

# Wie man Benutzerwachstum fördert

Wir, die wir persönliche Marken, Unternehmensmarken, Produkte entwickeln und Dinge verkaufen, benötigen alle Nutzer und Freunde. Doch nachdem sich das mobile Internet bereits seit einem Jahrzehnt entwickelt hat, beginnen sich die Internetbeziehungen zu festigen, und der Traffic auf den verschiedenen Plattformen tendiert zur Stabilität. Wie können wir also das Nutzerwachstum fördern?

Durch Inhalte

Viele von uns haben wahrscheinlich die Erfahrung gemacht, dass bestimmte Inhalte in den sozialen Medien mehr Likes bekommen als andere. Das ist auch eine Art, eine persönliche Marke aufzubauen. Es ist nicht schwer, einmal viele Likes zu bekommen, aber schwierig ist es, über einen längeren Zeitraum hinweg regelmäßig viele Likes von Freunden zu erhalten. Das kann auch ziemlich nervig sein, wenn man ständig versucht, Aufmerksamkeit zu erregen. Eine Lösung ist, verschiedene Arten von Inhalten zu posten: Selfies, Alltagsfotos, Urlaubsbilder, lustige Geschichten aus dem Leben, Arbeit, Erfolge und auch traurige Momente. Alles teilen, ganz authentisch. Früher habe ich oft über meine Startup-Plattform "Quzhibo" gepostet, aber die Likes wurden immer weniger. Als ich dann eines Tages Familienfotos, Bilder aus meiner Kindheit und Familiengeschichten teilte, bekam ich wieder mehr Likes. Da wurde mir klar: Ah, man muss abwechselnd verschiedene Dinge posten. Dieses Startup-Ding hat mich wirklich verrückt gemacht.

Ebenso verhält es sich mit der Erstellung von Inhalten für öffentliche Accounts. Wenn wir ein Unternehmen führen, teilen wir alles über das Unternehmen: Unternehmensprofil, Teamgeschichten, Erfahrungen und tägliche Erlebnisse. Wenn wir in einer Branche tätig sind, teilen wir alles über diese Branche. Wer ist unsere Zielgruppe, und welche Inhalte möchten sie sehen?

Einige meiner Artikel erreichten etwa 4.000 bis 5.000 Leser, und ein paar Artikel schafften es sogar auf über 10.000 Leser. Während des Jahres, in dem ich die Wissens-

plattformen aufbaute, habe ich viele Artikel geschrieben, die von meiner Zielgruppe gelesen wurden. Ich habe auch viele Artikel geschrieben, die von meiner Zielgruppe gelesen wurden. Ich habe auch viele Artikel geschrieben, die von meiner Zielgruppe gelesen wurden.

Im Jahr 2017 erreichten einige meiner Artikel etwa 4.000 bis 5.000 Leser, und ein paar Artikel schafften es sogar auf über 10.000 Leser. Während des Jahres, in dem ich die Wissens-

Diese Artikel mit Zehntausenden oder fast zehntausend Aufrufen handeln von meiner persönlichen Wachstumsgeschichte, der Geschichte, wie ich Finanzmittel erhalten habe, und der Transformation eines Outsourcing-Unternehmens von Verlusten zu Gewinnen. Die Videos mit Zehntausenden Aufrufen auf dem Video-Kanal drehen sich um Wachstumsgeschichten, Hochzeitsankündigungen, das Shooting von Hochzeitsfotos und Geschichten mit meiner Verlobten. Der Inhalt und die Aufrufzahlen sind so eng miteinander verbunden. Das Wachstum auf WeChat folgt einem so regelmäßigen Muster.

## An wen richtet sich mein Angebot?

**Welche Inhalte sollte ich erstellen, um ihre Bedürfnisse zu erfüllen?**

## Was sind die Bedürfnisse dieser Branche?

## Wie kann ich Inhalte interessanter und nützlicher gestalten?

Wir stehen unseren eigenen Inhalten oft zu nahe, um objektiv beurteilen zu können, ob sie gut oder schlecht sind. Wenn wir jedoch die Inhalte anderer betrachten, wird es uns klar. Warum möchte ich diesen Artikel nicht lesen? Warum möchte ich dieses Video nicht ansehen? Wir denken, dass wir uns so viel Mühe gegeben haben, diesen Artikel zu schreiben oder dieses Video zu produzieren, und es fällt uns schwer, ehrlich zu uns selbst zu sein – das wäre zu

grausam. Wenn wir jedoch die Artikel und Videos anderer bewerten, verstehen wir plötzlich, warum. Die Nutzer sind tatsächlich sehr anspruchsvoll, die Zuschauer sind anspruchsvoll, und die Internetnutzer sind es ebenfalls.

