

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?

15 Minuten pro Tag 90 Minuten pro Woche
40 Minuten pro Tag 10 Minuten pro Woche
10 Minuten pro Tag 2 Minuten pro Woche

10 Minuten pro Tag 2 Minuten pro Woche

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-

Live-Streaming-Plattform „Qu Live“ betrieb, habe ich Dutzende von Live-Streams durchgeführt, wobei jeder Stream durchschnittlich 2.000 bis 3.000 Aufrufe und etwa 300 bis 400 Teilnehmer hatte. Im Jahr 2018 wechselte ich in die Software-Outsourcing-Branche und gab das Selbstverlagswesen auf, wodurch ich weniger Gelegenheit hatte, neue Kontakte zu knüpfen. Im Jahr 2020 versuchte ich es erneut, stellte jedoch fest, dass es sehr schwierig war, Follower zu gewinnen und neue Freunde zu finden. Auf der Video-Plattform erreichten die meisten meiner Videos durchschnittlich 1.000 bis 2.000 Aufrufe, wobei einige Videos sogar über 10.000 Aufrufe erzielten.

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?

Wie wird es in der Zukunft aussehen, wenn ich lange daran gearbeitet habe?

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

Was sind die gesellschaftlichen Bedürfnisse?

Was sind die Bedürfnisse dieser Branche?

Worüber machen sich die Leute Gedanken?

Wie kann ich Inhalte interessanter und nützlicher gestalten?

Ich mache kurze Videos einfach zum Spaß, ohne irgendwelche Aufforderungen zu folgen oder um Weiterleitungen und Aufmerksamkeit zu bitten. Ich habe Dutzende von Werken auf Douyin und Video-Konten veröffentlicht. Natürlich machen wir das, wir sind alle normale Menschen, und es geht auch darum, ein bisschen Geld zu verdienen. Als ich anfing, ernsthaft darüber nachzudenken, es richtig anzugehen, wurde mir plötzlich klar, warum das so ist. Jedes Like, jede Ansicht, jede Berührung hat eine so logische und regelmäßige Struktur.

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

viele Freunde in relevanten Gruppen hinzu, um Mitarbeiter zu rekrutieren, Arbeit zu finden oder Zusammenarbeit zu suchen. Das ist sehr vernünftig und verständlich.

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?

Obwohl es auf den ersten Blick so aussieht, als ob wir aktiv Leute hinzufügen, was ziemlich "low" wirken mag, ist dies tatsächlich eine effektive Methode. Freunde hinzufügen - ob du mich hinzufügst oder ich dich, was macht das schon für einen Unterschied? Der entscheidende Punkt ist, was wir tun und ob wir dem anderen einen Mehrwert bieten können. Andernfalls ist das Hinzufügen von Freunden nutzlos, nicht wahr? Das ist schwer zu sagen, denn das Leben ist lang, und der lebenslange Wert eines Kunden oder Freundes ist schwer auf den ersten Blick zu erkennen. Das bedeutet auch, wie wichtig es ist, aufrichtig Freundschaften zu schließen. Wir haben WeChat-Freunde, mit denen wir jahrelang nicht sprechen, und plötzlich kommen Projekte im Wert von fünfzigtausend oder hunderttausend auf mich zu. Ja, versuche jeden Tag die Welt ein bisschen besser zu machen, und vielleicht wird die Welt es uns zurückzahlen.

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.

oooooooooooooooooooooooooooooooooooo
oooooooooooo

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.

Entweder erstellen wir wirklich herausragende Inhalte, optimieren die Conversion und warten darauf, dass andere uns von selbst kennenlernen. Oder wir sind besonders proaktiv und aufrichtig, um Kontakte in der Branche zu knüpfen. Das ist wie beim Verlieben - immer muss eine Seite den ersten Schritt machen.

Durch Zusammenarbeit

2016 2014 QQ

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 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

oooooooooooooooooooooooooooooooooooo
oooooooooooooooooooooooooooo

Mit Geld Traffic kaufen und Werbung schalten, das ist auch eine gängige Methode für Unternehmen, insbesondere in der aktuellen Situation. Ich habe es mal mit Dou+ probiert und für 99 Yuan eine Promotion gekauft, die mir 10.000 Impressionen gebracht hat, einfach um es auszuprobieren. Sie sagen, dass Geld bei TikTok völlig nutzlos ist und man sich auf Inhalte verlassen muss. Man muss die Zahlen genau durchrechnen, die Kosten und den Ertrag. Kleine Teams können sich das im Grunde nicht leisten. Auch große Unternehmen werfen hier oft Geld zum Fenster raus. Aber warum nutzen wir trotzdem Geld für die Promotion? Weil es scheinbar keine andere effiziente und praktikable Methode gibt. Mit Geld zu arbeiten bedeutet auch, mit der Plattform zusammenzuarbeiten. Letztendlich sind alle sehr clever und haben ihre Interessen genau kalkuliert. Mit der Plattform zusammenzuarbeiten, mit Influencern zusammenzuarbeiten - da können wir kaum einen Vorteil erzielen. Ich denke, im besten Fall kann man langfristig die Kosten wieder hereinholen, aber das ist eine Methode, die nur große Unternehmen spielen können. Promotion ist teuer, Traffic ist teuer.

Schließlich

Die ersten drei Methoden können auch gleichzeitig angewendet werden. Sei so aktiv wie möglich und mache jede Sache mit Hingabe. So ist es bei vielen Dingen, oder? Wenn wir wirklich Geld verdienen und uns selbst versorgen wollen, sollte das möglich sein. Bei einem BIP von fast 100 Billionen sollte es doch möglich sein, einen kleinen Teil davon abzubekommen.

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.

In der heutigen Umgebung geht es darum, wie man Benutzerwachstum erreicht und wie man Werte schafft, um Geld zu verdienen. Natürliche Wachstumsmethoden sind nicht einfach, da sie langfristig nützlich sind. Wir müssen eine selbstlose Haltung haben, uns selbstlos in die Inhaltserstellung stürzen, uns selbstlos in die Hilfe für andere stürzen, uns selbstlos in die Aufgaben stürzen und uns ohne Erwartung einer Gegenleistung anstrengen. Am Ende könnten wir unerwartete Belohnungen erhalten.

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.