

以下内容是上周六我参加 @哥飞 深圳线下分享会的演讲内容。

独立开发做产品的经典误区

在进入今天的正题之前，我想先聊一下新手做产品的一个经典误区，就是一上来就开始写代码。

他可能看到市面上一些成功的产品，觉得自己也能做，最经典的就是独立开发三件套：ToDo，记账，日记。其实这些大众需求不是不能做，只是作为产品新手很难把一个大众需求做出差异化。

还有一种是从自身需求出发，做了一个不痛不痒的小工具，这个场景可能自己遇到，但是市面上不存在这个痛点或者有更多更好的解决方案。

前期选品没选好，后期还要花几个月甚至更长时间来「打磨」产品，最后推出市场发现数据惨淡，这还不算烂尾的。

新手常常会高估了自己的产品能力。尤其是程序员，在公司并不需要思考那么多产品、设计、运营上的问题，但轮到自己做产品，才明白写代码只是最后一步的开始。

做产品也有 aha moment

进入正题，为什么新增那么重要？最直接的原因，我们新手做产品一定要有正反馈，而新增就是最核心的指标。

产品设计有个说法叫 **aha moment**，大意是用户感受到产品价值的时刻，翻译可以叫「顿悟时刻」，粗俗点说就是「爽点」。

做产品也是类似的，新增爆发就是那个爽点。分享最近一年我自己的案例：年初做了一个 AIGC 相关的公众号，最高单日新增 40000 关注；年中跟飞哥学新词 SEO，关键词排名第一，第一个站第一周就获得 10K 访客；出海产品发布第一周收入破 \$1000。还有飞哥群里各位的优秀案例.....

每次数据暴涨的时刻都是一个强烈的正反馈，而且这些产品并不是完善之后才推出市场的，恰恰是产品都没做好，流量突然就来了，担心用户流失甚至投诉，但我们要的就是这种兴奋得睡不着觉的感觉，让人上瘾。

新增、新增，新增！

重要的事情说三遍。产品的生命力不是每天有多少活跃，而是每天有多少新增，这也是收入的主要来源。小到一个产品，大到整个国家的出生人口，要维持一个有序的系统，新增是最重要的一件事。

只要业务在增长，很多内部问题都不是问题。相反，我们看到一家公司开始在抓考勤，在谈降本增效，归根结底往往就是增长出问题了。

抓新增更容易出成绩

一个简单的收入公式：

$$\text{收入} = \text{新增用户} \times \text{付费率} \times \text{客单价} \times (1 + \text{复购率})$$

先不看新增，我们逐个看里面的因素：首先是付费率，一般来说工具类的付费率达到 3% 算及格，5% 以上已经算优秀了；其次是客单价，定价策略跟品类相关，也会影响付费率；最后的复购率，也是和具体品类相关。我们看这三个因素更像是常数，是很难通过产品、运营手段做到大幅度提高的。

所以一个产品 LTV 的范围，是由选品决定的，也就是说，当你入场的时候，你的收益率其实已经决定了。

剩下我们能发力的地方，就是新增了。

用户分享 < 搜索优化 < 社媒推广 < 广告投放

这些都是能成倍提高新增的方式。有时候收购也是一个划算的方式，因为你减少一个竞争对手的同时，获得了对方的用户和新增。

给新手的几个建议

1. 如果获客很吃力，就要想一下为什么要做这个产品。
2. 用户在哪里就去哪里获客。比如小红书、TikTok 营销，SEO 虽然重要，但不是全部。一些平台还在早期，还可能伴随平台起飞，比如现在去做 GPTs 相关的产品。
3. Landing Page + 表单 + 人工，可以覆盖 90% 的初级场景。写代码是很贵的，你可以在有人流的地方留下一个假门，哪怕用户打开门发现是一个空店，但只要听到第 100 次、第 1000 次门铃响的时候，你就知道背后的商店一定要建起来了。
4. 火过的一定会再火，不要怕炒冷饭，不同的设备、平台、语种、地区、时间都是可以重复做的。我不是天才，我现在特别警惕自己想到一个绝佳的 idea，从来没有人做过，就等我改变世界了，最后发现往往是错的。
5. 做矩阵也是为了吃下更多的新增，不同的产品可以有不同的运营策略，占据不同人群的市场份额。这也要求你的代码是

模板化的，你的运营是 SOP 化的。

6. 不要沉迷技术细节和新功能开发。其实一个产品能满足用户需求，核心功能只占 20%，剩下 80% 并不是决定性因素。个人或小队，投入去做那 80% 的功能研发，性价比并不高。所以，在达到收入目标之前，研发、运营的动作应该聚焦在新增。

产品理想 VS 追逐流量

一个优秀的程序员或产品经理，多少会有一些产品理想。我们刚才讲的东西其实都是围绕流量的，于是我们也会去怀疑自己，东抄西抄全是缝合怪，做的东西是不是太 low 了？然后再看市面上优秀的产品，设计有质感，文案有温度，又更加羡慕了。

但我认为这是一个过程，大部分人是需要走过一个野蛮生长阶段的。只是要避免陷入一种追逐热点形成依赖，不关心产品不关心用户只关心钱的状态。

现在我们能做的就是面对当下的市场环境、承认自己的能力圈，把手头上的事情做好，做一个面对现实但保持初心的理想主义者。

做产品也是一种满足自我的方式，但是满足自我本身就是一个奢侈品。有钱才能任性，一旦脱离公司、大平台，你会发现以往取得的成绩和自我满足感都有人在买单。

最后我们应该尽快度过一个人天天追热点的阶段，这有点像是游戏开宝箱，会有开出极品的机会，但是并不是一眼就能看出来的，如果热衷于不断开下一个宝箱，很可能就会错过了原本价值巨大的机会。

最终要找到自己的主线，可能是专注在垂直领域，可能是摸索出可放大的运营模式，还可能是组建团队，成立公司.....

以上就是这次分享的全部内容，一点独立开发的个人见解，谢谢大家。

[阅读原文](#)