

多数人的意见重要还是一个人的意见重要？结果你想象不到

产品名称	多数人的意见重要还是一个人的意见重要？结果你想象不到
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

Hello，大家好，和大家聊一个取舍的问题，在营销的过程中是大部分人的意见重要还是的意见重要？我想大部分的人都会选择前者，认为多数人的意见是重要的，其实有的时候意见才是重要的。所以我们要留意用户群里的意见。

很多企业都有自己的粉丝群体，一般来说企业对自己粉丝群体的意见是相当看重的，但是有时候我们不能满足所有人，只需要采纳意见的就可以了，因为完成可以成为一个舆论引导者，意见并不一定就是粉丝群体中的头号人物，但可以肯定的是他们在粉丝群体中有一定的影响力。并不是真正意义上的粉丝团首脑，但他们对其他粉丝有着很大的影响力。

通常而言，意见有以下几个特征，，他们在某方面有一些资产能力超出其他粉丝，能为大家提供有趣或有用的优质内容。第二，他们有一套相对完整的价值观，并且经常能在很多话题上说出令人拍案叫绝的犀利意见。第三，他们普遍擅长与其他粉丝互动，跟大家的关系都比较融洽。上述三个特征叠加在一起，使得意见成为粉丝群体中的无冕

。在粉丝群体这种非正式组织中，意见是舆论分享的引导者，相当于粉丝群体的新闻发言人和形象代表。凡是他们批评的产品，其他粉丝也会跟着嗤之以鼻。起码也要半信半疑，但是凡是他们认为出色的产品，其他粉丝往往会接受其推荐，成为该产品新用户与口碑传播者。

在某种程度上，他们对粉丝群体的影响力大大超过了领薪水的公司营销团队员工。粉丝们固然喜爱公司的品牌，但这并不代表他们就会喜欢营销团队所宣传的信息，有的公司经营着各种不同的新媒体平台账号，但只有少数商家能把自己的账号运营的出色。因此必须考虑怎样与那些粉丝群体中的佼佼者展开合作。

新媒体刚流行开的时候，各大公司都很重视，但是普遍都做不好，海尔前新媒体总监李强李强强总结过一些做新媒体口碑营销的经验，包括以下两点，一，找一个能人，这个能人不是指高学历的人，在新媒体营销的过程中，学历是没有用的东西。你可以找一个给你留下深刻印象，有个性的人，这样的人更适合做媒体的运营。第二，要人性化，不要职业化。新媒体不同于传统的媒体，千万不能太严肃，太单板，一定要有生活气息。罗振宇为什么火，就是因为他把很多人都知道的道理用更有意思的方法表达出来了，有趣生动形象。人们已经厌烦了千篇一律的内容。

做一份意见名单。在目标用户群中寻找意见并不难，他们的口碑话题的热情传播，高于其他人粉丝团队，来来去去换了几批人，他们依然还在，他们在粉丝群体的吸引度很高，大多数人都信任他们的才能与人品。找出这些人后，公司营销团队应当整理一份意见名单，从名单上选择，希望与之合作的，然后建立密切而长久的联系。当然意见本身是多种多样的，甚至可以可能相互之间不服气，这就需要公司将它们分在不同的话题讨论小组，发挥其长处，减少冲突。为了整合各路异界，口碑营销团队，应该为他们建立档案。

档案内容应该包括一些是谁，他们的性格特点和强项不足是什么？他们现在对公司有口碑有哪些影响？他们平时喜欢跟谁交流他们的联系

方式，根据这些答案。公司重点扶持其中符合需要的意见，将其列为口碑传播智囊团的外援，共同讨论口碑营销方案，然后再分工合作。如此一来，很多公司不方便透露的信息，可以借助他们的嘴来传达。另外公司也可以借助他们的创意和舆论煽动能力，不断维持粉丝队伍的活跃气氛，这是口碑营销的三赢格局。

有些人发表议论是因为喜欢有人问他，他们对做“专家”乐在其中，人们请教的越多，他们就越发感到重视，这种重要感让他们感觉妙不可言。这样的人不在少数，我们要想办法多多吸引这些客户，然后想方设法的去给他们想要的地位和那种感觉，让他们感觉自己收到了重视，那么这些人就会谈论你的产品，宣传你的产品，成为你们公司免费的宣传员。

好了，我的分享就到这里，希望大家有所收获。