

Cómo hacer crecimiento de usuarios

Al construir una marca personal, una marca corporativa, desarrollar productos o vender cosas, todos necesitamos usuarios y amigos. Sin embargo, ahora que el internet móvil ha evolucionado durante una década, las relaciones en línea comienzan a estabilizarse y el tráfico en las plataformas tiende a mantenerse constante. Entonces, ¿cómo podemos lograr el crecimiento de usuarios?

Depender del contenido

Todos probablemente tenemos experiencia sobre qué tipo de publicaciones en los momentos de WeChat obtienen más “me gusta”, y esto también es parte de construir una marca personal. No es difícil obtener muchos “me gusta” en una sola publicación, lo difícil es mantener un alto número de “me gustas” a largo plazo. Sin embargo, esto también puede ser molesto, ya que parece que siempre estás buscando atención. Una solución es variar el contenido: publicar selfies, fotos de la vida cotidiana, fotos de viajes, compartir anécdotas divertidas de la vida, hablar sobre el trabajo, compartir logros y también momentos difíciles. Compartir todo, de manera auténtica. Antes, siempre publicaba sobre mi plataforma de emprendimiento, Quzhibo, y los “me gusta” se volvieron escasos. Un día, cuando publiqué fotos familiares, fotos de mi infancia y compartí historias de mi familia, volví a obtener muchos “me gusta”. Entonces me di cuenta: ah, hay que variar el contenido, alternar las publicaciones. Este emprendimiento me ha vuelto un poco obsesivo.

Del mismo modo, crear contenido para una cuenta pública también sigue este principio. Si estamos gestionando una empresa, compartimos todo sobre la empresa: la introducción de la empresa, las historias del equipo, las experiencias y aprendizajes, y las historias cotidianas. Si nos enfocamos en una industria, compartimos todo sobre esa industria. Nuestro público objetivo es quién, y qué tipo de contenido les gustaría ver.

Este año he estado jugando con los videos cortos, he publicado varias docenas de obras en Douyin y WeChat Video, con cientos de seguidores en Douyin y 150,000 reproducciones y 90 seguidores en WeChat Video. También he estado escribiendo artículos en mi cuenta pública de WeChat, he escrito más de 40. Hago contenido de manera casual, lo publico y no me importa mucho si alguien lo ve o no. Sin embargo, por supuesto, esperamos que la influencia sea mayor. Un día, me di cuenta de mi problema. Aunque en todo mi círculo de amigos, mi contenido se considera bastante bueno, en toda la red, mi contenido no es particularmente interesante o útil. Este año, he expresado demasiado libremente, incluso he causado algo de rechazo en mi círculo de amigos, a veces hablo demasiado directa y honestamente, a veces repito algunas cosas. He escrito demasiado desde mi posición, contando mis historias, sentimientos

y experiencias, sin pensar en lo que la gente necesita desde su perspectiva.

En 2017, algunos de los artículos que escribía alcanzaban entre cuatro y cinco mil lecturas, y unos pocos superaban las diez mil. Durante el año que trabajé en la plataforma de transmisiones en vivo de conocimiento “Quzhibo”, hice decenas de presentaciones, con un promedio de dos a tres mil visitas por transmisión y alrededor de tres a cuatrocientos participantes. En 2018, cambié de rumbo y me dediqué al desarrollo de software por contrato, dejando de lado el trabajo en medios independientes y sin esforzarme mucho por hacer amigos. En 2020, cuando intenté hacer algo casualmente, me di cuenta de que ganar seguidores y hacer amigos era extremadamente difícil. En cuanto a los videos, la mayoría promediaban entre mil y dos mil reproducciones, con algunos que superaban las diez mil.

Estos artículos con decenas de miles o casi diez mil lecturas tratan sobre mi historia de crecimiento al comenzar un negocio, la historia de cómo obtuve financiamiento, y cómo transformé una empresa de outsourcing de pérdidas a ganancias. Los videos con decenas de miles de reproducciones en el canal de video tratan sobre historias de crecimiento, anuncios de boda, sesiones de fotos de boda y la historia con mi prometida. El contenido y el número de lecturas están estrechamente relacionados. El crecimiento en WeChat sigue un patrón tan consistente.

Cómo crear contenido de calidad. Crear contenido que tus amigos cercanos den “me gusta” y compartan es difícil, pero aún más difícil es crear contenido que incluso desconocidos en línea den “me gusta” y compartan. Primero, haz un video que tus amigos cercanos vean con atención, que vuelvan a ver varias veces y que den “me gusta”. Aún más difícil es hacer un video que los desconocidos en línea vean con atención, que vuelvan a ver varias veces y que den “me gusta”.

¿A qué tipo de audiencia me dirijo? ¿Cómo seré después de hacer esto durante mucho tiempo? ¿Qué tipo de contenido debo crear para satisfacer sus deseos? ¿Cuáles son los deseos de la sociedad? ¿Cuáles son los deseos de esta industria? ¿Qué es lo que a todos les importa? ¿Cómo hacer que el contenido sea más interesante y útil?

Estoy haciendo videos cortos por diversión, sin ninguna intención de inducir a seguirme, ni de pedir que los compartan o me sigan. He publicado docenas de obras tanto en Douyin como en WeChat Video. Por supuesto, lo hacemos porque somos personas comunes y corrientes, y también por la realidad de poder ganar algo de dinero. Cuando comencé a tomármelo en serio y a planear cómo hacerlo crecer, de repente me di cuenta de por qué es así. Cada like, cada vista, cada momento de emoción, todo tiene una lógica, todo sigue un patrón.