In dieser Welt ist es wirklich nicht einfach, andere dazu zu bringen, etwas für uns zu tun. Wir müssen uns zuerst fragen, was wir für die andere Person getan haben. Wenn wir möchten, dass unser Publikum unsere Inhalte freiwillig verbreitet, müssen wir wirklich herausragende Inhalte erstellen. Wenn wir möchten, dass Freunde unsere Beiträge teilen, müssen wir uns einen guten Ruf erarbeiten und uns wirklich um unsere Freunde kümmern.

Auf persönliche Initiative angewiesen

Wenn wir als Freiberufler mit einer bestimmten Fähigkeit Geld verdienen, wenn wir Leute einstellen oder einen Job suchen müssen, brauchen wir nicht so viele Freunde unter den Nutzern. Es reicht aus, wenn wir etwa 5000 Kontakte auf WeChat haben, das ist schon sehr vorteilhaft. In „Wie man Leute einstellt und einen Job sucht“ haben wir diese Methode ebenfalls erwähnt, es ist sehr hilfreich, viele Kontakte in der Branche zu haben.

Mir ist bewusst geworden, dass ich wahrscheinlich keine neuen Freunde mehr hinzufügen werde. Wenn mich jedoch jemand hinzufügt, werde ich die Anfrage gerne annehmen. Solange es sich um normale Freunde handelt, die mir nichts verkaufen oder mir nicht sofort Werbung schicken, bin ich gerne bereit, eine Freundschaft zu schließen. Ich unterhalte mich eine Weile mit meinen Freunden, um sie grundlegend kennenzulernen. Dann, nach meiner Gewohnheit, scrolle ich durch meinen Freundeskreis, wenn ich Zeit habe, und manchmal gebe ich auch neuen Freunden ein Like.

Im Jahr 2017 war ich in einigen exklusiven Gruppen unterwegs, wo ich technische Experten, Star-Startups und Konferenzgäste kennenlernte. Natürlich sind seitdem einige Jahre vergangen, und ich habe Freunde wegen einiger unzuverlässiger Dinge gestört, was dazu führte, dass einige mich gelöscht haben. Einige von uns sind jedoch Freunde geworden, die sich gegenseitig helfen, einige von uns grüßen sich einmal im Jahr, und einige beobachten sich gegenseitig stillschweigend.

Ich habe bereits erwähnt, dass es bei diesem WeChat-Freund, diesem Freund, nicht darauf ankommt, ob man die andere Person aktiv hinzufügt oder ob die andere Person uns aktiv hinzufügt, sondern darauf, ob wir aufrichtig Freundschaft schließen wollen. Das gilt auch für unser Leben und unsere Arbeit. Es ist normal, dass wir manchmal gezwungen sind, aktiv auf einige Leute zuzugehen. Doch was genau wollen wir erreichen, indem wir die andere Person hinzufügen? Das müssen wir uns klar machen. Niemand möchte als Fan behandelt werden, es sei denn, wir sind besonders prominent. Und oft, als Ingenieur oder Freiberufler, fügen wir

Manchmal lese ich einige Artikel über Stellenangebote, die mehrere tausend Aufrufe haben, aber vielleicht melden sich nur ein paar Dutzend Leute aktiv, um WeChat hinzuzufügen. Wenn wir wüssten, wer die Leser sind, und wir uns aktiv darum bemühen würden, sie kennenzulernen, einige Freunde treffen und uns persönlich kennenlernen, wäre das dann nicht eine bessere Möglichkeit, Leute zu finden?

Mir ist auch bewusst geworden, dass jeder Freund mit Arbeit und Leben beschäftigt ist. Es sei denn, es handelt sich um etwas, das mich direkt betrifft, sonst werde ich mich nicht darum kümmern. Der Freundeskreis ist nur etwas, das ich gelegentlich durchstöbere, wenn ich Zeit habe.

