B、其他同事一年挣为9万元的情况下，你的年收入的为8万元



【木桶效应】

一只木桶能装多少水取决于它最短的那块木板，也就是劣势部分往往决定整体的水平。

【案例】

近几年消费者对定制鲜花和日常鲜花的需求越来越强烈，鲜花电商异军突起，但是尽管鲜花品种多、质量好，但是对于配送迅速、安全、保鲜的要求让鲜花电商非常头疼，鲜花物流制约鲜花电商的进一步发展。

【脑洞题】

七夕来临，假如你是鲜花店主，你将如何解决鲜花配送这一难题？



【幼犬效应】

商家提供限时的免费使用，在使用一段时间后，随着习惯的养成，人们不愿意归还而最终选择购买产品。

【案例】

许多视频软件的连续包月VIP的价格很低，当人们尝试一个月之后，由于对免广告、看新片等特权的习惯，人们对于连续包月的自动扣费便欣然接受。

【脑洞题】

你有试用过后但没有购买的经历吗？什么情况下你会试用过后仍不会购买



【禁脔效应】

由于社会顶层人物或大牌明星的使用，而使得一种商品身价提升的现象。

【案例】

2008年北京奥运会采用了“昆仑玉”作为奖牌的镶玉，在此之前，这种原名为青海软玉，每公斤售价不过几十元，而北京奥运会结束后，它的价格高达每公斤两万元。

【脑洞题】

是不是选材考究、真材实料就能成为奢侈品了？为什么茅台不可复制？



【投射效应】

将自己的价值观、情感、性格等折射在外在的人、事、物上的一种心理现象，类似一种心理定势的表现。

【案例】

在游戏中特别明显。现实生活中，当人们走在阴暗的小巷，路灯忽明忽暗，四周一片寂静，即使不会有什么事情发生，也会有恐怖的感觉。而有类似经历的人，在玩游戏时，如果这个游戏也有类似的场景和关卡设计，由于投射效应，即便该场景没有任何恐怖元素，也会无形中让人将一种恐惧感投射到场景中，形成相应的恐惧心理，加深对游戏的代入感。

【脑洞题】

为什么芭比娃娃刚在日本推出时销售不如人意？



【心理账户】

每一个人在内心把同样的钱，分门别类地存在不同的账户里，在做决策时往往会区别对待，违背一些简单的经济运算法则，从而做出许多非理性的消费行为。

【案例】

“爱Ta，就带Ta吃哈根达斯”，虽然哈根达斯卖的贵，但想到是带爱的人吃的，属于情感维系心理账户的支出，这么一想好像也不贵，于是就购买了昂贵的哈根达斯。

【脑洞题】

为什么商家要提前预售七夕节套餐？



【安慰剂效应】

病人虽然获得无效的治疗，但却“预料”或“相信”治疗有效，而让病患症状得到舒缓的现象。

【案例】

当你点开一个链接的时候，进度条一开始移动的很快，到80%-90%进度的时候进度条移动速度突然放缓，慢吞吞读取直到最后，可能还会弹出网络出错或者链接出错的提示。其实前面快速的进度都是虚拟的，为了让用户在等在读取的过程中不那么焦虑，甚至还能获得享受到网速快的快感。

【脑洞题】

为什么很多APP登陆时要设置闪屏广告，并且还有跳过按钮？

