

GoFrame 项目分析

需求 + 信任 = 成交

任务分解：

如何找到GF的需求

访客人群主观分析

调查问卷

如何推广项目

需求 + 信任 = 成交

GoFrame的优势是信任。具备天然的优势，且只会随着GF的占有率增长而增长。GF的占有率就是信任。

GoFrame的需求是什么？能带来或者说能创造什么需求？

那么项目想盈利，想成功，原点的原点，核心的核心是：如何找到或者创造GF的需求。

任务分解：

70%的精力用于搜集需求，筛选需求，挑选出具备商业价值且渴求度高的需求。

30%的精力用于推广项目，扩大信任度。

如何找到GF的需求

1. 从群里的讨论中，搜集GF的商业应用场景。
2. 为官网增加问卷调查（网上很多现成的），更具备明确性的商业需求搜集。

访客人群主观分析

- 技术开发人员（80%）
 - 大众型技术人员，上班族，为公司做开发（60%）

- 水平不错的技术人员，上班族，为公司做开发（20%）
- 非爱好者自由从业者（10%）
- 技术管理人员（10%）
- 非技术型的（5%）
- 创业者（5%）

调查问卷

- 创建一个具备诱惑力的问卷，（填表后参加抽奖，可获得强哥签名的牛皮笔记本两个（三等奖）、价值XXX的键盘一套（二等奖）、价值XXXX的ipad一个（一等奖）。
- 抽奖是最划算的奖励体系
- 问什么呢？
- 让大家填写最期望的GF功能
- 让大家选择GF的应用场景
- 让大家填写GF的官方应用XXX
- 其他

如何推广项目

1. 建立一个SEO效果优秀的官网问答系统
2. 引导群内、现在的官网用户，引流到问答系统。
3. 让一线的基础开发人员去提问，利用问答系统的排行榜、荣誉榜、积分、积分商城、积分抽奖、T恤、头像、昵称、主页。刺激大家回答。发放积分和消耗积分。奖项给的要有情绪价值。
4. 这样就建立一个被动产生项目推广、产生项目影响力、产生GF相关的应用QA等高价值内容。且不会浪费大量的推广时间和无效的推广时间。
5. 针对推广，只做好这一个问答社区就好。