如果B站打算再建立一个新的电商平台，如何从零获取前1000名种子用户？

1. 背景解析

哔哩哔哩作为现在中国年轻世代高度聚集的文化社区和视频平台，构建了一个源源不断产生优质内容的生态系统。目前涵盖了7000多个兴趣圈层的多元文化社区，用户特征明确，为进一步挖掘用户潜在消费能力，需要在建立一个新的电商平台。

1. 种子用户定位

年龄在18岁-25岁的年轻用户，拥有自己明显的兴趣标签，在社群具有一定号召力，愿意尝试新鲜事物，保持好奇心，乐于分享和传播，乐于表达，乐于反馈意见与建议。

1. 种子用户获取
2. 在b站内部的众多的兴趣社群寻找拥有自己明显的兴趣标签，在社群具有一定号召力符合种子用户的人
3. 通过全网社交媒体宣传，进行全网的报名活动，从中筛选符合种子用户定位的用户。
4. 在垂直社交媒体，基于兴趣的小组、社区寻找乐于分享和传播，乐于表达，乐于反馈意见与建议的人。
5. 种子用户激励
6. 设立奖金和周边产品进行短期的物资激励，提高种子用户的活跃度，与参与度。
7. 设立成长机制，让种子用户提早进入该机制，达到持续关注该产品的成长的目的。
8. 种子用户维护
9. 建立成长机制，种子用户能快人一步体验新功能、解锁新的成长任务，让种子用户持续关注该产品的成长。
10. 建立利益激励的财富体系，创造积分或者虚拟货币，优惠券，任务奖励，提高种子用户的可玩性。