刷流量需求理解及产品研发考虑

1. **产品的双边网络效应**

用户越多，产品效果越好；产品效果越好，使用的用户越多。所以，要找到一个促发点，解决早期用户量规模较小时期的这一难关。

1. **需求的三个分层**
2. **挂机赚外块**——这类用户只提供算力，没有刷流量需求。所以，可以给他们金钱回报，这样能够快速倍增算力和IP问题。
3. **刷流量**——这类用户一般只要求有点击率就可，他们在乎的是低成本、高效率，要求低，用机器刷页面就可以。比如新网站或为了应付KPI，能够交差就可以。
4. **刷排名**——这类用户对流量要求高，刷流量的过程要模仿真人操作，对算法要求高。可能这里会成为技术门槛。
5. **交易的基础模型**

1、**算力换流量**——挂机提供算力，免费获得相应的流量或直接赚取收益。  
  
2、**付费买流量**——无须挂机，直接付费购买流量。  
  
后面，可考虑上个交易系统，以流量币的模式对接，这样就可以快速扩大规模。

1. **可能存在的技术研发难点**

模拟仿真人点击。搜索路径、停留时间等相关因素都要考虑在内，每家搜索引擎的偏好还有差别，且同一个搜索引擎的策略也会随时可能变更。

1. **商业模式上的逻辑**

1、**分散的需求**——普通用户日常刷流量配合自己的推广计划，看重流量的低成本，只要刷量成本能够与推广成本保障一定的价格差就有操作空间。

2、**集中的需求**——一些新网站，特别是拿了投资的网站，都要向投资人交差，有付费刷流量的刚需。

1. **下一版本应该增加的三个功能模块**

1、**信任建立**——新用户运行软件后，三五分钟内要解决信任问题，要不就可能会删除。

最简单的方式，可以加一行跑马灯的文字，比如，今天又有78位用户加入…… 或者， 提示一下，提交关键词后，大约可以多久看效果。  
  
2、**效果体验**——这个初期很重要，是不是考虑让用户直接刷PV？这个成本可以忽略，但效果很直观。只要进行限制数量就可以，让用户愿意长时间挂机。（如果挂机几小时，后台检测不到流量进入，用户可能会直接删除软件。因为目前的模式上，用户从直观上看不到是否在刷流量。）  
  
3、**引导分享**——根据用户挂机时间进行判断，提醒用户可以分享给朋友，这样更有利于流量效果。