

如何做用户增长

我们做个人品牌，做公司品牌，做产品，卖东西等，都需要用户，都需要朋友。然而如今移动互联网已经发展了十年，互联网关系开始固定，各平台流量趋于稳定，我们如何做用户增长呢。

靠内容

大家都大概有经验在朋友圈发什么比较多点赞，这也是在营造个人品牌呀。一次点赞多不难，难的是一直长期有朋友较多点赞。这样也挺让人讨厌的，总在博眼球。一个答案是各种换着发，发自拍，发生活照，发旅游照，分享生活趣事，分享工作，分享成绩和分享难过的事等。分享一切，很真实。以前，我总在发我创业的平台趣直播的事情，点赞变得稀松几个，当有一天我晒起家庭照、晒起小时候的照片、分享家庭故事，又获得比较多的点赞。我就明白了，啊，得换着发，轮着发。这创业的，创出了魔怔。

同样，做公众号做内容也是如此。我们在做公司，则分享公司的一切，公司简介、团队故事、经验心得和日常故事等。我们做一个行业，则分享这个行业的一切。我们的目标群体是谁，他们都想看什么内容。

我今年陆续在玩短视频，抖音视频号发了几十个作品，抖音几百个粉丝，视频号 15 万播放量，90 个粉丝。我今年也在写公众号文章，写了 40 多篇。我也随便做做内容，我发出来，有没有人看无所谓的感觉。然而当然我们希望影响力能更大些。有一天，我意识到了我的问题。虽然在朋友圈看来，我的内容还算可以，然而在全网看来，我的内容并不特别有趣有用。这一年，我太随心表达了，甚至在朋友圈里也引起一些反感，有时讲话太直接实诚，有时反复讲一些事情。太站在我的立场去写我的故事感受心得，没有站在大家的角度去想大家需要什么。

在 2017 年，那时我写的一些文章能在阅读四五千左右，几篇文章做过上万阅读。做趣直播知识直播平台的一年时间里，做了几十场分享，大概每次直播分享稳定在两三千访问，三四百人参加左右。2018 年我转型做软件外包，就没有再做自媒体了，没去怎么交朋友。2020 年随便做一做，发现涨粉交朋友太难。视频号，多数平均在一两千播放，有几个视频播放量上万。

这几篇上万或近一万阅读的文章是，创业开篇关于我成长的故事，获得融资的故事，转型外包公司变亏为盈的故事。视频号播放量上万的视频是关于成长故事的，婚礼通知的，拍婚纱照、和未婚妻的故事等的视频。这内容和阅读量是如此的严密相关。这微信上的增长是如此有规律。

如何做一个好内容。做一个周围朋友会点赞转发的内容，更难的是做一个陌生网友都会点赞转发的内容。首先做一个周围朋友会耐心看完会反复看几遍会点赞的视频，更难的是做一个陌生网友会耐心看完以至于会反复看几遍会点赞的视频。

我要面向怎样的人群？我做很久之后会是什么样？我要做怎样的内容满足他们的欲望？社会的欲望是什么？这个行业的欲望是什么？大家都在关心什么？怎么把内容做得更有趣更有用？

我做着短视频随便玩玩，没有任何诱导关注，没有去求任何转发关注。抖音和视频号都发几十个作

品的。当然我们做，我们都是俗人，也为了能赚点钱的现实。当我开始认真打算做起来时，我恍然大悟明白了为什么会这样。每一个点赞，每一个观看，每一次感动，都是那么有逻辑，那么有规律。

我们面对自己的内容，自己身在其中，可能不知道自己内容的好与坏。我们看看别人的就知道了。为什么那篇文章我不想看呢。为什么那个视频我不想看呢。我们觉得自己很辛苦写出来的文章做出来的视频，不想对自己这么诚实，这样太残忍。然而如果我们评价一下他人的文章视频，我们就知道为什么了。用户确实很挑剔，旁观者确实很挑剔，网友也确实很挑剔。

这世界，想让他人为我们付出一下确实不容易啊。得问我们先为对方付出什么。如果我们想让观众帮我们自发传播，那得内容做得特别好。如果我们想让朋友帮忙转发一下，那得积攒个好人品，那得很关心朋友。

靠个人主动

当我们做自由职业者，通过某个技能赚钱的时候，当我们需要招人或找工作的时候，我们不需要那么多的用户朋友，我们只需要 5000 人微信好友就比较吃香了。在《如何招人和找工作》我们也提到这个方法，认识很多行业好友很有帮助。

我意识到，我可能不会再去加新好友，然而如果别人加我，我会欣然通过。如果是正常的朋友，不向我卖东西或者不立马发广告给我，我是会愉快地交个朋友的。我会和朋友聊一会，基本了解下对方。然后按我的习惯，有空就刷下朋友圈，有时也给新认识的朋友点个赞。

在 2017 年那会，我混一些高端群，结交一些技术大咖、明星创业者和大会嘉宾等朋友。当然好几年过去了，我还因为一些不靠谱的事情打扰了朋友，一些人删了我。然而一些我们成了彼此帮助的朋友，一些我们一年到头问候一下，一些我默默关注对方等的。

我提到过，这个微信好友，这个朋友，关键不在于主动加对方，还是对方主动加我们，关键在于我们是否诚意交友。我们生活工作也是，不得不主动勾搭一些人，这很正常。然而我们到底需要加对方做什么。我们要想清楚。没有人想被当成粉丝，除非我们特别大咖。而往往作为一个工程师，作为一个自由职业者，我们通过招人、找工作或寻求合作为由，去在相关群加很多朋友，这是很合理，也是能被理解的。

