

## 真需求还是伪装需求？别再傻傻分不清楚

产品名称	真需求还是伪装需求？别再傻傻分不清楚
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

想要做好口碑营销，重要的是了解客户的需求，只有真正的了解了客户的需求，才能迎合客户，赢得客户的口碑。但是，现在有一种情况是有的企业会把客户的伪需求当成真需求。

大数据技术的出现，为口碑营销带来了便利条件。通过实时采集用户数据，商家可以全面准确地了解目标客户近的消费状况，统计出消费需求曲线的变化，估算出对方下一次需求点出现的时机。这样一来商家就可以为目标客户提供更\*\*的人性化服务，从而获得更好的口碑评价。

但凡事有利也有弊，越便利的东西就越有可能隐藏着让你看不见的坑，用户数据也是如此。以影视行业为例，近几年的影视作品越来越多，很多作品制作水平不但没有变得精致反而越来越粗糙，但是很多雷剧抓住了某个特定观众群体的审美偏好，从获得了很高的收视率。

这些狂热的粉丝也积极为自己参与的雷剧叫好，谁批评这些作品，粗制滥造，演员缺乏演技，他们就为自己的爱豆千方百计的打掩护。由于狂热粉丝的存在，让收视率与用户流量大增，由此产生的数据表面

上是市场反馈的结果，实际上只是一部分观众投入了大量人力物力，淹没了其他观众的声音，这使得制片方热衷于投资雷剧圈钱，不肯花力气去制作精良严谨但不利于快速圈钱的影视作品。长此以往，整个影视行业将在用户数据的误导下，难以形成良性的发展，成为一个健全的影视产业。

其他产业行业也存在类似的情况。用户数据有时候并不能完整地反映实际的市场需求，导致决策者把伪需求当成真需求。结果经过激烈的市场竞争后，伪需求的泡沫就会被踩破，企业也变得入不敷出。团购网站创业热潮在2010年兴起，到2013年时初步划定市场格局。美团网在2013年12月31日单日销售额突破1亿元，而24卷、拉手网等众多团购网站却不得不黯然落幕，终千团大战的跃进式发展时代不复存在！24卷曾经位居团购网销售额前列，但从2012年下半年开始变的内忧外困，市场份额的萎缩令其难以保持足够的业绩，管理层与股东的内部矛盾也日益激化。后24卷只能在2013年1月正式关闭网站，离开团购市场。

拉手网的销售额曾经多次名列三甲，是团购行业中当之无愧的一大巨头。然而同样是2012年下半年开始，拉手网祸不单行，创始人吴国离开拉手网，然后在2013年重新创业，在此之后拉手网取消了IPO，在内部进行裁员，调整了许多业务，还尝试布局。2014年10月20号，拉手网被其他公司收购，拉手网原先的大部分核心管理成员都已离职。

这些团购行业的创业公司在前期都投入大量资金和人力资源，扩张速度十分迅猛。然后团购行业大的问题是毛利率仅占5%到10%，远低于传统行业的毛利率！这使得资本市场并不看好，理论上需求极大，但实际回报率并不高的新兴行业。所以除了少数卓有成效的团购巨头外，大多数团购网站都倒在野蛮生长的路上，担心遇到伪需求，市场有风险，经营需谨慎，不少创业公司以为自己找到了市场中尚未开发的潜在沃土，于是就投入大量资源和时间，历经千辛万苦推出了一款高质量的产品，结果却发现用户并没像想象中那样喜欢这款产品，终压缩了保浪费了资源。

这就是把伪需求当做真需求的下场，做口碑营销也要警惕这个问题。你自认为解决了用户的痛点，但他们并不卖账，不愿意持续为你买单。因为你的产品虽然解决了用户感觉不太舒服的某些问题，但并不足以提升产品本身的附加值，那些痛点对他们来说可能并不是无法忍受。也就是说你没有get到用户的真正痛点，而解决痛点的新方案带来的成本增加，操作复杂化的问题，让用户感觉的得不偿失，所以他们并不领情，不肯为你改进的东西多花钱。需要注意的是，伪需求并不是没有需求，只是这种需求的市场并不如想象中那么大，至少暂时还没形成足以震撼市场的发展前景。

当企业掉进伪需求的坑后，为了保持用户流量和口碑，企业不得不持续投入资金来稳住庞大的用户流量，但这种做法长时间内得不到真正的利润，公司终会因资金不足而退出市场，口碑就成了笑柄。所以说进行口碑营销的时候，一定要深入细致的了解客户的需求，搞明白客户的真正的需求是什么，如果误把伪需求当成真需求，那就会浪费大量的时间和人力物力，出力不讨好。

好了，的分享就到这里，希望大家有所收获。