

如何進行用戶增長

我們做個人品牌，做公司品牌，做產品，賣東西等，都需要用戶，都需要朋友。然而如今移動互聯網已經發展了十年，互聯網關係開始固定，各平台流量趨於穩定，我們如何做用戶增長呢。

靠內容

大家都大概有經驗在朋友圈發什麼比較多點讚，這也是在營造個人品牌呀。一次點讚多不難，難的是一直長期有朋友較多點讚。這樣也挺讓人討厭的，總在博眼球。一個答案是各種換著發，發自拍，發生活照，發旅遊照，分享生活趣事，分享工作，分享成績和分享難過的事等。分享一切，很真實。以前，我總在發我創業的平台趣直播的事情，點讚變得稀松幾個，當有一天我曬起家庭照、曬起小時候的照片、分享家庭故事，又獲得比較多的點讚。我就明白了，啊，得換著發，輪著發。這創業的，創出了魔怔。

同樣，做公眾號做內容也是如此。我們在做公司，則分享公司的一切，公司簡介、團隊故事、經驗心得和日常故事等。我們做一個行業，則分享這個行業的一切。我們的目標群體是誰，他們都想看什麼內容。

我今年陸續在玩短視頻，抖音視頻號發了幾十個作品，抖音幾百個粉絲，視頻號 15 萬播放量，90 個粉絲。我今年也在寫公眾號文章，寫了 40 多篇。我也隨便做做內容，我發出來，有沒有人看無所謂的感覺。然而當然我們希望影響力能更大些。有一天，我意識到了我的問題。雖然在整個朋友圈看來，我的內容還算可以，然而在全網看來，我的內容並不特別有趣有用。這一年，我太隨心表達了，甚至在朋友圈裡也引起一些反感，有時講話太直接實誠，有時反覆講一些事情。太站在我的立場去寫我的故事感受心得，沒有站在大家的角度去想大家需要什麼。

在 2017 年，那時我寫的一些文章能在閱讀四五千左右，幾篇文章做過上萬閱讀。做趣直播知識直播平台的一年時間裡，做了幾十場分享，大概每次直播分享穩定在兩三千訪問，三四百人參加左右。2018 年我轉型做軟件外包，就沒有再做自媒體了，沒去怎麼交朋友。2020 年隨便做一做，發現漲粉交朋友太難。視頻號，多數平均在一兩千播放，有幾個視頻播放量上萬。

這幾篇上萬或近一萬閱讀的文章是，創業開篇關於我成長的故事，獲得融資的故事，轉型外包公司變虧為盈的故事。視頻號播放量上萬的視頻是關於成長故事的，婚禮通知的，拍婚紗照、和未婚妻的故事等的視頻。這內容和閱讀量是如此的嚴密相關。這微信上的增長是如此有規律。

如何做一個好內容。做一個周圍朋友會點讚轉發的內容，更難的是做一個陌生網友都會點讚轉發的內容。首先做一個周圍朋友會耐心看完會反覆看幾遍會點讚的視頻，更難的是做一個陌生網友會耐心看完以至於會反覆看幾遍會點讚的視頻。

我要面向怎樣的人群？我做很久之後會是怎麼樣？我要做怎樣的內容滿足他們的慾望？社會的慾望是什麼？這個行業的慾望是什麼？大家都在關心什麼？怎麼把內容做得更有趣更有用？

我做著短視頻隨便玩玩，沒有任何誘導關注，沒有去求任何轉發關注。抖音和視頻號都發幾十個

作品的。當然我們做，我們都是俗人，也為了能賺點錢的現實。當我開始認真打算做起來時，我恍然大悟明白了為什麼會這樣。每一個點讚，每一個觀看，每一次感動，都是那麼有邏輯，那麼有規律。

我們面對自己的內容，自己身在其中，可能不知道自己內容的好與壞。我們看看別人的就知道了。為什麼那篇文章我不想看呢。為什麼那個視頻我不想看呢。我們覺得自己很辛苦寫出來的文章做出來的視頻，不想對自己這麼誠實，這樣太殘忍。然而如果我們評價一下他人的文章視頻，我們就知道為什麼了。用戶確實很挑剔，旁觀者確實很挑剔，網友也確實很挑剔。

這世界，想讓他人為我們付出一下確實不容易啊。得問我們先為對方付出什麼。如果我們想讓觀眾幫我們自發傳播，那得內容做得特別好。如果我們想讓朋友幫忙轉發一下，那得積攢個好人品，那得很關心朋友。

靠個人主動

當我們做自由職業者，通過某個技能賺錢的時候，當我們需要招人或找工作的時候，我們不需要那麼多的用戶朋友，我們只需要 5000 人微信好友就比較吃香了。在《如何招人和找工作》我們也提到這個方法，認識很多行業好友很有幫助。

我意識到，我可能不會再去加新好友，然而如果別人加我，我會欣然通過。如果是正常的朋友，不向我賣東西或者不立馬發廣告給我，我是會愉快地交個朋友的。我會和朋友聊一會，基本了解下對方。然後按我的習慣，有空就刷下朋友圈，有時也給新認識的朋友點個讚。

在 2017 年那會，我混一些高端群，結交一些技術大咖、明星創業者和大會嘉賓等朋友。當然好幾年過去了，我還因為一些不靠譜的事情打擾了朋友，一些人刪了我。然而一些我們成了彼此幫助的朋友，一些我們一年到頭問候一下，一些我默默關注對方等的。

