

## 网站怎样从0个用户迅速发展到100万用户的9个方法

同事推荐给我一篇文章，是digg创始人(也是WeFollow and Revision3, pownce的创始人)Kevin Rose在The Future of Web Apps London (FOWA)的演说，Kevin Rose和大家分享了一个网站怎么从0个用户迅速发展到100万用户的9个方法。我大致把一些要点翻译出来，和大家分享下。大道至简，做起来难。

### #1. 自我Ego

1. 问自己：我的这些功能特征提高了用户的自我价值感或者是自尊了吗？

2. 如果一个用户对网站做了贡献(发表帖子，简单的顶一下或者打分等)，他们有没有那种被奖赏的心情呢？用户能得到什么可见的奖赏吗？

3. twitter的followers的数量，给用户的奖赏是数字越大心理满足越大；还有digg的digg数量等，都给用户一个很直观的奖赏信息；

### #2. 简洁Simplicity

1. 停止去创建更多的功能；

2. 专注在一两个特色功能；

3 问问自己：还有哪些功能特征还能够去掉？

### #3. 开发和发布Build & Release

1. 不要去想你了解你的用户；

2. 从用户在你网站上实际做的事情中去了解，而不是你认为哪些事情用户会做；

3. 决定一些你要做的事情，然后去做。

4. 开发，发布，迭代和反复

#### **#4. 向媒体发出声音Hack The Press**

1. 只通过系统邀请(pownce digg v3)

2. 和一些资历较浅的blogger交流

3. 参加一些交流活动，利用社交关系宣传，出席活动的时候带上网站的demo;

#### **#5. 和自己的社区交流 Connect with your community**

1. 启动一个播客;

2. 举行一个发布会，然后年度/季度活动-邀请新闻/有影响力的个人-不要告诉栏

3. 参与社区，活跃在自己的生态体系中;

#### **#6. 咨询顾问Advisors**

1. 遇到什么技术难题?

2. 顾问可以在各领域发挥作用(市场营销/招聘/业务开发)

3. 股票报酬，通常不是一个董事会席位，坚实的顾问有助于筹款;

#### **#7. 利用你的用户群，口碑相传Leverage your userbase to spread the word**

**#8. 你的产品对于第三方网站是否有价值?Does your product provide value for 3rd party sites?**

#### **#9. 分析你的流量Analyze your traffic**

1. 安装google analytics

2.分析流量来源(搜索?)

3.用户在网站上的访问轨迹

4.分析那些退出率高的页面

(SocialBeta)

标签: [Internet](#)

- 扩展阅读

- [学会使用博客搜索来查找资料](#) (2009-9-13 22:27:55)
- [决定网站成败的几大要素](#) (2009-9-10 11:8:21)
- [太牛了! 用这种方法获取网站IP流量!](#) (2009-8-30 17:25:4)
- [韩国网速居全球之首, 达20.4兆位 / 秒, 日本次之! 中国。。。](#) (2009-8-26 ...)
- [3种简单设置方法教你如何轻松屏蔽电信的广告](#) (2009-8-9 10:35:55)
- [惊叹! 日本的平均网速达92m/s, 竟然是中国的45倍!](#) (2009-8-8 14:34:28)
- [恐怖! 中国的网民规模达到3.38亿人, 每半年增长4千万!](#) (2009-8-7 14:18:39)
- [莫博士解答IE如何设置“隐私浏览”模式【转载】](#) (2009-8-6 17:57:57)
- [最值得推荐的两款IP反查域名工具-查询IP相同的站点](#) (2009-8-2 13:25:8)
- [微软和雅虎达成搜索业务合作协议](#) (2009-7-30 20:56:56)
- [雅虎新搜索工具Search Pad将面世](#) (2009-7-8 19:53:15)
- [bing中国版好象是山寨bing美国版](#) (2009-6-19 22:58:8)
- [您的网站经过多种浏览器测试了吗?](#) (2009-6-10 17:17:50)

[上一篇: 为什么一些"差"的网页在SERPs中排名很高](#)

[下一篇: 提高网站打开速度的18点要素](#)