

0 基础的区块链项目，如何快速获取用户？

没有用户基础的区块链项目，如何快速获取社群用户呢？

对于想一下子做到几十万用户，我还是建议，等你项目落地再考虑吧。

区块链项目在刚刚启动的阶段能做到 5~10 万真实用户就很厉害了，要知道那些市值在前 100 名的项目，**还有很多社群用户不超过 5 万。**

好了，下面我们就开始聊一下，如果让你去运营一个区块链项目，如何快速获取社群用户。

Ps: 以下内容来自「区块链运营研究社」话题讨论

感谢本篇内容提供者 @西安-ECOC-技术运营，@镇江-薛定谔-孵化器，@北京-Stephen 白-半球印象，@深圳-Gracie Lau-MC，@深圳-黄俊鹏-熊猫矿机，@上海-小贤-运营研究社，@北京-牧古-单飞，@北京-夏恒-链江湖，@海潮-区块链社群，@上海-cc-运营，@杭州-许潇鹏-公信宝，@战略院高级顾问等，参与人数太多原谅小编没能一一把你们展现出来。



利用传统方式的区块链拉新

有的小伙伴为了探索比较成熟的区块链项目，假装面试者详细了解了一下酒水链和水链的拉新方式。

酒水链的拉新并不是通过新型互联网类型的裂变产生的，**而是传统的拉新方式。**

他们的模式往往给消费者或者用户制造一种产品假象，以实物托底为噱头。**大多数新闻报道走的是电视，政府网站等有权威的路径。**

这些观念或手段感觉是基于共识的。他们的新人，包括工作人员的日常工资发
放是 Token 而不是人民币，所有人的共识非常一致。

以这位小伙伴自己的拉新经验，基本上有如下方式：

1) 第一步是最基础的部分，不管是做什么社群都要经历的一个步骤，那就是新
建一个社群，确定发展方向，获取种子用户。

群主首先要对社群的方向定位，然后找到吸引群员的特质，群员对什么事务感
兴趣，然后将这些群体感兴趣的资料或者是其他信息，放到贴吧，论坛或者其
他自媒体平台，吸引种子用户。



2) 进到竞争对手的社群中，积极发言，争做活跃的专业人士，吸引大家关注你，
然后让大家加入并帮助你推广你的社群。

**3) 要根据平日里活跃情况和发言来寻找种子用户，观察用户对社群的价值观是
否认同。**

**4) 如果有条件可用一键拉新，二维码长期有效，群人数满 100 人自动建群等
技术手段。**

PS: 其中涉及到的工具小编不能透漏了，想入群的同学欢迎关注我们明天的群成员招募信息。

当你的社群里拥有了第一批用户后，**就需要社群主以诚相待**，发布一些你对区块链的看法，分享你的观点，与群友之间进行互动，还可以互相分享一下区块链的相关行业动态，实时分析区块链行业走向。

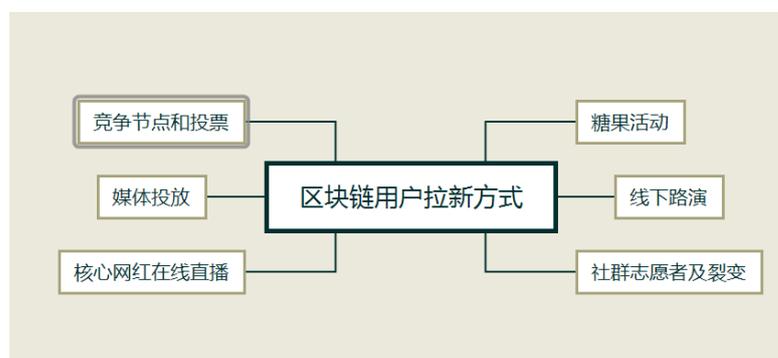
要强调的是，**群主不要老发红包**，这个虽然会刺激活跃度，但是大家都会感觉到这个群就是个发红包的，这个群也没啥价值。



