

GPT创业四个月，投入五六千，用户五六千，收益几十块

原创 我是哥飞 哥飞 2023-07-18 08:01:37 广东

今天即刻有个帖子，开发者@深绘说“GPT创业四个月，成绩惨淡，投入五六千，用户五六千，收益几十块”。哥飞把帖子转到“哥飞的朋友们”社群，群友们讨论了一番。哥飞觉得讨论有价值，因此分享出来给大家。

即刻



深绘

🧑 热衷于科技的个人开发者。 ✨ 传值数...

AI探索站

07/17

GPT创业四个月，成效惨淡.....然而我自认为我做的GPT网站功能比别的套壳GPT功能强大的多，但就是没有火.....花了很多心思，曾经熬夜奋战研究和写代码，gpt function call没出来以前我就实现了很多插件，让GPT可以根据需求调接口，实现了联网，画图，修改主题，保存日志，甚至是充话费，但是，三月到现在，四个月了，投入五六千，用户五六千，收益几十块.....

////

长按识别





哥飞:

<https://m.okjike.com/originalPosts/64b4ccd363e42a95c4c152e8>

Banbri:

扎心了

Banbri:

四个月了，投入五六千，用户五六千，收益几十块.....

唐唐:

功能很棒，用户很多

赚的还不如卖号的多

扎心

哥飞:

能不能赚钱，不在于你有多少功能，也不在于你的功能有多强大，而在于你让多少人知道了你的产品。

假设注册率和付费率是固定的，那么越多人知道你的产品，自然注册人数就越多。

注册人数越多，自然付费人数就越多。

知道你的产品的人少，你的注册率和付费率再高都没用。

Dream Qi:

这个思路我听一些大佬也讲过

一零:

实现只是自嗨

宣传和运营才是实实在在的下一步

哥飞:

做产品很简单，推广比较麻烦，我们更应该是解决这个麻烦

二哥:

好奇一个问题，因为我不是做技术的，为什么不选择已经被验证，用户会付费的场景来做，而是选择，不确定用户会不会付费的场景开发？

哥飞:

GPT 客户端，已经被验证过了，用户会付费的

damo-TD:

心有戚戚。很多自己以为高级的功能 相比于用心的推广和营销可能根本不重要。另外一个误区是，成功的推广不必然等于花钱投放，虽然投放也是一种可行的增长方式，但对绝大多数人而言，没钱做投放更像一个回避困难的借口。

哥飞:

投放能够快速验证需求，并且能够放大业务，所以投放少不了。

但是不投放，免费渠道，也能搞到流量。

尤其是对于独立开发者来说，搞定免费的渠道更香。

这个开发者可能用力用错方向了。

很多赚钱的GPT客户端，并没有多少功能。

阿桂:



深绘

13:08

GPT创业四个月，成效惨淡.....然而我自认为我做的GPT网站功能比别的套壳GPT功能强大的多，但就是没有火.....花了很多心思，曾经熬夜奋战研究和写代码，gpt function call没出来以前我就实现了很多插件，让GPT可以根据需求调接口，实现了联网，画图，修改主题，保存日志，甚至是充话费，但是，三月到现在，四个月了，投入五六千，用户五六千，收益几十块.....

拥有互联网感知的大模型，搭载先进的人工智能技术，能够获取并整合 Twitter、ProductHunt 和 GitHub 的丰富数据

他有没有想过这些功能用户根本不需要，用户需要仅仅就是不用梯子、快

阿桂:

推广都是歪门邪道.gif

二哥:

对，我最开始的问题问的是这个

阿桂:

用户现在不需要 但是我有 那我的产品就比别人更牛逼 用户就会用我的产品

二哥:

可能因为我不是做技术的，所以我的解法是，和线下供给的团队合作，作为获客合伙人存在，做高客单价非标的产品。很多行业的从业人员素质，在线上渠道获客胜过他们并不难。

唐唐:

[旺柴]我只要给的够多，用户就会来.jpg

阿桂:

很多开发者 以前做的就是完成pm的需求

现在做自己的产品 很容易自嗨

Aladdin:

自嗨

弹弹心:

竟然还去搞了个充话费功能。。。。

二哥:

好的运营能解决产品开发不靠谱的问题，至少好的运营会去聊潜在用户和非目标用户，了解为什么用我的产品，为什么用了不付费，哪些人又是为了什么而付费。

阿桂:

大部分人都经历过这个阶段。

弹弹心:

其实总的来说就做到一点就好，为愿意买单、体量不是非常小的用户做产品。

转化不愿意付费的用户，远远比获取新的愿意付费的用户难度大很多

唐唐:

确实，我现在就处于这种两难境地，免费用户量非常庞大又鸡肋，付费转换很差

二哥:

实在话[强]

弹弹心:

运营手段、产品优化大多都是锦上添花的事情，最容易获益的事情是：做新增、积累高价值用户。

增长才是一个产品发生质变的唯一要素

Pendax:

是的，根上这个产品有时候就不值得去做运营活动来增长，需求和产品本身就有问题。

剑指人心:

小白的问题来了，第三点怎么做？

“做新增，积累高价值用户[抓狂]”

哥飞:

在立项做产品时，就针对高价值用户立项。

然后产品出来后，找到高价值用户经常出现的地方，去让自己的产品被更多人知道

弹弹心:

我所知道的目前的流量模式：眼光好，效率高，做在前面；社媒花钱铺开，做内容裂变；投放。

我感觉最靠谱的是投放。

变量最少、最能持久。

哥飞:

投放需要舍得花钱，且本身产品能够直接收钱，那么你产品上线第一天，就有收入了

阿桂:

我觉得不是舍得，是会花钱[破涕为笑]

很多人不舍得 就是不会话 没见到正反馈

唐唐:

会花钱很重要，靠谱的流量渠道才能赚钱，而且一开始就能赚钱

阿桂:

您花过大钱 听您的

哥飞:

这就涉及到怎么算ROI的了

唐唐:

复投也是一门艺术

阿桂:

通投拉满 才是艺术 其他都靠技术

想要加入这个群，与众多大佬一起对话交流吗？可以先看下面两篇文章：

[Threads 上线，我们宝藏群友们已经开始赚钱了](#)

[群友新站上线9天拿到11030个独立访客，他是怎么做到的？](#)

如果对社群感兴趣，请加哥飞微信 [qiayue](#) 咨询



Console.log()

广东 深圳



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。