

红包墙连接的用户越来越多

产品名称	红包墙连接的用户越来越多
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

由此可证，人与人的连接变得比任何时候都重要。互联网三大定律之一梅特卡夫定律表明企业连接的用户越多，企业越有价值。因此，衡量企业价值的标准就是连接了多少用户，与多少用户产生强连接。尤其是随着人们消费主权意识的觉醒，根据马斯洛五层次需求原理，当人们吃饱喝足之后，接下来醉大的需求就是社交，所以一个用户背后完全有可能是一群用户。正如亚马逊CEO贝佐斯说：“在线下世界，如果一个客户不满意，他会告诉6个朋友。在互联网世界，他会告诉6000个人。”消费者之间的超级互联极大地提升了用户主导权，个人的声音通过网络放大，从而影响市场动态。顶层设计本来是一个工程学概念，本义是统筹考虑项目各层次和各要素，追根溯源，统揽全局，在醉高层次上寻求问题的根本解决之道。社群模式的顶层设计包括些什么内容？有没有路径可循？社群模式至少包括六个模块

社群入口：用户从哪里进来，社群载体：用户进来之后在哪里沉淀，社群文化：这群人在一起到底要干什么？干成什么样？遵循哪些原则？也就是所谓的社群目标、社群公约。社群结构：社群组织如何设计？上下层级之间是什么关系？如何体现？社群机制：如何激发用户参与感、如何提升用户归属感，形成自组织、自驱动？社群模式：如何实现社群的商业价值？有哪些路径？互联网圈流行三级火箭理论，以逻辑思维为例。第0一级火箭是罗振宇通过输出免费内容，沉淀了大量用户。第二级火箭，基于用户的知识服务需求开发出得到App，第三级火箭，得到平台上付费产品形成商业闭环。问题来了，你的第0一级火箭是什么？假如没有第0一级火箭，直接做知识付费产品，不仅没有流量池，也难以形成产品矩阵，变现之难可想而知。在商业越来越复杂的背景下，传统那种简单、粗暴赚产品差价的方式越来越难以为继。所以马老师才语重心长的说“不要想着怎么卖东西，而是怎么服务好客户”。如果用一方程式来表达社群模式背后的商业逻辑，社群模式=IP+社群+场景+分享经济。其背后的商业逻辑IP解决流量和信任，相当于《我不是药神》中的刘思慧。社群用来催化用户关系，建立用户信任，扩大用户基础。场景用来强化用户体验，让用户感觉物超所值，诱发新需求。分享经济主要解决社群商业化和持续发展的问题，用户不仅是体验者、消费者，也是分销商，通过分享模式不仅可以锁定用户，与用户形成利益共同体