常见的区块链拉新方式

还有小伙伴总结了目前见过的区块链拉新方式：

- 1) **发糖果拉新**（问题：泛滥，羊毛党，二次触达）
- 2) **线下路演**（问题：过硬的 KOL、经费、初期准备）
- 3) **媒体投放**（问题：媒体假数据、单渠道费用巨额）
- 4) **核心网红 KOL 直播**（问题、得有核心 kol、要前期做预热、要有直播门票裂变活动配合、要有托暖场）





通用的区块链拉新方式

明确项目定位，第一批用户就在身边。

在给获取社群的早期用户，推广开始前我们需要明确产品定位，只有这样运营才能够知道到哪些地方去获取核心用户，并且怎么去吸引他们过来。

初创区块链项目的定位越精准越好，一句话来说就是，**用什么功解决什么用户的什么场景下的问题。**

比如数字资产管理平台 HashGard，第一版的产品定位是**为区块链爱好者提供数字资产管理**，让用户可以一目了然的知道每个 Token 价值增长情况，能够帮助用户做出 Token 是否继续持有的决策。

简短的一句话，不仅阐明了在推广过程可以对外阐述的产品卖点，**也清晰了我们的目标用户属性。**

年龄：20-39 岁

性别：男性为主

收入：中高阶层

身份：Token 持有者

其他：Token 价值相关的话题

常去的论坛：火币网、金色财经、比特网、各种交易所

要想获得更多的用户属性信息，可进行目标用户的深入访谈调研。

好了，弄清楚项目用户长什么样后，运营可以开始用以下 3 种方式获取他们，这些方法我做冷启动时曾经用过，亲测有效，建议大家都可以试试。

1) 创始团队

杀熟策略，考验人品的时候到了，创始人既然敢做这款产品，也必然会在这款产品所服务的领域会有过人之处，至少会有一些的用户积累。

Merclut 项目的创始人，在互联网从业十几年，一年约见了上百位创业者，在圈内被成为“人联网”，所以他能够给产品邀请到的核心用户，基本上是互联网公司创始人和高管。



那作为普通的运营，平时可以多参加核心用户聚集的各种活动，多出去跟他们聚会，等需要的时候就可以用好这个“杀熟策略”。

只有你的产品不让人觉得掉价，一对一的群发私聊，说明你的产品功能跟服务，来一段煽情的话，即使是普通朋友也都会支持下。

2) 用户社群

无论是做公链、应用还是做媒体，几乎每一个区块链项目都会拉自己的用户社群，其实这个就给了我们非常好的“挖墙角”机会。

如果你做的是电报群的话，还可以直接用机器人将其他项目的社群用户往自己群里边拉。（这种服务在网上一搜一大把）

① 入群的渠道

这里推荐 4 种比较常用的寻找区块链用户社群的方法（如何找群是难点）

a.官方渠道入群

去同行的官方公众号、网站等渠道去查看是否留有官方交流群二维码，或者直接添加添加同行的微信个人号，通常他们都会在自己微信朋友圈动态放出群二维码来入群的。

b.朋友圈直接搜索

在微信搜索中直接搜索“入群+区块链”，目前微信搜索支持公众号、文章、小程序、朋友圈等 10 大类别的搜索，可以说相当于一个小百度了，我们可以充分利用这一共能来添加我们需要的微信群。



