

请优先关注需求，关注产品，关注流量，其它的如变现、收费先放后面

原创 我是哥飞 哥飞 2023-09-05 08:00:31 广东



大家好，我是哥飞。

昨晚在航海群里答疑，发现有部分船员一上来就关注哪个收款渠道好？要不要注册国外公司？赚钱了怎么在国内花？其实这些问题，都不需要这么早考虑。

如第三个问题，@弹弹心 很早就跟我们分享过，说当你赚到钱了，自然知道怎么在国内花。

对于新手来说，请先做出第一个产品，然后去推广获取用户。

其它的所有问题，都会在有了用户，有了流量之后迎刃而解。

那要怎么做产品呢？

产品不是想出来的，是根据需求做出来的。

而需求是挖出来的。

一定是需求已经在哪里了，你刚好做一个产品来给有需求的人用。

去挖需求，找到真实用户的真实需求，别靠自己想。

产品形态也不是想出来的，是从需求里推出来的。

举例，有的需求是找信息，那么你就要提供优质的信息。

举例，有的需求是找服务，你就去提供对应的服务。

用户想要什么，我们就提供什么。

在找到具体的需求之前，先别想那么多问题。

想，都是问题，做，才有答案。

对于要不要做竞争度很高但是需求很大的产品，我的想法是：

任何产品，其实做出来了，都会有人去用，前提是你要把产品摆到真实用户眼前，让潜在用户知道有你的这个产品。但实际上，最难的就是这一步，怎么让人知道你的产品呢？

我们可以通过 SEO 获得排名，让谷歌帮我们把产品展示给用户。

我们也可以花钱去打广告，发软文，请KOL推，一样是为了把产品推出去。

只有推出去后，真的有了真实用户使用，你的更好的产品体验才能发挥作用。

但是，推产品出去是要花钱的，竞争越激烈的方向，需要花的钱越多。

所以，我们才要考虑投入产出。

不能不看投入，只想着收获。

所以对于新手来说，既然你问出这个问题了，那就说明这个需求不适合你。

换个竞争度更低的需求吧。

好了，以上就是今天的分享。

我是哥飞，运营了一个付费社群，目前暂时是微信群形态，正在开发网站中，目前已经上线第一版，社群内朋友可见。社群主要面向技术开发者、产品经理、设计师等人群，大家一起讨论独立开发、出海产品、流量获取、流量变现等话题。

也会有实战，大家自己做网站，做插件等。

目前统一定价666元一年，不会随着人数上升而涨价。滚动计时，365天后到期。

群里目前239人，群很活跃，大家已经做了数十个产品了。有个网站做了一个月已经日UV稳定几万了。

这个社群上个月2号开始运营的，到今天两个月时间里，主要讨论了以下话题：

- 1、建站基础，如何快速做一个网站；
- 2、SEO基础，如何优化网站；
- 3、AdSense基础，如何靠谷歌AdSense赚广告费；
- 4、一些工具使用经验分享，如Semrush分析别的网站流量和出入站链接，Similarweb如何看流量；
- 5、基于Semrush、Similarweb等工具，如何去发掘新需求，发现新网站；
- 6、实战经验，如何去抓住新词热词做网站，从搜索引擎获取流量。

以及其他更多相关话题，欢迎感兴趣的朋友加哥飞微信 **qiayue** 咨询交流。



Console.log()

广东 深圳



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。