

微信广撒网找项目的一点小经验

奇绩创坛 尹伯昊

2019.12

—— 道 ——

真心实意

提供价值

制造共鸣

—— 术 ——

制造杠杆

设计剧本

人机耦合

—— 道 ——

真心实意

提供价值

制造共鸣

—— 术 ——

制造杠杆

设计剧本

人机耦合

反复重复奇绩创坛价值，用团队价值观代替个人观点“洗脑”创始人

不反复提及填表，以和创始人交朋友为目标，填表就会自然发生

不暴露自己身上有KPI，“为了触达更多早期创业者，构建创业生态”

不完全群发、不完全复制话术，让创始人感受到对话是为他准备的

与创始人（看起来）成为利益相关方，提供价值或制造共鸣^{见后文}

—— 道 ——

真心实意

提供价值

制造共鸣

—— 术 ——

制造杠杆

设计剧本

人机耦合

项目层面：和创始人要BP，提出细节问题，让创始人回答

针对创始人说的好的地方给出肯定，让他坚信自己做的是对的

引用陆奇博士的话：“做小池塘里最大的鱼”、“技术驱动”等

针对创始人说的不好的地方转推送来给出建议，提供价值

讲创业营的例子：很多即使A轮的项目也需要特定的调整

给出看完BP后的总结：项目很棒、我们也投过类似的项目

—— 道 ——

真心实意

提供价值

制造共鸣

—— 术 ——

制造杠杆

设计剧本

人机耦合

非项目层面：接受创业者的诉苦，并介绍奇绩创坛的解决方案

奇绩创坛与创业者的共鸣：Founders First

投资人觉得市场太小天花板低：“奇绩创坛投了很多非常垂直的项目”

投资机构流程繁琐：“奇绩创坛只需要填写报名表就能让合伙人亲自看”

垃圾FA总是想着赚创业者的钱：“奇绩创坛不光不收钱还给钱”

—— 道 ——

真心实意

提供价值

制造共鸣

—— 术 ——

制造杠杆

设计剧本

人机耦合

第一层杠杆：找到创业者聚集的微信群，快速密集地添加创业者

和微信群主打好招呼扫群，或者暴力扫群并接受被发现和被移出

第二层杠杆：问已经建立紧密联系的创业者是否还有类似的群

用人际传播的方式制造裂变，快速覆盖大量创业者社群

—— 道 ——

真心实意

提供价值

制造共鸣

—— 术 ——

制造杠杆

设计剧本

人机耦合

群内加好友&打招呼

说明自己&奇绩创坛

询问是否有融资计划

看BP并提问题

给出总结并再次介绍

说明团队不看BP

让创始人注册填表

设计完整回放机制

—— 道 ——

真心实意

提供价值

制造共鸣

—— 术 ——

制造杠杆

设计剧本

人机耦合

人机耦合：让聊天行为兼具人的定制化和机器的自动化

不做完全柔性的定制化回复，套模板但不让创始人察觉

不做完全机械的自动回复，留出“私人订制”的想象空间

将一个项目完整沟通并有填表意向时间控制在五分钟

历史数据：扫500名创业者，最终达成120名填写意向

累计花费完整六小时（通过集中回复方式降低碎片化）

—— 道 ——

真心实意

提供价值

制造共鸣

—— 术 ——

制造杠杆

设计剧本

人机耦合

微信广撒网找项目的一点小经验

奇绩创坛 尹伯昊

2019.12