

# 周杰伦式的流量体正在形成



互联网与流量之间似乎总是存在着一种剪不断，理还乱的关系。很多的互联网玩家一边喊着以流量为主导的发展模式无法长久，一边却背叛了自己的身体，拼尽一切可能向流量靠拢。至少从现在的发展情况来看，流量依然是各大互联网平台争夺的焦点。只不过，现在流量的重心正在发生一次大转移。

这次流量的转移是以新的流量平台的形成为肇始点的。同传统流量平台的形成是以电商、社交、搜索为代表的互联网产品不同，新的流量平台的形成是围绕人的行为习惯的转变而发生的。传统的流量平台主要是以阿里、腾讯和百度为代表，阿里的主打互联网产品是电商，腾讯的主打互联网产品是社交，百度的主打互联网产品是搜索。正是围绕着这些互联网产品，形成了一个又一个的流量中心。

当流量中心的格局形成，昭示着流量不再是一种红利，而是变成了一个又一个的势力范围，在这些势力范围内，流量巨头们可以凭借生态化的产品满足用户各式各样的需求。然而，事情并没有因此而结束，流量格局的尘埃落定仅仅只是开始。与此同时，用户的行为习惯其实是正在发生改变的。比如，人们接受信息的方式正在从传统意义上的读图时代，向现在的读视频、读直播时代转变。伴随着这一转变，我们看到的是以短视频和直播为代表的新流量平台的崛起。

以抖音、快手为代表的短视频直播平台便是在这样的大背景下诞生的。伴随着这一现象出现的将会是一场基于存量用户为

流量池的用户争夺战，传统意义上看似泾渭分明的流量格局，将会开始发生改变，头部平台的流量开始流动，并且催生出新的流量巨头。它告诉我们即使是在流量红利已然见顶的大背景下，我们依然可以通过存量用户的争夺找到新的发展机会。而存量用户争夺的切入点就是用户行为习惯的改变。

困扰互联网行业发展的不是用户流量见顶的问题，而是我们如何找到一种合适的商业模式将规模几乎已经确定的存量用户吸引到自身平台上的问题。抖音、快手为代表的短视频直播平台的崛起正是抓住了人们获取内容的行为方式改变的契机。那么，基于人的其他行为方式的改变，我们同样可以找到新的发展可能性。由此，我们可以断定的是，基于存量用户的再分配为代表的新发展模式将会是互联网下一步发展的重点。

同互联网时代依靠烧钱和补贴的方式简单直接地获取流量的方式不同，在存量用户再分配的时代，新的流量平台获取流量的方式将会转移到一个又一个的“流量体”上。所谓的“流量体”其实就是本身拥有了海量流量的那些人，通过将这些人聚集到自身的平台上面，我们就可以在存量用户时代把流量的格局再度进行划分。

周杰伦在快手直播这件事引发了我的很多思考。我在想，尽管从大的层面上来看，现有的流量基本上都集中在了头部大型的互联网平台上面，但是，这些流量依然可以通过新的方式来流动和转移，而这个新的方式就是通过“流量体”的转移来实现的。其实，周杰伦就是一个典型的“流量体”。在他这里，我们看到的是跨年龄、跨地域、跨行

业的流量，如果周杰伦与某个平台产生了合作，那么，他背后的流量便会随着他运动。当类似周杰伦的“流量体”不断积聚的时候，流量便会发生转移。于是，我们就会看到新的流量平台的出现。

周杰伦在快手直播所引发的流量转移并不是第一次了，早在之前，周杰伦其实已经引发了多次流量的聚集和转移事件，早前，他发布的新歌《等你下课》和《Mojito》其实都引发了流量的聚集。除了周杰伦之外，早前就已经出现了很多明星引发的流量转移，由此带来的其实是存量用户的再分配。

除了明星之外，我们还看到了越来越多草根明星的出现，有些时候，有些草根明星的影响力丝毫不亚于这些娱乐明星。为什么？主要是因为这些草根明星的背后其实有庞大的流量。当流量形成聚集，其实，一个新的流量体就开始出现。