Al enfrentarnos a nuestro propio contenido, estamos tan inmersos en él que quizás no podamos discernir si es bueno o malo. Sin embargo, al observar el contenido de otros, lo entendemos

claramente. ¿Por qué no quiero leer ese artículo? ¿Por qué no quiero ver ese video? Nos sentimos orgullosos del esfuerzo que hemos puesto en escribir un artículo o en crear un video, y no queremos ser tan honestos con nosotros mismos, porque sería demasiado cruel. Sin embargo, si evaluamos el contenido de otros, entendemos por qué sucede esto. Los usuarios son realmente exigentes, los espectadores son realmente exigentes, y los internautas también lo son.

En este mundo, no es fácil conseguir que otros hagan algo por nosotros. Primero debemos preguntarnos qué estamos dispuestos a ofrecer a cambio. Si queremos que nuestra audiencia comparta nuestro contenido de manera espontánea, debemos asegurarnos de que sea excepcional. Si queremos que un amigo nos ayude a difundir algo, debemos haber cultivado una buena reputación y demostrar un interés genuino por ellos.

Depender de la iniciativa personal

Cuando trabajamos como freelancers y ganamos dinero a través de una habilidad específica, o cuando necesitamos contratar a alguien o buscar trabajo, no necesitamos una gran cantidad de amigos en nuestras redes sociales. Con tener alrededor de 5000 contactos en WeChat ya es bastante ventajoso. En el artículo “Cómo contratar y buscar trabajo” también mencionamos este método, ya que conocer a muchas personas en la industria puede ser de gran ayuda.

Me di cuenta de que probablemente no agregaré nuevos amigos, pero si alguien me agrega, lo aceptaré con gusto. Si es un amigo normal, que no me venda cosas o no me envíe publicidad de inmediato, estaré feliz de hacer amistad. Charlaré un rato con el amigo, para conocerlo un poco. Luego, siguiendo mi costumbre, cuando tenga tiempo revisaré el muro de noticias y a veces le daré un “me gusta” a los nuevos amigos que conozca.

En 2017, solía frecuentar algunos grupos de élite, donde conocí a grandes expertos en tecnología, emprendedores destacados y ponentes de conferencias, entre otros. Claro, han pasado varios años, y debido a algunas situaciones poco confiables, molesté a algunos amigos, lo que llevó a que algunos me eliminaran. Sin embargo, con otros nos hemos convertido en amigos que nos ayudamos mutuamente, algunos nos saludamos de vez en cuando durante el año, y otros simplemente los sigo en silencio, entre otras dinámicas.

He mencionado que, en cuanto a este amigo de WeChat, la clave no radica en si nosotros agregamos a la otra persona o si es ella quien nos agrega a nosotros, sino en si tenemos la intención sincera de entablar una amistad. Lo mismo ocurre en nuestra vida y trabajo, a veces nos vemos obligados a tomar la iniciativa para conectar con algunas personas, lo cual es completamente normal. Sin embargo, debemos tener claro para qué necesitamos agregar a esa persona. Nadie quiere ser tratado como un fan, a menos que seamos alguien muy

Creo que, como máximo, a largo plazo podemos recuperar los costos, pero este es un método que solo las grandes empresas pueden permitirse. La promoción consume mucho dinero, el tráfico consume mucho dinero.

Finalmente

Los primeros tres métodos también se pueden utilizar simultáneamente. Ser proactivo al máximo y hacer cada cosa con dedicación. Muchas cosas son así, ¿verdad? Si realmente queremos ganar dinero para mantenernos, deberíamos ser capaces de hacerlo. Con un PIB de casi cien billones, siempre podremos obtener una parte de ese dinero.

En el entorno actual, es relativamente fácil para una persona mantenerse a sí misma. Con esfuerzo, también se puede ganar un poco más de dinero. Para los equipos de emprendimiento pequeños y medianos, es más difícil, ya que se necesita gestionar el equipo, y cada miembro debe mostrar un espíritu emprendedor, el mismo espíritu que se necesita para ser un microempresario, y dar todo de sí. Las grandes empresas, con su abundancia de talento, experiencia, usuarios, recursos y dinero, también pueden seguir adelante.

En el entorno actual, estas son mis reflexiones sobre cómo lograr el crecimiento de usuarios y cómo crear valor para ganar dinero. Los métodos de crecimiento orgánico no son fáciles, precisamente porque son métodos útiles a largo plazo. Necesitamos adoptar un espíritu de abnegación, sumergirnos por completo en la creación de contenido, en ayudar a las personas y en dedicarnos a las tareas, esforzándonos sin esperar nada a cambio. Curiosamente, al final, es posible que obtengamos recompensas inesperadas.

Tal vez algún día, el contenido que creamos haga que un desconocido en internet se maraville. Nuestras hazañas harán que un extraño en la red nos admire. Lo que hacemos realmente hace que la sociedad sea un lugar mejor. Nuestro contenido, productos o historias comienzan a difundirse naturalmente entre la gente. Cuando llegemos a ese nivel, es posible que ya no nos preocupemos en absoluto por el crecimiento de usuarios, simplemente lo hacemos, lo entregamos.