

知识付费未来的发展（APP，小程序·）

产品名称	知识付费未来的发展（APP，小程序·）
公司名称	一讯科技（广州网推）
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省广州市天河区科技园A8栋25层2508号
联系电话	13066399303 13066399303

产品详情

用户知识付费

意愿不仅受到内在的文化素养影响，也与动机(如积累文化知识、提升经济收益和促进社交认同)有关;不仅与主观需要有关，也与客观形态的产品平台体验，以及制度对知识付费产品服务、学习过程和结果的认证认可有关。

这一综合视角的结论可为当今面临机遇与挑战的知识付费产业实践提供一定的参考。知识付费产业经过2015-2018年的迅速扩张、2018-2019年的增速放缓，到2020年面临着产业的调整期，解决产品质量等问题，可能带来产业增速的回升。

结合结论和已有研究成果，从知识付费产品、平台、政府和用户等角度出

发，提出以下建议。

(1)以人为本，深化用户研究

首先可以从人所处的文化背景氛围入手，细分用户的家庭、教育背景，针对不同文化背景的用户优化相对应类型的内容和呈现形态，特别是开展非一、二线城市增量用户知识付费产品需求调研，避免仅仅局限于面向知识付费传统主力用户中产阶级进行产品开发。

其次可以从用户的惯习研究出发，即关注用户的学习习惯、兴趣爱好、技能特长，根据其倾向定向精准推荐相应产品，当今大数据用户行为识别和千人千面的算法推荐技术逐渐成熟，知识付费领域的生产者和平台可以借助技术手段加深对用户惯习特征的了解，实现精准到某一用户群体乃至某一用户的产品设计和产品推荐，从用户到产品，重构生产模式、营销模式。

后，可以从人获取经济、社会文化资本等不同需求出发，深化用户需求的市场调研、满足方法研究，打造真正满足用户需求的产品服务。

(2)升级内容，提升内容品质

知识付费属于内容付费的范畴，内容为王也应当是知识付费客户端坚持的

重要基础。知识付费产业的改革升级，首先应做好专业化团队的打造，在产业“创意—复制—传播—消费—再生产”各个环节，培养高素质专业化人才团队，为品质提供人才保障。

其次应做好内容的持续迭代升级，根据用户反馈对内容进行时效性和有用性更新，以满足用户日益增长的知识需要。

同时可加强垂直领域内容细分，在财经、职场、技能、育儿、法律、英语等细分领域打造深度精品内容，并通过发现新需求、细分新领域，来开拓新市场、打造新品牌。

(3)创新形态，优化用户体验

对于知识付费客户端来说，引进新技术，丰富知识付费体验，无疑是未来的发展方向之一。

知识付费客户端应加大对于使用场景和互动技术的投入，借助新技术推动高精度、易获取、多场景、强互动、易操作、重效果的知识付费形态的出现，在平台级竞争中更好满

足用户体验，也与传统教育

产品、公共文化服务、免费知识信息形成差异化，给用户更具新鲜感和便捷化的体验，取得相对优势。

依据目前技术，可以从两个方面入手：一是采取多样化的呈现方式，对于同一课程内容，可以采取视频、音频等不同形式呈现，用户可以根据使用场景和需求自主进行选择。

二是引入游戏性激励机制，提升用户在学习中的参与感，包括设置每天打卡签到，培养用户登录习惯；设立成就获取机制，例如完成某些学习或其他任务可以获得相应的学习勋章。设立成长机制，包括学习时长和学习等级的增长、相关积分增长、分阶段解锁课程等，通过游戏化的设置和互动，增加学习过程的趣味性，提升用户学习热情。

但值得注意的是，趣味性是手段、方式和途径，而不是内容和目的，对于知识付费客户端来说，需要把握好知识与趣味的平衡，避免本末倒置，过度娱乐化或许短期内可以吸引流量，但不利于知识付费客户端的长期持续发展。

加强评估，建立认证机制：认证机制的建立，需要各大知识付费客户端加强平台上生产者的监管与培育，并提供和完善用户评价功能，还需要平台间加强交流，乃至制定知识付费行业相关规范和认证，给用户更多保障。

此外，建立第三方的知识付费内容质量评价与认证机制也有一定的必要。因为当前知识付费产业格局中，位于头部的知识付费客户端占据约40%的

市场份额，可借助用户评价、产品认证和平台认证实现认证认可，而占据30%份额的腰部中小型知识产品生产者和30%份额的长尾生产者提供的产品，还普遍缺乏认证认可机制，导致产品品质良莠不齐。

建立类似豆瓣电影评分的统一评价平台、认证认可机制，也更有助于腰部和长尾生产者的规范化和可持续发展。