当然，我们也不应该简单地把“流量体”仅仅局限在某一类人身上，除了人之外，品牌、产品等都可以形成一个又一个的“流量体”，这些“流量体”的形成其实就是基于存量用户衍生而来的，它告诉我们未来的流量将不再以单个个体的形式出现，而是开始以某种个体的形式开始出现。因此，如果我们想要在总的流量格局业已确定的大背景下寻找到新的发展机会，争夺“流量体”将会是一个不可忽视的重要方向。

在流量成为一种稀缺品的时候，我们需要更加深度思考的是如何通过聚集流量体的方式来形成一个新的流量平台。在这个过程中，我们需要注意以下几点：第一，新的流量平台应该能独立与现有的大型的流量平台之外；第二，新的流量平台应该满足人的行为习惯的转变；第三，新的流量平台形成或者拥有海量的“流量体”。当这三个条件满足之后，我们才可以说新的流量平台已经产生。

在这个三个条件当中，第三个条件其实是相当重要的。它直接决定了新的流量平台对于流量的把控能力，直接决定了他们可以在存量用户时代占据的市场份额。因此，真正经营好这些“流量体”将会直接关系到新的流量平台能否真正出现。快手此次与周杰伦之间的合作正是这一现象的直接体现。

未来，如何服务好、经营好这些“流量体”，将会直接关系到我们能否在大的流量格局业已确定的大背景下实现逆袭，能否真正形成一个全新的流量平台。做好这个工作的关键在于是否能够让流量体获得足够的回报，让他们可以与新的流量平台形成长期深度绑定的关系，当这些流量体与新的流量平台实现了深度绑定之后，新的流量体

才不是一次营销事件，而是变成了一个常态化的存在。

这其实考验的是新的流量平台商业化变现的能力。我们现在看到的直播带货、短视频带货其实都是以抖音、快手为代表的新的流量平台在商业化上的探索。当完成了这一探索，并且形成了真正意义上的商业闭环之后，我们才可以说新的流量平台真正形成。

对于新的流量平台来讲，这才是至关重要的。试想一下，如果我们通过流量体构建了一个新的流量平台，在这些流量平台上面，我们拥有了可观的流量数据。但是，流量体们却无法获得真正需要的回报，那么，对于他们来讲，参与的积极性势必会降低，业已形成的这样一个松散的流量平台势必会有崩塌的风险。当流量体的流量与回报成正比之后，新的流量平台才能与流量体形成一种长效的合作机制，从而让这样一个流量平台是长期的、可持续的。

这一点，我们可以通过与以阿里、腾讯和百度为代表的老牌流量平台进行对比，得出结论。以淘宝为代表的阿里系的产品之所以受到如此多的商家关注，其中一个很重要的原因在于商家可以在淘宝等平台上获得回报，所以，他们才会有热情参与其中。以微信为代表的腾讯系的产品之所以受到这么多的人关注，其中一个很重要的原因在于以微信所代表的社交产品已经成为人们维系社交关系纽带不可或缺的方式和手段，人们通过它可以维持自身的社交关系链。以百度为代表的百度产品则是成为人们获取知识的方式和手段，“百度一下”已经成为人们生活的标配。

对于新的流量平台来讲，同样需要按照这样的思路来发展自己，只有这样，他们的发展才可以是长久的。其实，以抖音、快手为代表的新流量平台在进行这样的尝试，它们正在把自身打造成赋能商家，满足用户获取知识，维系自身社交关系链的新平台，这其实是一种正确的道路。当这条道路走通之后，以流量体的聚合为代表，在存量用户时代形成的新的流量平台才算是遵循前辈们的道路形成了一套真正意义上的商业闭环。

当我们以流量体来构建了一个全新的流量平台，并且基于新的流量平台形成了一套完整的商业闭环时，我们才算是完成了新的流量平台的搭建。如果我们仅仅只是停留在流量聚集上的自嗨，忽略了在商业化道路上的探索，那么，所谓新的流量平台的搭建仅仅只是一个流量游戏，当流量体们因为无法获得想要的回报而流失的时候，这些新的流量平台必然无法逃脱败退的命运，留下的只有壮志未酬的唏嘘和遗憾。孟永辉

