

思考沉淀

思考沉淀

对社交创业的思考

- 社交产品往下沉做更有机会
 - 现在创业公司做社交，都盯着年轻人（soul、最右、多闪、吱呀），大概95后到00后，一二线城市，一般受教育程度较高，家境不错。有大量的产品在满足他们的需求，竞争激烈。而且他们的社交需求娱乐性比较强，小公司资源少，很难在试错中试得准
 - 除了酥糖的陪伴聊天，下沉人群在社会认可、自尊心方面的需求也没有被满足好，其实有机会。而且互联网在向「五环外」普惠，这是大趋势。所以社交整体要往「下沉」去做
- 做企业，靠融资过活不是常态，首先要关注盈利，主要取决于用户增长、留存、复购
 - 做好这三点取决于能否给用户提供的长期价值，只有提供长期价值的才能经得起时间和人的检验
 - 在酥糖的例子中，长期价值是人情关怀，这个对老年人也适用；对于个人发展，就是关注能力的提升而不是短期收益
- 产品功能同质化的局面下，要针对垂类人群，做精细化运营去满足需求，圈住用户
 - 酥糖做人情关怀就是例子。类似的还有我们做微信社群运营时，同一批人，但是群里引导的话题不一样，这两个群功能一样但相当于两个社区产品。在文化多样化、圈子文化越来越细分的背景下，社区产品就有这种机会，通过运营切垂类人群，再通过增加圈子，来容纳更多人群
- 偏重运营的业务，更应该用小成本验证
 - 现在回看酥糖，其实试错成本还可以降低。比如小程序实现交易，在微信上提供服务。对创业公司来讲，小成本试错很关键，毕竟资源有限。重运营的业务，不要急于做平台，维护单边比双边简单。酥糖就可以雇佣客服来直接提供聊天服务