注意，在搜索的时候，可以尝试更换关键词，比如“申请入群+（行业词）”、“扫码入群+（行业词）”、“审核入群+（行业词）”等，从而获取更多群信息。

c.社群互换

与别人换群的前提就是你自己得有群，比如你也有相关区块链类型的群，和对方交流进行社群互换，邀请对方加入彼此的群里。

d.身边区块链爱好者

你可以群发消息给自己的好友，问他们有没有区块链类型的群，如果有，邀请你进入，你给他一定金额的红包表示感谢。

如果你在区块链圈内有一些自己的人脉，让他们给你介绍一些高质量的群，其实这是最好的选择。

② 入群后加人的方法

通过上述的方法进入新群后千万不要急着加好友，这样不仅成功率低而且很容易会被群主发现并送将你踢出群，有以下几点可以提高加人成功率：

入群后先和大家互动聊天，根据群的特征有针对性参与一下讨论，发发娱乐性的内容，混个脸熟，然后再一个个加个好友，Hi，我是 xx 群里的 xx，这样很容易通过。

当群里有人说话的时候，你积极回复，然后添加好友，这样通过率会很高。

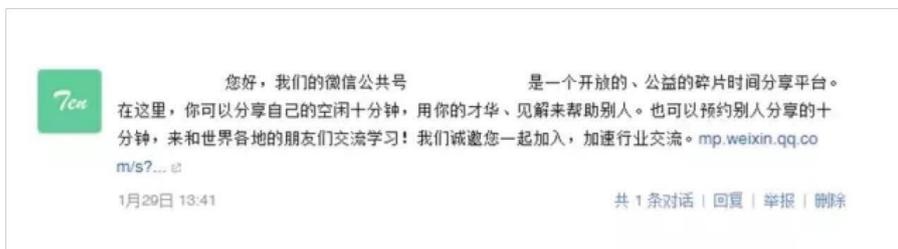


如果能够制造群里的话题，那就再好不过了，比如在区块链运营群里面发你对Token 市值下降后的解决方法，**引起共鸣后有人会主动加你。**

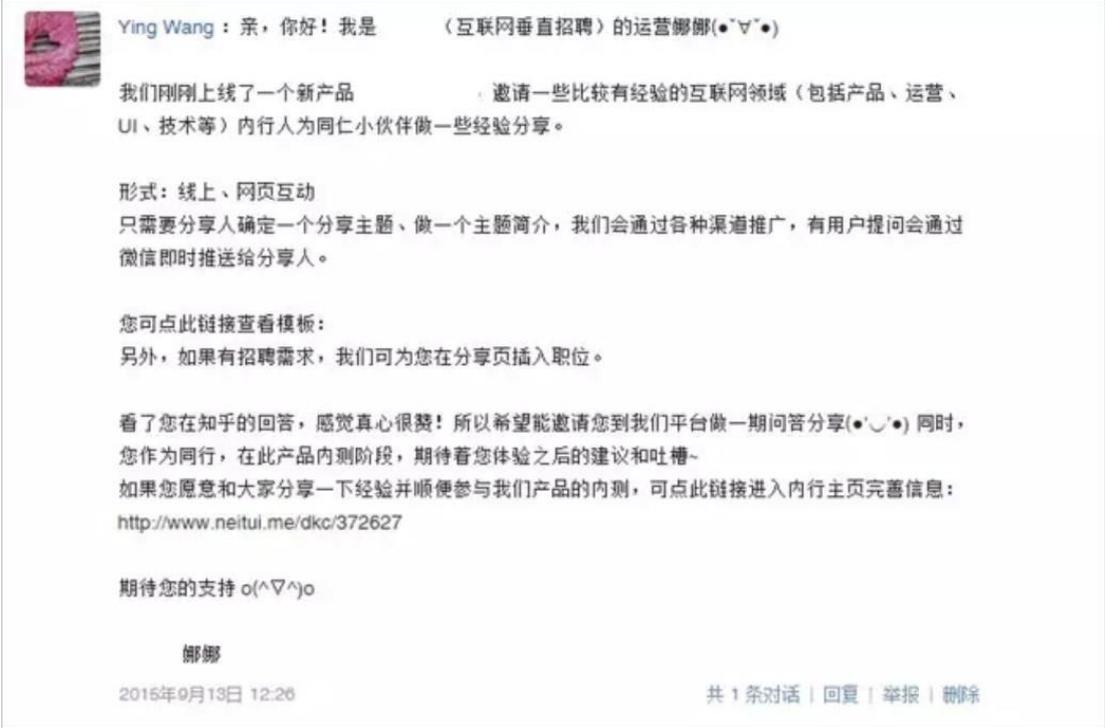
还有一种高效率的方法就是**直接私聊群主来寻求合作了**，这种前提是在于你和群主关系比较好或者有共同的好友进行推荐，不然没有人会同意将自己的群内的用户流量转移到你手上的，除非你和他有好的合作利益点。

