



PRODUCT CONCEPT

01

PRODUCT CONCEPT

什么是痛点？ |



某度一下

百度为您找到并没有什么用的结果约3,580,000个

搜索工具

“对于产品来说，痛点多是指尚未被满足的、而又被广泛渴望的需求。” 正确吗？

buzhidao.baidu.com

没有被满足用户只是难受而已，不能拿用户的难受当痛点，或者产品的切入点。为什么？看案例

一名网友说：

手机上一天到晚都会收到推销的广告电话，恨不得卸载手机的通话功能，直到我遇上某某号码通。
碰到头疼脑热的小病，跑医院能把人折腾死，又不敢乱吃药，这时候有一个App就很好地解决了我的问题。



另一名网友说：

当年的海飞丝广告就很打动我。我第一次拜访岳父岳母，肩上都是头皮屑，让老人一脸嫌弃；面试的时候衣服上都是白点，让面试官皱眉头……这些都是很痛的事情。



04
PRODUCT CONCEPT



痛点是恐惧

引用某文章案例

张太太是个全职太太，全职在家带两个孩子。她每天早上起床后，要先给两个宝宝做早饭，老大吃完后就要去幼儿园。张太太要推着婴儿车让老二坐在里面，再牵着老大的手把孩子送到幼儿园。

之后，她要赶紧回家，哄老二吃饭，并陪他玩耍。到幼儿园放学时，张太太又要带着老二去接老大。到家后先生也要下班了，她又要开始准备晚饭。张太太也有自己的兴趣爱好，有自己的想法和梦想，但实际上家务活已经占去了她所有时间。





案例：

当年俞军在百度招聘产品经理时，招聘题目是百度如果要做音乐该怎么做？很多人都写了洋洋洒洒的规划书给他，有一个人只写了六个字：“搜得到，能下载”。俞军就挑了这个人，他就是后来当上百度副总裁的李明远。

当年互联网资源非常少，人们上百度找音乐找自己想听的歌，一搜就搜得到，还能下载，这就是爽。



今天的外卖，你在家用手机下单，吃的就送到你家来了。你在河狸家上下单，美甲师就上门给你做美甲了。 有需求，还能被即时满足，这就是爽。



09

PRODUCT CONCEPT



爽点是即时满足



案例：

淘宝第一网红雪梨，在谈她的运营经验的时候说，为了营造更好的形象，每次为新款的衣服拍照，只有45公斤的雪梨要提前一周节食。你在微博上看到的那种非常“随意”的街拍照片，是她用10天时间拍摄，然后挑选和修图运营出来的产品。

在微博上发照片，就是她与粉丝最重要的互动。她要用她的照片，为粉丝营造出一种生活场景，她说：“她卖的其实是一种生活方式，它要满足女孩心中美美的幻想。”



梁宁举例：

咱们说一部大家都知道的韩剧《来自星星的你》。这是好几年前的剧了，我当时热追来着。我为什么会追这样一部剧？因为它的痒点非常打动我。

“痛点控”们总结说：这部戏抓住了女性对英雄和美少年合体的想象，满足了这个痛点。

如果这个痛点是对的，那么单靠一个痛点，怎么可能拍出20集九百多分钟的内容呢？怎么会让我们不停地看，还愿意不停地讨论，甚至做一些周边产品呢？

翻一翻百度贴吧“来自星星的你吧”，看一下大家都在聊什么。我当时去看的时候，有600多万个帖子在讨论这部剧。大家都在谈的是，教授（男主角都敏俊）的微表情、教授的眼神、论教授对二千（女主角千颂伊）态度的转变、二千的衣服、二千的妆容与唇膏、二千的配饰……

这些其实都是痒点。





痒点满足人的虚拟自我