我提到過，這個微信好友，這個朋友，關鍵不在於主動加對方，還是對方主動加我們，關鍵在於我們是否誠意交友。我們生活工作也是，不得不主動勾搭一些人，這很正常。然而我們到底需要加對方做什麼。我們要想清楚。沒有人想被當成粉絲，除非我們特別大咖。而往往作為一個工程師，作為一個自由職業者，我們通過招人、找工作或尋求合作為由，去在相關群加很多朋友，這是很合理，也是能被理解的。

有時我看一些招人文章，閱讀好幾千，可能主動找上來加微信的才幾十個。如果閱讀的人我們都知道是誰，我們都主動去了解認識，一些朋友約出來見面，這是不是更好地招到人呢。

雖然我們看似主動加人的，很 Low。然而這確實是行之有效的方法。加好友，要不你加我，要不我加你，又有什麼關係呢。關鍵在於我們要做什麼事情，是否能給對方帶來價值，否則加了好友也沒用對不對。這也難說，因為人生是很長的，客戶終身價值，朋友的終身價值，是很難一時看出來的。這也意味著我們誠心交友有多重要。有微信好友我們幾年不說話，一找我就是五萬十萬的項目。是啊，盡量每天讓世界美好一點，說不定世界就會回報我們。

我也意識到了，每個朋友忙工作生活的，除非跟我很相關的事情，否則我都不會去處理。朋友圈，

只是有空的時候隨便刷一下。

一開始，我們覺得網上交朋友，太高效給力了。一下子，認識這麼多人。然而時間會告訴我們，我們還是沒法偷懶。我們變得需要逐個認識行業朋友，接著逐個去見面拜訪能合作的上下游朋友。

要麼我們就做特別好的內容，做好轉化，等待別人主動認識我們。要麼我們特別主動有誠意，去認識行業朋友。這就像談戀愛，總有一方要主動。

靠合作

趣直播，和幾十個主播合作，做了幾十期知識直播分享，有近百萬的訪問吧。這其實主要靠的就是合作。找一些行業有影響力的技術牛人，共同合作做一期直播分享。直播間掛上二維碼，加上微信，拉到用戶群，和主播聊一聊。微信公眾號網頁做直播，微信群朋友圈來運營。今年的，他們在聊私域流量。我在 16 年就玩得溜溜的。這對於一無所有剛創業的我來說，這是很自然的方法。我主要認識的朋友就在微信呀。我也認為創業很難，做趣直播之後，我還可能做其他產品。不能做完它之後，一無所有。在 14 年我上大學給學校做了個掌上查成績的校園應用，通過爬蟲的方式在安卓手機上可以訪問學校的教務成績系統。當時就通過應用裡掛上 QQ 號交了一些朋友。

以前我合作，想找哪些行業大牛來直播，就害羞地發一句話問問。合作，當然最重要靠的是我們自身的實力。我有什麼，憑什麼朋友和我合作。然而合作也有重要的事情。不能發一句話問問而已。得告訴對方，到底要做什麼事情，整個流程是怎麼樣的，對方該準備什麼。我們得很誠意很專業。當我把主播拉進很多微信群的時候，估計有的主播會比較懵，因為有的可能只是想分享一些內容，安心於清靜的生活。我們考慮所有的情況，讓所有人都愉快一些，那麼我們就能和更多人合作。

很多時候，大家不是不想合作，而是我們根本沒有去問。我們需要洞察到每個人的慾望，搞清楚每個人想什麼，每個人需要什麼，每個人最近都在忙什麼。我們用 PPT 或文檔描述清楚公司背景合作事項。我們通過語音聊天、見面聊天更好了解彼此。

這也是非常好用的方法。因為這很有誠意，這也很高效。其實和人打交道，都是合作。通過內容做增長也是合作。這裡大概說的兩人或者兩公司，進行資源互換的合作。

合作共贏，考慮彼此的利益，把事情做得公平，舒服坦誠地溝通，互相協作，盡心做好自己的事，努力協助朋友。

靠錢

用錢買流量做廣告，這也是公司常用的方法，尤其在當前環境下。我試過用 Dou+ 買過 99 塊錢的上熱門推廣，給到曝光量一萬，試一下。他們說抖音用錢完全沒用，得靠內容。這需要算好賬，算好成本收益。個人小團隊基本上玩不起。大公司也常常在這裡打水漂。可我們為什麼還是用錢去推廣，因為好像也沒別的高效好用的方法了。靠錢，可以說也是和平台互相合作。總之大家都很聰明，利益都機關算盡。跟平台合作，跟網紅合作，我們很難占到便宜。我覺得最多是長期來看賺回成本，這也是大公司才能玩的方法。推廣很燒錢，流量很燒錢。

最後

前三種方法也是可以同時用上的。主動到無以復加，用心做好每件事。很多事情都是這樣對吧，我們真想掙錢養活自己，應該是可以的。這近百萬億的 GDP，總能從中分到一點錢吧。

確實當前環境下，個人是相對容易養活自己的。努努力，也能掙多一些錢。中小創業團隊是比較難，團隊要管理，需要每個人拿出創業精神，拿出幹微商的精神，全力以赴。大公司，人才多經驗多用戶多資源多錢多，也還可以。

這是當下環境裡，如何做用戶增長的體會，也是如何創造價值賺錢的心得。自然增長的方法都不容易吧，因為這也是長期有用的方法。我們需要有一種忘我的精神，忘我投入於內容製作中，忘我投入於幫助人們中，忘我投入於事情中，不求回報地努力去做，反而可能最後獲得了意想不到的回報。

也許有一天，我們做的內容，一個陌生網友看了都會讚歎不已。我們的事蹟，一個陌生網友都會佩服不已。我們做的事情，確實讓社會更更好了。我們的內容、產品或故事開始在人群中自然傳播起來。當到了那個境界，我們可能也完全不關心用戶增長了，只是去做，去奉獻。