这种方法懂得人很多，但是能够做好的不多，平常自己也在互联网从业者社区比较活跃，所以经常能够收到一些新产品的入驻邀请。

比如在知乎上就是收到了不少私信，截了其中两条邀请，第一条我没理会，第二条我回复了并且免费在他们家做了分享，**具体区别在哪，大家从文字上就可以看出来。**



被我拒绝的，某知识共享平台的邀请



Ying Wang: 亲, 你好! 我是 (互联网垂直招聘) 的运营娜娜(•̀▽•̀)

我们刚刚上线了一个新产品, 邀请一些比较有经验的互联网领域 (包括产品、运营、UI、技术等) 内行人为同仁小伙伴做一些经验分享。

形式: 线上、网页互动
只需要分享人确定一个分享主题、做一个主题简介, 我们会通过各种渠道推广, 有用户提问会通过微信即时推送给分享人。

您可点此链接查看模板:
另外, 如果有招聘需求, 我们可为您在分享页插入职位。

看了您在知乎的回答, 感觉真心很赞! 所以希望能邀请您到我们平台做一期问答分享(•̀▽•̀) 同时, 您作为同行, 在此产品内测阶段, 期待着您体验之后的建议和吐槽~
如果您愿意和大家分享一下经验并顺便参与我们产品的内测, 可点此链接进入内行主页完善信息:
<http://www.neitui.me/dkc/372627>

期待您的支持 o(^▽^*)o

娜娜

2015年09月13日 12:26

共 1 条对话 | 回复 | 举报 | 删除

被我接受的，某招聘网站的邀请

我介绍邀请的那份私信，清晰的阐明新产品的功能和服务，需要我做什么以及大概的操作流程，告诉我如何来到这个平台可以享受免费的招聘岗位推荐福利，最后不忘在结尾处夸下用户的专业性和对合作的期待。

3) 组织合作

现在社群发展越来越火，蛮多兴趣相投的人开始抱团形成组织，不管是在社交网络还是线下聚会，聊高兴了都会选择“欸，我们加个群吧”。

做核心用户邀请，如果能够通过某一个典型种子用户，找到他所在组织并且获得它们的支持，相信整个用户获取效果肯定是事半功倍。



PPT 组织集体加入在行

在行的导师端速度发展还是蛮不错的，完成了一线和成都、武汉、宁波这样的二线城市覆盖，依靠果壳的口碑和运营童鞋的精细化服务，批量的引入了不少高质量的家。

在区块链领域也一样存在爱好者自发组建的社群，群主是组织里的核心 KOL，他们在群内做项目推荐转化效果比较好。

Merclut 和 MediShares、Hashgard 项目在早期冷启动时都通过了群主的推荐和传播，引入了一批核心的精准用户。



总结

以上 3 种几乎零成本的方法，如果执行到位的话初步可以获得 5000-10000 的项目社群用户。如果能够让社群用户进行二次传播，估计整个项目社群获客效果会更好。

1) 平时可以多**参加核心用户聚集的各种活动**，多出去跟他们聚会，等需要的时候就可以用好“杀熟策略”。

2) 通过官方渠道、朋友圈搜索、社群互换以及身边区块链爱好者，**寻找入群渠道**；入群后先和大家互动聊天，根据群的特征有针对性参与讨论，再加好友。

3) **做核心用户邀请**，如果能够通过某一个典型种子用户，找到他所在组织并且获得它们的支持，相信整个用户获取效果肯定是事半功倍。



区块链 厉害的运营都在关注
运营指南
社群运营
Telegram
TOKEN 共识
区块链 ICO
智能合约 挖矿
一个让运营人快速崛起的公众号

孤独地成长 不让运营人

二维码