01 - 用户的两种需求

提到用户具备两种需求，很有可能会想到刚需和非刚需这种分类，但简单空洞的二分并不能说明问题，因为在不同场景下刚需是完全不一样的，甚至同一个用户在相同的场景里，也不同。

看个例子

逛超市的时候，经常是选购完了要买的东西，还会去逛逛别的货架，看看有没有自己可能会需要的东西。走到零食货架，就会联想到窝在沙发看电视的时候需要点什么让嘴别闲着；走到乳制品货架的时候，就会想买点酸奶回来做

换个角度，晚上跟小伙伴一起到了常去的饭店门口，发现要排队很久才有位置，这时就会面临两个选择：排队等或者换一家。排队等就不做讨论了，选择换一家就明显不是我的根本需求，我的根本需求是要吃这家的招牌菜，当换

再换个角度，很多人蜂拥去看电影，并不一定是电影好看，也可能仅仅是追星；很多人去和某个品牌奶茶，不见得有多好喝，可能是因为送小礼物或者半价；很多人追捧某个产品，可能不是产品力多强，可能就是抄了一线产品后

这类例子数不胜数，生活中太多有迹可循。那回头来看，用户的选择你的产品，是因为你满足了用户的需求吗？不见得，可能仅仅是情绪价值得到了一时的满足，但归根结底的功能价值为零。

再来看个例子

之前我所在的公司楼下有一家早餐店，价格要比其他早餐价格贵一倍，而且天天早上排队，但这家店的环境干净，服务很舒服，东西馅大也好吃，提供免费的柠檬水。有时候我觉得太贵，会选择去别家早餐店吃，这时我发现别家

做互联网产品也一样，用户提出的需求，并不一定是真实的。就好比说笔记工具，用户可能用过很多笔记工具，在体验新的产品时候不自觉就会跟其他产品比较，根据自己的使用习惯给开发者提出很多需求；另外，用户会选择你

版本号 #1
由 Wayne 创建于 16 二月 2024 14:53:07
由 Wayne 更新于 16 二月 2024 14:58:12