一种情绪一直持续存在，这种情绪就是伴随着数字货币而来的狂热与癫狂的情绪。在这种情绪背后，其实是人们对于财富孜孜不倦的追求，并且这种追求是不劳而获的。很显然，这种情绪并不能够带来长久的发展，如果有的话，这种发展还是发生在对人们欺骗和蒙蔽的情况下。当人们对于数字货币的认识开始全面，这种试图通过不劳而获来创富的方式开始遭遇越来越多的困境和难题，并且经历一次又一次的洗牌。尽管如此，人们依然乐此不疲。究其原因，主要还是由于这种方式的成本低，见效快所导致的。因此，即使是在当下如此严峻的市场形势下，我们依然看到很多玩家选择铤而走险，假借区块链的概念，游走于发币或者ICO的边缘，以实现自身创富的梦想。

有人有投机取巧的心理，有人则困囿于现实的残酷，有人则信奉比特币的信仰，无论怎样，他们都走上了发币或者ICO的道路。我们不能说这条道路不对，只能说如果我们从一开始就知道是错误，还用借口去掩饰错误，那么，这种错误势必会给人们带来伤害。

按照数字货币的鼻祖——比特币的发展轨迹，我们可以看出，仅仅只是把某一种数字货币看成是一种投资手段，的确有一定的机会。但是，如果我们仅仅只是把数字货币的功能和作用停留在投资上，那么，所谓的数字货币或许仅仅只有一种交易意义。可能有人会说，仅仅只有交易意义，其实就已经足够了，你看股票不就是仅仅只有交易意义吗？然而，如果我们深度思考就会发现，股票的交易意义在于它有一个主流的、

法定的运行机制，而数字货币则是形成了一个去中心化的运行机制，并没有一个主流的、法定的运行机制。尽管这种方式可以极大地提升交易效率，甚至是安全性，但是，这同样让数字货币成为一个滋生犯罪和罪恶的土壤，最终让它无法进入主流。

因此，一味地将数字货币的功能和属性局限在交易层面，而不去寻求它与现实实体经济之间的联系，只不过是那些投机取巧的人为了一己私利而对自己进行标榜的一种行为和手段而已。一句话，数字货币可以仅仅只做交易，但仅仅只做交易的数字货币必然是没有未来的。

当数字货币的未来并不光明的時候，越来越多的人将关注的焦点聚焦在了区块链身上。按照人们的理解，所谓的数字货币只不过区块链技术应用的一个场景而已，除了数字货币之外，区块链还有很多的应用场景。于是，我们看到另外一部分开始将关注的焦点聚焦在了数字货币的底层技术——区块链上。同数字货币的轻便不同，选择区块链其实是一条非常艰难的道路。因为选择了区块链技术就意味着我们需要不断地进行技术研发，不断地进行技术进化，不断地进行技术的落地和应用。曾几何时，我们看到了那么多的区块链极客们终究抵不过现实的残酷，败倒在进击区块链的道路上。

相对于币圈的单一，真正突破区块链技术瓶颈的人们则看到了一个无比瑰丽的新世界。正如区块链技术到比特币上的应用催生了一个神话一样，当人们将区块链技术应用到不同的场景之中的时候，一个又一个的桃花源开始出现。在这些桃花源里，我们

## 区块链的应有之义



看到了一个与以往完全不同的新世界，它更加有效，更加富有颠覆性，如同比特币带来的颠覆性一样。

不过，同数字货币与主流世界的对立不同，链圈的极客们找到了一条与现实世界握手的方式，最终让区块链最终走到了现实世界里。可以预见的是，当越来越多的场景当中开始应用区块链技术，当区块链真正摆脱数字货币的牵绊时，它的发展才算是真正进入到了一个全新的发展阶段。

当下，我们真正应该警惕的是区块链的狂热与癫狂的情绪继续蔓延，它将会打乱我们对区块链的理性判断，从而去选择发币或

者ICO的非理性方式，最终非但无法促进区块链的快速发展，从而还会把区块链的发展带入到死胡同。

在我看来，币圈和链圈其实是两个完全不同的存在。币圈里，狂热无比；链圈里，冷静异常。这或许是表象与本质的根本区别所导致的。无论是选择币圈，还是精耕链圈，我们其实都要抛弃狂热与癫狂，真正理性、客观地看待它。只有这样，我们才能抛弃自我偏见，真正回归客户，我们的快乐才不是建立在别人的痛苦之上。这才是区块链的应有之义，也是它真正区别于数字货币的地方。