Am Anfang dachten wir, dass es so effizient und kraftvoll sei, online Freunde zu finden. Plötzlich kannten wir so viele Menschen. Doch mit der Zeit wird uns klar, dass wir uns keine Faulheit erlauben können. Wir müssen uns nun Schritt für Schritt mit Freunden aus der Branche vertraut machen und dann einen nach dem anderen besuchen, um potenzielle Partner in der Lieferkette kennenzulernen.

4

## Durch Zusammenarbeit

2016年，我通过直播的方式，与各行各业的专家进行了交流。通过直播，我可以更直接地了解他们的专业知识和经验。2014年，我通过直播的方式，与各行各业的专家进行了交流。通过直播，我可以更直接地了解他们的专业知识和经验。QQ 直播

Früher, wenn ich mit jemandem zusammenarbeiten wollte und herausfinden wollte, welche Branchenexperten live streamen könnten, habe ich schüchtern eine Nachricht geschickt und gefragt. Natürlich hängt die Zusammenarbeit in erster Linie von unserer eigenen Stärke ab. Was habe ich zu bieten, warum sollten Freunde mit mir zusammenarbeiten? Doch bei der Zusammenarbeit gibt es auch wichtige Dinge zu beachten. Man kann nicht einfach nur eine Nachricht schicken und fragen. Man muss dem Gegenüber mitteilen, was genau getan werden soll, wie der gesamte Prozess abläuft und was der andere vorbereiten sollte. Wir müssen sehr aufrichtig und professionell sein. Wenn ich die Streamer in viele WeChat-Gruppen einlade, könnten einige von ihnen verwirrt sein, denn manche möchten vielleicht nur einige Inhalte teilen und ein ruhiges Leben führen. Wir berücksichtigen alle Situationen, damit sich alle wohlfühlen, und so können wir mit mehr Menschen zusammenarbeiten.

Oftmals wollen die Leute nicht kooperieren, sondern wir haben sie einfach nie gefragt. Wir müssen die Wünsche jedes Einzelnen erkennen, verstehen, was jeder denkt, was jeder braucht und woran jeder gerade arbeitet. Wir verwenden PowerPoint-Präsentationen oder Dokumente, um den Hintergrund des Unternehmens und die Zusammenarbeit klar darzustellen. Durch Sprachnachrichten und persönliche Gespräche lernen wir uns besser kennen.

Dies ist ebenfalls eine sehr effektive Methode. Denn sie ist sehr aufrichtig und effizient. Tatsächlich geht es bei der Zusammenarbeit mit Menschen immer um Kooperation. Auch Wachstum durch Inhalte ist eine Form der Zusammenarbeit. Hier geht es in etwa um die Zusammenarbeit zwischen zwei Personen oder zwei Unternehmen, bei der Ressourcen ausgetauscht werden.

Zusammenarbeit für gegenseitigen Nutzen, Berücksichtigung der Interessen des anderen, faire Gestaltung der Dinge, offene und ehrliche Kommunikation, gegenseitige Zusammenarbeit, gewissenhafte Erledigung der eigenen Aufgaben und Bemühungen, um Freunde zu unterstützen.

## Geld ist der Schlüssel

Dou+ 99 直播

[illegible]

Schließlich

In der gegenwärtigen Situation ist es für Einzelpersonen relativ einfach, sich selbst zu versorgen. Mit etwas Anstrengung kann man auch etwas mehr Geld verdienen. Für kleine und mittlere Start-up-Teams ist es jedoch schwieriger. Das Team muss gemanagt werden, und jeder muss den Unternehmergeist und den Eifer eines Mikro-Unternehmers an den Tag legen, um alles zu geben. Große Unternehmen, die über viel Talent, Erfahrung, Nutzer, Ressourcen und Geld verfügen, kommen noch relativ gut zurecht.

Vielleicht wird eines Tages ein fremder Internetnutzer unsere Inhalte sehen und voller Bewunderung sein. Unsere Taten werden von einem fremden Internetnutzer bewundert werden. Was wir tun, macht die Gesellschaft tatsächlich besser. Unsere Inhalte, Produkte oder Geschichten beginnen, sich natürlich unter den Menschen zu verbreiten. Wenn wir diesen Punkt erreicht haben, kümmern wir uns vielleicht überhaupt nicht mehr um das Nutzerwachstum, sondern tun einfach und geben.