有时我看一些招人文章，阅读好几千，可能主动找上来加微信的才几十个。如果阅读的人我们都知道是谁，我们都主动去了解认识，一些朋友约出来见面，这是不是更好地招到人呢。

虽然我们看似主动加人的，很 Low。然而这确实是行之有效的方法。加好友，要不你加我，要不我加你，又有什么关系呢。关键在于我们要做什么事情，是否能给对方带来价值，否则加了好友也没用对不对。这也难说，因为人生是很长的，客户终身价值，朋友的终身价值，是很难一时看出来的。这也意味着我们诚心交友有多重要。有微信好友我们几年不说话，一找我就是五万十万的项目。是啊，尽量每天让世界美好一点，说不定世界就会回报我们。

我也意识到了，每个朋友忙工作生活的，除非跟我很相关的事情，否则我都不会去处理。朋友圈，只是有空的时候随便刷一下。

一开始，我们觉得网上交朋友，太高效给力了。一下子，认识这么多人。然而时间会告诉我们，我们还是没法偷懒。我们变得需要逐个认识行业朋友，接着逐个去见面拜访能合作的上下游朋友。

要么我们就做特别好的内容，做好转化，等待别人主动认识我们。要么我们特别主动有诚意，去认识行业朋友。这就像谈恋爱，总有一方要主动。

靠合作

趣直播，和几十个主播合作，做了几十期知识直播分享，有近百万的访问吧。这其实主要靠的就是合作。找一些行业有影响力的技术牛人，共同合作做一期直播分享。直播间挂上二维码，加上微信，拉到用户群，和主播聊一聊。微信公众号网页做直播，微信群朋友圈来运营。今年的，他们在聊私域流量。我在 16 年就玩得溜溜的。这对于一无所有刚创业的我来说，这是很自然的方法。我主要认识的朋友就在微信呀。我也认为创业很难，做趣直播之后，我还可能做其他产品。不能做完它之后，一无所有。在 14 年我上大学给学校做了个掌上查成绩的校园应用，通过爬虫的方式在安卓手机上可以访问学校的教务成绩系统。当时就通过应用里挂上 QQ 号交了一些朋友。

以前我合作，想找哪些行业大牛来直播，就害羞地发一句话问问。合作，当然最重要靠的是我们自身的实力。我有什么，凭什么朋友和我合作。然而合作也有重要的事情。不能发一句话问问而已。得告诉对方，到底要做什么事情，整个流程是怎么样的，对方该准备什么。我们得很诚意很专业。当我把主播拉进很多微信群的时候，估计有的主播会比较懵，因为有的可能只是想分享一些内容，安心于清静的生活。我们考虑所有的情况，让所有人都愉快一些，那么我们就能和更多人合作。

很多时候，大家不是不想合作，而是我们根本没有去问。我们需要洞察到每个人的欲望，搞清楚每个人想什么，每个人需要什么，每个人最近都在忙什么。我们用 PPT 或文档描述清楚公司背景合作事项。我们通过语音聊天、见面聊天更好了解彼此。

这也是非常好用的方法。因为这很有诚意，这也很高效。其实和人打交道，都是合作。通过内容做增长也是合作。这里大概说的两人或者两公司，进行资源互换的合作。

合作共赢，考虑彼此的利益，把事情做得公平，舒服坦诚地沟通，互相协作，尽心做好自己的事，努力协助朋友。

靠钱

用钱买流量做广告，这也是公司常用的方法，尤其在当前环境下。我试过用 Dou+ 买过 99 块钱的上热门推广，给到曝光量一万，试一下。他们说抖音用钱完全没用，得靠内容。这需要算好账，算好成本收益。个人小团队基本上玩不起。大公司也常常在这里打水漂。可我们为什么还是用钱去推广，因为好像也没别的高效好用的方法了。靠钱，可以说也是和平台互相合作。总之大家都很聪明，利益都机关算尽。跟平台合作，跟网红合作，我们很难占到便宜。我觉得最多是长期来看赚回成本，这也是大公司才能玩的方法。推广很烧钱，流量很烧钱。

最后

前三种方法也是可以同时用上的。主动到无以复加，用心做好每件事。很多事情都是这样对吧，我们真想挣钱养活自己，应该是可以的。这近百万亿的 GDP，总能从中分到一点钱吧。

确实当前环境下，个人是相对容易养活自己的。努努力，也能挣多一些钱。中小创业团队是比较难，团队要管理，需要每个人拿出创业精神，拿出干微商的精神，全力以赴。大公司，人才多经验多用户多资源多钱多，也还可以。

这是当下环境里，如何做用户增长的体会，也是如何创造价值赚钱的心得。自然增长的方法都不容易吧，因为这也是长期有用的方法。我们需要有一种忘我的精神，忘我投入于内容制作中，忘我投入于帮助人们中，忘我投入于事情中，不求回报地努力去做，反而可能最后获得了意想不到的回报。

也许有一天，我们做的内容，一个陌生网友看了都会赞叹不已。我们的事迹，一个陌生网友都会佩服不已。我们做的事情，确实让社会更更好了。我们的内容、产品或故事开始在人群中自然传播起来。当到了那个境界，我们可能也完全不关心用户增长了，只是去做，去奉献。